



**RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



**Titre :** Analyse de la structuration des filières végétales et élevage des départements d'Outre-mer : Etat des lieux, identification des freins et leviers, perspectives

**Date :** 29/04/2024

**Maitre d'œuvre :** Agrex Consulting

**Mots clés :** Inter-DROM / Structuration / Filière agricole / Economie / Politique

---

### **Contexte**

Le secteur agricole remplit un rôle stratégique dans l'identité, l'autonomie et le développement des Départements d'Outre-Mer. La structuration des filières agricoles locales apparaît comme un des leviers mobilisables pour atteindre l'objectif de souveraineté alimentaire des territoires d'ici 2030. Bien qu'il existe des structures coopératives, des interprofessions et divers projets de structuration, la situation actuelle présente de fortes disparités entre les DOM et entre les différentes filières et les freins et difficultés à la structuration sont relativement nombreux.

### **Méthodologie**

Un état des lieux de la structuration pour les filières de diversification a été réalisé pour chaque territoires. Cette analyse réalise une carte assez détaillée des structures collective tant qualitative que quantitative. Pour réaliser cette étude plus de 269 entretiens ont été réalisés dont 37% avec des agriculteurs dit indépendant.

### **Résultats :**

Quelle que soit la filière considérée, les contrastes inter-dom sont importants, mais l'on peut globalement conclure que les structures sont très / trop nombreuses au vu des volumes produits et des territoires qu'elles occupent. Elles sont également de relativement petite taille ce qui peut tendre à les fragiliser. On constate globalement que la structuration des filières agricoles est beaucoup plus forte pour les filières qui s'articulent autour d'un industriel ou de l'export. La présence « d'un goulot d'étranglement » pousse les producteurs à se regrouper.

C'est le cas de la filière banane aux Antilles, puisque la plupart des producteurs ne pourraient pas se positionner sur les marchés exports, sans se regrouper. Le fonctionnement des filières canne à sucre est un peu différent, mais l'obligation de transformer la canne, avec des outils industriels nécessitant une taille critique (distilleries ou sucrerie) poussent également les planteurs à s'organiser. De la même façon, les abattoirs constituent les goulots d'étranglement pour les filières animales, ce qui favorise le regroupement et la planification de la production.

Pour les filières végétales de diversification en revanche, la situation est plus complexe, puisqu'il n'y a aucun passage obligé, la commercialisation en vente directe est simple et accessible et il semble donc y avoir un moindre besoin pour les producteurs de se rassembler afin d'être capable de toucher leur marché. Ainsi, dans les cas des filières végétales qui s'organisent autour de l'export (Ex : melon aux Antilles ou ananas à la Réunion) ou de la transformation (Ex : goyave en Martinique), la structuration est importante, puisque nous retrouvons ce même « passage obligé » au niveau du transformateur ou de l'exportateur

Indicateurs	Guadeloupe	Guyane	Martinique	Réunion	Mayotte	5 DOM
<b>Interprofession</b>						
Interprofessions reconnues	0	0	0	0	0	0
Structures interpro. non reconnues	1	1	1	1	1	5
<b>Caractéristiques - filière structurée (TOTAL)</b>						
Nb de structures collectives	4	4	6	10	4	28
Nb total d'adhérents aux structures	119	113	211	837	88	1 368
Tonnage total des structures (t)	12 000	295	7 200	32 193	506	52 194
Chiffres d'affaires total des structures (€)	15 400 000 €	898 000 €	11 150 000 €	53 680 000 €	850 000 €	81 978 000 €
Ratio nombre d'adhérents par ETP technicien des structures	17	25	121	44	59	38
Part structuration sur la filière (volume)	34%	0,4%	35%	37%	1,7%	
<b>Caractéristiques - moyenne par structure</b>						
Nb adhérents par structure	30	28	35	84	22	49
Tonnage moyen par structure (t)	3 000	74	1 200	3 219	130	1 864
Chiffre d'affaires par structure (€)	3 850 000 €	224 500 €	1 858 333 €	5 368 000 €	212 500 €	2 927 786 €
<b>Caractéristiques - moyenne par producteur adhérent</b>						
Tonnage moyen par producteur adhérent (t)	101	2,6	34	38	6	38
Chiffre d'affaires moyen par producteur adhérent (€)	129 412 €	7 947 €	52 844 €	64 134 €	9 659 €	59 925 €
<b>Vision comparative INTERDOM</b>						
Production de fruits et légumes et tubercules totale (t) (Agreste)	35 600	73 200	20 560	87 750	30 000	247 110
Poids du DOM sur la production totale	14%	30%	8%	36%	12%	100%
Poids du DOM sur la production structurée totale	23%	1%	14%	62%	1%	100%

La structuration présente un certain nombre d'avantages dont les plus fréquemment cités par les acteurs interrogés sont le gain de temps, la sécurité alimentaire, l'accès à un conseil technique et l'accès au POSEI. Néanmoins, en l'état actuel, les schémas de structuration ne sont pas attrayants / accessibles à tous. D'une part, parce qu'une partie des agriculteurs ne souhaite pas se structurer, généralement car ils ne perçoivent pas d'intérêt financier immédiat à le faire. D'autre part, parce qu'une partie des groupements refusent les nouveaux entrants, notamment les plus petits qui représentent un coût d'accompagnement élevé pour des retours en termes de volumes faibles. Le processus de structuration se fera donc nécessairement dans le temps et ne pourra être précipité. De même, il interviendra différemment selon les OP et les filières.

Pour renforcer la structuration des filières agricoles dans les DOM, plusieurs leviers sont envisagés. Tout d'abord, il est proposé de renforcer le rôle des interprofessions en améliorant leur représentativité et en les incitant à jouer un rôle plus important en tant que liens entre l'amont et l'aval. De plus, il est suggéré d'encourager le regroupement des structures afin d'optimiser les coûts de fonctionnement, de planifier la production selon les marchés et d'améliorer leur solidité financière.

Parallèlement, une révision de la gouvernance et des sociétés commerciales est jugée nécessaire pour assurer une gouvernance transparente et des règles claires sur les sociétés commerciales, garantissant ainsi l'équité des prix. Pour attirer de nouveaux adhérents, il est recommandé de développer des critères d'adhésion transparents et de communiquer de manière claire sur les avantages des structures collectives.

Enfin, pour encourager la professionnalisation des exploitations non structurées, il est essentiel de fournir un soutien technique renforcé, de résoudre les problèmes structurels tels que l'accès au foncier, et de développer des filières de diversification et de vente directe. En mettant en œuvre ces mesures, les filières agricoles des DOM pourraient bénéficier d'une meilleure organisation, d'une croissance plus solide, et d'une plus grande résilience face aux défis du marché.



# ANALYSE DE LA STRUCTURATION DES FILIERES VEGETALES ET ELEVAGES DES DEPARTEMENTS D'OUTRE-MER

ETAT DES LIEUX, IDENTIFICATION DES FREINS ET LEVIERS,  
PERSPECTIVES

29/04/2024

Agrex Consulting  
14 rue des Tournelles  
51 100 Reims  
Tél. : 03 26 24 85 06  
E-mail : cbechet@agrexconsulting.fr

## SOMMAIRE

INTRODUCTION .....	5
1. OBJECTIFS, PERIMETRE ET METHODOLOGIE DE L'ETUDE .....	6
1.1 OBJECTIFS DE L'ETUDE.....	6
1.2 PERIMETRE DE L'ETUDE.....	6
1.2.1 Périmètre géographique .....	6
1.2.2 Périmètre filières .....	6
1.3 METHODOLOGIE DE L'ETUDE.....	6
1.3.1 Phase de cadrage .....	6
1.3.2 Phase de terrain et réalisation de l'état des lieux par DOM .....	7
1.3.1 Synthèse et préconisations .....	8
2. CADRE GENERAL DE LA STRUCTURATION DES FILIERES .....	9
2.1 NOTIONS DE STRUCTURATION ET ENJEUX SPECIFIQUES POSES PAR LA STRUCTURATION DE L'AGRICULTURE DANS LES DOM .....	9
2.1.1 Notion de filière et structuration .....	9
2.1.2 Les DOM : 5 territoires aux caractéristiques distinctes.....	9
2.2 LES DIFFERENTES FORMES JURIDIQUE DE STRUCTURES COLLECTIVES .....	10
2.3 LES STRUCTURES RECONNUES : INTERPROFESSIONS ET ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS .....	11
2.3.1 Les interprofessions .....	12
2.3.2 Les organisations de producteurs (OP) .....	15
2.4 INTERACTION ENTRE STRUCTURATION DES FILIERES ET DISPOSITIFS D'AIDES .....	20
2.4.1 Le POSEI et la structuration des filières .....	20
2.4.2 Interactions entre la structuration des filières et les autres dispositifs d'aide.....	28
3. ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION EN GUADELOUPE .....	31
3.1 L'AGRICULTURE GUADELOUPEENNE – CONTEXTE GENERAL.....	31
3.2 ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES VEGETALES .....	37
3.2.1 Panorama global de la structuration : les acteurs en présence.....	37
3.2.2 Poids de la structuration dans les filières végétales.....	44
3.3 ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES ANIMALES.....	47
3.3.1 Panorama global de la structuration : les acteurs en présence.....	47
3.3.2 Poids de la structuration dans les filières animales.....	51
3.4 AVANTAGES, FREINS ET LIMITES A LA STRUCTURATION .....	53
3.4.1 Les apports de la structuration.....	54
3.4.2 Les freins à la structuration .....	54
3.4.3 Synthèse des apports et freins à la structuration.....	57
3.4.1 Conclusion sur la structuration des filières en Guadeloupe .....	57
4. ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION EN GUYANE .....	59
4.1 L'AGRICULTURE GUYANAISE – CHIFFRES CLES.....	59
4.2 ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES VEGETALES .....	63
4.2.1 Panorama global de la structuration : les acteurs en présence.....	64

4.2.2	Poids de la structuration dans les filières végétales.....	69
4.3	ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES ANIMALES.....	70
4.3.1	Panorama global de la structuration : les acteurs en présence.....	70
4.3.2	Poids de la structuration dans les filières animales.....	74
4.4	AVANTAGES ET FREINS A LA STRUCTURATION .....	76
4.4.1	Les apports de la structuration.....	76
4.4.2	Les freins à la structuration .....	77
4.4.3	Synthèse des apports et des freins à la structuration .....	78
4.4.4	Conclusion sur la structuration des filières en Guyane.....	79
5.	ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION EN MARTINIQUE .....	81
5.1	L'AGRICULTURE MARTINICAISE – CHIFFRES CLES.....	81
5.2	ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES VEGETALES .....	87
5.2.1	Panorama global de la structuration : les acteurs en présence.....	87
5.2.2	Poids de la structuration dans les filières végétales.....	91
5.3	ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES ANIMALES.....	93
5.3.1	Panorama global de la structuration : les acteurs en présence.....	93
5.3.2	Poids de la structuration dans les filières animales.....	96
5.4	AVANTAGES, FREINS ET LIMITES A LA STRUCTURATION .....	99
5.4.1	Les apports de la structuration.....	99
5.4.2	Les freins à la structuration .....	99
5.4.3	Synthèse des apports et freins à la structuration.....	100
5.4.4	Conclusion sur la structuration des filières en Martinique .....	101
6.	ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION A LA REUNION .....	103
6.1	L'AGRICULTURE REUNIONNAISE – CONTEXTE GENERAL.....	103
6.2	ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES VEGETALES .....	108
6.2.1	Panorama global de la structuration : les acteurs en présence.....	108
6.2.2	Poids de la structuration dans les filières végétales.....	115
6.3	ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES ANIMALES.....	116
6.3.1	Panorama global de la structuration : les acteurs en présence.....	116
6.3.2	Poids de la structuration dans les filières animales.....	122
6.4	AVANTAGES, FREINS ET LIMITES A LA STRUCTURATION .....	124
6.4.1	Les apports de la structuration.....	124
6.4.2	Les freins à la structuration .....	125
6.4.3	Conclusion sur la structuration des filières à la Réunion .....	127
7.	ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION A MAYOTTE .....	130
7.1	L'AGRICULTURE MAHORAISE – CONTEXTE GENERAL.....	130
7.2	ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES VEGETALES .....	134
7.2.1	Panorama global de la structuration : les acteurs en présence.....	134
7.2.2	Poids de la structuration dans les filières végétales.....	138

7.3	ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES ANIMALES.....	139
7.3.1	Panorama global de la structuration : les acteurs en présence.....	139
7.3.2	Poids de la structuration dans les filières animales.....	142
7.4	AVANTAGES, FREINS ET LIMITES A LA STRUCTURATION .....	143
7.4.1	Les apports de la structuration.....	144
7.4.2	Les freins à la structuration .....	145
7.4.3	Conclusion sur la structuration des filières à Mayotte.....	146
8.	SYNTHESE ET CONCLUSION .....	148
8.1	QUEL EST L'ETAT ACTUEL DE LA SITUATION DANS LES DOM ?.....	148
8.1.1	Filières de diversification végétale .....	148
8.1.2	Filières de diversification animale .....	151
8.1.3.	Synthèse .....	154
8.1.4.	Etudes de cas de quelques exemples de filières structurées.....	155
8.2	POURQUOI STRUCTURER ? QUELLES SONT LES LIMITES DE LA STRUCTURATION ACTUELLE ?.....	159
8.2.1	Coté « producteurs » .....	159
8.2.2	Côté des acteurs de l'aval .....	162
8.2.3	Coté consommateurs et pouvoir publics .....	165
8.3	COMMENT STRUCTURER ?.....	167
8.3.1	Poursuivre l'effort de structuration mais rationaliser.....	167
8.3.2	Encourager la professionnalisation des exploitations « non structurées » .....	171
8.3.1	Conclusions .....	172
9.	ANNEXES.....	174

Les opinions exprimées dans ce papier sont celles de son (ses) auteur(s) et ne reflètent pas nécessairement celles de l'ODEADOM. Ce document est publié sous l'entière responsabilité de son (ses) auteur(s) et des institutions partenaires.

## INTRODUCTION

Le secteur agricole remplit un rôle stratégique dans l'identité, l'autonomie et le développement des Départements d'Outre-Mer. L'atteinte de l'objectif de souveraineté alimentaire des territoires d'ici 2030 repose sur les secteurs de l'agriculture et l'agroalimentaire. Cet objectif, rappelé lors d'un discours du gouvernement en 2019, reste plus que d'actualité avec les récentes crises sanitaires et logistiques mondiales. En effet, pendant la crise sanitaire du Covid-19 et suite aux conséquences de la guerre en Ukraine, les DOM ont dû s'adapter à un contexte d'approvisionnement compliqué en denrées alimentaires.

Plusieurs leviers ont d'ores et déjà été identifiés pour favoriser l'autonomie alimentaire, notamment la substitution des produits d'importations par des productions locales (pour les produits pouvant être cultivés ou élevés sur place), le renforcement et la professionnalisation des exploitations vivrières ou bien l'éducation à l'alimentation, afin de faire évoluer les pratiques des populations, ce qui recouvre à la fois un enjeu pour la souveraineté alimentaire et un enjeu de santé publique.

La structuration des filières agricoles locales apparaît également comme un levier mobilisable pour atteindre les objectifs fixés. Bien qu'il existe des structures coopératives, des interprofessions et divers projets de structuration, la situation actuelle présente de fortes disparités entre les DOM et entre les différentes filières. Les difficultés et freins semblent assez nombreux : méfiance entre les acteurs, tradition, perte de contrôle sur la commercialisation, manque de visibilité des avantages apportés, etc. Par ailleurs, le lien entre « performance » de la filière en termes de capacité à couvrir les besoins locaux et niveau de structuration n'est pas nécessairement uniforme.

Il apparaît ainsi essentiel de réaliser un panorama du niveau de structuration dans chacun des territoires, d'identifier les contraintes auxquelles les structures collectives font face et le rôle qu'elles jouent dans le renforcement des filières. Cet état des lieux doit permettre d'orienter les projets locaux et politiques publiques, pour contribuer à l'objectif de souveraineté alimentaire.

C'est dans ce cadre que l'ODEADOM a décidé de lancer une étude visant à analyser la structuration des filières végétales et animales des cinq départements d'Outre-Mer : Guadeloupe, Guyane, Martinique, Mayotte et La Réunion.

# 1. OBJECTIFS, PERIMETRE ET METHODOLOGIE DE L'ETUDE

## 1.1 OBJECTIFS DE L'ETUDE

La présente étude a pour objectif d'évaluer le niveau de structuration des différentes filières agricoles dans les cinq territoires d'Outre-Mer, et d'identifier les facteurs susceptibles d'accroître leur organisation et de tendre à terme vers l'objectif d'autosuffisance alimentaire.

En particulier, il s'agit de :

- **Réaliser un état des lieux de la structuration** des différentes filières de chaque DROM en répertoriant et caractérisant les structures collectives (tailles, objectifs, modes de fonctionnement).
- Mettre en évidence les **freins à la structuration des filières, et les leviers** de développement de niveaux de structuration.
- **Evaluer les perspectives de structuration des filières agricoles** en prenant en compte les aspects impactant la souveraineté alimentaire.

## 1.2 PERIMETRE DE L'ETUDE

### 1.2.1 Périmètre géographique

Le périmètre d'analyse porte sur les cinq départements d'Outre-Mer : Guadeloupe, Guyane, Martinique, Mayotte et Réunion. Chaque territoire fait l'objet d'une analyse distincte, dans la mesure où ils présentent des niveaux de structuration différents. Une synthèse à l'échelle des cinq départements sera proposée en conclusion.

### 1.2.2 Périmètre filières

L'étude porte sur l'ensemble des filières animales et végétales de diversification. Les filières canne à sucre et banane export ne sont pas directement visées par l'étude, mais elles font partie des filières analysées sur certains territoires, pour évaluer les caractéristiques de filières à haut niveau de structuration.

Les filières prises en compte sont :

- La filière végétale (qui inclut légumes, tubercules, fruits, café/cacao/vanille etc.),
- La filière animale (qui inclut lait, viande, œufs, miel).

L'étude étant sous-tendue par la question de l'autonomie alimentaire, les filières non alimentaires (plante à parfum et médicinales) ne sont pas au cœur de l'étude, mais peuvent faire l'objet d'analyses, notamment sur les projets structurants qui présentent un intérêt pour l'étude.

## 1.3 METHODOLOGIE DE L'ETUDE

### 1.3.1 Phase de cadrage

La méthodologie de l'étude s'est appuyée sur trois phases. Tout d'abord, une phase de cadrage, commune aux cinq DOM, basée sur la réalisation d'entretiens auprès d'acteurs ayant une vision transverse sur les différents territoires et une analyse de la bibliographie et de la réglementation existante.

11 entretiens de cadrage ont été réalisés et leur répartition est présentée dans le tableau ci-après.

**Figure 1 : Organismes rencontrés en entretiens de cadrage transverses**

Périmètre	Organisme / poste
INTERDOM	DGPE – Chargée de mission DOM POSEI
INTERDOM	SDFE/SDFA/BV - Bureau des viandes
INTERDOM	DGPE/SCPE/SDC/BRESE Interprofessions et droit de la concurrence
INTERDOM	SDFE/SDFA/BFL - Chargée de mission banane et diversification outre-mer
INTERDOM	DGPE/SCPE/SDC/BRESE - Organisation de producteur

INTERDOM	FranceAgriMer – Unité programmes opérationnels
INTERDOM	ODEADOM - Service Grandes Cultures
INTERDOM	ODEADOM - Service Production Diversifiées
INTERDOM	Délégué interministériel à la transformation agricole des outre-mer
INTERDOM	DGPE - Conseiller Outre-Mer et Corse
Filière Banane	UGPBAN - Président

Source : Agrex Consulting

L'objectif de cette phase a été de bien définir les concepts étudiés et comprendre les dispositifs réglementaires qui encadrent la mise en place des différents types de structures (OP, interprofession etc.), ainsi que la situation agricole des différents DOM.

### 1.3.2 Phase de terrain et réalisation de l'état des lieux par DOM

A l'issue de cette première phase commune aux cinq territoires, une analyse a été menée DOM par DOM. L'analyse par DOM s'est appuyée très largement sur une phase terrain qui a permis de rencontrer un nombre important d'acteurs de des filières locales. L'objectif visé était de rencontrer, dans la mesure du possible, l'ensemble des groupements de producteurs reconnus ou non (ayant une vocation de commercialisation et/ou de développement de la production), ainsi que les interprofessions. Des agriculteurs « indépendants » ont également été interrogés, afin de comprendre les raisons pour lesquelles ils ne souhaitent pas adhérer à des structures collectives. Enfin, afin d'élargir le prisme, différents acteurs de l'amont ou de l'aval ont également pu être interrogés (provendier/alimentation animale, abattoirs, distributeurs, transformateurs, conseillers techniques, syndicats etc.), ainsi que des acteurs de filières, hors périmètre de l'étude, mais pouvant être source de compréhension ou d'inspiration pour la structuration (filière banane etc.).

Au total 269 entretiens professionnels ont été réalisés dont :

- 57 en Guadeloupe,
- 52 en Guyane,
- 56 en Martinique,
- 55 à La réunion,
- 49 à Mayotte.

Figure 2 : Acteurs rencontrés par catégorie et territoire

Catégorie	Nombre d'entretiens				
	Guadeloupe	Guyane	Martinique	Réunion	Mayotte
DOM					
Période – phase terrain	04/2023	06/2023	09/2023	10/2023	10/2023
<b>Institutionnels</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
Structures interprofessionnelles	2	2	2	3	1
OP	4	0	9	20	0
Groupement	18	20	9	5	7
Agriculteur / Bord de route	20	19	28	13	22
Autres*	3	0	1	2	6
<b>Total amont</b>	<b>47</b>	<b>41</b>	<b>49</b>	<b>43</b>	<b>36</b>
Distributeurs - Détaillants	4	3	2	2	2
Restauration collective	1	2	1	3	1
Transformateur	1	2	2	3	6
<b>Total aval</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>9</b>
<b>TOTAL</b>	<b>57</b>	<b>52</b>	<b>56</b>	<b>55</b>	<b>49</b>

\*Autres : Autres structures en appui de l'amont (provendier, conseil, formation, fournisseurs etc.)

Source : Agrex Consulting

Les données obtenues en enquêtes ont été analysées et ont conduit pour chaque DOM à un état de lieux de la structuration des filières. Cette phase a également permis d'identifier les avantages et freins au développement de la structuration, mis en avant par les acteurs locaux.

### 1.3.1 Synthèse et préconisations

Cette analyse par DOM a été suivie d'une phase de synthèse transverse aux cinq territoires qui a permis de conclure et de formuler des recommandations sur différents axes :

- Une définition du rôle de chacun et des services apportés par la structuration,
- L'intérêt de la reconnaissance en OP ou interprofession,
- L'intérêt de la structuration pour développer la production, aborder les marchés et répondre aux attentes des consommateurs en termes d'alimentation,
- Les freins à la structuration des filières dans les DROM,
- L'adaptation du cadre juridique et des textes en vigueur à l'échelle nationale, dans le cadre des DROM.
- Les leviers pour tendre vers une plus grande/meilleure structuration dans les DROM.

## 2. CADRE GENERAL DE LA STRUCTURATION DES FILIERES

### 2.1 NOTIONS DE STRUCTURATION ET ENJEUX SPECIFIQUES POSES PAR LA STRUCTURATION DE L'AGRICULTURE DANS LES DOM

#### 2.1.1 Notion de filière et structuration

Une filière se définit comme « **l'ensemble de tous les participants impliqués dans la production, la transformation et la commercialisation d'un produit agricole** ». Elle inclut les fournisseurs, les agriculteurs, les entrepreneurs de stockage, les transformateurs, les grossistes et détaillants permettant au produit brut de passer de la production à la consommation. Elle implique également toutes les institutions gouvernementales, groupements, marchés et associations qui affectent et coordonnent les niveaux successifs sur lesquels transitent les produits » (Golberg 1957).

La structuration d'une filière se matérialise par l'existence de structures collectives aux différents stades de la filière, et des liens et/ou échanges entre les différents maillons. Une filière structurée présente différents apports et permet par exemple :

- La mise en commun de matériel, de stratégies d'approvisionnement en matière premières.
- Le partage d'expérience, formation et conseil.
- La création d'un climat émulateur et coopératif, porté par un noyau de quelques agriculteurs.
- La réalisation de R&D et la mise en place de projets innovants.
- Le regroupement de l'offre et rééquilibrage du rapport de force face à la distribution.
- L'accès à de nouveaux marchés (restauration collective, GMS, Export...).
- La visibilité par rapport aux pouvoirs publics (possibilité de porter la voix de la filière, accès à différents dispositifs de soutien etc.).
- La consolidation de données chiffrées concernant la filière.

Le niveau de structuration est variable d'une filière à l'autre et d'une région à l'autre. Ainsi, dans les DOM certaines filières sont très peu structurées, notamment car il y a une forte tradition de production vivrière et de vente directe sur les marchés. Néanmoins, d'autres freins semblent présents et il apparaît que le principal enjeu pour développer la structuration des filières agricoles consiste à identifier les raisons qui incitent les producteurs à rester indépendants.

#### 2.1.2 Les DOM : 5 territoires aux caractéristiques distinctes

Les 5 territoires analysés dans le cadre de l'étude présentent un certain nombre de points communs : cadre juridique, insularité et/ou éloignement, accès au POSEI, etc. En revanche, ils disposent de spécificités propres et de niveaux d'autonomie alimentaire et de structuration des filières agricoles variables.

Mayotte, par exemple, est le plus petit des 5 départements avec une SAU de seulement 6 000 ha, mais avec une population comparativement élevée et qui continue à croître rapidement. Son agriculture repose en grande majorité sur une multitude de petites exploitations vivrières. L'agriculture est encore très peu structurée, et le territoire ne compte aucune OP reconnue à ce jour. Mayotte dispose par ailleurs d'un cadre réglementaire d'application du POSEI spécifique à son territoire.

La Guyane se positionne comme le 1<sup>er</sup> département français en superficie, sa SAU reste néanmoins limitée, puisque la majeure partie du territoire est occupée par la forêt équatoriale. Les modèles familiaux vivriers y sont également nombreux. La Guyane dispose d'un bon taux d'autosuffisance en fruits et légumes (87%), bien plus élevé qu'au niveau national (39,6% en fruit et 61,3% en légume en 2020). La filière végétale ne dispose d'aucune OP ou interprofession reconnue. Côté élevage, deux OP sont présentes. Le taux d'autosuffisance en viande de la Guyane est néanmoins extrêmement faible (4%) et le territoire reste largement dépendant des imports.

L'agriculture des Antilles est historiquement basée sur les cultures de canne à sucre et de banane, qui concentrent encore aujourd'hui une part importante de la SAU (46% en Guadeloupe et en Martinique).

Les Antilles disposent d'un taux de couverture en légumes correct (52%), quoi qu'encore insuffisant au vu des objectifs de souveraineté alimentaire. Le taux de couverture en fruit atteint 132%, mais est néanmoins à temporiser, puisqu'il inclut les volumes de production particulièrement élevés de la banane export. En viande, le taux de couverture est faible

(11%) et celui-ci est quasi nul en lait (faible production en Martinique et absence de production en Guadeloupe). En termes de structuration, les deux territoires disposent d'une seule interprofession reconnue, pour l'élevage, mais leurs OP sont largement orientées vers le végétal (4 en Guadeloupe et 6 en Martinique). Les structures existent, mais apparaissent peut-être un peu nombreuses, au vu de la taille des territoires concernés, notamment en Martinique où il y a quasiment deux fois plus d'OP qu'en Guadeloupe malgré une SAU plus faible. Par ailleurs, une forte différence apparaît au niveau de la taille moyenne des exploitations : 4,4 ha en Guadeloupe et 8,2 ha en Martinique.

Enfin, la Réunion est le DOM disposant de la SAU la plus importante avec plus de 36 000 hectares. Le département est généralement considéré comme le DOM ayant l'organisation agricole la plus aboutie avec 2 interprofessions reconnues et 3 OP en élevage et 10 OP en végétal. Le taux de couverture est plutôt satisfaisant : plus de 70% en fruits, légumes et lait et près de 40% en viande. Les exploitations sont, comme pour les autres DOM, relativement nombreuses (> 6 000 exploitations) et de taille modeste avec une moyenne de 6,2 hectares.

**Figure 3 : Quelques indicateurs clés de la situation agricole des DOM en 2020**

Indicateurs	Guadeloupe	Martinique	Guyane	Mayotte	Réunion
Superficie	1 629 km <sup>2</sup>	1 128 km <sup>2</sup>	86 504 km <sup>2</sup>	374 km <sup>2</sup>	2 512 km <sup>2</sup>
Population	372 939	350 373	294 436	278 926	856 858
SAU (ha)	31 836 ha	21 894 ha	36 245 ha	6 959 ha	38 774 ha
Nombre d'exploitations	7 254	2 679	6 130	4 312	6 282
Taille moyenne (ha/expl.)	4,4 ha	8,2 ha	5,9 ha	1,4 ha	6,2 ha
Nb d'interpro. Reconnues (1)	1	1	0	0	2
Nb OP reconnues (1)	4	8	2	0	13
Taux de couverture légumes (2)	52 %		87 %	ND	79 %
Taux de couverture fruits (2) (3)	132 %		87 %	ND	71 %
Taux de couverture Viande (2)	11 %		4 %	ND	38 %
Taux de couverture Lait (2)	1 %		0 %	ND	71 %
Taux de couverture Sucre (2)	277 %		0 %	ND	1 090 %

(1) Hors filières canne et banane

(2) Taux de couverture = Production / (Production + Importations – Exportations)

(3) Fruits y compris banane

Sources : Recensement agricole, Agreste – SAA, Comptes régionaux de l'agriculture, DGDDI, FranceAgriMer, ODEADOM, DAAF

## 2.2 LES DIFFERENTES FORMES JURIDIQUE DE STRUCTURES COLLECTIVES

Dans chaque territoire, différentes formes de groupements coexistent. Les structures collectives correspondent à l'association de plusieurs acteurs de l'amont ou l'aval des filières agricoles en vue de répondre à une série d'objectifs (mettre en commun des moyens, atteindre une taille critique, optimiser la productivité et la rentabilité des exploitations, se développer sur de nouveaux marchés, fédérer les différents acteurs). Elles existent sous plusieurs statuts juridiques :

- **Association « loi 1901 » de producteurs** : il s'agit généralement du premier stade de groupement de producteurs grâce à sa souplesse et car elle ne nécessite pas de capital social. Toutefois, il s'agit souvent d'une première étape de structure collective avant l'évolution vers un autre statut juridique, notamment quand l'activité commerciale se développe. L'association a pour objectif de mettre en commun les connaissances ou activités d'au moins deux membres dans un but autre que de partager des bénéfices, et ce de façon permanente. Elle a un but « non lucratif », et n'est donc, en principe, pas soumise aux impôts dus par les personnes exerçant une activité commerciale (TVA, l'impôt sur les sociétés et la contribution économique territoriale). Néanmoins, si elle le décide, une association peut mener une activité commerciale. Elle doit alors remplir les conditions suivantes :
  - Sa gestion est désintéressée,
  - Ses activités commerciales ne concurrencent pas le secteur privé,
  - L'activité lucrative représente une part marginale (peu importante) du budget de l'association et ses activités non lucratives restent principales,
  - Ses bénéfices ne peuvent pas être redistribués à ses membres, mais affectés à la réalisation de son objet social.

- **Groupement d'Intérêt Economique** : le GIE peut être considéré comme une étape intermédiaire entre l'association et une société. Il regroupe des entreprises pour améliorer leur résultat et leur activité économique, par une mutualisation de ressources humaines ou matérielles. Il est composé de plusieurs personnes physiques ou morales. Son activité doit se rattacher à l'activité économique de ses membres et ne peut avoir qu'un caractère auxiliaire par rapport à celle-ci. Par exemple un GIE peut permettre de réaliser : étude de marché, publicité commune, bureau d'importation et d'exportation, travaux de recherche, etc. Les obligations et formalités pour sa constitution sont relativement souples (l'apport en capital n'est pas obligatoire, mais il doit être immatriculé au Registre du commerce et des sociétés). En matière de fiscalité, les bénéfices engendrés sont imposés par l'intermédiaire de ses membres.
- **Les Groupements d'Intérêt Economique et Environnemental** sont des collectifs d'agriculteurs visant à améliorer les performances économiques et environnementales de leurs membres, en proposant des pratiques agroécologiques, la production d'énergies renouvelables, etc. Il s'agit d'un statut reconnu par l'Etat obtenu sur la base d'un appel à projet régional. Les GIEE bénéficient d'aides majorées ou d'une attribution préférentielle de celles-ci.
- **Société Coopérative Agricole (SCA)** : la coopérative agricole est une société créée par des agriculteurs qui vise à mutualiser l'approvisionnement en intrants, l'utilisation d'outils de production, transformation, conditionnement, stockage ou commercialisation. Elle n'a pas pour objectif de maximiser les bénéfices immédiats, mais plutôt de s'inscrire dans une démarche de valorisation sur le long terme. Son activité est liée à un territoire. Les principes de la coopérative reposent sur un double principe pour ses membres : une obligation d'activité (l'adhérent s'engage à apporter sa production en totalité ou en grande majorité et/ou à utiliser les services de la coopérative), et une obligation de détention du capital (l'adhérent souscrit des parts sociales à proportion de son activité). Elle bénéficie d'exonération fiscale sur l'IS, si elle ne travaille qu'avec ses adhérents. Leur rémunération doit se faire de façon équitable au profit de ses adhérents.
- **Union de coopératives** : elle correspond au regroupement de coopératives agricoles, qui coexistent, et mutualisent des objectifs et moyens.
- **Coopérative d'Utilisation de Matériel Agricole** : la CUMA est une coopérative agricole sous régime spécifique qui propose aux exploitations agricoles adhérentes des services matériels et humains nécessaires à sa production. Elle propose ses équipements uniquement à ses adhérents, sauf dérogation si les travaux réalisés n'excèdent pas 20 % de son chiffre d'affaires.
- **Société d'Intérêt Collectif Agricole** : les SICA sont des coopératives qui répondent aux mêmes objectifs que les SCA, mais permettent aussi bien l'association d'agriculteurs et de non-agriculteurs, afin d'améliorer la commercialisation de la production localement. Ainsi, selon l'Article 531-5 du code rural « Peuvent seuls être membres d'une société d'intérêt collectif agricole les agriculteurs, les groupements pouvant s'affilier aux caisses de crédit agricole mutuel, ainsi que les personnes dont l'activité est de nature à faciliter la réalisation de l'objet de la société. »
- **Société commerciale** : elle dispose d'un but lucratif et regroupe un certain nombre d'associés, dont le nombre dépend de sa forme juridique. Ainsi, différentes options coexistent : SARL, SA, SAS, SNC, et présentent des intérêts différents pour leurs associés (nombre d'associés, apport en capital, responsabilité des associés, fiscalité, obligations comptables, etc...). La SARL (Société à Responsabilité Limitée) est constituée de 1 à 100 associés maximum, et permet à ses associés de bénéficier d'une responsabilité limitée à leurs apports, sachant que la réglementation n'impose pas de capital social minimum (1 €). Elle est soumise à une fiscalité à l'impôt sur les sociétés ou l'impôt sur le revenu en fonction des situations. La SAS (Société par action simplifiée) est constituée d'au moins 1 associé (SASU) ou plus. Elle permet un cadre juridique plus souple, notamment sur ses règles de fonctionnement, qui peuvent être adaptées dans le cadre des statuts déposés. Elle n'impose pas non plus de capital social (1€) et n'est pas cotée en bourse. A l'inverse, la SA (Société anonyme) nécessite un capital social minimum de 37 000 €, et dispose d'un cadre juridique très encadré, et peu de souplesse. Elle a vocation à s'ouvrir à un grand nombre d'investisseurs et peut être cotée en bourse.

## 2.3 LES STRUCTURES RECONNUES : INTERPROFESSIONS ET ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS

Les formes de structuration les plus « abouties », notamment en termes de collaboration avec les pouvoirs publics, sont les interprofessions et les organisations de producteurs (OP). La définition et le cadre réglementaire de ces deux grands types d'organisations sont présentés ci-après.

### 2.3.1 Les interprofessions

#### 2.3.1.1 Mission et reconnaissance

La constitution d'une interprofession est libre et ne nécessite pas l'intervention des pouvoirs publics. En effet, les organisations professionnelles peuvent se regrouper, conclure des accords et lever des cotisations (uniquement sur une base volontaire). Néanmoins, si une interprofession souhaite que les accords pris soient étendus à l'ensemble de sa filière par les pouvoirs publics, elle doit au préalable faire l'objet d'une reconnaissance.

Les conditions de reconnaissance des interprofessions sont fixées dans le Règlement (UE) n°1308/2013 portant organisation commune des marchés et des produits agricoles (OCM).

Les articles 157 et 158 du règlement précisent notamment que :

- Une interprofession doit être constituée de représentants de la production et d'au moins un des maillons suivants de l'aval : transformation ou commercialisation.
- Les interprofessions doivent être constituées à l'initiative de toute ou partie des membres qui les composent.
- Les interprofessions poursuivent un but précis qui tient compte des intérêts de leurs membres et de ceux des consommateurs.
- Elles représentent une part significative des activités de leur secteur économique.
- Elles ne réalisent pas elles-mêmes d'activités de production transformation ou commerce (hormis pour les filières olive, huile d'olive et tabac).

Les interprofessions poursuivent un ou plusieurs objectifs mentionnés dans l'article L632-1 du code rural et repris dans le tableau ci-dessous.

**Figure 4 : Objectifs des interprofessions**

Objectifs listés à l'article L632-1 pour les interprofessions	
1)	Favoriser l'adaptation de l'offre à la demande, suivre les comportements et les besoins des consommateurs, améliorer la connaissance du secteur concerné et contribuer à la gestion des marchés, par une meilleure adaptation des produits aux plans quantitatifs et qualitatifs de promotion.
2)	Développer les démarches contractuelles au sein des filières concernées.
3)	Renforcer la sécurité alimentaire et la sécurité sanitaire des aliments, en particulier par la traçabilité des produits.
4)	Favoriser l'innovation et les programmes de recherche appliquée, d'expérimentation et de développement, y compris en réalisant des investissements dans le cadre de ces programmes.
5)	Maintenir et développer le potentiel économique du secteur et concourir à la valorisation alimentaire et non alimentaire des produits.
6)	Développer sur les marchés intérieurs et extérieurs l'information et la promotion relatives aux produits et filières concernées.
7)	Favoriser les démarches collectives visant à prévenir et à gérer les risques et aléas liés à la production, à la transformation, à la commercialisation et à la distribution des produits agricoles et alimentaires, notamment les aléas et risques sanitaires, phytosanitaires et environnementaux.
8)	Œuvrer en faveur de la qualité des produits, notamment par l'élaboration et la mise en œuvre de normes techniques, de disciplines de qualité, de règles de définition, de conditionnement, de transport, de présentation et de contrôle, si nécessaire jusqu'au stade de la vente au détail des produits.

*Source : Article L632-1 du Code rural et de la pêche maritime*

La forme juridique de la structure est libre. En complément du maillon « production » et d'au minimum un des maillons aval (transformation ou commercialisation), d'autres maillons de la filière peuvent intervenir, tels que les fournisseurs (exemple : fournisseurs d'intrants, de matériel agricole, d'alimentation animale etc.), les associations des consommateurs, les acteurs de l'emballage ou de la RHD etc.

La question de la représentativité de l'interprofession au sein d'une filière est également prévue. En effet, au niveau réglementaire, le seuil reste flou, puisqu'il est simplement évoqué une « part significative des activités ». Il est également précisé que les Etats membres peuvent limiter en nombre, le nombre d'interprofessions par filière (Article 157, paragraphe 2).

Au niveau national, l'article L632-2 du Code rural précise que « il ne peut être reconnu qu'une organisation interprofessionnelle par produit ou groupe de produits. Lorsqu'une organisation interprofessionnelle nationale est reconnue, les organisations interprofessionnelles régionales constituent des comités de cette organisation interprofessionnelle et sont représentées au sein de cette dernière ». Le même article prévoit des exceptions pour le secteur viticole et pour les SIQO (IGP, AOC, AOP notamment).

La norme en métropole est donc une interprofession par filière, le seuil de représentativité fréquemment utilisé, bien que non écrit au niveau réglementaire, semble être un minimum de 50%.

Notons que l'article L691-5 du Code rural clarifie la situation des DOM et précise que chacun des cinq DOM constitue une zone de production distincte au sein de laquelle une interprofession peut être reconnue et qu'ainsi l'article L632-2 limitant le nombre d'interprofessions par filière à une seule ne s'applique par pour les DOM. Cette mesure permet donc aux DOM de disposer de leurs propres interprofessions, sans quoi les interprofessions métropolitaines seraient compétentes pour l'ensemble de la filière et les acteurs des DOM ne pourraient pas atteindre un niveau de représentativité suffisant à l'échelle nationale (filières banane ou canne à sucre mise à part).

La demande de reconnaissance d'une interprofession commence par le dépôt de la demande par l'organisation interprofessionnelle concernée auprès du Bureau relations économiques et statuts des entreprises (BRESE), qui s'assure que le dossier est complet et le transmet à la DGCCRF. La DGPE et la DGCCRF analysent alors en parallèle le dossier de demande et échangent avec le demandeur pour clarifier certains points si nécessaire. La demande est ensuite analysée par la commission nationale technique (CNT), qui approuve ou refuse la demande de reconnaissance. La reconnaissance sera ensuite effective, après publication de l'arrêté ministériel de reconnaissance cosigné par les ministères de l'Agriculture et de l'Economie.

Après la reconnaissance, des contrôles annuels sont réalisés auprès des interprofessions. Ces dernières doivent notamment fournir annuellement au BRESE :

- « Les comptes financiers : bilans et comptes de résultats du dernier exercice comptable clos, ainsi qu'un budget annuel détaillé pour l'exercice en cours,
- Un rapport d'activité et le compte-rendu des assemblées générales (ou à défaut le compte-rendu de l'organe délibérant chargé de l'approbation des comptes financiers),
- Le bilan annuel de chaque accord et avenant à un accord étendu, pour celles qui ont obtenu l'extension d'un ou plusieurs accords interprofessionnels, ou d'un ou plusieurs avenants à un accord interprofessionnel ».

Par ailleurs, la DGPE, en s'appuyant sur l'expertise des DAAF dans les DOM, s'assure que les conditions de reconnaissance sont toujours réunies et que l'interprofession présente un niveau de représentativité significatif.

### **2.3.1.2 Extension des accords**

Une interprofession reconnue peut demander aux pouvoirs publics :

- Une extension de ses accords aux opérateurs de la filière non-membres de l'organisation,
- Une contribution aux opérateurs non-membres, dans le cas où les activités de l'interprofession couvertes par les règles étendues présentent un intérêt économique général pour les opérateurs de la filière, y compris les non-membres.

Pour être considérée comme représentative dans le cadre de l'extension des accords, une interprofession reconnue doit représenter plus des deux tiers du volume de la production ou transformation ou commercialisation pour le segment concerné. Notons que la représentativité s'évalue pour chaque maillon de la filière.

L'article 164 paragraphe 4 de l'OCM précise sur quels objets peuvent porter les règles faisant l'objet d'une extension.

Cette liste est stricte et exhaustive et inclut :

- « Connaissance de la production et du marché,
- Règles de production plus strictes que les dispositions édictées par les réglementations de l'Union ou les réglementations nationales,
- Elaboration de contrats types compatibles avec la réglementation de l'Union,
- Commercialisation,
- Protection de l'environnement,
- Action de promotion et de mise en valeur de la production,
- Mesures de protection de l'agriculture biologique et des appellations d'origine, labels de qualité et indications géographiques,
- Recherche visant à valoriser les produits, notamment par de nouvelles utilisations ne mettant pas en danger la santé publique,
- Etudes visant à améliorer la qualité des produits,

- Recherche, en particulier, de méthodes culturales permettant la limitation de l'usage des produits phytosanitaires ou vétérinaires et assurant la préservation des sols et la préservation ou l'amélioration de l'environnement,
- Définition de qualités minimales et définition de normes minimales en matière de conditionnement et d'emballage,
- Utilisation de semences certifiées et contrôle de qualité des produits,
- Santé animale, santé végétale ou sécurité sanitaire des aliments,
- Gestion des sous-produits ».

Enfin, l'article 165 de l'OCM précise, concernant l'extension des cotisations aux non-membres, que : « Dans le cas où les règles [...] d'une organisation interprofessionnelle reconnue sont étendues au titre de l'article 164 et lorsque les activités couvertes par ces règles présentent un intérêt économique général pour les opérateurs économiques dont les activités sont liées aux produits concernés, l'État membre qui a accordé la reconnaissance peut décider, après consultation des acteurs concernés, que les opérateurs économiques individuels ou les groupes d'opérateurs non membres de l'organisation qui bénéficient de ces activités sont redevables à l'organisation de tout ou partie des contributions financières versées par les membres, dans la mesure où ces dernières sont destinées à couvrir les coûts directement liés à la conduite des activités concernées ».

Dans les DOM, seule l'ARIBEV à la Réunion dispose d'accords interprofessionnels étendus.

### 2.3.1.3 Agrément des structures à caractère interprofessionnel

L'accès à un certain nombre de dispositifs du POSEI s'adresse à des structures collectives plutôt qu'à des producteurs individuels. Afin de favoriser la structuration des filières et l'accès aux aides POSEI par les groupements, un système d'agrément a été mis en place. En l'absence d'interprofession reconnue, une structure interprofessionnelle peut donc demander l'agrément auprès de sa DAAF et être agréée « structure à caractère interprofessionnel » pour une durée de 4 ans. Notons qu'une structure reconnue n'a pas de nécessité à demander un agrément.

Un socle de critères communs aux cinq DOM, repris dans le tableau ci-dessous, a été défini et les préfets de chaque DOM ont la compétence pour « définir les conditions supplémentaires d'agrément des opérateurs pour l'accès aux mesures en faveur des productions agricoles ».

**Figure 5 : Conditions d'agrément pour les structures à caractère interprofessionnel des DOM (filières végétales et animales)**

Conditions minimales d'agrément
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Être constituées à leur initiative par des structures professionnelles indépendantes représentant la production et associant au moins le maillon de la transformation voire de la commercialisation, y compris la distribution.</li> <li>▪ Être l'organisation la plus représentative des filières pour le maillon de la production. La représentativité est vérifiée prioritairement à partir de critères tels que la valeur de la production commercialisée, le nombre total d'adhérents, la diversité des productions animales ou végétales représentées.</li> <li>▪ Avoir mis en place une démarche fédératrice des différents acteurs des filières et la développer notamment en favorisant les échanges entre les différents maillons des filières,</li> <li>▪ Participer activement à l'amélioration de la structuration et la professionnalisation des filières concernées (coordonner les réflexions stratégiques, contribuer au développement des connaissances techniques et économiques sur les productions, assurer le développement de l'offre en adéquation avec la demande, mettre en place des actions de communication et de promotion des productions locales et favoriser le développement des démarches de qualité),</li> <li>▪ Garantir que les membres de la structure à caractère interprofessionnel contrôlent, de façon démocratique, leur organisation et les décisions prises par cette dernière,</li> <li>▪ Justifier de sa capacité à exercer effectivement les activités qui lui sont confiées par ses membres sur les plans économique, technique et humain. Pour assurer l'exercice de ses missions, elles disposent en moyen de personnel d'au minimum un équivalent temps plein,</li> <li>▪ Assurer un service de support administratif et technique auprès des adhérents,</li> <li>▪ Disposer d'une organisation et de procédures administratives et comptables permettant le contrôle de l'exécution des actions (plan d'action, bilans d'activité, bilans comptables...).</li> </ul>

Source : Instruction technique DGPE/DGPE/2022-489 du 22/06/2022

L'agrément peut être vu comme un premier pas vers la reconnaissance, l'objectif étant que les structures agréées tendent vers la reconnaissance à terme, mais puissent entre temps bénéficier des aides POSEI.

### 2.3.1.4 Les interprofessions dans les cinq DOM

Dans les cinq DOM, 13 organisations peuvent être considérées comme des structures Interprofessionnelles. Parmi elles, 7 sont des interprofessions reconnues par les pouvoirs publics. Trois de ces structures concernent les filières banane et canne-sucre-rhum, hors périmètre de l'étude. Les quatre autres sont des interprofessions des filières élevage. Aucune interprofession spécialisée en fruits et légumes n'est reconnue à ce jour dans les DOM.

La Guyane et Mayotte ne compte aucune interprofession reconnue et seule La Réunion dispose d'une interprofession ayant des accords étendus par les pouvoirs publics.

**Figure 6 : Liste des structures interprofessionnelles dans les DOM**

Structure	Périmètre	Filière	Statut
Association interprofessionnelle de la Banane (AIB)	Antilles	Banane	Reconnue
Interprofession guadeloupéenne pour la canne à sucre (IGUACANNE)	Guadeloupe	Canne, sucre, Rhum	Reconnue
Conseil Interprofessionnel du Rhum Traditionnel des Départements d'Outre-Mer (CIRT DOM)	Inter-DOM	Canne, sucre, Rhum	Reconnue
Association Martiniquaise Interprofessionnelle de la Viande et du Bétail (AMIV)	Martinique	Elevage	Reconnue
Association réunionnaise interprofessionnelle pour le bétail et la viande (ARIBEV)	Réunion	Elevage	Reconnue Accords étendus
Association Réunionnaise interprofessionnelle de la volaille (ARIV)	Réunion	Elevage	Reconnue
Interprofession Guadeloupéenne de la Viande et de l'Elevage (IGUAVIE)	Guadeloupe	Elevage	Reconnue
Association interprofessionnelle des fruits et légumes et de l'horticulture de Guadeloupe (IGUAFHLOR)	Guadeloupe	Fruits et légumes	Non Reconnue
Association Martiniquaise de Fruits et Légumes (AMAFEL)	Martinique	Fruits et légumes	Non Reconnue
Interprofession des filières végétales de Guyane (IFIVEG)	Guyane	Fruits et légumes	Non Reconnue
Association Réunionnaise Interprofessionnelle des Fruits et Légumes (ARIFEL)	Réunion	Fruits et légumes	Non Reconnue
Interprofession de l'Elevage et Viandes de Guyane (INTERVIG)	Guyane	Elevage	Non Reconnue
Association Interprofessionnelle de Mayotte (AIM)	Mayotte	Toutes filières	Non Reconnue

Source : ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire

### 2.3.2 Les organisations de producteurs (OP)

#### 2.3.2.1 Mission et fonctionnement

Une organisation de producteurs (OP) est un groupement constitué à l'initiative de plusieurs producteurs qui se rassemblent pour mutualiser leurs moyens et renforcer leur poids face à l'aval des filières (distribution etc.). Une OP peut prendre différentes formes juridiques (association, SICA, coopérative, etc.). Les OP poursuivent un ou plusieurs objectifs mentionnés dans l'article 152 paragraphe 1 alinéa C de l'OCM et repris dans le tableau ci-dessous.

**Figure 7 : Objectifs des OP**

Objectifs listés à l'article 152 de l'OCM
1) Assurer la programmation de la production et son adaptation à la demande, notamment en termes de qualité et de quantité,
2) Concentrer l'offre et mettre sur le marché la production de leurs membres, y compris via une commercialisation directe,
3) Optimiser les coûts de production et les retours sur les investissements réalisés pour satisfaire aux normes environnementales et de bien-être des animaux, et stabiliser les prix à la production,
4) Réaliser des études et développer des initiatives sur les méthodes de production durables, les pratiques innovantes, la compétitivité économique et l'évolution du marché,
5) Promouvoir et fournir l'assistance technique nécessaire à la mise en œuvre de pratiques culturales et de techniques de production respectueuses de l'environnement et de pratiques et techniques respectueuses du bien-être des animaux,
6) Promouvoir et fournir l'assistance technique nécessaire à l'application des normes de production, améliorer la qualité des produits et développer des produits avec une appellation d'origine protégée, une indication géographique protégée ou couverts par un label de qualité national,
7) Assurer la gestion des sous-produits et des déchets, en vue notamment de la protection de la qualité de l'eau, du sol et du paysage, et préserver ou stimuler la biodiversité,

- |   |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"><li>8) Contribuer à une utilisation durable des ressources naturelles et à atténuer le changement climatique,</li><li>9) Développer des initiatives dans le domaine de la promotion et de la commercialisation,</li><li>10) Gérer les fonds de mutualisation visés dans les programmes opérationnels dans le secteur des fruits et légumes,</li><li>11) Fournir l'assistance technique nécessaire à l'utilisation des marchés à terme et des systèmes assurantiels.</li></ol> |
|---|

Source : Règlement OCM 1308/2013

L'OCM définit à l'article 153, un certain nombre de points essentiels concernant le fonctionnement des OP. Nous pouvons citer notamment :

- Les membres doivent appliquer les règles fixées par l'OP en matière d'information sur la production, de production, de commercialisation et de protection de l'environnement,
- Les membres ne peuvent adhérer qu'à une seule OP pour un produit donné de l'exploitation,
- Les statuts de l'OP explicitent entre autres :
  - L'imposition d'une contribution financière pour le fonctionnement de l'OP,
  - Les règles relatives à l'admission de nouveaux membres avec une période minimale d'adhésion d'au moins 1 an,
  - Les règles permettant aux producteurs membres d'une organisation de contrôler, de façon démocratique, leur organisation et les décisions prises par cette dernière. L'article D551-9 du code rural, précise que « le pourcentage maximal en droit de vote et en participation qu'une personne physique ou morale, membre d'une OP, peut détenir directement ou indirectement dans une OP doit être inférieur à 50% ».

Globalement, il existe deux catégories d'OP :

- D'une part, les OP « avec transfert » de propriété, pour lesquelles l'OP devient le 1<sup>er</sup> acheteur de la production de ses membres. Cela correspond globalement au schéma coopératif.
- D'autre part, les OP « sans transfert » de propriété, qui ont davantage un rôle de négociation de contrats cadre, mais qui ne se positionnent pas comme le 1<sup>er</sup> acheteur du produit, ce cas correspondrait plutôt à un schéma de type associatif. Par exemple, c'est le fonctionnement dominant dans le secteur laitier métropolitain où les OP sont généralement des associations de loi 1901, qui sont mandatées par les producteurs pour négocier un contrat type avec le 1<sup>er</sup> acheteur du lait.

Notons que pour le secteur des fruits et légumes, une OP peut commercialiser les produits de producteurs non-membres de l'OP, à condition qu'elle soit reconnue pour ces produits et que la valeur commercialisée pour les produits des non-membres soit inférieure à la valeur de sa production commercialisée (VPC, qui est calculée uniquement sur les apports des producteurs membres).

Pour le secteur des fruits et légumes, au moins 75% des voix à l'assemblée générale d'une OP doivent être détenues par des producteurs (75% des parts sociales pour les formes sociétaires). Les membres non producteurs ne peuvent donc pas représenter plus de 25%.

Enfin, il est possible pour différentes OP de se rassembler au sein d'une association de producteurs (AOP) qui dispose d'un périmètre d'action élargi par rapport aux OP. Notons qu'il existe 35 AOP en France, mais aucune dans les DOM. Il n'y a pas de frein particulier ou d'interdiction réglementaire pour la constitution d'une AOP dans les DOM. En revanche, il semble qu'aucun projet d'AOP n'ait jamais été porté, ce qui peut certainement s'expliquer par la taille réduite des marchés et le fait que les OP ont déjà un certain nombre de difficultés de fonctionnement (petite taille, nombre de producteurs restreint etc.). La mise en place d'éventuelles AOP dans les DOM paraît donc peu pertinente à l'heure actuelle.

### 2.3.2.2 Obligation d'apport en OP

Les obligations en termes d'apport des producteurs à l'OP varient selon les filières et sont reprises dans le tableau ci-dessous. Au niveau de l'OCM, l'obligation d'apport total n'est spécifiée que pour les fruits et légumes. En revanche, des dérogations peuvent être mises en place, comme précisé dans le règlement délégué (UE) 2017/891. L'OP décide ou non d'appliquer ces dérogations et le précise le cas échéant dans ses statuts, ainsi que la part de la production qui peut faire l'objet d'une dérogation, dans la limite de 25%.

**Figure 8 : Obligations d'apport en OP par filière (uniquement pour les filières pertinentes dans les DOM)**

Filière	Apport minimum – Cas général	Dérogation
Fruits et légumes	100%	Accordée au choix de l'OP. Seuil fixé par l'OP dans ses statuts dans la limite de 25%
PPAM	60%	NON
Bovin, ovin, caprin, porc	75% hors vente directe	NON
Avicole, cunicole	100% hors vente directe	NON
Animaux reproducteurs	Minimum fixé dans les statuts de l'OP	NON
Lait de vache	100 % (hors lait cru pour transformation à la ferme)	NON

Sources : Règlement OCM (UE) 1308/2013 et (UE) 2017/891, Articles D551-1 à R556-1 du code rural, Guides juridiques et pratiques pour la demande de reconnaissance en OP et AOP dans les secteurs des fruits et légumes, élevage viande

### 2.3.2.3 Reconnaissance et critères

Comme pour les interprofessions, les OP peuvent demander la reconnaissance, pour un certain nombre de produits, par les pouvoirs et le processus sera globalement similaire à celui des interprofessions. La principale différence réside dans la composition de la commission nationale technique qui approuve ou non la demande. En revanche, les seuils et critères d'éligibilité sont variables, ils ne sont pas fixés directement dans le règlement de l'OCM, qui laisse le soin aux Etats Membres de fixer le seuil de reconnaissance pour chaque filière concernée.

Les critères varient donc d'une filière à l'autre et les seuils minimums peuvent concerner :

- La production : valeur de la production commercialisée, tonnage commercialisé, nombre d'animaux commercialisés ou éventuellement surface de bâtiments ou nombre de poudeuses pour les filières avicoles.
- Le nombre de producteurs membres de l'OP,
- Le nombre d'ETP pour le fonctionnement de l'OP.

Les seuils de reconnaissance et la réglementation attenante sont mis en place par le BRESE au fur et à mesure des besoins des filières. Ainsi, s'il n'existe pas actuellement de disposition spécifique pour d'éventuelles OP commercialisant du miel, cela ne signifie pas qu'il soit impossible de mettre en place une OP. En cas d'émergence de projets, la réflexion sur la réglementation nécessaire serait amorcée, puisque les produits de l'apiculture sont bien mentionnés dans l'article 1<sup>er</sup> paragraphe 2 de du règlement OCM 1308/2013. De même, il existe une réglementation générale pour les OP de la filière PPAM, mais aucune spécificité pour les DOM, puisqu'à date aucune demande n'a été réalisée.

Il faut noter que les différents critères sont cumulatifs hormis pour les filières laitières et pour la filière ovine.

**Figure 9 : Seuils de reconnaissance en OP par filière (uniquement pour les filières pertinentes dans les DOM)**

Seuils minimums	Cas général	DOM
Fruits et légumes		
Production commercialisée (PC)	1 000 000€	100 000€
Nombre de producteurs	5	5
ETP	1	0
Banane		
Production commercialisée (PC)	NC	20 000 tonnes nettes
Nombre de producteurs	NC	100
ETP	NC	1
PPAM		
Production commercialisée (PC)	Pas de minimum	Pas de minimum
Nombre de producteurs	15	15
ETP	0,5	0,5
Viande et œufs		
Production commercialisée (PC)	Bovin : 6 000 EGB* Ovin : 40 000 animaux Caprin : 500 animaux Porcin : 200 000 animaux Cunicole : 200 000 animaux Volaille chair : 20 000 m2 de bâtiment Volaille œufs : 50 000 volailles poudeuses détenues (Hors bio et territoire faible densité)	20% du volume d'animaux commercialisé dans la collectivité pour le produit considéré**

Nombre de producteurs	Bovin : 60 producteurs Ovin : 60 producteurs Caprin : 10 producteurs Porcin : 50 producteurs Cunicole : 10 producteurs Volaille chair : 25 producteurs Volaille œufs : 10 producteurs <i>(Hors bio et territoire faible densité)</i>	10
ETP	Général : 1 ETP Caprin : 0,5 ETP Territoire faible densité ou OP déjà reconnue : 0,8 ETP	Général : 1 ETP Caprin : 0,5 ETP Territoire faible densité ou OP déjà reconnue : 0,8 ETP
Lait de vache : attention les 3 seuils ne sont pas cumulatifs		
Production commercialisée (PC)	60 millions litres	60 millions litres
Nombre de producteurs	200	200
Autre	Minimum de 55% du lait livré par les membres de l'OP à un même acheteur	Minimum de 55% du lait livré par les membres de l'OP à un même acheteur
ETP	Général : 0,5 Op déjà reconnue, SIQO : 0,4	Général : 0,5 Op déjà reconnue, SIQO : 0,4

ETP : soit salarié de l'OP soit externalisé

\*EGB = Equivalent gros bovin

\*\*20% sur la production locale, hors import

Sources : Articles D551-1 à R556-1 du code rural, Guides juridiques et pratiques pour la demande de reconnaissance en OP et AOP dans les secteurs des fruits et légumes, élevage viande et lait

Les OP fruits et légumes peuvent commercialiser des produits autres que ceux visés dans l'annexe I de l'OCM (dans la limite de 49% de leur valeur de production commercialisée totale). En revanche, pour le calcul de la VPC pour la reconnaissance en OP ou les demandes de fonds opérationnels, ces produits hors annexe I ne peuvent être pris en compte. Pour les DOM notamment, un certain nombre de productions peuvent être exclues et les VPC sont donc éventuellement plus basses que les chiffres d'affaires des OP. A titre d'exemple, la coco, le wassai, ou encore plusieurs tubercules (igname, dachine, dictame etc.) ne figurent pas à l'annexe.

#### 2.3.2.4 Agrément des OP

Comme les interprofessions, les structures collectives non reconnues en tant qu'OP peuvent faire une demande d'agrément. L'instruction sur les conditions d'agrément au titre des structures éligibles pour l'accès aux aides du POSEI mentionne un certain nombre de critères d'agrément communs aux différentes filières à savoir :

- « Comprendre un nombre minimal d'adhérents actifs,
- Garantir que les producteurs membres de la structure collective de production contrôlent, de façon démocratique, leur organisation et les décisions prises par cette dernière,
- Justifier de sa capacité à exercer effectivement les activités qui lui sont confiées par ses membres, et lorsque c'est le cas, assurer la transparence des transactions réalisées pour ceux-ci,
- Exercer une activité d'encadrement technique et de support administratif auprès des adhérents,
- Disposer des installations ou équipements nécessaires au bon fonctionnement de la structure dans le respect des normes en vigueur,
- Disposer d'une organisation et de procédures comptables permettant le contrôle de l'exécution des actions conduites par la structure ».

En complément, un certain nombre de critères minimums sont définis pour les différentes filières. Ces critères concernent uniquement les DOM et il existe un cas général commun à l'ensemble des DOM. Un certain nombre de dérogations sont également prévues pour certaines filières (Ex : PPAM) ou pour les structures récentes (moins de 3 ans).

Figure 10 : Critères minimum d'agrément pour les structures collectives dans les DOM

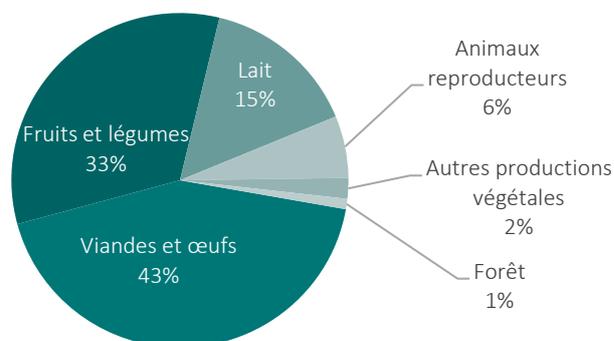
Seuils minimums	Cas général	Dérogation
Diversification végétale		
Production commercialisée (PC)	100 000 € / 12 mois	50 000 € / 12 mois - structures < 3 ans PPAM : Dérogation possible, minimum de 10 000€
Apport minimum	50% de la production des adhérents	NON
Nombre de producteurs actifs	5	NON
ETP	0,5	Pas de minimum pour les structures < 3 ans
Apiculture		
Production commercialisée (PC)	/	/
Nombre de producteurs actifs	5	/
ETP	/	/
Production animale		
Production commercialisée (PC)	100 000 € / 12 mois	50 000 € / 12 mois pour les structures < 3 ans Possibilité pour la DAAF/DGTM de fixer un critère de % minimal d'animaux abattus dans le département en N-1
Apport minimum	50% de la production des adhérents	NON
Nombre de producteurs actifs	5	NON
ETP	0,5	Pas de minimum pour les structures < 3 ans

Source : Instruction technique DGPE/DGPE/2022-489 du 22/06/2022

### 2.3.2.5 Les OP/AOP en métropole et dans les 5 DOM

Début 2023, on compte sur l'ensemble du territoire français 597 OP et 35 AOP. Plus de 40% des OP s'intéressent à la production de viande et d'œufs, alors que les AOP sont assez largement concentrées sur le secteur fruits et légumes (69%).

Figure 11 : Répartition des OP et AOP en France par secteur en 2023



Sources : Ministère de l'Agriculture et de la souveraineté alimentaire

Pour les DOM, on dénombre 27 OP et le niveau de structuration autour des OP reconnues varie grandement d'un territoire à l'autre. En effet, on constate les disparités suivantes :

- Mayotte : Pas d'OP,
- Guyane : 2 OP en élevage,
- Guadeloupe : 1 OP Banane, 4 OP fruits et légumes,
- Martinique : 1 OP Banane, 6 OP fruits et légumes, 1 OP élevage,
- Réunion : 10 OP fruits et légumes, 3 OP élevage,

A noter, certaines OP peuvent travailler sur plusieurs filières/produits, c'est le cas, par exemple, de Madivial en Martinique qui est reconnue pour les filières cunicole, avicole et porcine.

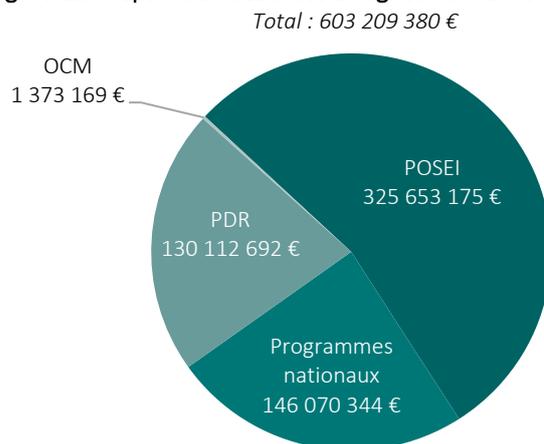
La liste des OP reconnues par DOM est disponible en annexe 2.

## 2.4 INTERACTION ENTRE STRUCTURATION DES FILIERES ET DISPOSITIFS D'AIDES

L'agriculture dans les DOM est largement accompagnée par différents dispositifs d'aide, dont le principal est le programme d'options spécifiques à l'éloignement et à l'insularité (POSEI). En effet, le POSEI représente en 2021 en moyenne 54% des aides à l'agriculture dans les DOM avec un poids notable, mais variable pour chaque DOM : 42,2% à la Réunion, 44,1% en Guyane, 46,5% à Mayotte, 50,7% en Guadeloupe, et 82,3% en Martinique.

Les autres programmes mobilisés sont les PDR (21,6%), l'OCM (0,2%) et différents programmes nationaux (24,2%) comprenant notamment des aides à la filière Canne-Sucre-Rhum (CSR).

**Figure 12 : Répartition des aides à l'agriculture dans les DOM en 2021**



Sources : ODEADOM, ASP, FranceAgriMer, MAA, MOM, DAAF, MSA, OFB

Les différents dispositifs cités peuvent intervenir en interaction avec la structuration des filières de deux façons :

- Certaines mesures accompagnent directement la structuration avec des aides destinées aux OP ou interprofessions.
- L'éligibilité des agriculteurs à certaines mesures est dépendante de leur appartenance à une organisation de producteurs.

Le conditionnement de l'obtention du POSEI à l'appartenance à une OP a largement contribué à la structuration des filières des DOM.

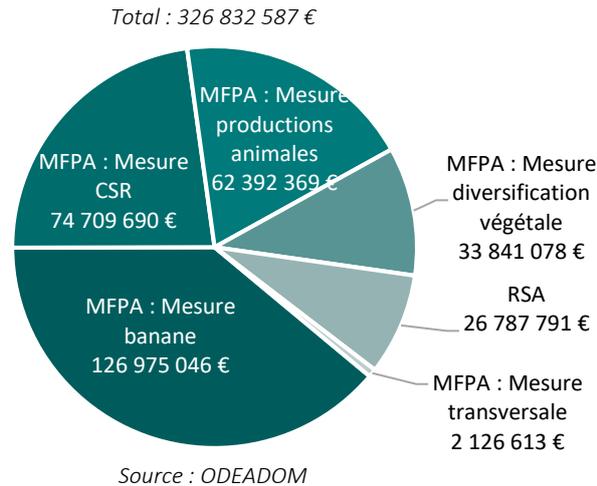
### 2.4.1 Le POSEI et la structuration des filières

Le POSEI se découpe en deux grands volets que sont :

- Le volet « Mesures en Faveur des Productions Agricoles locales (MFPA) » qui inclut lui-même cinq grandes catégories de mesures :
  - Les mesures transversales,
  - Les mesures en faveur de la filière banane,
  - Les mesures en faveur de la filière canne-sucre-rhum,
  - Les mesures en faveur des productions végétales de diversification,
  - Les mesures en faveur des productions animales.
- Le régime d'Approvisionnement Spécifique (RSA).

L'objectif ici n'est pas d'analyser le POSEI dans son intégralité, mais d'identifier les mesures en lien direct avec la structuration des filières, en segmentant selon les grands chapitres du POSEI : Actions transversales, productions végétales, productions animales.

**Figure 13 : Répartition des aides accordées au titre du POSEI 2021 par types de mesures**



#### 2.4.1.1 Les mesures transversales

Parmi les mesures transversales du POSEI, on compte deux mesures directement destinées aux interprofessions ou structures à caractère interprofessionnel : les mesures animation et gestion dans les filières animales et animation et gestion dans les filières végétales.

Sur le volet animal, il est mentionné que « L'objectif principal du POSEI pour les filières d'élevage est d'améliorer la structuration et la professionnalisation de ces filières ». Sur la partie végétale, il est également fait mention du fait que « Les dispositifs de soutien prévus dans le POSEI France visent à renforcer le degré de structuration de ces filières ».

En animal comme en végétal, le POSEI positionne le rôle des interprofessions comme central pour l'animation de filière. Trois grands rôles sont notamment attribués aux interprofessions :

- « Aider et soutenir les structures collectives dans une politique forte de rassemblement des producteurs et de l'offre,
- Evaluer les effets du programme sur les filières et participer à sa bonne application,
- Tenir à la disposition des acteurs des filières et de l'administration les données nécessaires à la prise de décision. »

L'aide est octroyée aux interprofessions et aux structures à caractère interprofessionnel agréées par l'Etat de Guadeloupe, Martinique, Guyane et Réunion pour la réalisation d'actions collectives sur la base d'un plan d'action annuel.

Les dépenses éligibles varient légèrement entre les deux mesures.

Pour la partie animale, elles couvrent le coût des personnels permanents des bénéficiaires, les frais généraux (plafonnés à 5%), les travaux d'expertise réalisés par des prestataires externes, ainsi que les frais de déplacement à condition qu'ils soient directement liés à la mise en œuvre d'une des actions suivantes :

- L'animation interprofessionnelle de filière pour la mise en œuvre du programme,
- La gestion du programme,
- Le pilotage des actions horizontales du programme,
- La réalisation d'un observatoire de la consommation locale et des prix.

Pour la partie végétale, s'ajoutent également les dépenses de communication et de publication, ainsi que les prestations externes d'animation et les actions concernées sont :

- La coordination des actions du programme,
- La connaissance du fonctionnement des marchés et observatoire,
- Le pilotage des actions horizontales du programme.

Figure 14 : Montants versés au titre des mesures « Animation et Gestion » du POSEI 2021

	Végétal	Animal	Mayotte
Guadeloupe	46 446 €	162 500 €	Non concerné
Martinique	0 €	119 507 €	Non concerné
Guyane	88 649 €	162 056 €	Non concerné
Réunion	126 233 €	241 810 €	Non concerné
Mayotte	Non concerné	Non concerné	0 €
Montant total versé	261 328 €	685 873 €	0 €
Enveloppe max. allouée	450 000 €	860 000 €	60 000 €

Source : ODEADOM

En 2021, hors Mayotte, 4 interprofessions ont bénéficié du dispositif animal et 3 structures à caractère interprofessionnel en ont bénéficié sur le végétal.

#### 2.4.1.2 Les mesures pour la production végétale

Les filières banane et canne-sucre-rhum sont hors du périmètre de l'étude et ne feront pas l'objet d'une analyse détaillée. Notons néanmoins que la mesure en faveur de la filière banane, qui représente près de 40% du montant total versé au titre du POSEI en 2021, s'adresse exclusivement à des exploitations « adhérentes d'une organisation de producteurs (OP) reconnue ».

Pour les filières de diversification, le POSEI propose un certain nombre d'objectifs opérationnels applicables à l'ensemble des DOM, parmi lesquels la structuration des filières est en bonne position.

Ces 8 objectifs sont :

- « Accroître les quantités produites, dans le respect de l'équilibre des marchés, en vue d'une amélioration de l'auto-provisionnement des territoires ;
- **Améliorer la structuration des filières en suscitant l'organisation de la collecte et de la mise en marché (conditionnement) ainsi que le regroupement des producteurs dans des structures collectives organisées reconnues ;**
- Mettre en place des pratiques culturelles respectueuses de l'environnement ;
- Améliorer la qualité des productions en incitant les producteurs à s'engager dans des démarches de certification de leurs produits ;
- Elargir les circuits de commercialisation traditionnels aux nouveaux débouchés, tels vers la grande distribution, les collectivités, des niches à l'exportation, la transformation, grossistes, restauration hors foyer ;
- Développer l'emploi direct et induit ;
- Inciter à la transformation des productions végétales locales pour répondre à la demande ;
- Améliorer la résilience des exploitations agricoles face aux risques climatiques et sanitaires. »

De même pour les filières Vanille et PPAM, les objectifs opérationnels sont multiples, mais la professionnalisation des acteurs et la structuration des filières sont des éléments stratégiques importants.

Parmi les différentes aides pour la diversification végétale, un certain nombre sont identifiées dans le POSEI comme étant en lien direct avec l'objectif de structuration des filières. Globalement, l'ensemble des dispositifs du POSEI diversification végétal sont orientés vers des producteurs adhérents à une structure collective (OP reconnue, pré-reconnue, ou structure agréée par les DAAF). Les exceptions concernent la Guyane pour laquelle les producteurs individuels peuvent être bénéficiaires des aides à la commercialisation locale des productions locales etc.

**Figure 15 : Bénéficiaires éligibles par mesure du POSEI diversification végétale (POSEI 2023)**

*En vert, les aides identifiées comme ayant un lien direct avec l'objectif de structuration*

Aide	Typologie simplifiée de bénéficiaires
Aide en faveur des actions de promotion et de communication	Interprofession ou structure à caractère interprofessionnel
Aide à la production de semence et plants	Ferme semencière / pépiniériste
<b>Aides à la mise en marché dont :</b>	
Aide à la commercialisation locale des productions locales	Producteur adhérent ou en phase d'adhésion à une structure collective agréée ou OP* <u>Guyane</u> : producteurs individuels admis <u>Floriculture</u> : tous les producteurs
Aide à la transformation	Transformateur ayant un contrat avec une structure collective organisée <u>Guyane</u> : transformateur en contrat avec des producteurs individuels admis
Aide à la commercialisation hors région de production	Acheteur commercialisant vers l'UE et producteurs adhérents d'une structure collective ou individuelle avec lequel l'acheteur a conclu le contrat
<b>Aides d'accompagnement des filières dont :</b>	
Aide au transport	Structure collective agréée ou OP* ou producteur adhérent (dépendamment de qui supporte le coût de transport)
Aide complémentaire de soutien à la consommation locale dans le cadre de la restauration hors foyer	Structure collective** ou transformateur agréé
Aide au stockage	OP et transformateurs adhérents à l'ARIFEL ou l'IGUAFLHOR et agréées par la DAAF
Aide au conditionnement	Structure collective** qui supporte les coûts de conditionnement
Aide à la mise en place des politiques de qualité	Producteurs impliqués dans une démarche de certification (adhérents à une structure collective)
<b>Aides spécifiques à la filière PPAM dont :</b>	
Aide à la production de vanille verte	Producteur des structures collectives et préparateur agréé
Aide à la production de PPAM	Producteur ayant conclu un contrat avec une structure de collecte ou de commercialisation agréée
Aide à la transformation et la fabrication de produits élaborés à partir de vanille noire et PPAM	Transformateur agréé, coopérative, groupement de producteurs de vanille et préparateur
<b>Aide spécifique à la Guyane dont :</b>	
Aide à la production de riz irrigué	Producteur de riz irrigué en Guyane
Aides à l'agriculture dans les communes isolées de Guyane	Agriculteur d'une des 7 communes « isolées »

\* Organisations de producteurs reconnues ou groupements de producteurs pré-reconnus.

\*\* Reconnue ou pré-reconnue (ou agréée dans le cas de la Guyane)

Source : Agrex Consulting d'après le POSEI 2023

L'aide en faveur des actions de promotion et de communication est mobilisable par les interprofessions et structures à caractère interprofessionnel pour faire connaître les produits locaux et favoriser la consommation. Il s'agit d'accompagner des actions de communication qui mettent en avant les bienfaits de la consommation de fruits et légumes et les spécificités des produits locaux. En 2021, cette aide a été mobilisée en Guadeloupe, à la Réunion et en Guyane.

Les aides au conditionnement et les aides au transport (s'il est supporté par les structures collectives), ainsi que l'aide au stockage et l'aide complémentaire de soutien à la consommation locale dans le cadre de la restauration hors foyer sont conservées par la structure collective / OP.

Les autres aides et notamment l'aide à la commercialisation locale des productions locales, qui est la plus importante en termes de montant versé (plus de 17 millions d'euros en 2021, soit 57% de l'enveloppe diversification végétale hors dispositif spécifique à Mayotte et à la Guyane), sont reversés par les structures collectives aux producteurs.

Les versements aux producteurs doivent être réalisés dans les 30 jours qui suivent la réception du paiement de l'ODEADOM par les structures collectives. Dans les 30 jours suivant le reversement, les structures collectives doivent adresser à l'ODEADOM et à la DAAF l'état récapitulatif des reversements des aides, et tenir une comptabilisation des

sommes versées à chaque producteur. Par ailleurs, le reversement des aides doit s'effectuer soit par virement bancaire soit par compensation sous certaines conditions.

**Figure 16 : Montants versés, volumes aidés et nombre de bénéficiaires de la mesure « Diversification végétale » du POSEI 2021**

Mesure	Aides versées	Nombre de bénéficiaires	Volumes aidés
Aide en faveur des actions de promotion et de communication	255 072 €	ND	NC
Aide à la production de semence et plants	122 836 €	4	19 495 t
Aides à la mise en marché dont :	24 273 595 €		
Aide à la commercialisation locale des productions locales	17 404 354 €	1 539	44 948 t F&L 4 662 t fleurs*
Aide à la transformation	2 354 563 €	15	5 492 t
Aide à la commercialisation hors région de production	4 514 678 €	27	6 290 t
Aides d'accompagnement des filières dont :	5 207 319 €		
Aide à la collecte	602 661 €	841	40 190 t
Aide au transport	1 503 705 €	ND	30 166 t
Aide complémentaire de soutien à la consommation locale dans le cadre de la restauration hors foyer	332 496 €	12	1 521 t
Aide au stockage	203 023 €	ND	ND
Aide au conditionnement	2 565 4365 €	19	39 421 t
Aide à la mise en place des politiques de qualité	0 €	0	0
Aides spécifiques à la filière PPAM dont :	272 158 €		
Aide à la production de vanille verte	135 485 €	113	12,1 t
Aide à la production de PAM	21 004 €	12	321 kg
Aide à la transformation et la fabrication de produits élaborés à partir de vanille noire et PAPAM	115 669 €	4	3,7 t

\*Fleurs et plantes

Source : RAE POSEI France 2021

#### 2.4.1.3 Les mesures pour la production animale

Pour les filières animales, 6 objectifs opérationnels communs à l'ensemble des DOM sont mis en avant dans le POSEI. Tout comme pour les filières végétales, la structuration est un des éléments clés. Les 6 objectifs sont :

- « Augmenter la production pour tendre vers la souveraineté alimentaire des territoires et améliorer les taux de couverture des marchés notamment en frais ;
- Améliorer les performances des éleveurs ;
- **Accompagner et renforcer la structuration des filières ;**
- Développer l'emploi direct, indirect et induit ;
- S'adapter aux évolutions des besoins du consommateur ;
- Prendre en compte les nouvelles demandes sociétales en matière de bien-être animal, respect de l'environnement et qualité des produits »

Le POSEI pour les productions animales se décline en 3 grandes mesures. Tout d'abord, les primes animales sont des aides directes, accessibles à l'ensemble des éleveurs de ruminants des DOM, adhérents ou non à une organisation de producteurs. Ces primes se veulent suffisamment incitatives pour favoriser l'amélioration de la qualité de la production et le passage en abattoir et ainsi lutter contre les circuits informels. Cette mesure se décline en 3 primes :

- L'aide au développement et au maintien du cheptel allaitant (ADMCA),
- La prime à l'abattage (PAB), pour les bovins uniquement,
- La prime aux petits ruminants (PPR), pour les ovins et caprins.

On retrouve également les programmes de structuration de l'élevage qui sont pilotés par les interprofessions et qui s'adressent uniquement à la filière structurée et ainsi encouragent la structuration. Ces programmes sont déclinés spécifiquement pour chacun des DOM. Globalement, les points communs entre les différents DOM résident dans le fait que les aides peuvent s'adresser soit :

- Aux interprofessions ou structures à caractère interprofessionnel agréées par les DAAF ou la DGTM, notamment pour ce qui concerne les aides à la communication :
  - Aide à la communication et la promotion des produits en Guadeloupe,
  - Aide aux campagnes publicitaires et promotionnelles pour les productions de l'élevage en Guyane,
  - Aide à la communication DEFI à la Réunion.
- Aux OP ou structures collectives à conditions qu'elle soient :
  - Membre de l'IGUAVIE en Guadeloupe,
  - Agréées par la DGTM (Direction Générale des Territoires et de la Mer) en Guyane,
  - Agréées par l'administration en Martinique,
  - Membre de l'ARIBEV ou de l'ARIV à la Réunion pour les filières bovins, porcins, avicoles et cunicoles.
  - Agréées par la DAAF à la Réunion pour les filières ovines, caprins et apicoles.
- Aux producteurs, à conditions qu'ils soient adhérents à une des structures collectives précédemment citées.

Par ailleurs certaines aides sont réparties entre la structure collective et le producteur : une partie est conservée par l'OP et le reste est reversé au producteur. C'est le cas notamment de l'aide à l'adaptation de la production organisée aux besoins du marché en Guadeloupe et de l'aide aux produits de l'élevage en Martinique.

Enfin, des aides à l'importation d'animaux reproducteurs sont également mises en place. Le bénéficiaire est l'importateur qui importe les animaux vivants. Si l'importateur n'est pas un producteur individuel, il doit reverser l'aide aux éleveurs individuels, aux détenteurs ou aux utilisateurs finaux.

**Figure 17 : Montant versés, volumes aidés et nombre de bénéficiaires au titre des mesures « Productions animales » du POSEI 2021**

Mesure	Aides versées	Nb de bénéficiaires	Volumes aidés
Primes animales dont :	13 459 849 €	780	17 881 têtes primées
ADMCA	10 672 518 €	312	8 539
PAB	2 402 190 €	319	4 974
PPR	385 141 €	149	4 368
Structuration des filières dont :	47 492 652 €	ND	ND
Filière bovine et bubaline viande	8 472 884 €	ND	ND
Filière lait	5 653 177 €	ND	ND
Filière ovine et caprine	688 678 €	ND	ND
Filière porcine	9 159 464 €	ND	ND
Filière avicole, volailles de chair	9 926 753 €	ND	ND
Filière avicole, œufs	399 450 €	ND	ND
Filière cunicole	173 230 €	ND	ND
Filière apicole	229 930 €	ND	ND
Inter-filières	5 587 302 €	ND	ND
Projet DEFI (La Réunion)	5 300 641 €	ND	ND
Dispositif spécifique Mayotte	1 901 142 €	ND	ND
Aide à l'importation d'animaux vivants	1 435 284 €	ND	ND

Source : RAE POSEI France 2021

#### 2.4.1.4 Les mesures spécifiques à Mayotte

Les mesures concernant Mayotte constituent le 5<sup>ème</sup> tome du POSEI. Elles se décomposent en 4 grandes parties :

- Les mesures transversales,
- Les actions en faveur des productions végétales,
- Les actions en faveur des productions animales,
- Les actions en faveur des échanges hors région de production.

Pour la partie Mesure transversale, la mesure « Animation et gestion du programme de Mayotte » se construit globalement de la même façon que les mesures « Animation et gestion » pour les autres DOM, mais admet comme bénéficiaires la chambre consulaire et/ou les structures collectives de producteurs agréées par la DAAF.

Les actions en faveur des productions végétales comportent 5 mesures :

- L'aide à la production des filières végétales de Mayotte,

- L'aide à la fabrication des produits des filières végétales de Mayotte,
- L'aide à la commercialisation des produits des filières végétales de Mayotte,
- L'aide à la commercialisation hors région de production,
- L'aide à la production de plants sains.

Ces dispositifs présentent la particularité d'être ouverts à l'ensemble des producteurs. L'appartenance à une structure collective peut néanmoins permettre d'obtenir une majoration d'aide.

**Figure 18 : Montant versés, volumes aidés et nombre de bénéficiaires au titre des mesures « Productions végétales de Mayotte » du POSEI 2021**

Mesure	Aides versées	Nb de bénéficiaires	Volumes / surfaces aidés
Aide à la production des filières végétales de Mayotte	2 340 248 €	1 677 (dont 57 majorés « structure collective »)	2 535 ha
Aide à la fabrication des produits des filières végétales de Mayotte	1 261 324 €	2	8 051 t
Aide à la commercialisation des filières végétales de Mayotte	86 206 €	1	300 t

Source : RAE POSEI France 2021

Notons qu'aucune aide n'a été versée en 2020 et 2021 pour les mesures « commercialisation hors région de production et « production de plants sains ».

Du côté animal, le dispositif mahorais prévoit 3 mesures :

- L'aide à la production des filières animales de Mayotte,
- L'aide à la fabrication des produits des filières animales de Mayotte,
- L'aide à la commercialisation des produits des filières animales de Mayotte.

Comme en végétal, il n'est pas nécessaire d'être adhérent d'une structure collective pour bénéficier des aides, mais cela peut donner lieu à une majoration.

**Figure 19 : Montant versés, volumes aidés et nombre de bénéficiaires au titre des mesures « Productions animales de Mayotte » du POSEI 2021**

Mesure	Aides versées	Nb de bénéficiaires	Volumes aidés
Aide à la promotion des filières animales de Mayotte	54 347 €	ND	ND
Aide à la fabrication des filières animales de Mayotte	865 837 €	4	ND
Aide à la commercialisation des filières animales de Mayotte	980 958 €	4	ND

Source : RAE POSEI France 2021

« Structurer les filières grâce à des organisations professionnelles pérennes » fait partie des objectifs opérationnels du POSEI spécifique à Mayotte, aussi bien pour les filières animales que végétales.

Enfin, les actions en faveur des échanges hors région de production concernent le RSA et l'aide à l'importation d'animaux vivants et fonctionne sur le même modèle que dans les autres DOM.

#### 2.4.1.5 Délais de paiement et préfinancement du POSEI

Les délais de paiement des aides POSEI sont fréquemment évoqués par les bénéficiaires comme un élément bloquant, à la structuration. Il semble donc nécessaire de clarifier le fonctionnement du dispositif et la temporalité des paiements.

Dans le cadre du traitement du POSEI, 3 dates sont fixées de façon impérative au niveau européen :

- La date de début du paiement des crédits FEAGA qui correspond au début d'une année FEAGA et donc au moment où les paiements peuvent démarrer : 16 octobre N,
- La date buttoir pour les dépôts des dossiers : 28 février N+1,
- La date à laquelle l'ensemble des crédits FEAGA doivent être payés : 30 juin N+1.

Hormis ces dates, les états membres sont libres d'organiser le calendrier, en proposant par exemple des systèmes d'acomptes. A titre d'exemple, la procédure retenue pour les filières animales pour le POSEI concernant la production/commercialisation de l'année N est la suivante :

- Dépôt de dossier pour le 1<sup>er</sup> acompte (correspond au 1<sup>er</sup> semestre N) : **31 juillet N**
- Paiement des dossiers du 1<sup>er</sup> acompte : Entre le **16 octobre N et le 15 décembre N**
- Dépôt de dossier pour le 2<sup>nd</sup> acompte (correspondant au 3<sup>ème</sup> trimestre N) : **31 octobre N**
- Paiement des dossiers du 2<sup>nd</sup> acompte : après finalisation des paiements pour le 1<sup>er</sup> acompte
- Du **15 décembre N au 15 janvier N+1** : Interruption des paiements (clôture etc.).
- Dépôt de dossier pour le solde (correspondant au 4<sup>ème</sup> trimestre N) : **28 février N+1**
- Finalisation de l'ensemble des paiement FEAGA au plus tard le **30 juin N+1**
- Paiements des crédits nationaux ensuite jusqu'au **31 octobre N+1**

En végétal, le fonctionnant est globalement similaire mais avec uniquement deux dates de dépôt (et donc un seul acompte), en septembre N, puis à fin février N+1.

Les délais de paiement s'étirent donc jusqu'à 1,5 ans, voire plus pour le solde en crédit nationaux. La mise en place de la dématérialisation a permis, au cours des dernières années, d'améliorer les délais de traitement des dossiers (en limitant notamment les délais postaux). Au vu des exigences réglementaires et du temps nécessaire aux traitements des dossiers, il paraît difficile d'envisager une réduction significative des délais de paiements. D'autant que les aides POSEI sont payées uniquement sur des dépenses acquittées et donc les dépôts de demandes d'aide sont forcément postérieurs aux actions et à l'émission de justificatifs. Par exemple, l'ODEADOM vérifie que toutes les factures qui déclenchent une aide ont bien été acquittées par l'OP (et vérifie donc que l'OP a bien payé ses producteurs pour les volumes faisant l'objet d'une demande d'aide à la date de dépôt).

La solution pour minimiser l'impact des délais de paiement semble donc être le préfinancement du POSEI. Cette solution est déjà mise en place dans certaines filières très structurées comme la banane export aux Antilles. En banane, par exemple, des acomptes sont versés aux producteurs de façon hebdomadaire, dès le début de l'année N grâce au mécanisme de préfinancement.

Pour les aides nationales, une convention peut être passée entre les pouvoirs publics et les bénéficiaires des aides. Cette convention constitue une garantie pour l'organisme bancaire et donne lieu à une cession de créance. Pour le POSEI diversification en revanche, ce système de conventionnement n'existe pas et les demandeurs ne peuvent présenter aucune garantie aux organismes bancaires, quant au montant de l'aide qu'ils percevront. Néanmoins, l'ODEADOM accompagne les demandes de préfinancement en échangeant avec les banques sur le fonctionnement du POSEI et en fournissant les montants des aides perçues par les demandeurs au cours des années précédentes.

En diversification, les filières élevage de deux départements disposent d'une interprofession reconnue qui centralise les demandes d'aide et se charge de la négociation du préfinancement. Pour les autres départements et pour les filières végétales, en revanche, le préfinancement est plus compliqué à mettre en place, bien que des démarches aient été faites auprès de certaines banques notamment dans les Antilles. En effet, les OP doivent individuellement faire des demandes de préfinancement, ce qui représente un risque plus important pour les banques, et le processus peine à aboutir pour le moment.

Ce service a aussi un coût que les structures ne peuvent pas toujours assumer.

#### **2.4.1.6 Conclusions : POSEI et structuration.**

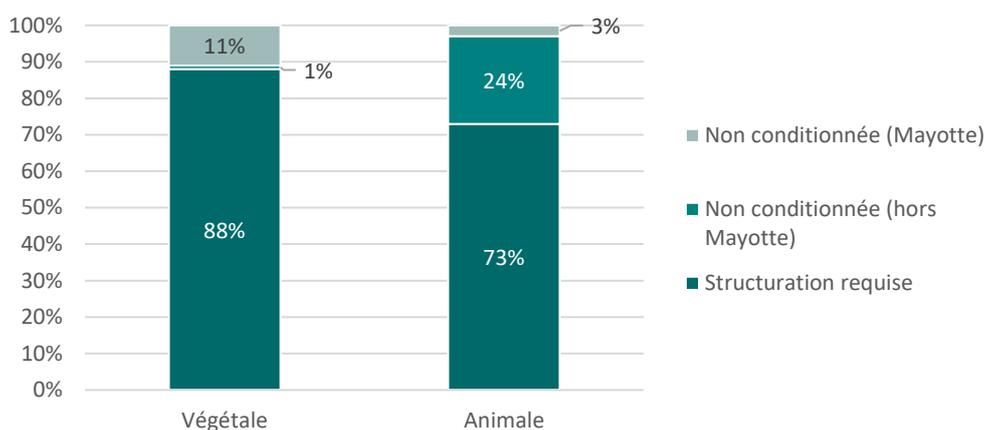
Ainsi, les interactions entre POSEI et structuration sont fortes. L'analyse du dispositif a permis de réaliser une estimation de la part du POSEI, qui est directement conditionnée à la structuration des filières. Cette proportion atteint 88% en diversification végétale et de 73% en diversification animale.

En végétal, sur un montant total de 33,8 millions d'euros en 2021, près de 30 millions sont soumis à des conditions de structuration (Aide promotion et communication, Aide à la mise en marché, hors Guyane, Aide à l'accompagnement des filières et aide à la filière PAPAM). Les aides aux filières végétales mahoraises ne sont pas conditionnées à la

structuration et représentent 11% de l'enveloppe. Le solde correspond à quelques mesures pour les 4 autres DOM qui ne sont pas soumises à l'appartenance à une structure collective (Aide à la production de semence, aide spécifique Guyane et aide à la mise en marché Guyane).

En animal, les primes animales ne sont pas soumises à l'appartenance à un groupement et représentent 24% des 62,3 millions d'euros dépensés en 2021. De même, 3% concernent les filières mahoraises. En revanche, les 73% restants constituent les aides versées dans le cadre des actions de structuration de l'élevage.

**Figure 20 : Part du POSEI conditionnée à la structuration (2021)**



Source : Agrex Consulting d'après le RAE 2021

#### 2.4.2 Interactions entre la structuration des filières et les autres dispositifs d'aide

D'autres dispositifs d'aide sont mobilisés dans les DOM et peuvent également avoir des interactions avec les enjeux de structuration des filières. C'est le cas notamment :

- Des aides à l'encadrement administratif dans les structures agricoles d'Outre-Mer de l'ODEADOM,
- Des programmes opérationnels (PO),
- Du FEADER.

##### 2.4.2.1 L'aide à l'encadrement administratif

L'objectif de ce dispositif est de « développer et maintenir les postes administratifs dans les structures agricoles collectives, en venant alléger les surcoûts de fonctionnement, de salaires et d'échelle qui sont propres aux RUP ». Deux types de postes peuvent être accompagnés par le dispositif : les postes d'encadrement (direction, animation et coordination etc.) et les fonctions supports (secrétaire, comptable, gestionnaire etc.).

Les bénéficiaires de cette aide sont « les structures agricoles collectives (groupements, OP, coopératives, SICA, associations etc.) des filières de diversification animale et végétale (hors filières banane export aux Antilles et canne-sucre-rhum) actives dans le secteur de la production agricole primaire, de la transformation et/ou de la commercialisation de produits agricoles en Guadeloupe, Guyane, Martinique, Mayotte et à la Réunion ». Notons que les interprofessions et les structures à caractère interprofessionnel ne sont pas éligibles.

Les coûts admissibles sont les salaires et charges patronales et les frais de fonctionnement (locaux, équipement du bureau etc.) et de déplacement du personnel administratif. Les services administratifs réalisés par des prestataires de services peuvent être pris en charge (un marché public est nécessaire).

Les aides sont plafonnées à 66% des coûts admissibles pour la Guyane et Mayotte et à 48% pour les autres DOM.

### 2.4.2.2 Le FEADER et la structuration

Les aides du fonds FEADER dont les modalités sont décrites dans chacun des PDR des différents DOM (programme de développement rural) sont importantes pour les filières agricoles, mais sont, de façon générale, plutôt orientées vers les questions d'investissement et sont moins fortement corrélées à la question de structuration que les aides POSEI. Néanmoins, certaines peuvent cibler les groupements de producteurs par exemple.

C'est le cas en particulier, d'une mesure qui est fréquemment sollicitée par les OP et groupements de producteurs. Il s'agit de l'aide à l'obtention de service de conseil de la Mesure 2 qui permet notamment à ces groupements de faire financer une part des frais de l'encadrement techniques qu'elles proposent à leurs adhérents.

Ainsi dans chaque DOM, cette mesure donne lieu, dans la limite de 1 500€ par conseil, à une prise en charge à 100% des coûts admissibles qui sont globalement les frais dépenses de personnel, prestations de services, déplacements des conseillers.

Par ailleurs, il faut noter que si, pour un certain nombre d'aides du FEADER, l'appartenance à une filière structurée n'est pas un prérequis, un certain nombre d'acteurs mentionnent qu'au vu de la lourdeurs des dossiers de demande, il est préférable d'appartenir à un groupement qui peut proposer un accompagnement sur le montage des dossiers.

### 2.4.2.3 Les programmes opérationnels

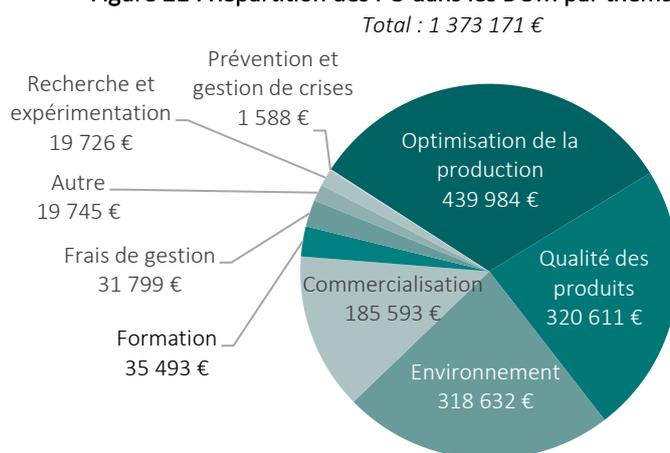
Les programmes opérationnels (PO), gérés par FranceAgriMer, sont nécessairement portés par des organisations de producteurs de fruits et légumes reconnues.

Un PO doit répondre à un objectif environnemental et à au moins un des autres objectifs suivants :

- Planification de la production,
- Amélioration de la qualité des produits,
- Développement de la mise en valeur commerciale,
- Promotion des produits (frais ou transformés),
- Mesures en faveur de l'environnement et méthodes de production respectant l'environnement, notamment l'agriculture biologique,
- Prévention et gestion de crises.

Globalement, les PO ne représentent en 2021 que 0,2% des aides versées dans les DOM et ils ne concernent que la Guadeloupe (431 000 €), la Martinique (107 326 €) et la Réunion (834 430 €). Notons que la répartition de l'aide par type de mesure est globalement similaire dans les DOM et au niveau national d'après FranceAgriMer.

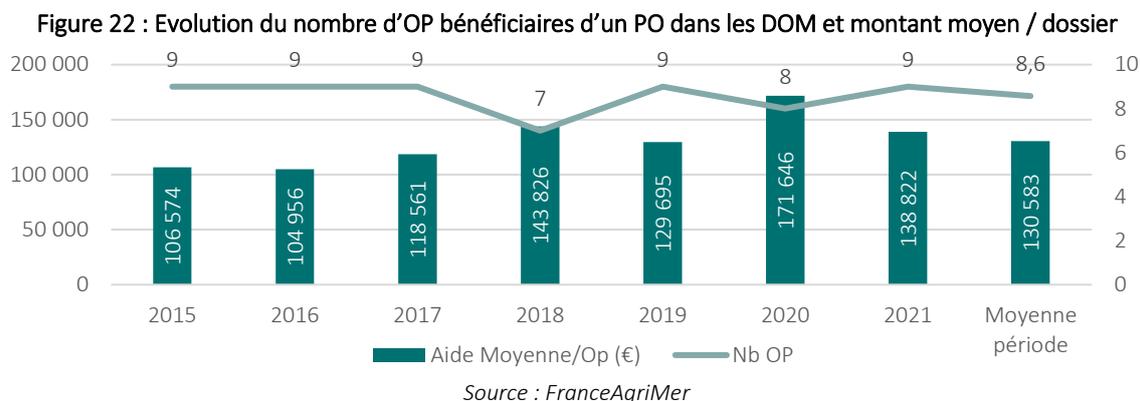
Figure 21 : Répartition des PO dans les DOM par thématiques (2021)



Sources : ODEADOM, FranceAgriMer

Ces programmes, qui ne concernent que les filières structurées, sont relativement peu sollicités dans les DOM. En 2021, seules 9 des 20 OP reconnues en fruits et légumes dans les DOM disposent d'un programme opérationnel, soit 55% des OP. Au niveau national, la part des OP disposant d'un fond opérationnel est de l'ordre de 90%.

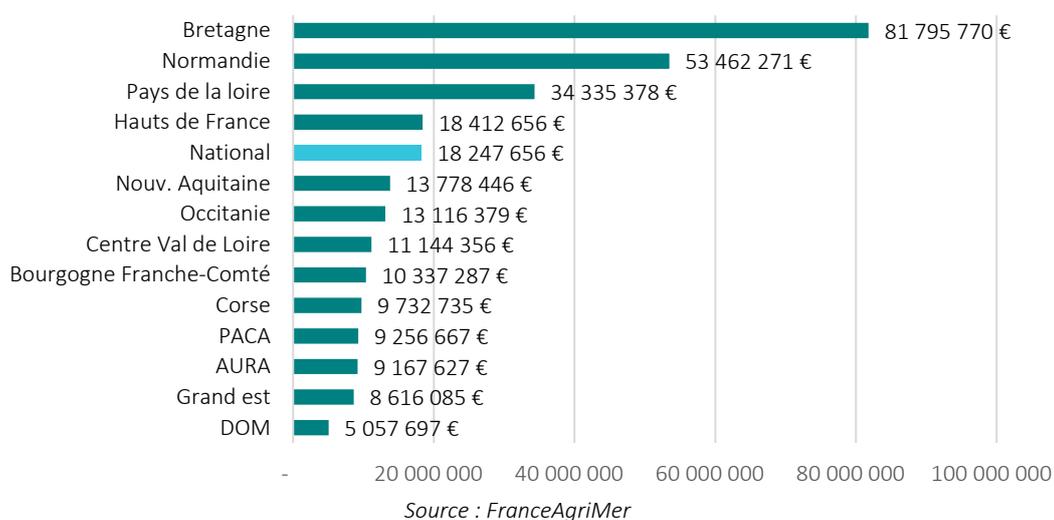
Le nombre de demandeurs de PO dans les DOM est relativement stable avec entre 7 et 9 OP bénéficiaires annuellement entre 2015 et 2021. Le montant moyen est de 130 600 € par dossier entre 2015 et 2021 avec un pic en 2020 en raison du contexte de crise COVID.



La faible sollicitation des PO dans les DOM est à mettre en lien avec la petite taille des OP des territoires. En effet, les dossiers des PO sont lourds à porter au niveau administratif et il faut un certain volume d'aide pour que le lancement d'un dossier soit intéressant, en termes de temps et de coût administratif.

En France, les 173 OP demandeuses de PO disposent d'une VPC moyenne de 18 millions d'euros en 2021, contre seulement 5 millions en moyenne pour les 9 OP des DOM sollicitant les PO. Même si ce niveau est faible par rapport aux autres régions françaises, il concerne dans les DOM les OP les plus importantes en termes de taille, les structures de plus petite taille ne sollicitent pas les PO.

**Figure 23 : VPC moyenne des OP bénéficiaires d'un PO en 2021 (€)**



Le montant de l'aide attribuée à une OP ne peut dépasser 4,1% de la valeur de sa production commercialisée (VPC). Ce plafond peut être porté à 4,6% dans le cas où le PO comporte des mesures de prévention et gestion des crises. Au niveau national, le taux moyen de l'aide sur la VPC est de 4%, soit un niveau très optimisé par rapport au potentiel permis par l'aide. En revanche pour les DOM, le niveau ce ratio n'est que de 2,7% (inférieur à toutes les autres régions) ce qui semble indiquer que les demandes d'aides sont moins optimisées dans les DOM.

Les produits éligibles sont ceux pour lesquels l'OP est reconnue et qui relèvent de l'OCM fruits et légumes. La limitation des produits éligibles à la liste des produits figurant dans l'annexe I de l'OCM présente certaines limites dans les DOM puisque certaines productions sont exclues (Ex : Igname, Wassai etc.), bien qu'elles puissent représenter une part significative des activités de l'OP. Cet élément a été mis en avant par certains professionnels, comme une limite de la transposition de la réglementation communautaire dans les DOM. En revanche, il faut noter que cette liste peut évoluer bien que la procédure semble relativement longue. En 2021, par exemple, les patates douces, ainsi que les piments du genre « pimenta » ont été ajoutés.

### 3. ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION EN GUADELOUPE

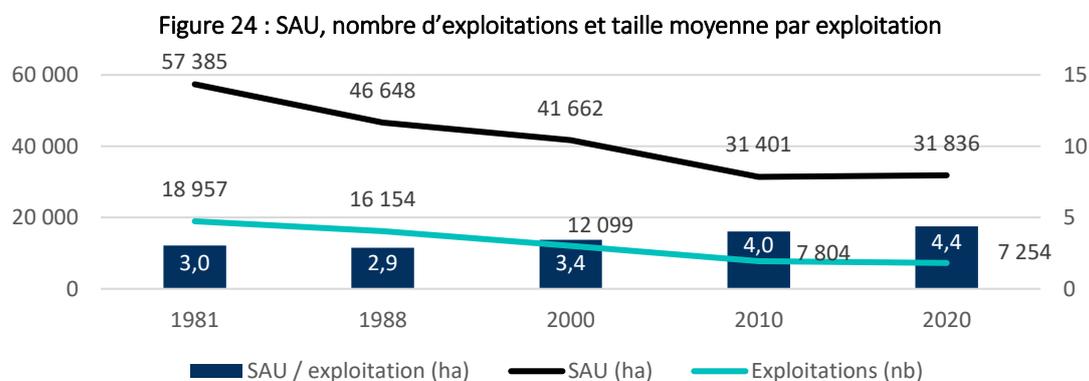
La présentation des résultats de l'état des lieux de la structuration en Guadeloupe se compose de quatre parties :

- Quelques chiffres clés sur l'agriculture guadeloupéenne, qui permettent de contextualiser l'analyse,
- Une analyse de la structuration des filières végétales qui reprend un panorama des acteurs en présence, et qui permettra de mesurer le poids des filières structurées,
- Une analyse des filières animales sous le même format que les filières végétales,
- Une synthèse sur les avantages et les freins à la structuration en Guadeloupe.

#### 3.1 L'AGRICULTURE GUADELOUPEENNE – CONTEXTE GENERAL

En 40 ans, la Guadeloupe a perdu 62% de ses exploitations agricoles et en compte ainsi 7 254 en 2020.

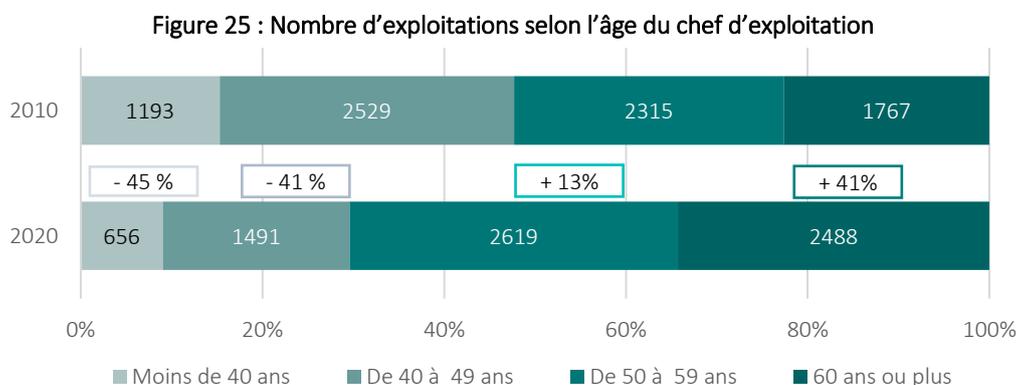
La SAU est également en forte baisse, mais dans des proportions moindres (- 45 %), ce qui explique la hausse de la taille moyenne des exploitations qui passe de 3 ha en 1981 à 4,4 ha en 2020. La perte de SAU est notamment liée à l'urbanisation (zone pointoise en particulier) et à la déprise agricole. Mais il faut noter que la SAU repart à la hausse sur la dernière décennie et atteint désormais 31 800 ha en 2020.



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Les exploitations agricoles concentrent 6 433 ETP en 2020, soit 67% de moins qu'en 1988. On note un accroissement du poids de la main d'œuvre des exploitants, de la main d'œuvre familiale non permanente et des saisonniers (respectivement 58,3 %, 24,6% et 8,6 % en 2020), aux dépens de la main d'œuvre familiale permanente (8,6% en 2020 contre 24,3% en 1988).

Comme partout en France, la problématique du renouvellement des exploitations agricoles est cruciale. La tendance au vieillissement des chefs d'exploitations est très marquée. En 10 ans, on observe une baisse de 45% du nombre de chefs d'exploitations de moins de 40 ans, qui représentent désormais moins de 10% des exploitants en 2020. La baisse est également très forte (- 41 %) pour les exploitants de 40 à 49 ans. A l'inverse, le nombre d'exploitants progresse pour les 50-59 ans (+13 %), et les plus de 60 ans (+ 41 %). La Guadeloupe compte ainsi plus de 5 100 exploitants de plus de 50 ans.



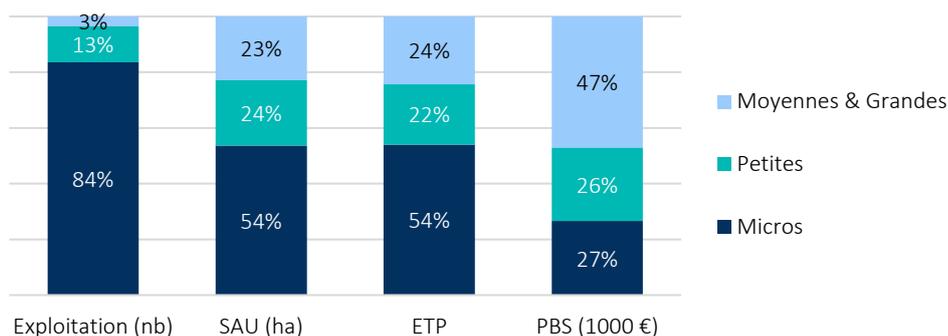
Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020



- Petite = PBS compris entre 25 000 € et 100 000 €
- Moyenne = PBS compris entre 100 000€ et 250 000 €
- Grande = PBS supérieure à 250 000€

En Guadeloupe, si les « micro-exploitations » représentent 84% des entreprises, elles ne concentrent que 54% de la SAU et des ETP et 27% de la production brute standard (PBS qui est estimé à 162,8 millions d’euros en 2020). En revanche, les petites représentent 13% des exploitations pour près du quart de la SAU, des ETP et du PBS. Enfin, les moyennes et grandes exploitations (regroupées ici en raison du secret statistique) ne comptent que pour 3% des exploitations, mais concentrent plus de 20% de la SAU et des ETP et près de la moitié (47%) de PBS.

**Figure 28 : Nombre d’exploitations, SAU, ETP et PBS par catégorie de taille en 2020**



Sources : Agrex Consulting d’après le RA 2020

La SAU moyenne par exploitation s’élève à près de 280 ha pour les grandes exploitations, contre respectivement 3,5 ha et 13,6 ha pour les micros et petites exploitations. Les petites exploitations emploient en moyenne 1 personne contre presque 9 dans les moyennes et grandes exploitations. Cependant, la productivité est plus importante dans les moyennes et grandes exploitations : cela se traduit par des ratios d’ETP/ha plus faibles (0,06 ETP/ha contre 0,16 dans les petites exploitations). Cela peut s’expliquer par les spécialisations des exploitations (maraichages ou grandes cultures), mais aussi par l’absence de mécanisation pour les plus petites exploitations, où de nombreuses tâches restent manuelles. Les grandes exploitations génèrent en moyenne 746 400 € de PBS par exploitation, tandis que les micros et petites exploitations ont un poids moindre (respectivement 7 800 € et 37 300 € en moyenne par exploitation).

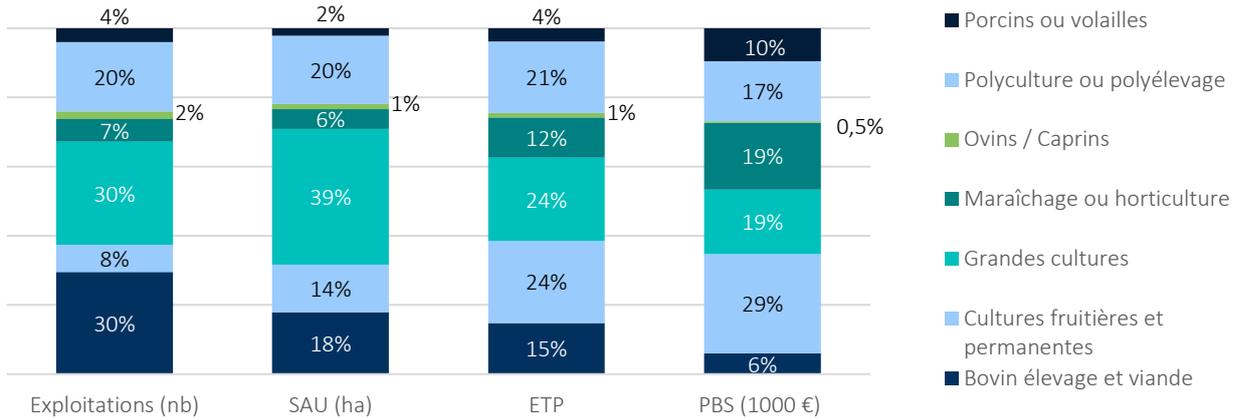
**Figure 29 : Caractéristiques moyennes par taille d’exploitation en 2020**

	Micro	Petite	Moyenne	Grande
SAU moyenne / exploitation (ha)	3,5	13,6	70,7	279,6
ETP moyen / exploitation	0,6	1,2	8,9	
ETP moyen / ha	0,16	0,09	0,06	
PBS moyenne / exploitation	7 800 €	37 300 €	171 400 €	746 400 €
PBS moyenne / ETP	13 500 €	30 800 €	43 100 €	
PBS moyenne / ha	2 200 €	2 700 €	2 400 €	2 700 €

Sources : Agrex Consulting d’après le RA 2020

Les exploitations spécialisées en grandes cultures (canne à sucre en Guadeloupe), sont les plus nombreuses en 2010, comme en 2020, mais décroissent rapidement (- 30% en 10 ans). Elles représentent 30% des exploitations pour 39% de la SAU, mais seulement 19% de la PBS. A l’inverse, les entreprises spécialisées en maraichage se développent fortement (+ 56 % en 10 ans), et participent à la PBS à hauteur de 19%, soit autant que la canne, alors qu’elles ne représentent que 7% des exploitations et 6% de la SAU. Le nombre d’exploitations en cultures fruitières est en léger retrait entre 2010 et 2020 (- 5%). Bien que les cultures fruitières ne concernent que 8% des exploitations, elles couvrent 14% de la SAU, et génèrent 29% de la PBS du territoire, portée par la filière banane. Ainsi, d’une manière générale, les exploitations spécialisées en fruits et légumes contribuent fortement à la production agricole du territoire Guadeloupéen (près de 50 % de la valeur générée).

Figure 30 : Nombre d'exploitations, SAU, ETP et PBS par OTEX en 2020



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Côté élevage, si le nombre d'exploitations spécialisées en bovin progresse, la filière ne contribue qu'à hauteur de 6 % de la PBS du territoire. Les élevages porcins et volailles ainsi que ovins et caprins sont relativement stables entre 2010 et 2020. En revanche, le nombre d'exploitations diversifiées, c'est-à-dire classées en polyculture ou poly-élevage, chute de 24% durant cette même période.

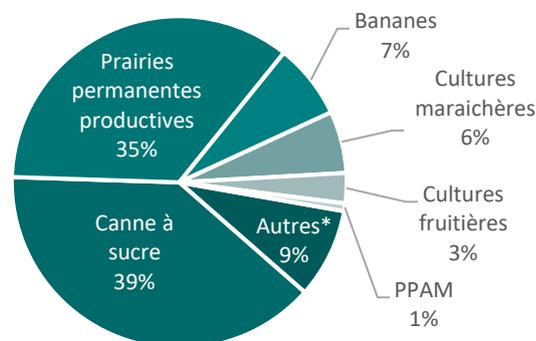
Figure 31 : Nombre d'exploitations par OTEX

OTEX	2010	2020	Evolution 10/20
Grandes cultures	3077	2163	-30%
Bovin élevage et viande	1446	2141	48%
Polyculture ou poly-élevage	1929	1458	-24%
Cultures fruitières et permanentes	602	571	-5%
Maraîchage ou horticulture	303	473	56%
Porcins ou volailles	284	289	2%
Ovins / Caprins	163	159	-2%

Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

La canne demeure la culture dominante en Guadeloupe avec 39% de la SAU en 2020. Les prairies permanentes productives suivent en couvrant 35% de la SAU. 3 % de la SAU de Guadeloupe est occupée par les cultures fruitières autres que celles de bananes (7% de la SAU). Les cultures maraichères représentent 6% de la SAU en 2020, et 1% sont dédiés aux plantes à parfum, aromatiques et médicinales.

Figure 32 : Utilisation de la SAU en 2020 (% en ha)



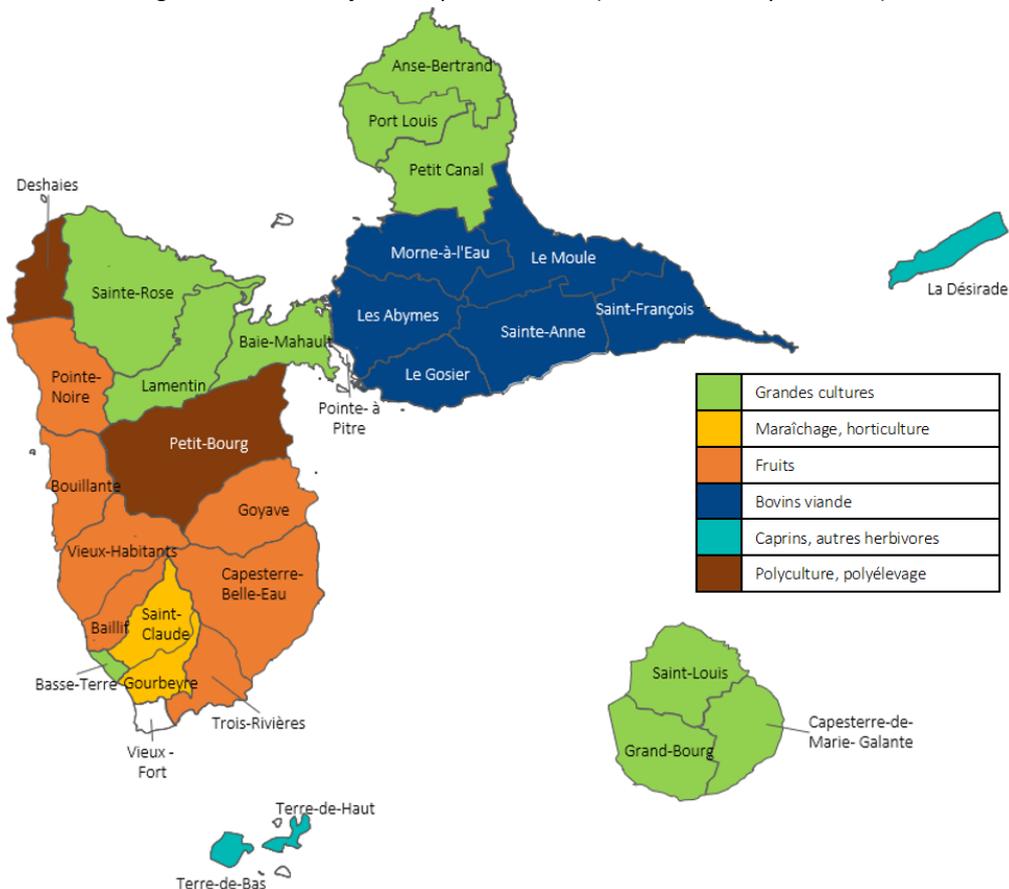
\*Autres = céréales, oléagineux, protéagineux, cultures fourragères, autres terres arables

Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

La canne à sucre (grandes cultures) est l'OTEX principale pour les exploitations de Marie Galante, du Nord de la Basse Terre et de la Grande Terre. Les exploitations spécialisées en élevages bovins se concentrent sur la moitié sud de la

Grande Terre. Les communes du sud de Basse-Terre comportent des exploitations spécialisées en fruits et maraîchage. L'élevage caprin est l'OTEX principale de la Désirade et de Terre de Haut.

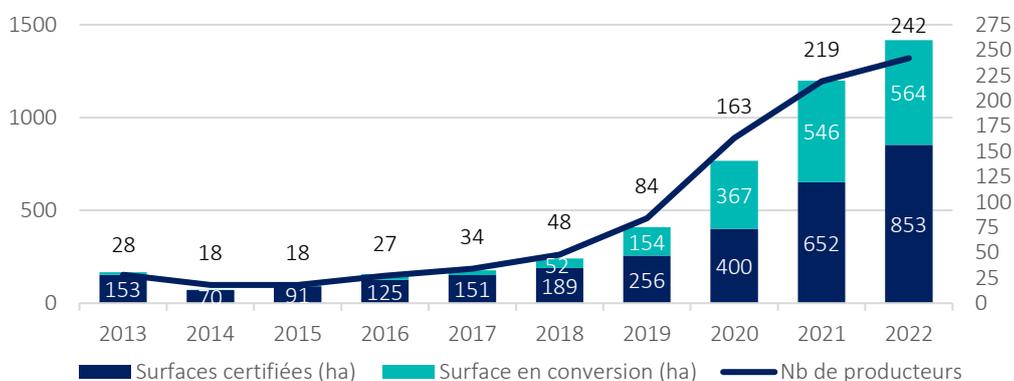
Figure 33 : OTEX majoritaire par commune (en nombre d'exploitations)



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

En ce qui concerne la filière bio, les surfaces et le nombre de producteurs engagés en bio ont été multipliés par plus de 7 entre 2013 et 2022. On comptabilise 1 417 ha certifiés bio ou en conversion en Guadeloupe en 2022, pour 242 producteurs en végétal. Ainsi, le bio représente désormais 4,5% des surfaces et 3,3% des producteurs sur le territoire. Pour les filières animales, la Guadeloupe compte 7 exploitations en apiculture, 5 en poules pondeuses, 4 en bovin viande, 2 en volaille de chair, 1 en ovin et 1 en caprin. Il faut prendre en compte le fait que certaines fermes possèdent plusieurs ateliers certifiés bio.

Figure 34 : Surfaces certifiées bio et en conversion et nombre de producteurs (en végétal) engagés en Guadeloupe

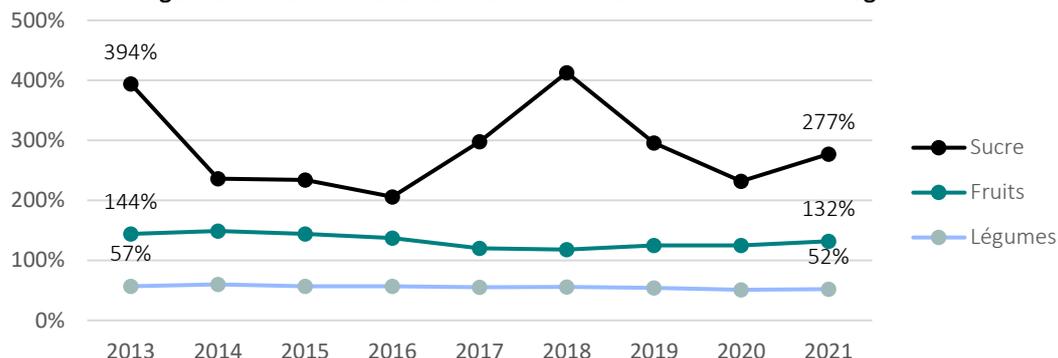


Sources : Agrex Consulting d'après l'Agence Bio

Par ailleurs, la certification HVE concerne, au 1er janvier 2023, 13 exploitations et 416 hectares en Guadeloupe. Il s'agit uniquement d'exploitations maraichères et arboricoles et aucun élevage n'est certifié HVE en Guadeloupe.

L'autonomie alimentaire est au cœur des enjeux de l'agriculture des DOM. Aux Antilles (Martinique et Guadeloupe), le taux de couverture est élevé pour les fruits, mais largement porté par la production de banane. La couverture est bonne en ananas, en mangue et en goyave malgré une tendance à la baisse. Pour l'ananas, le taux de couverture est de 54% en 2021 contre 65% en 2013 et pour la catégorie Mangue-Goyave, il était de 93% en 2013 et de 85% en 2021. Pour ce qui est des légumes, le taux de couverture atteint 52% en 2021 (-5 points en 8 ans). Les légumes avec les taux de couverture les plus élevés sont le melon (121%), la tomate (79%), les piments et poivrons (42%).

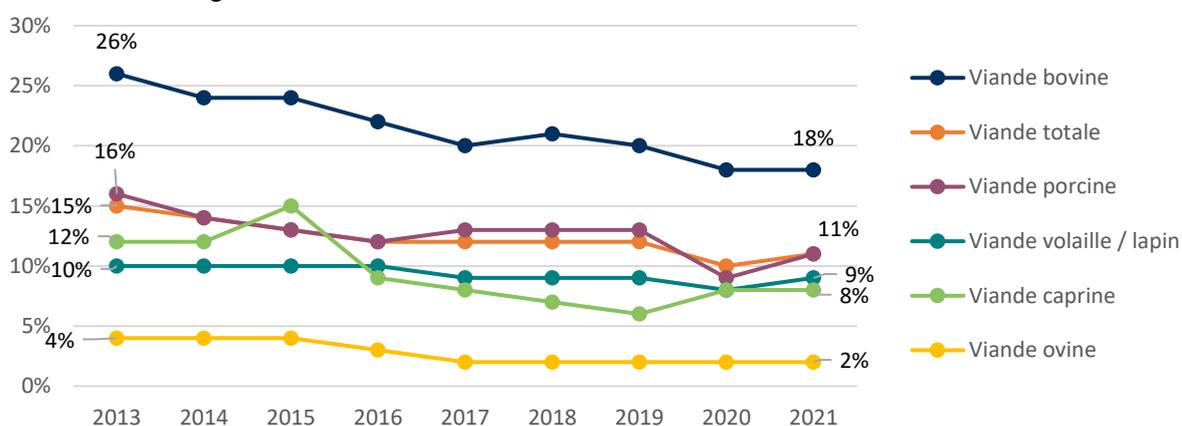
**Figure 35 : Taux de couverture des besoins aux Antilles – Produits végétaux**



Sources : Agreste, Comptes régionaux de l'agriculture, DGDDI, FranceAgriMer, ODEADOM

Concernant la viande, le taux de couverture global est faible (11 %) et a diminué de 4 points en 8 ans. La tendance est à la baisse pour toutes les filières, et est particulièrement marquée pour les bovins (26% en 2013 et 18% en 2021). Le taux de couverture dans la filière ovine est particulièrement bas, équivalant à 2% en 2021. Le taux de couverture de la viande volaille, bien que faible, est le plus stable avec une baisse de seulement 1 point entre 2013 et 2021.

**Figure 36 : Taux de couverture des besoins aux Antilles – Produits animaux**

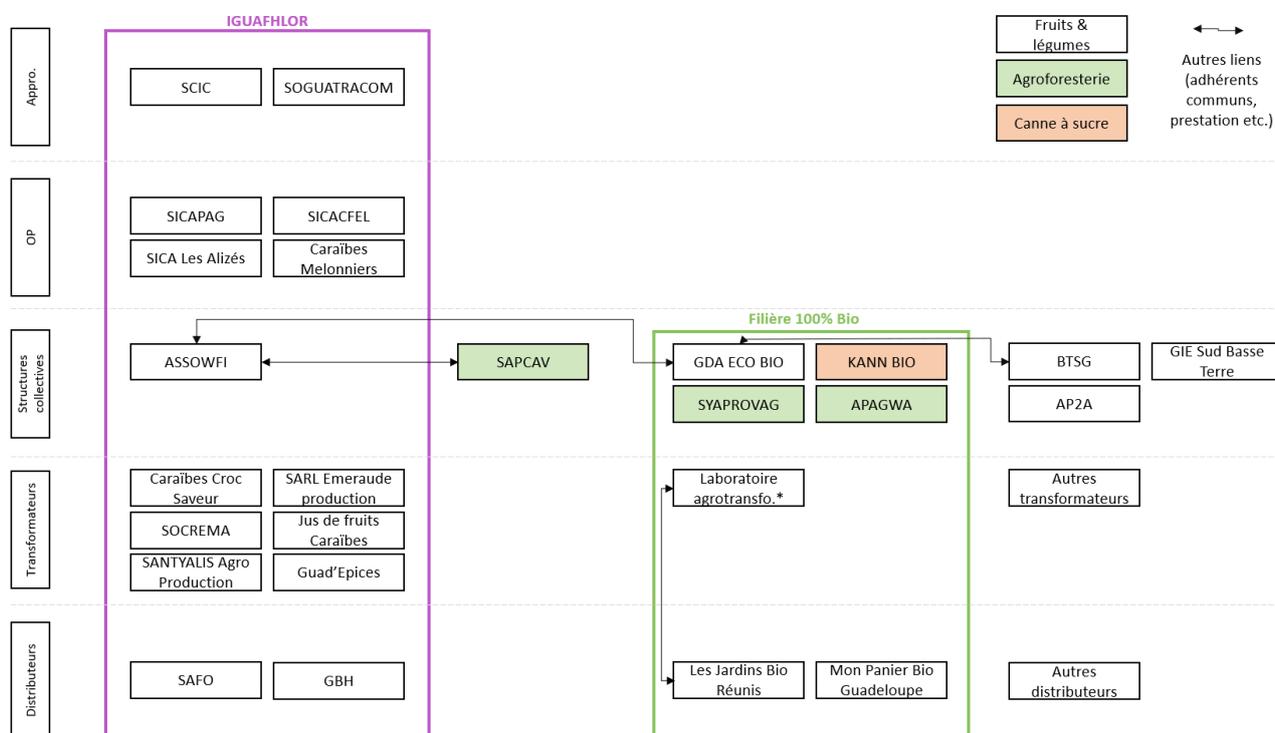


Sources : Agreste, Comptes régionaux de l'agriculture, DGDDI, FranceAgriMer, ODEADOM

## 3.2 ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES VEGETALES

### 3.2.1 Panorama global de la structuration : les acteurs en présence

Figure 37 : Schéma de la structuration des filières végétales en Guadeloupe



\*Laboratoire d'agro-transformation partagé, accolé au magasin « Les Jardins Bio Réunion ».

Source : Agrex Consulting

#### 3.2.1.1 Les OP reconnues

La filière végétale de Guadeloupe compte 4 OP reconnues, réparties sur l'ensemble du territoire : SICA Les Alizés, Caraïbes Melonniers, SICACFEL et SICAPAG.

La **SICA les Alizés** a été créée en 2007, puis reconnue en tant qu'OP en 2012. Elle compte aujourd'hui 13 producteurs pour une production commercialisée de l'ordre de 2 400 tonnes par an dont environ une large part de melon, et également du chou, de la christophine, de l'ananas et de la laitue sous abri. Les volumes restants se composent de divers agrumes, pitayas, giraumons etc. La typologie de producteurs est diverse : en moyenne les exploitations disposent d'une surface de 10 ha (de 1,2 à 70 ha). 8 des 13 producteurs travaillent en HVE, 2 sont certifiés bio ou en conversion et 3 sont en conventionnel.

A l'origine, une dizaine de producteurs se sont rassemblés, principalement pour pouvoir accéder au POSEI. Chaque producteur était spécialisé dans une culture (tomate, laitue et christophine notamment) et disposait déjà des infrastructures nécessaires au lavage, tri et conditionnement. L'OP n'a donc pas réalisé d'investissement, dans la mesure où chaque producteur continue à travailler avec ses propres équipements et éventuellement reçoit la marchandise des producteurs voisins qui ne seraient pas équipés. Les marchandises ne transitent donc jamais par une plateforme appartenant à l'OP. L'OP rémunère le producteur pour les services de tri, stockage, conditionnement, agréage et de livraison.

La partie commercialisation est gérée via deux sociétés commerciales. D'une part, la société commerciale « historique » (ODELYS) qui est une filiale à 100% de l'OP. Cette filiale gère la commercialisation vers l'ensemble des clients (GMS, grossiste, détaillant etc.) pour tous les produits à l'exclusion du melon et retient une part sur le prix de vente. La seconde société commerciale (Exo Jarry) traite exclusivement le melon et appartient à un des producteurs de l'OP qui a rejoint la SICA les Alizés plus récemment et a conservé sa société de commercialisation. Il s'agit du plus gros producteur de l'OP qui se charge également de la commercialisation des melons des autres producteurs (relativement marginal en termes de volumes).

L'OP compte 3 salariés : un gérant/commercial, un comptable et un conseiller administratif et technique.

L'OP met l'accent sur le fait que le respect du délai de paiement à 30 jours fin de décade est le 1<sup>er</sup> service proposé par l'OP à ses adhérents. Il faut noter que l'OP ne travaille pas avec la restauration collective en raison justement du non-respect des délais de paiement de ce circuit. L'OP intervient également sur les thématiques suivantes :

- Un suivi technique à la demande en cas de difficultés,
- Une veille réglementaire,
- La planification des productions,
- Le montage de projets techniques et administratifs.

**Caraïbes Melonnier** a été reconnue Organisation de Producteurs en 1996 pour le Melon et dans les années 2000 pour les autres fruits et légumes. A l'origine l'OP a été créée suite à la rencontre avec des producteurs de melon de métropole, et le développement de l'activité a donc été orienté sur les opportunités à l'export des melons antillais vers la métropole. Aujourd'hui l'OP est présente en Guadeloupe et en Martinique et compte 27 adhérents (6 en Martinique et 21 en Guadeloupe). Les exploitants ont des typologies variables avec des surfaces de melon allant de 1 à 30 ha et les plus grosses exploitations (> 20 ha de melon) n'ont en règle générale pas d'autres activités maraichères, mais ont parfois des activités d'élevage ou de culture de canne à sucre. Si le melon reste l'activité largement dominante, l'OP est également ouverte à d'autres produits maraichers en Guadeloupe.

En moyenne, l'OP commercialise 2 600 tonnes par an en Guadeloupe et 1 200 tonnes en Martinique. L'OP a conservé son statut d'association, puisqu'elle estime que cela représente un certain avantage, notamment en termes de gouvernance en garantissant que la voix de chacun soit entendue.

La production est organisée de manière collective, puisque l'OP loue 120 ha de melons, et attribue ces parcelles à ses adhérents. Des camions circulent entre les parcelles et les stations de conditionnement et c'est l'OP qui organise la logistique. Les exploitants peuvent cultiver leurs propres parcelles de melon et livrer la marchandise aux stations de conditionnement.

Les autres produits maraichers sont livrés à l'OP par les producteurs et ces derniers s'engagent sur un minimum de 75% de leur production, l'OP accordant une dérogation de 25% maximum pour les autres produits.

En Guadeloupe, 2 autres structures soutiennent l'activité melon : une CUMA, qui regroupe l'ensemble des producteurs de l'OP et le Groupement d'Employeur des Maraîchers de Guadeloupe (GEMG). Globalement, une vingtaine de personnes travaillent au sein de l'OP sur l'encadrement, le conseil technique, le système de production collectif etc., dont 7 via le groupement d'employeur.

Actuellement, l'export représente toujours près des deux tiers des activités de l'OP. En Guadeloupe, les volumes exportés sont commercialisés par l'OP, via la société commerciale BOYER SA, les volumes destinés au marché local sont commercialisés via Trans Caraïbes Services (société commerciale appartenant à un des adhérents de l'OP). Un contrat est établi entre l'OP et Trans Caraïbes Services par lequel la société commerciale s'engage à commercialiser l'ensemble de la production des adhérents de l'OP. La société peut travailler avec d'autres sources d'approvisionnement, mais donne la priorité à la production de l'OP. Elle s'occupe de la partie commerciale sur le marché local, néanmoins la partie logistique (livraison de la station de conditionnement au client final GMS etc.) reste gérée par l'OP. En Martinique en revanche, l'ensemble des volumes sont distribués par la société BOYER SA, qu'ils soient destinés à l'export ou au marché local.

**SICACFEL** est née en 2008 suite au rapprochement de 3 groupements de producteurs (GIE METISS CARAIBES, GIE CARAIBES PRODUCTION, GIE GUADELOUPE MARAICHAGE) et a ensuite été reconnue en tant qu'OP en 2014. Actuellement, l'OP compte 30 producteurs pour une production de 3 000 tonnes par an. Les adhérents ont des profils de taille diverses, et sont pour la plupart spécialisées en maraichage. Six des exploitations sont certifiées HVE.

La production est assez diversifiée, avec une cinquantaine de produits maraichers, dont les principaux sont le melon, le concombre, la tomate et la laitue.

L'OP a une convention avec 4 stations de conditionnement et 4 sociétés commerciales qui appartiennent à certains de leurs adhérents. Les produits sont directement livrés en station par les producteurs. SICACFEL compte 4 salariés : un technicien, une directrice, un assistant/comptable, un responsable qualité. Le système de cotisation correspond à un prélèvement de 6% du chiffre d'affaires réalisé par les producteurs. Les services proposés par l'OP sont :

- Le conseil technique grâce à l'intervention du technicien de l'OP,
- Le montage de dossiers pour les calamités agricoles,
- L'accès aux aides POSEI.

L'OP a arrêté la vente d'intrants depuis plusieurs années en raison des difficultés de gestion que cela représentait.

Créée en 2000 et reconnue en 2007, **SICAPAG** compte actuellement 55 producteurs qui produisent entre 20 et 30 produits maraichers, fleurs et PPAM. La typologie des adhérents est variée, mais globalement la plupart des exploitations comptent moins de 8 ha. Une vingtaine de producteurs travaillent en bio et 5 en HVE. Si l'OP compte un certain nombre de « petits producteurs », elle a fixé un seuil minimum de 10 tonnes/ producteur. En deçà de ce seuil, elle considère que la logistique et l'organisation serait compliquée. L'OP dispose d'une station de conditionnement qui lui appartient à Petit-Bourg et travaille également avec trois autres stations de conditionnement spécialisées en tomate, salade et melon. L'ensemble des produits transitent par la plateforme de Petit-bourg et le transport peut être organisé par le producteur ou par l'OP selon les cas. La commercialisation est assurée par une douzaine de sociétés commerciales dont certaines appartiennent à des adhérents de l'OP et d'autres sont complètement indépendantes. Chaque société commercialise un minimum de 200 -300 tonnes par an.

L'OP emploie 7 salariés (technicien, chauffeur, préparateur de commande, logisticien, agréateur, secrétaire, directeur) et propose donc du conseil technique à la demande, ainsi que de la vente de semence (cette activité restant limitée).

Globalement, ce sont donc 119 producteurs pour 12 000 tonnes de produits qui sont commercialisés via les OP. D'après les acteurs rencontrés, il semble que la plupart des « gros producteurs » (plus de 100 tonnes par an) soient intégrés dans les circuits structurés. En revanche, les producteurs de taille moyenne ou petite, bien que présents, sont moins systématiquement enclins à se structurer via les OP.

On constate que sur les tonnages commercialisés en OP, le melon tient une place particulièrement importante avec 46% des volumes des OP (hors SICAPAG) qui concernent le melon. Il s'agit d'une filière importante dont une partie des débouchés ont lieu à l'export. L'importance du melon au sein des OP semble révéler une certaine disparité de structuration entre les différentes filières / production. Le melon semble être une culture centrale dans la dynamique de structuration des filières guadeloupéennes.

**Figure 38 : Récapitulatif des caractéristiques des OP végétales**

OP	SICA Les Alizés	Caraïbes Melonniers	SICACFEL	SICAPAG
Année de reconnaissance	2007	1996	2014	2007
Structure juridique	SICA	Association	SICA	SICA
Nb adhérents	13	21	30	55
Tonnage moyen (t)	2 400	2 600	3 000	4 000
Chiffre d'affaires (€)	3 300 000€	4 600 000€	2 500 000€	5 000 000€
ETP	3	22*	4	7
Dont technicien	1	4	1	1
Dispose d'un PO	NON	OUI	OUI	OUI
Débouché en restauration collective	NON	NON	SUSPENDU	OUI
Melon	1200	2400	1100	NA

*\*Cumul Guadeloupe et Martinique*

*Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels*

### 3.2.1.2 La structure interprofessionnelle

Les 4 OP sont regroupées au sein d'une structure à caractère interprofessionnel : **l'IGUAFLOHR** (Association Interprofessionnelle Guadeloupéenne des fruits et légumes et de l'horticulture), qui a été créée en 2009 et travaille actuellement à une demande de reconnaissance en tant qu'interprofession.

**Figure 39 : Objectifs prioritaires et opérationnels portés par l'IGUAFHLOR**

Objectifs prioritaires	Objectifs opérationnels
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Assurer un revenu au producteur, digne et régulier,</li> <li>→ Accompagner la structuration de la filière fruits et légumes de Guadeloupe,</li> <li>→ Contribuer fortement à la sécurité alimentaire du territoire,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Faciliter l'accès au POSEI et dynamiser l'adhésion des exploitants aux Organisations de Producteurs,</li> <li>→ Diversifier la production et satisfaire le consommateur,</li> <li>→ Promouvoir une agriculture saine et durable et développer la production locale de qualité, brute et transformée,</li> <li>→ Atteindre la reconnaissance interprofessionnelle de l'IGUAFHLOR en 2023.</li> </ul>

Source : Note IGUAFHLOR, mars 2023

En complément des 4 OP précédemment citées, qui représentent environ 12 000 tonnes de fruits et légumes commercialisés, l'IGUAFHLOR compte pour membre :

- 2 acteurs de l'approvisionnement des filières : SCIC et SOGUATRACOM,
- 1 association de producteurs (non reconnue en OP) : ASSOWFI,
- 6 agro-transformateurs,
- 2 distributeurs : les groupes SAFO et GBH.

Le bureau de l'IGUAFHLOR compte 10 sièges répartis entre les 4 collèges de la façon suivante : 5 en production, 2 en distribution, 2 en agro-transformation et 1 en approvisionnement. Il est renouvelé tous les 2 ans au cours d'une assemblée générale électorale et il est obligatoire qu'un membre du collège producteur soit président ou vice-président. Par ailleurs, une assemblée générale est tenue chaque année.

En termes de fonctionnement, l'IGUAFHLOR ne compte aucun salarié, mais des prestataires, dont le travail équivaut à 2,5 ETP. Pour le financement de la structure, 3 sources sont mobilisées :

- Les cotisations des adhérents,
- Le POSEI : Animation et gestion des filières végétale et l'aide Promotion et communication.
- Ponctuellement, une subvention via d'autres programmes (Ex : France Relance, Aide chlordécone pour le lancement de la marque MÒSO TÈ LA).

L'IGUAFHLOR ne dispose d'aucune source de revenu commercial.

Le travail de l'IGUAFHLOR se construit donc autour de la mise en place de projets dits « structurants » pour la filière tels que :

- La réflexion sur la création d'une plateforme logistique commune : L'IGUAFHLOR conduit actuellement une étude de faisabilité pour la réalisation d'une plateforme logistique commune aux filières animales et végétales qui permettrait de centraliser une partie de la production. Cette structure prendrait en charge uniquement les productions des filières structurées. Les avantages évoqués seraient :
  - La mise en commun de moyens humains et logistiques,
  - Une offre plus intéressante pour les distributeurs d'un point de vue logistique, avec éventuellement un pouvoir de négociation renforcé en termes de prix.
  - Permettre à des primeurs ou restaurateurs de s'approvisionner localement sur une seule plateforme,
  - Favoriser le rapprochement des OP qui partagerait cette plateforme et d'aller à terme vers des collaborations plus étroites, voire des regroupements d'OP.

Les détracteurs du projet s'interrogent sur le devenir du personnel des OP et des stations de conditionnement. Des réticences existent également sur vis-à-vis de l'intérêt d'un tel système pour les producteurs : certains estiment que cela bénéficie principalement à l'aval et sont sceptiques sur la capacité d'OP concurrentes à se regrouper sur une plateforme commune. Les conclusions de l'étude de faisabilité devraient permettre de cerner davantage le projet, ainsi que ses avantages et ses limites.

- La mise en place de la marque MÒSO TÈ LA : le projet de création de cette marque (« morceau de terre » en créole) a été amorcé en 2021, pour une mise en route effective courant 2023. L'IGUAFHLOR a été conventionné pour « concevoir, développer et mettre en œuvre la marque collective ». Le projet est issu de la collaboration des pouvoirs publics, de la chambre d'agriculture, des associations et organisations de producteurs et des

distributeurs. L'objectif de la marque collective est « d'identifier distinctivement et de promouvoir les fruits et légumes cultivés en Guadeloupe par des producteurs qui s'efforcent de fournir des produits de qualité, tracés et sans risque pour la consommation vis-à-vis de la chlordécone ou de résidus de pesticides ». Cette initiative est considérée comme structurante pour la filière, puisqu'elle permet d'une part d'associer plusieurs maillons de la filière, dont des producteurs non adhérents à l'IGUAFHLOR, mais aussi car elle permet de créer une vraie distinction avec les produits issus des circuits informels et les produits importés dont l'origine n'est parfois pas clairement identifiable. La marque a été lancée le 17 mai 2023 et est actuellement gérée par l'IGUAFHLOR. Les GMS se sont particulièrement prêtées au jeu avec la mise en valeur de la marque en magasin et une certaine insistance auprès de leurs fournisseurs pour recevoir des produits MÒSO TÈ LA. L'évolution de la marque et de son impact sera intéressante à suivre au cours des prochaines années. Par ailleurs, à terme, la gestion de la marque ne devrait pas rester au sein de l'IGUAFHLOR, mais les modalités de transmission ne sont pas encore fixées.

- La recherche de solutions pour le préfinancement du POSEI végétal.

La vision que les adhérents portent sur l'IGUAFHLOR est globalement positive, puisque la structure a un rôle de catalyseur qui permet notamment de produire des chiffres et données sur la filière, de défendre les intérêts de la filière auprès des pouvoirs publics et de mettre en place des projets structurants. En revanche, certains déplorent la nécessité d'avoir l'aval de l'ensemble des adhérents pour que l'interprofession se saisisse d'un sujet.

### 3.2.1.3 Les autres structures collectives de producteurs

Les OP reconnues et les interprofessions constituent une forme de structuration « aboutie » du point de vue du cadre réglementaire, néanmoins d'autres formes de structures collectives existent et permettent de fédérer les producteurs. Elles ne jouent pas nécessairement un rôle important dans la commercialisation, mais proposent des services d'accompagnement techniques, des formations etc. Neuf structures collectives regroupant des producteurs ont été identifiées en Guadeloupe pour les filières végétales et seront décrites succinctement : ASSOWFI, SAPCAV, GDA ECO BIO, APAGWA, SYAPROVAG, KANN BIO, BTSG, GIE SUD Basse-Terre, AP2A.

L'Association des producteurs de fruits et de christophines de Guadeloupe ou **ASSOWFI** créée en 2003 travaille à l'accompagnement technique des producteurs, la mise en place de formations et la réalisation d'expérimentations. Elle compte en 2023 une soixantaine d'adhérents (dont 5% en bio) disposant d'exploitations comprises entre 1 et 20 ha avec une moyenne d'environ 3,5 ha / exploitation. Les agriculteurs membres sont spécialisés en arboriculture, maraichage et agroforesterie.

L'association ne commercialise pas elle-même la production de ses adhérents, mais organise un marché hebdomadaire sur son site avec les produits de ses producteurs. L'association tient une comptabilité pour chaque producteur et les rémunère en fonction des volumes vendus dans un délai d'une semaine en conservant un prorata qui participe au financement de l'association. Une dizaine de producteurs livrent sur ce marché ; les autres travaillent principalement en vente directe sur des marchés alentours.

L'arboriculture attire de plus en plus ces dernières années, notamment pour remplacer des cultures en perte de vitesse, telle que la canne à sucre. Le besoin de conseil technique en arboriculture est donc réel. L'association compte 4 salariés et est un centre de formation reconnu. Elle propose des formations de 3 à 5 jours qui sont le plus souvent prises en charge par le VIVEA et sont donc gratuites pour les agriculteurs. Elles sont en revanche payantes pour les particuliers, qui sont nombreux à participer aux sessions. Par ailleurs, l'ASSOWFI dispose de 12 ha, donc la moitié est exploitée par l'association et l'autre moitié mise à disposition de jeunes agriculteurs via un système de convention de 3 ans renouvelables.

L'association se finance principalement grâce à ses formations et aux subventions perçues pour différents projets expérimentaux qu'elle porte et dans une plus faible mesure par les cotisations (120 €/an) et un peu de vente. Elle est membre de l'IGUAFHLOR, ce qui lui permet d'être en relation avec un certain nombre d'acteurs des filières, d'émarger au POSEI au titre de l'encadrement administratif et d'être visible, puisque représentée au sein de l'interprofession.

L'association permet de répondre à un besoin réel d'échange et d'accompagnement des agriculteurs et elle semble jouir d'une excellente réputation au sein de la filière et se positionne comme un acteur assez atypique. Une de ses principales difficultés est d'accéder au préfinancement des aides pour les projets qu'elle porte, ce qui la met dans une position difficile, certaines subventions étant réglées par les pouvoirs publics plusieurs années après l'achèvement des projets.

Le Syndicat Agricole des planteurs de café, cacao et vanille de Guadeloupe **SAPCAV** a pour but de développer la filière café et de structurer la transformation et la commercialisation. Il compte une trentaine d'agriculteurs membres dont 20 sont des planteurs de café, ainsi que quelques membres non-agriculteurs. La création de la filière café/cacao a été construite en 3 étapes et un accompagnement conséquent des pouvoirs publics a été prévu :

- Un état des lieux : une analyse de la situation sur le territoire et des recherches sur la production. Cette phase est menée par le CIRAD et est bien avancée.
- La création d'une pépinière : le projet est à l'arrêt car les subventions attendues par le SAPCAV ont finalement été annulées, les financeurs ayant jugé que la mise en place de la pépinière n'était pas considérée comme de la recherche, mais comme de l'investissement.
- Structurer la filière autour de la transformation et de la commercialisation : Ralenti/bloqué, en attente de pépinière.

Les difficultés rencontrées sur la question des pépinières freinent considérablement les projets du SAPCAV. Le syndicat travaille en proche collaboration avec l'ASSOWFI qui réalise pour lui des prestations de façon ponctuelle, par ailleurs le SAPCAV utilise les locaux de l'ASSOWFI et un certain nombre d'agriculteurs sont adhérents des deux structures.

Le **GDA ECO BIO** ou Groupement de Développement de l'Agriculture Ecologique et Biologique de la Guadeloupe est une association loi 1901 fondée en 1997, qui a pris une certaine ampleur à partir de 2017 pour atteindre aujourd'hui 92 adhérents, tous en agriculture biologique et la plupart en polyculture élevage. Le groupement compte environ 50% de jeunes agriculteurs. Le groupement n'a pas de salarié, mais travaille avec des prestataires de façon ponctuelle, et certains agriculteurs sont formateurs. Le groupement se finance via les cotisations des adhérents, 50 € à l'entrée et 50 € par an et un CasDAR (Compte d'affectation spécial pour le Développement Agricole et Rural) de Chambre d'Agriculture. Une tentative de reconnaissance en OP a été envisagée, mais le projet a immédiatement été abandonné en raison des coûts de fonctionnement trop importants en OP. Le GDA travaille sur plusieurs problématiques de l'amont des filières :

- Mutualisation des semences et des intrants bio,
- Organisation de formations techniques,
- Travail avec une société de conseil qui permet de proposer un accompagnement administratif de ses adhérents.

Par ailleurs, les adhérents du GDA commercialisent également une partie de leur production grâce à différentes structures partenaires :

- Mon Panier Bio Guadeloupe : SARL détenue par 2 agriculteurs qui propose, via un système d'abonnement semestriel, des paniers végétaux (panier fruits, panier feuilles, panier vivres etc.), qui peuvent également être complétés par des œufs, du miel ou de la viande. La vente des paniers est organisée autour de 9 points de collecte répartis sur 6 communes différentes et gérés soit par des producteurs, soit par des consommateurs militants qui mettent à disposition des locaux. Sur chaque lieu de collecte, ce sont en priorité les produits de l'exploitant organisateur qui sont proposés et la structure Mon Panier Bio Guadeloupe vient en support pour compléter les paniers avec les produits complémentaires provenant d'autres exploitations. Mon Panier bio Guadeloupe a été créé en 2006 et existe sous sa forme juridique actuelle depuis 2014. La mise en relation des producteurs autour de cette structure a été à l'origine de la structuration de la filière bio.
- Les Jardins Bio réunis est un magasin de producteurs bio à Baie-Mahault proposant une multiplicité de produits des adhérents du GDA (fruits et légumes, miel, œufs, confiture, PAPAM, huiles essentielles etc.). Le magasin est ouvert aux particuliers et compte également comme clients quelques acteurs de la restauration collective. La boutique met en avant le fait qu'elle vend systématiquement les produits plus chers, que les producteurs en direct pour ne pas faire de dumping. Par ailleurs, les prix sont fixés de manière collégiale avec les agriculteurs.
- Sur le site du magasin, se trouve également un laboratoire partagé d'agro-transformation, accessible aux agriculteurs qui peuvent soit réserver le local pour transformer eux-mêmes, soit déposer leur marchandise que le laboratoire transformera (produits surgelés, farines etc.).

La force du GDA Eco Bio, de Mon Panier Bio Guadeloupe et des Jardins Bio réunis est de laisser une grande flexibilité aux producteurs, puisqu'il n'y a aucune obligation de livraison. C'est un outil pour accompagner la commercialisation mais qui n'impose aucune exclusivité : si un agriculteur dispose de ses propres débouchés en vente directe ou en GMS, le magasin de producteurs n'intervient qu'en appui pour les volumes excédentaires. Les lourdeurs et contraintes imposées par les fonctionnements des OP est un des principaux reproches faits par les membres du GDA aux filières classiques.

Le GDA s'intéresse également à la canne, cultivée par quelques-uns de ses adhérents et qui peut apparaître comme un des piliers du développement agricole, même au sein des exploitations diversifiées en agroécologie. L'Association KANN BIO, membre du GDA Eco Bio a été créée en 2017 par 5 producteurs avec les objectifs de développer et valoriser la production de canne à sucre certifiée bio et favoriser le partage et la mutualisation des connaissances sur la production de canne bio. KANN BIO a été reconnue en GIEE en 2018.

Les différentes structures de la filière bio, regroupées autour du GDA constituent donc une filière relativement organisée qui cherche à favoriser la structuration en promouvant l'agroécologie, des valeurs d'égalité de traitement entre les producteurs et en essayant d'éviter les limites / contraintes des OP classiques : lourdeurs administratives, et cloisonnement par produit. Ce fonctionnement cloisonné correspond peu à la réalité des exploitations en agroécologie, très diversifiées, aussi bien sur le végétal que l'animal. Les acteurs GDA, APAGWA, KANN Bio, Mon panier bio Guadeloupe et SYAPROVAG cherchent à se regrouper en tant que « consortium ». Si les acteurs de ces filières ne se reconnaissent pas dans les cadres institutionnels posés pour les OP ou Interprofession, ils estiment déjà vivre la réalité d'une structure de type interprofessionnelle.

L'**APAGWA** est l'Association de Producteurs en Agroforesterie de Guadeloupe. Elle est notamment spécialisée dans la vanille. L'association compte une centaine d'adhérents, dont 25 produisent actuellement de la vanille et 70 sont installés mais ne produisent pas encore (il faut 4 ans avant l'entrée en production d'une vanilleraie). Actuellement, l'île produirait 1 tonne de vanille et importerait 12 à 16 tonnes. L'objectif de l'APAGWA est de couvrir, à terme, un tiers des besoins de l'île, soit 5 à 6 tonnes avec 80 planteurs. Le choix a été fait de ne pas mettre en place de coopérative pour la vanille car une coopérative achèterait la vanille verte aux adhérents, ce qui créerait un marché et favoriserait les vols de gousses dans les vanilleraies. En faisant le choix d'un affinage chez les producteurs, le marché pour la gousse de vanille verte est inexistant sur l'île. De même, la possibilité d'adhérer à une OP pour la vanille a été étudiée, mais les aides POSEI concernant la vanille ont été jugées bien trop faibles et une commercialisation en OP ne serait pas intéressante notamment au vu des coûts de fonctionnement en OP (cotisation etc.).

Les rôles de l'association sont :

- Mener des projets de développement,
- Réaliser les déclarations de surfaces, les demandes de MAEC etc.,
- Proposer une formation agroforesterie de 400 heures (café, cacao, vanille, sylviculture). L'APAGWA est le commanditaire de cette formation, qui est réalisée par différents organismes externes (l'ONF par exemple). Les agriculteurs ayant réalisé cette formation seront prioritaires pour la location d'espace forestier auprès de l'ONF.

L'association se finance via :

- Les cotisations des adhérents,
- Les subventions pour les différents projets portés par l'association,
- La production ponctuelle de punchs réalisés avec des produits achetés aux adhérents et dont les bénéfices de la vente reviennent à l'association.

L'association n'a pas de salarié, mais est accompagnée par une animatrice prestataire. L'APAGWA est également adhérente de la SAPCAV.

Le SYAPROVAG, syndicat des agriculteurs producteurs de vanille de Guadeloupe a été créé en 1993 pour relancer la production de vanille. Courant des années 2010, le constat a été fait que la monoculture de vanille n'est pas viable et que la vanille doit donc être cultivée en diversification avec d'autres cultures. Actuellement, le syndicat compterait une dizaine de membres.

L'**Association Bouquet du Terroir Sud Guadeloupe (BTSG)** a été créée en 2018 et regroupe 11 exploitations totalisant 45 ha et travaillant tous en agroécologie (pas nécessairement certifiés bio). Les objectifs de l'association sont de recréer le lien social, sécuriser les exploitations, développer l'agriculture de conservation et une production de qualité et développer l'axe commercial en circuit court. Les membres de l'association partagent « des valeurs, du savoir-faire et du matériel ». En moyenne, les membres commercialisent 20% de leur production via l'association à travers :

- La vente de paniers sur les exploitations 2 fois par mois. Les exploitations organisant la vente changent régulièrement.
- La vente sur quelques marchés,
- Les ventes au salon de l'agriculture de Paris qui représentent la moitié du chiffre d'affaires de l'association.

L'association se finance via une cotisation de 50 € par an et par exploitation et le prélèvement de 10% des ventes. L'association paie tous les frais généraux (exemple : déplacements au salon de l'agriculture etc.) et réinvestit les bénéfices éventuels pour le collectif. Par exemple, elle achète et met à disposition de ses adhérents, au prorata de leur surface, de l'amendement organique. L'association n'a pas de salarié, les actions sont menées par les adhérents. Un certain nombre d'adhérents du BTSG sont également membres du GDA-Eco Bio, ce qui démontre la perméabilité entre certaines structures collectives.

Le **GIE SUD Basse-Terre** est en place depuis 1999. Sept agriculteurs cultivent une parcelle commune de 9 ha, en complément de leurs exploitations individuelles (orientations variées : maraichage, arboriculture, banane, PPAM, lapin etc.). Les surfaces communes servent à la culture d'espèces non produites sur les exploitations des membres (madère, plantes aromatiques, giraumon, cives, courgettes, haricots verts etc.). L'objectif est de pouvoir partager le temps de travail, chacun y consacrant 2 jours par semaine. Cela permet aussi d'intégrer de jeunes agriculteurs, et partager du savoir. Les produits des parcelles communes, ainsi qu'environ 90% de la production personnelle de chaque membre est amenée au GIE. Le GIE dispose d'un local à Basse-Terre pour la vente directe, organisée deux fois par semaine. Le GIE a connu des difficultés importantes (régularisation du bail, raccordement du local à l'électricité, problèmes administratifs). Lorsque la question de l'électricité sera réglée, plusieurs projets pourraient voir le jour :

- Embaucher 2 personnes, ce qui permettrait notamment d'accepter davantage de membres, ce qui est impossible actuellement, à cause de la charge administrative trop lourde (comptabilité pour chacun des membres etc.),
- Acheter un véhicule de collecte (la livraison est actuellement gérée par les agriculteurs 2 fois par semaine),
- Mettre en place un laboratoire de transformation qui serait partagé.

Les cotisations s'élèvent à 30 € par an et par membre et auquel s'ajoute un prélèvement de 100 € par mois et par adhérent prélevés sur les ventes.

**L'AP2A** est l'Association de Producteurs Agricoles Ansois. Elle existe depuis 2010 et s'intéresse à différentes problématiques du territoire avec ses 17 adhérents. Actuellement, le principal projet porté par l'association est la relance d'une filière pois sur le territoire. Le projet est lancé en 2016 en collaboration avec la mairie d'Anse Bertrand et le parc naturel national dans l'objectif de valoriser les « pois péyi ». Le projet comporte plusieurs étapes :

- Le recensement de toutes les graines de pois cultivées historiquement et la constitution d'une banque de graines,
- La relance de la production (sur laquelle intervient plus particulièrement l'AP2A),
- La transformation avec le décorticage, le nettoyage et la mise en sachet,
- La commercialisation,
- L'organisation d'évènements pour la visibilité du produit

Les difficultés rencontrées dans ce projet sont de faire adhérer les agriculteurs et de maintenir la motivation qui a été freinée par la crise du COVID-19. Les opérations manuelles réalisées actuellement sont trop chronophages et ne permettent pas de dégager des volumes suffisants. La structure aurait besoin d'investir pour prendre en charge la 1<sup>ère</sup> transformation. La dynamique est présente néanmoins et l'AP2A est notamment accompagnée par Légumes de France sur ce projet. Par ailleurs, la journée des pois organisée en février 2023 a reçu un bon accueil et montré un certain engouement.

### 3.2.2 Poids de la structuration dans les filières végétales

Dans les DOM, le poids de l'informel et la multitude de très petites exploitations peut générer un certain nombre de difficultés statistiques. Afin d'estimer le poids de la structuration au sein des filières végétales de diversification, certaines hypothèses ont été retenues. Notons que la filière végétale de « diversification » correspond ici aux fruits, légumes et tubercules. La filière agroforesterie a été prise en compte dans l'étude, néanmoins les données chiffrées ne sont pas reprises dans les estimations du poids de la filière structurée : le nombre d'adhérents de ces groupements est important - plus d'une centaine, néanmoins une part importante des adhérents ne produisent pas encore et dans tous les cas, les volumes sont faibles. Agglomérer la vanille avec les fruits et légumes viendrait à biaiser l'analyse. Par ailleurs, la canne à sucre et la banane export sont exclues de l'estimation.

Ces estimations présentent néanmoins certaines limites, notamment en ce qui concerne le nombre d'exploitations, puisque certaines exploitations qui ne ressortent pas dans les statistiques des OTEX maraichage ou arboriculture produisent en partie des fruits et légumes.

**Figure 40 : Hypothèses retenues pour la filière végétale de diversification**

Indicateurs	Chiffres retenus (Hors banane)	Source et temporalité*
Nombre de producteurs	869	RA 2020 – OTEX Maraichage ou horticulture et cultures fruitières et permanentes
Production (tonnes)	35 627 tonnes	Agreste 2020 – Pommes de terre, tubercules, légumes frais et fruits
Production (€)	57 760 000 €	SSP Agreste 2020 – Légumes frais, tubercules, fruits
SAU (ha)	3 346 ha	Agreste 2020 – Pommes de terre, tubercules, légumes frais et fruits
Exploitations vendant en circuit court (%)	59,8%	RA 2020 (Toutes filières confondues)

\* Le poids de la filière banane, si non disponible, a été estimé, notamment à partir des Indicateurs de gestion du POSEI.

Source : Agrex Consulting

Les données de production en OP et en structures collectives sont issues des entretiens, à partir des tonnages commercialisés et chiffres d'affaires communiqués par les entreprises.

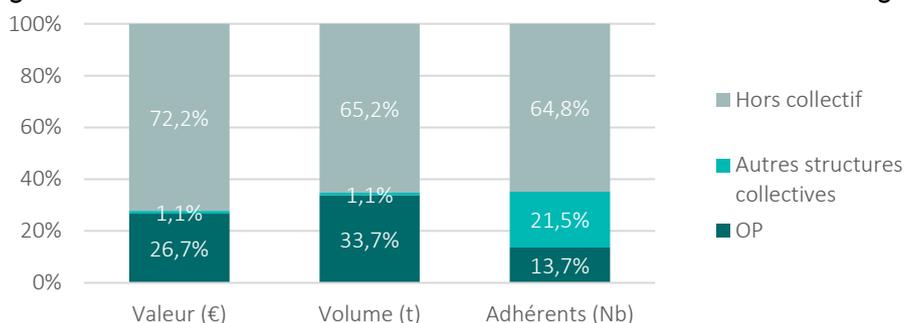
Au sein de la filière végétale de Guadeloupe, la production « non structurée » reste largement dominante (72% des exploitants pour 65% des volumes).

Les OP, quant à elles, représentent 33% des volumes produits pour 27% de la valeur commercialisée. En revanche, seules 13,7% des exploitations sont adhérentes.

Les autres structures collectives non reconnues comptent un grand nombre d'adhérents (un peu plus de 20% des exploitations). Elles ont cependant un poids relativement faible en volume commercialisé (1,1%) qui s'explique par :

- La commercialisation n'est pas nécessairement leur objectif premier (mission de conseil technique, de mise en relation etc.).
- Pour celles qui commercialisent, il n'y a aucune obligation d'apport total pour les adhérents.

**Figure 41 : Poids des OP et des autres structures collectives dans la filière fruits et légumes**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, SAA Agreste, RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

L'estimation de ce poids de la structuration présente néanmoins certaines limites et il faut tout de même noter que :

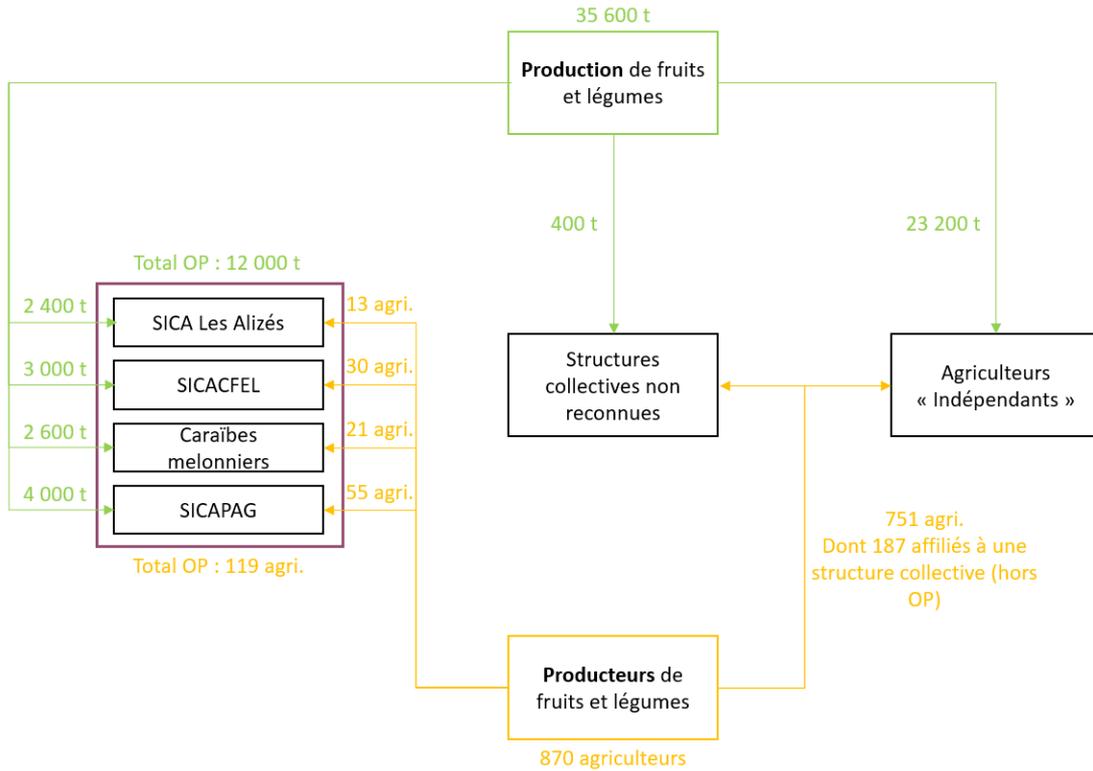
- Certains producteurs peuvent adhérer à plusieurs structures et peuvent donc être comptabilisés plusieurs fois en tant que producteurs « structurés »,
- Des exploitations ayant d'autres OTEX peuvent néanmoins produire des fruits et légumes, mais ne sont pas pris en compte ici dans le total des exploitations de la filière.

La part de producteurs « structurés » est donc plutôt surévaluée.

Sur une production d'un peu plus de 35 000 tonnes, ce sont donc 12 000 tonnes qui transitent par les OP, 400 tonnes qui sont commercialisés, via les autres structures collectives et plus de 23 000 tonnes qui sont commercialisés directement par l'agriculteur.

Comme mentionné précédemment, le poids du melon au sein de la filière structurée est important. En effet, on estime que plus de 85% des volumes de melon produits empruntent le circuit structuré des OP. En revanche, si l'on exclut le melon, on note que moins de 25% des autres fruits et légumes produits au niveau du DOM sont commercialisés via les OP.

Figure 42 : Répartition des volumes et du nombre d'exploitants - filière diversification végétale

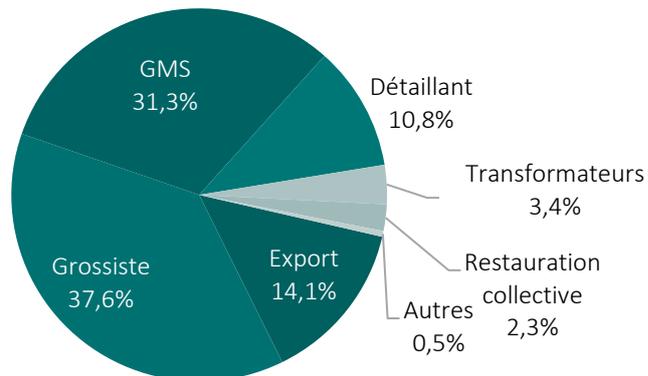


Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, SAA Agreste, RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

La quasi-totalité des volumes traités par les OP sont pris en charge par la vingtaine de sociétés commerciales partenaires des OP. Les produits sont ensuite commercialisés principalement aux grossistes (37,6%) et aux GMS (31,3%). L'export, représente 14%, mais est largement porté par une OP et les détaillants et transformateurs arrivent ensuite avec respectivement 10,8% et 3,4% des volumes.

Il est intéressant de constater que bien que l'accès à la restauration commerciale soit un des objectifs affichés de la structuration des filières, seuls 2 % des volumes transitant en OP sont destinés à la restauration collective. Il est très difficile de chiffrer précisément la répartition par circuit pour les autres structures collectives et les indépendants, mais il semble que la vente directe prédomine très largement.

Figure 43 : Circuits de distribution des volumes commercialisés par les OP – filière végétale (estimation)



Sources : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels.

### 3.3 ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES ANIMALES

#### 3.3.1 Panorama global de la structuration : les acteurs en présence

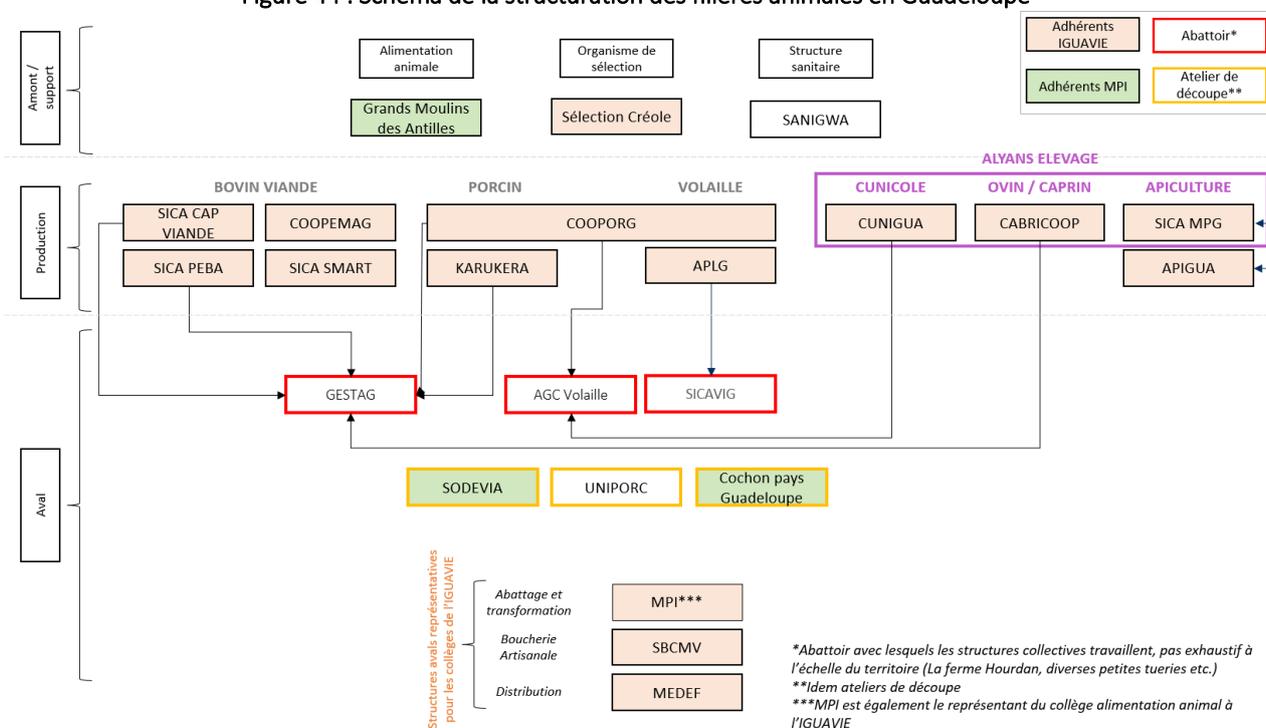
La filière animale de Guadeloupe se compose d'une interprofession (IGUAVIE), ainsi que de 12 groupements de producteurs et organismes de sélection (coopératives ou associations). Chacun des groupements de producteurs travaille avec un des trois principaux abattoirs de l'île, hormis les coopératives de Marie-Galante et Saint-Martin :

- GESTAG est l'abattoir pour le gros bétail, il s'agit de l'abattoir départemental mis en fermage pour la société des usagers (dans laquelle chaque coopérative utilisatrice a des parts).
- AGC Volaille, abattoir dont l'actionnaire majoritaire est le Provendier GMA (Grands Moulins des Antilles).
- SICAVIG, SICA des Aviculteurs Guadeloupéens.

Par ailleurs, il existe divers ateliers de découpe (non exhaustif), dont notamment :

- Cochon Pays Guadeloupe (utilisé par COOPORG),
- UNIPORC (filiale de Karukéra)
- SODEVIA un atelier de découpe accolé à l'abattoir GESTAG, dont les actionnaires sont SICA CAP VIANDE, SICA PEBA, et un adhérent de SICA PEBA. A priori, seule CAP VIANDE utilise l'outil.

Figure 44 : Schéma de la structuration des filières animales en Guadeloupe



Source : Agrex Consulting

#### 3.3.1.1 La structure interprofessionnelle

L'IGUAVIE, Interprofession Guadeloupéenne de la Viande et de l'Elevage, a été créée en 2004 et est reconnue. Elle regroupe une vingtaine de membres répartie en 5 collèges : production, alimentation animale, abattage et transformation, boucherie artisanale et importation et distribution.

Sur la partie production, elle compte 12 groupements de producteurs répartis sur 5 filières. Il semble que l'ensemble des groupements de producteurs des filières animales en Guadeloupe soient regroupés au sein de l'IGUAVIE à l'exception du GDA Eco Bio (décrit dans la partie végétale et qui compte également des éleveurs / polyculteurs éleveurs).

Figure 45 : Liste des collèges et membres de l'IGUAVIE

Membres par collèges	Apicole	Bovins	Caprins / ovins	Lapins	Porcins	Volailles	Œufs
<b>Collège production</b>							
APIGUA (Association des Apiculteurs de la Guadeloupe)	X						
SICA MPG (SICA Myel peyi Gwadeloup)	X						
COOPEMAG (Coopérative Agricole des Eleveurs du Pays Marie Galante)		X					
SICA Cap Viande (SICA des éleveurs de la Guadeloupe)		X					
SICA PEBA (SICA des Paysans Eleveurs de la Basse-Terre)		X					
SICA SMART (SICA des agriculteurs de Saint-Martin)		X					
Sélection Créole (Unité Nationale de Sélection et de la Promotion de la Race Bovine Créole)		X					
CABRICOOP (Coopérative Agricole des Producteurs Caprins et Ovins de la Guadeloupe)			X				
CUNIGUA (Coopérative des Producteurs de Lapins et de volailles de la Guadeloupe)				X		X	
COOPORG (Société Coopérative Agricole des Producteurs Porcins de la Région Guadeloupe)					X	X	
Karukéra Porc (Société Coopérative Agricole Karukéra Porc)					X		
APLG (Association des Producteurs Label de Guadeloupe)						X	
<b>Collège de l'alimentation animale</b>							
MPI (Association des Moyennes et Petites Industries)							
<b>Collège de l'abattage et de la transformation</b>							
MPI (Association des Moyennes et Petites Industries)							
<b>Collège de la boucherie artisanale</b>							
SBCMV (Syndicat des Bouchers-Charcutiers et des Métiers de la Viande de la Guadeloupe)							
<b>Collège de l'importation et de la distribution</b>							
MEDEF							

NB : Le collège « œuf » n'est pas actif actuellement.

Source : IGUAVIE, extrait des statuts 2019

L'IGUAVIE compte 3 salariés et ses missions sont :

- La structuration des filières à travers différents projets,
- La gestion du POSEI qui représente une part importante, puisque les structures adhérentes ne sont pas reconnues et que c'est l'interprofession qui gère les demandes d'aide et le préfinancement pour ses adhérents,
- Des actions de promotions.

En termes de fonctionnement, un peu plus de la moitié du budget de l'IGUAVIE provient de la mesure « Animation et gestion des filières animales » du POSEI et le reste est issu des cotisations de ses membres.

Des axes de travail importants de l'IGUAVIE sur la question de la structuration sont notamment :

- Travailler sur un regroupement des structures collectives. En s'appuyant sur l'historique de la filière élevage depuis les années 70, l'IGUAVIE a constaté que le secteur connaissait une grande crise environ tous les 10 ans, entraînant en général la disparition des structures en place et la création de nouvelles. De plus, le constat est fait que les structures collectives actuelles sont fragiles et plusieurs se trouvent depuis plusieurs années proches du dépôt de bilan. Par ailleurs, il y a un réel manque de mutualisation de moyens au sein de la filière alors que chaque structure a des moyens très limités. L'IGUAVIE a donc préconisé à partir de 2019, de favoriser le rapprochement des structures existantes au sein d'une structure unique. Le projet n'a pas abouti, plusieurs structures sont réticentes. Néanmoins, les filières apicole, caprine et cunicole ont décidé de se rassembler et de créer Alyans Elevage, active à partir de 2023.
- Actions auprès des éleveurs pour les encourager à intégrer les structures collectives.
- Réalisation d'opérations pilotes structurantes, telles que la mise en place d'un système de collecte des animaux non finis chez les petits producteurs pour alimenter des ateliers d'engraissement ou d'embouche. Cela permettra de professionnaliser une partie des petits producteurs, tout en permettant un approvisionnement

des ateliers d'engraissement et une meilleure qualité des bêtes envoyées à l'abattoir (animaux maigres et poids moyen en baisse actuellement). Ce projet s'inscrit dans le cadre d'un plan de relance de la filière bovine et est mené par la Chambre d'Agriculture, l'ITEL et l'IGUAVIE.

### 3.3.1.2 Les structures collectives de producteurs

Parmi les groupements de producteurs adhérents de l'IGUAVIE, aucun n'est pas reconnu en tant qu'OP. L'adhésion à l'IGUAVIE, structure interprofessionnelle reconnue, leur permet néanmoins d'accéder au POSEI.

**ALYANS ELEVAGE** est née en 2023 à l'initiative de 3 coopératives : CUNIGUA, SICA MPG et CABRICOOP. Actuellement elle compte 51 adhérents (6 en lapins, 20 en caprins, 25 en miel). ALYANS est donc une coopérative à section qui prévoit aussi dans son objet de s'intéresser dans un second temps aux bovins, au porc créole (race locale) et à la volaille. La coopérative prévoit de commercialiser sa production aux GMS et en direct à différents autres magasins.

ALYANS élevage s'occupe de la commercialisation (en lapin et chèvres) et de la facturation depuis début 2023, mais les anciens groupements sont maintenus jusqu'à réception des dernières aides et cesseront ensuite leur activité. L'objectif du groupement est la mise en commun de l'ensemble des ressources, ce qui permettra par exemple d'engager des techniciens à plein temps. La partie administrative sera également mise en commun et le conseil d'administration comptera 2 sièges par filière. Le fait de mettre en place une structure nouvelle, sans antécédents, est également perçu comme un avantage pour attirer les producteurs et notamment les plus jeunes.

Les structures qui se regroupent au sein de la coopérative ALYANS ELEVAGE sont brièvement décrites ci-dessous.

**CUNIGUA** compte 9 adhérents répartis sur toute la Guadeloupe pour un volume d'environ 12 tonnes en 2022. Les adhérents ne produisent quasiment que du lapin et ont en moyenne 75 cages mères (jusque 200), soit un total d'environ 800 sur l'ensemble des adhérents. CUNIGUA estime qu'il y a environ 700 mères de plus en Guadeloupe, mais probablement détenues par des particuliers. En termes de fonctionnement, CUNIGUA bénéficie des services d'une technicienne de la Chambre d'Agriculture (une ancienne salariée du groupement), qui réalise une douzaine d'heures de conseil mensuellement, ainsi que les inséminations pour les adhérents. La prestation d'insémination est refacturée par le groupement à ses producteurs. Le groupement détient également des parts dans un abattoir et met en place un planning, afin que chaque producteur livre l'abattoir au moment adéquat. Le groupement vend à l'abattoir qui gère ensuite lui-même les débouchés finaux. Les adhérents bénéficient du POSEI via l'IGUAVIE et CUNIGUA.

CUNIGUA avait fait évoluer ses statuts pour créer une section volaille en raison de l'intérêt de quelques acteurs, mais aucune production n'a finalement été développée.

**CAPRICOOP** est la coopérative pour la filière ovin/caprin. Elle a été créée en 2005 et regroupe actuellement 90 producteurs dont seuls une trentaine sont actifs (c'est-à-dire qu'ils livrent au moins une fois par an). La majorité des producteurs de la coopérative sont des doubles actifs. La production du groupement a fortement baissé au cours de la dernière décennie, mais semble repartir à la hausse en 2022 avec une production de près de 7 tonnes. CABRICOOP s'occupe pour ses adhérents des achats d'alimentation groupés auprès de GMA, de racheter et revendre les animaux utilisés par l'INRAE dans le cadre de ses expérimentations et réalise régulièrement des réunions entre les membres pour l'échange et le partage d'expériences et de bonnes pratiques. La coopérative propose à ses adhérents un prix fixe au kilogramme, et les producteurs doivent respecter un poids minimum par animal. Elle paie également la prestation d'abattage à GESTAG (abattoir du Moule), les bouchers récupèrent ensuite directement leurs produits à l'abattoir. Le groupement ne travaille pas avec les GMS, car ne dispose pas de volumes suffisants.

Depuis 2014, la coopérative n'a plus de personnel technique ni administratif. C'est une des raisons pour laquelle elle se joint à Alyans Elevage. Cela lui permettra également d'accepter de nouveaux adhérents (une dizaine de demandes d'adhésion sont en cours). Par ailleurs, une structure administrative permettra d'accompagner les adhérents, notamment pour les dossiers FEADER, très importants, au vu des besoins en investissement de la filière, afin de pouvoir développer la production (clôture, distributeurs d'aliments etc.).

Le fonctionnement de la filière miel est assuré par plusieurs entités. D'une part, l'**APIGUA**, une association loi 1901 créée en 1983, regroupe 120 adhérents, amateurs et professionnels pour un total de 7 000 ruches et une production moyenne de miel de l'ordre de 100 tonnes par an. Son objectif historique est de défendre la profession et de proposer un encadrement technique, administratif et sanitaire à ses adhérents. Par ailleurs, l'association organise des formations, propose des conseils pour les bâtiments de miellerie et monte les dossiers de demande d'aide. Les adhérents de

l'APIGUA paient une cotisation comprise entre 50 et 330 € / an, dépendamment de leur nombre de ruches et bénéficient de l'encadrement et des réunions techniques gratuitement.

Jusqu'en 2017, l'association comptait 5 salariés, mais des retards de paiement d'aide durant plusieurs années ont épuisé la trésorerie de l'association qui a dû se réorganiser. La société SCEA O MIEL, créée en 2008, par un apiculteur du groupement est donc prestataire pour l'APIGUA pour les questions de conseil et d'encadrement technique.

La commercialisation collective en revanche est gérée par la **SICA Myel Péyi Gwadeloup**, qui rejoint ALYANS en 2023. La SICA se compose de 25 actionnaires producteurs (3 300 ruches, 45 tonnes de miel) et de 4 actionnaires non producteurs (grande distribution etc.). Elle se compose de 2 salariés qui devrait rejoindre Alyans prochainement et s'occupe du conditionnement du miel, de la commercialisation et de l'achat de matériel apicole pour ses adhérents. La moitié des volumes de la SICA étaient orientés vers la GMS, l'autre moitié vendue en vente directe. Si les aides sont essentielles pour la coopérative, celle-ci constate aussi que le POSEI n'est pas nécessairement attrayant pour les producteurs. Sur les 45 tonnes de miel produites par les adhérents, seules une dizaine de tonnes sont commercialisées en collectif et donne lieu à une aide POSEI. La vente en directe est plus avantageuse pour beaucoup, notamment avec la flambée des prix du miel et le paiement est immédiat qui est immédiat en vente directe. Le POSEI n'est donc pas nécessairement incitatif pour les apiculteurs.

La filière porcine est organisée autour de 2 coopératives. D'une part, **Karukéra Porcs**, une SCA créée en 2005 qui compte 14 membres pour environ 500 truies et une production annuelle de 550 tonnes de viande. Actuellement, le groupement n'accepte pas d'autres membres, car ceux-ci sont considérés comme trop petits. La règle d'apport est fixée à 80%, mais dans les faits, les producteurs livrent 100% de leur production à la coopérative.

La coopérative achète les animaux à ses adhérents, sous-traite l'abattage et récupère ensuite la viande qui sera travaillée dans son atelier de découpe. La commercialisation est assurée par la filiale UNIPORC qui compte dans son actionnariat Karukéra Porcs, ainsi que des actionnaires privés. Elle commercialise vers les GMS, les bouchers, la restauration hors domicile et la restauration collective. La coopérative emploie 5 salariés (secrétaire, comptable, commercial, boucher et vétérinaire).

D'autre part, la coopérative **COOPORG**, SCA mise en place en 2006 regroupe 12 membres et compte 3 salariés. La coopérative dispose d'un camion pour la logistique entre les exploitations et l'abattoir, et elle assure également de l'appui technique. Les circuits de distribution sont les GMS (60%) et les bouchers (40%) avec une tendance plutôt baissière pour les bouchers.

COOPORG dispose également d'une section volaille qui produit environ 160 tonnes par an avec une dynamique de croissance notable ces 5 dernières années.

**L'APLG**, l'Association des Producteurs Label de Guadeloupe, fondée en 2016, compte une douzaine de membres travaillant sur la volaille de chair et/ou les œufs. Cette structure se démarque en commercialisant ses produits sous des marques et labels distinctifs. Ainsi, elle propose des poulets de chair « sans OGM », des œufs « riches en oméga 3 », des œufs de plein air (code 1). Les producteurs travaillent également sur l'élevage de races à croissance lente. L'association dispose d'un centre d'emballage pour les œufs, qui est mis à disposition par une exploitation adhérente. Elle propose également du conseil technique et une formation sur les questions de biosécurité en élevage de « volaille ». Pour les achats, seuls les achats de poussins sont mutualisés. L'association travaille également sur différents projets, à titre d'exemple : projet de couvoir, projet sur le compostage des fientes et projet de casserie pour développer les ovoproduits.

Enfin la filière bovine se compose de 4 structures :

- SICA CAP'VIANDE,
- SICA PEBA,
- COOPEMAG (Marie-Galante),
- SICA SMART (Saint Martin).

**La SICA Cap'Viande** compte environ 325 adhérents apporteurs d'animaux qui doivent livrer un minimum de 75% de leur production. Elle compte aussi un certain nombre d'adhérents qui ne livrent pas, mais utilisent les services d'approvisionnement. Les adhérents sont situés sur l'ensemble de l'île, mais avec une concentration plus importante sur la Grande-Terre, et ont des profils variés :

- 40 % ont 5-6 hectares pour une moyenne d'une douzaine de vaches,
- 10% ont plus de 30 vaches,
- 50% sont des petits éleveurs disposant de 1 à 6 vaches.

La SICA compte 7 salariés répartis entre les services administratif, commercial, de livraison, technique et le magasin (matériel pour les animaux). CAP'VIANDE achète les bovins aux agriculteurs et sous-traite l'abattage (GESTAG) et la découpe via un atelier de découpe proche de l'abattoir. L'atelier de découpe appartenait à CAP'Viande, mais suite à différentes difficultés, il a été revendu au département, il y a quelques années. Cap'Viande propose également un service de livraison pour ses clients (80% GMS, le reste réparti entre les bouchers et la restauration collective).

La SICA propose un conseil technique, la réalisation des pesées, les déclarations de surface et le montage de dossier pour ses adhérents. Par ailleurs, elle mutualise les achats d'aliments et propose différents équipements pour le soin des animaux dans son magasin.

La **SICA PEBA** a été créée en 2006 et compte 60 adhérents. Le groupement a recours à des prestataires pour le transport et l'abattage (GESTAG), puis s'occupe de la commercialisation qui se fait uniquement vers les bouchers.

Le groupement négocie des tarifs d'aliments auprès de GMA, qui facture ensuite directement les adhérents, le groupement ne réalise aucune marge sur l'alimentation animale. Le groupement n'a pas de technicien, il réoriente dans la mesure du possible les adhérents vers des formations. La SICA reverse l'intégralité du POSEI (2,4 € / kg) à ses éleveurs, même la partie qu'elle peut conserver, afin de contrer au maximum l'attrait de la vente en direct aux boucheries. Elle ne demande pas le préfinancement de l'IGUAVIE pour ne pas engendrer de frais supplémentaires.

**COOPEMAG** compte 150 adhérents sur Marie-Galante. La fermeture de l'abattoir de Marie-Galante en 2015 a mis un coup d'arrêt au développement de la coopérative, qui était pourtant sur une bonne dynamique. Aujourd'hui, la structure a uniquement un rôle de revendeur d'aliment, elle achète en gros à GMA pour ses producteurs et organise des livraisons. La structure ne compte plus de salarié, le conseil d'administration s'occupe bénévolement des livraisons. Un projet de relance de l'abattoir est en place et devrait voir le jour en 2025, ce qui permettrait à la coopérative de reprendre ses activités sur la partie commercialisation.

Par ailleurs, la filière compte un organisme de sélection (Sélection Créole) et une structure professionnelle à vocation sanitaire (SANIGWA) créée en 2019, mais dont les activités semblent relativement limitées à ce jour, hormis sur les questions de décontamination liée à la chlordécone.

### 3.3.2 Poids de la structuration dans les filières animales

Pour l'estimation du poids de la filière structurée au sein des filières animales deux dimensions ont été appréhendées :

- Le poids en volumes, basé sur les données du RAE POSEI (tonnage total et tonnage des interprofessions envoyé à l'abattage). Les données recueillies au cours des entretiens sont venues confirmer ces chiffres.
- Les poids en nombre de producteurs/exploitations, basé sur la déclaration des OP quant à leur nombre d'adhérents, le nombre de détenteurs d'animaux en bovin et les données du recensement agricole de pour les autres filières.

Ces estimations présentent néanmoins certaines limites, notamment en ce qui concerne les volumes, il faut comprendre que les pourcentages ont été calculés sur les volumes présentés à l'abattage et donc dument enregistrés. Néanmoins, l'abattage clandestin reste à priori important en Guadeloupe, bien que difficile à chiffrer. Il concerne toutes les filières, beaucoup d'agriculteurs ou de particuliers ayant quelques poules, lapins ou caprins. Pour les bovins, les abattages clandestins sont également très présents, notamment accentués par les problématiques de chlordécone et de décontamination.

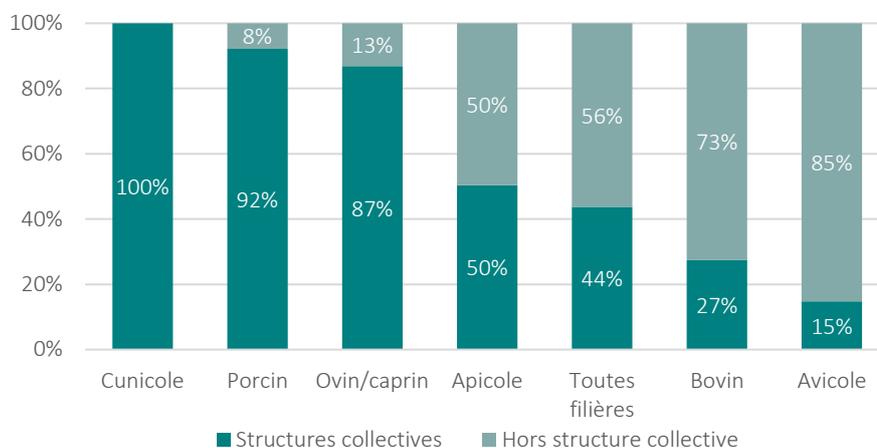
**Figure 46 : Hypothèses retenues pour la filière animale**

Filière	Production (tonnes)		Nombre d'exploitations / producteurs	
	Chiffres retenus	Source et temporalité*	Chiffres retenus	Source et temporalité*
Ovin/caprin	4,3 t	RAE POSEI 2021 – Volume présenté à l'abattage (t)	159 exploitations	RA 2020 – OTEX Ovin/Caprin
Bovin	1 364,3 t		6520 détenteurs	RAE POSEI 2021 – Détenteurs immatriculés
Apicole	113 t		200 apiculteurs	Estimation APIGUA
Cunicole	8,8 t		52 exploitations	RAE POSEI 2021
Porcin	1 175 t		938 exploitations	RAE POSEI 2021
Avicole	1 246 t		271 exploitations	RAE POSEI 2021

Source : Agrex Consulting

Sur l'ensemble des produits animaux (hors œufs – données indisponibles), en moyenne 44% des volumes transitent par les structures collectives. Ce taux varie selon la filière : 100% en cunicole, 92% en porcin, 87% en caprin et 50% en apicole, contre seulement 27% en bovin et 15% en avicole. Cela s'entend hors abattage clandestin, et il faut donc prendre ces chiffres avec précaution.

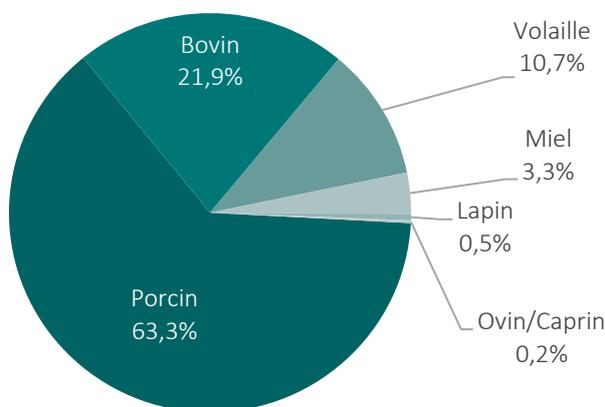
**Figure 47 : Poids des structures collectives dans les filières animales (en volumes)**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

Les volumes produits par la filière structurée sont très largement dominés par les volumes de porc (63%) et suivi du bœuf (23%) et de la volaille (11%).

**Figure 48 : Répartition des volumes de produits animaux produits via la filière structurée**

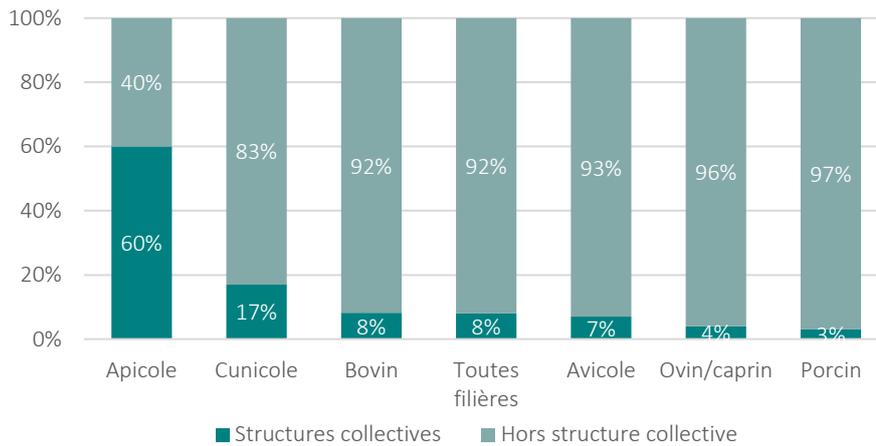


Sources : Agrex Consulting d'après le RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

En mesurant le poids de la structuration en nombre d'adhérents, on obtient des résultats inférieurs pour l'ensemble des filières à l'exception de la filière apicole. Ces taux plus faibles s'expliquent par :

- Le fait que les plus gros adhérents sont en général dans les coopératives (c'est le cas en bovin et porcin notamment).
- Le fait qu'un certain nombre de détenteurs d'animaux ne produisent pas de façon régulière, ce qui explique le nombre aussi important de détenteurs de bovins relativement à la production. Ainsi, un grand nombre de petits producteurs détiennent 1 ou 2 bovins au piquet et produisent peu régulièrement. On trouve deux raisons à cela : le manque de technicité impacte clairement la performance (non-identification des périodes de chaleurs par exemple etc.), mais également l'impact de la notion de « vache tirelire ». Les animaux sont conservés et destinés à être vendus/abattus uniquement en cas de difficulté financière au niveau de l'exploitation ou du foyer.

**Figure 49 : Poids des structures collectives dans les filières animales (en nombre d'exploitations)**



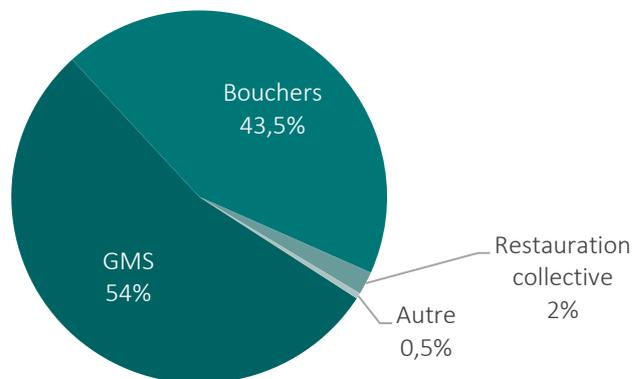
Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

L'estimation de ce poids de la structuration présente néanmoins certaines limites et il faut noter que la part des abattages clandestins ne peut être estimée. La part des volumes « structurés » est donc plutôt surévaluée.

Sur une production d'un peu plus de 3 900 tonnes, ce sont donc 1 710 tonnes qui transitent par les coopératives, le reste étant commercialisé en direct par les producteurs (en vente directe ou vers les bouchers etc.).

Les volumes des coopératives, toutes filières confondues hors œufs de consommation, sont principalement orientés vers les GMS (54% des volumes). Les boucheries récupèrent également 43,5% des volumes et les autres circuits sont tout à fait marginaux avec seulement 2% pour la restauration collective.

**Figure 50 : Circuits de distribution des volumes traités par les coopératives - secteur animal**



Basée sur les coopératives ayant fourni leurs données, soit 63% des volumes totaux des coopératives (970 tonnes environ)

Sources : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels.

### 3.4 AVANTAGES, FREINS ET LIMITES A LA STRUCTURATION

En Guadeloupe, la filière végétale et la filière animale ont fait des choix d'organisation différents qui ont été impulsés historiquement par les dispositifs de soutien public, avec pour la filière Fruit et Légumes une incitation plus ancienne à la reconnaissance en OP de par les exigences de l'OCM Fruits et Légumes. Concernant les filières animales, c'est le POSEI qui a, plus tardivement, incité à une structuration plutôt autour de l'interprofession. Ainsi actuellement, la filière végétale compte 4 OP reconnues et une structure à caractère interprofessionnelle agréée. Cette filière représente environ un tiers de la production maraîchère et fruitière de l'île. Au-delà de cette filière « structurée » existent un certain nombre de groupements de producteurs ayant des orientations notamment vers l'agroécologie et l'agroforesterie et qui tendent à se concentrer davantage sur l'appui technique que sur la mutualisation de la commercialisation. D'autre part, la filière animale, structurée au sein de son interprofession, est composée de différentes coopératives (n'ayant pas le statut d'OP), majoritairement organisées autour d'une filière principale, bien que certaines aient des positionnements

transverses sur plusieurs filières. La filière structurée représente environ 44% des volumes, sans compter les abattages clandestins, qui ont tout de même un poids non négligeable sur l'île. L'interprofession étant reconnue et permettant à ses adhérents de percevoir le POSEI, il semble que les groupements ne perçoivent pas la nécessité de s'orienter vers le statut d'OP.

#### 3.4.1 Les apports de la structuration

Si les deux filières présentent des organisations différentes, les avantages à rejoindre les filières structurées évoqués par les acteurs sont globalement similaires. Les principaux avantages mis en avant sont :

- Pour les deux filières :
  - Avantage commercial : Gain de temps et de tranquillité, puisque la commercialisation est gérée par l'OP. Cela permet également de se faire connaître et reconnaître par de gros acteurs de la distribution (GMS etc.) et donc de développer sa production.  
De plus, la mutualisation des volumes permet de développer certains marchés, notamment la GMS.
  - Au niveau technique : L'assistance technique régulière et/ou en cas de problème sanitaire ponctuel, ainsi qu'un appui vétérinaire pour les filières animales.
  - Au niveau financier : Négociation de prix par l'OP, stabilisation des prix dans la durée, aide au montage de dossiers de subvention et perception du POSEI.
  - Au niveau des équipements : La possibilité d'acquérir des équipements spécifiques en bénéficiant de subventions qui seraient difficiles à obtenir hors OP (montage des dossiers etc.), et qui peuvent conduire à une hausse de la production en quantité et/ou qualité (Ex : Camion frigorifique etc.).
- Spécificité pour les filières animales :
  - Les modalités d'approvisionnement avantageuses, notamment sur les coûts des aliments achetés en gros par les coopératives de la filière animale. En théorie, les mêmes avantages peuvent concerner les filières végétales, mais cela reste relativement peu développé en Guadeloupe.
  - La protection réglementaire avec l'accompagnement sur l'identification des animaux etc.
  - La coopérative peut faire le lien entre les différents producteurs pour le renouvellement et la reproduction.

#### 3.4.2 Les freins à la structuration

Malgré ces avantages, un certain nombre de freins restent très présents et limitent fortement l'attrait des filières structurées et leurs fonctionnements. Les principaux freins qui seront détaillés sont :

- Les délais de paiement des OP,
- L'attrait limité du POSEI,
- Le manque de support technique, administratif ou de planification au sein des OP / groupements,
- Le sentiment d'iniquité au sein des structures,
- La tradition des circuits courts et de la vente directe,
- Des éléments structurels de l'agriculture Guadeloupéenne qui entravent la structuration.

#### Délais de paiement des OP

Le premier frein mentionné par la quasi-totalité des acteurs rencontrés sont les délais de paiement en OP qui ne respectent pas toujours les délais théoriques de 30 ou 45 jours. Trois raisons expliquent le non-respect des conditions de paiement :

- Un manque de trésorerie structurel dans les OP/coopératives, puisque celles-ci se sont constituées avec un capital très faible et ne disposent pas des fonds de roulement nécessaires.
- Une mauvaise gestion éventuelle de l'OP/la coopérative, bien que les acteurs rencontrés semblent évoquer une amélioration au cours des dernières années.
- Le retard de paiement des clients du groupement et notamment de la restauration collective avec des paiements systématiquement tardifs, certains pouvant être retardés de plusieurs années. Cela a pu conduire certaines OP, notamment en végétal, à arrêter ou limiter la collaboration avec la restauration collective.

Le retard de paiement des OP/coopératives est réel, mais il faut nuancer le constat. D'une part, toutes les OP ne rencontrent pas les mêmes difficultés et si certaines sont régulièrement pointées du doigt pour leurs délais de paiement, d'autres mettent un point d'honneur à les respecter et elles considèrent d'ailleurs que le respect de ces délais est le 1<sup>er</sup> service qu'une OP ou coopérative puisse rendre à ses producteurs.

Le phénomène de retard rencontré par certaines OP / coopératives (actuel ou passé) a fortement marqué l'esprit des agriculteurs, notamment au sein des filières végétales, et l'idée que « les OP ne paient pas » semble largement partagée dans l'île et impacte donc l'ensemble de la filière structurée. Les OP partagent le constat et mettent en avant la nécessité de renforcer leur trésorerie.

Il faut également noter que même dans le cas où les délais de paiement sont respectés, ils restent longs pour les producteurs, qui peuvent obtenir un paiement immédiat (éventuellement en liquide) en vendant directement sur les marchés ou à des acteurs de proximité (boucher etc.).

### **Attrait limité du POSEI**

Le conditionnement du POSEI à l'appartenance à une structure collective a été l'un des moteurs du développement de la structuration. D'ailleurs, certains acteurs ne cachent pas le fait que leur structure ait été créée dans l'unique but de percevoir les aides. Aujourd'hui encore, la possibilité de percevoir le POSEI en rejoignant une structure collective est un des premiers arguments mis en avant. Cependant l'attrait réel du POSEI semble être à temporer pour 3 raisons :

- Les prix en vente directe sont bien souvent équivalents voire supérieurs aux prix proposés par les OP/coopératives, même en incluant le POSEI,
- Le coût des OP est important et vient limiter l'attrait du POSEI. En effet, les cotisations aux OP en végétal par exemple peuvent atteindre plusieurs centaines d'euros par tonne. Le coût « d'accès » au POSEI est donc important et à mettre en parallèle avec le montant de l'aide (Ex : aide à la commercialisation locale en végétal hors SIQO comprise entre 200 et 400 € par tonne).
- Les délais de versements relativement longs du POSEI sont également évoqués. Plusieurs acteurs mentionnent qu'il serait bénéfique de travailler à l'obtention d'un préfinancement des aides POSEI pour les filières végétales, à l'instar de ce qui se pratique pour les filières canne et banane et dans une moindre mesure en élevage. Cela pourrait en effet être élément facilitateur pour faire adhérer les producteurs, néanmoins la part du POSEI reste limitée face au prix réel de la marchandise et travailler sur les délais de paiement des produits semble prioritaire.

### **Manque de support technique, administratif ou de planification au sein des OP / groupements**

Un certain nombre d'agriculteurs ont pu être déçus de leur expérience en OP, et au-delà des problèmes de paiement, plusieurs raisons sont évoquées : manque de planification, de support technique, manque d'accompagnement administratif (certaines OP n'accompagnent pas les agriculteurs pour les demandes de MAEC ou déclaration de surfaces etc.), impression d'iniquité au sein de l'OP etc.

Certains producteurs déplorent un manque d'accompagnement technique de la part des OP ou coopératives. Les situations sont différentes d'une structure à l'autre : si pour certaines OP le ratio nombre de techniciens / nombre de producteurs semble adapté, d'autres n'ont pas ou plus de technicien. Les disparités en termes de qualité/fréquence du conseil technique proposé sont fortes.

Sur la question de la planification, en végétal, certains acteurs mentionnent le manque d'organisation au sein même de l'OP et certains déplorent également le manque de concertation entre les 4 OP, qui conduit à une surproduction de certains produits à certaines périodes et entraîne une baisse des prix, alors que la planification et le lissage de la production font partie des rôles clés des OP.

### **Sentiment d'iniquité au sein des structures**

Au sein de la filière végétale, le sentiment d'inégalité de traitement entre les producteurs d'une OP provient notamment de la mainmise, réelle ou perçue, de certains acteurs. En effet, le fait que certains producteurs adhérents possèdent les sociétés commerciales partenaires des OP interpelle et mène, dans certains cas, à la priorisation de la commercialisation de la production de certains plutôt que d'autres et à une absence de transparence sur les prix pratiqués. Ces expériences

entachent durablement la perception de la filière structurée et engendre une certaine méfiance, voire animosité à l'égard de la filière structurée.

Au sein des filières animales, l'absence d'équité au sein de certaines structures est également évoquée comme un frein à la structuration (pour les producteurs et pour les coopératives). Certains acteurs par exemple, pointent du doigt l'omniprésence de certaines structures ou personnes au sein des filières. Si le cumul de mandat ou le positionnement transverse de certains acteurs n'est pas un problème en soi, cela peut créer des tensions avec les autres acteurs de la filière qui perçoivent un déséquilibre des pouvoirs et des structures collectives qui ne sont pas nécessairement au service de tous.

De même pour certains acteurs, le frein principal à la structuration réside dans l'absence de stratégie collective au sein du groupement, éclipsée par les ambitions de développement individuel, notamment au niveau des dirigeants.

Enfin, bien que ce sentiment ne soit pas partagé par l'ensemble des adhérents, certains membres de l'IGUAVIE ne se sentent pas véritablement représentés au sein de l'interprofession. Par voie de conséquence, ils estiment que leur voix n'est pas portée jusqu'aux instances décisionnaires notamment de l'ODEADOM.

### **La tradition des circuits courts et de la vente directe**

Les circuits courts et la vente directe sont également très ancrés dans la culture guadeloupéenne. Il apparaît donc tout à fait logique pour les producteurs de recourir à ces circuits, d'autant qu'ils permettent un paiement immédiat et le plus généralement en liquide. Les prix obtenus en vente directe semblent également pouvoir atteindre, voire dépasser les prix obtenus en OP, POSEI inclus. Notons également que certains agriculteurs semblent préférer vendre en direct aux grossistes, qui, contrairement aux OP, disposent de la trésorerie nécessaire pour des paiements rapides.

La perte du contact avec le consommateur, du lien social et de la maîtrise des marchés est également mise en avant. D'autre part, certains acteurs voient une contradiction entre le choix de favoriser la structuration en OP, qui tend à favoriser des filières plus ou moins longues visant en partie la GMS et la restauration collective, et les injonctions sociétales à produire localement, en circuit court et en maintenant la valeur ajoutée chez le producteur, qui semble être mieux servi par la commercialisation en vente directe.

### **Des éléments structurels de l'agriculture Guadeloupéenne qui entravent la structuration.**

Enfin, un certain nombre d'éléments moins directement liés à la structuration sont évoqués par les groupements et considérés comme des facteurs limitants.

Au sein des filières végétales, c'est la concurrence de l'informel qui est mise en avant, car elle tend à faire baisser les prix. Une part non négligeable de la production est commercialisée en bord de route. Enfin, d'après certains acteurs, il existerait une part d'importation informelle, en provenance des îles voisines (république Dominicaine etc.) qui peut éventuellement conduire à une « Guadeloupéisation » de produits qui sont en réalité importés. Pour certains acteurs, la lutte contre la vente informelle est un enjeu prioritaire, dans la mesure où elle constitue une concurrence déloyale, présente des risques sanitaires (manque de traçabilité des produits) et entache la compétitivité des filières structurées. D'autres en revanche, considèrent que malgré la réalité de ce problème, il y a d'autres leviers à actionner pour encourager la structuration.

Pour la partie animale, encore plus qu'au sein des filières végétales, il existe des difficultés structurelles au niveau de la production qui entravent le développement et la pérennité des filières. La structuration de la commercialisation est importante, mais ne pourra pas tout résoudre. Globalement les besoins en viande ne sont pas couverts par la production locale, l'identification des marchés n'est donc pas la plus grande difficulté (bien que la compétitivité prix face au produit d'import et « de dégagement » soit un enjeu). En revanche, les problématiques techniques et d'installation sont fortes et ne peuvent pas être uniquement solutionnées au niveau des coopératives, des appuis d'organismes techniques, sanitaires et des pouvoirs publics sont essentiels. Sans être exhaustif, les principaux problèmes rencontrés sont :

- Les difficultés d'accès au foncier,
- Les problématiques sanitaires avec notamment une recrudescence des problèmes de galle etc.
- Les vols et attaques de chiens errants très fréquentes sur les troupeaux,
- Le coût de l'installation, très important pour certains élevage (par exemple : 17 000 €/troupeau),
- La transmission de l'exploitation.

### 3.4.3 Synthèse des apports et freins à la structuration

Les différents éléments indiquent donc que les avantages à rejoindre une OP sont limités pour les petits producteurs, notamment s'ils ont une production diversifiée (plus facile à écouler en direct qu'une quantité importante d'un unique produit). Les délais et prix pratiqués sont des freins importants et l'aide POSEI ne suffit pas à contrebalancer la possibilité d'un paiement immédiat, en liquide et sans contrôle. La crainte des contrôles (des OP, du POSEI, de la DAAF etc.) est forte chez les agriculteurs. Par ailleurs, le fait de rejoindre une OP constitue pour beaucoup une contrainte et une impression de perte de maîtrise de sa production. L'obligation de livraison de la totalité de la production notamment est limitante pour les petits producteurs. Les dérogations existent, mais semblent peu connues des producteurs / peu pratiquées par les OP et restent au maximum limitées à 25% des volumes de production en végétal (plus généralement 5%).

Par ailleurs, certains groupements refusent des producteurs de trop petite taille. Intégrer de nombreux petits producteurs conduirait à augmenter les besoins en termes d'accompagnement (temps administratif et d'animation technique, multiplication des points de collecte etc.), pour un accroissement de chiffre d'affaires marginal. Néanmoins cela pose une réelle question d'égalité d'accès au POSEI. En effet, le POSEI est conditionné à la structuration, qui est elle-même refusée à certains.

Pour les « gros producteurs », le système d'OP/coopérative semble plus attrayant. Ceux-ci craignent moins les contrôles et sont plus habitués aux démarches administratives, et l'attrait du POSEI est plus clair. Par ailleurs, les exploitants ayant des volumes conséquents (pour un même produit) auraient davantage de difficultés à les écouler en direct. Ils ont donc un intérêt réel à s'orienter vers une stratégie de mutualisation de la commercialisation. Par ailleurs, les producteurs qui ont développés leurs propres circuits de distribution ont tendance à rejoindre les OP, avec leur société de commercialisation. Ces derniers ne recherchent pas d'accompagnement à la commercialisation, mais plutôt les apports techniques, administratifs (notamment dossier POSEI, et suivi législatifs), ainsi que la mutualisation du matériel. Si cette pratique a certainement permis de convaincre des producteurs de rejoindre les structures collectives, elle questionne la réalité même de l'OP, puisque les agriculteurs conservent dans les faits, des fonctionnements et des intérêts indépendants. Par ailleurs, c'est un frein à l'adhésion de certains agriculteurs au sein des groupements.

D'autre part, on constate que le nombre d'OP en végétal et de coopérative en animal est relativement important, au vu de la taille du territoire et des volumes commercialisés. C'est d'autant plus important à souligner, que certaines structures sont dans des situations difficiles économiquement. Des regroupements seraient favorables et permettraient de construire des structures plus solides, gagner en compétitivité et travailler sur les problématiques de trésorerie. Néanmoins, des problématiques humaines demeurent et il apparait assez clairement que les OP végétales et les coopératives animales ne se regrouperont pas spontanément.

Enfin, un des objectifs de la structuration serait de pouvoir toucher la restauration collective. Néanmoins, actuellement la structuration des OP végétales en Guadeloupe ne répond que très peu à cet objectif. En effet, 2 des OP ne travaillent pas du tout avec la restauration collective, une a suspendu cette activité et la dernière l'a drastiquement réduite passant de 25% des volumes en restauration collective à moins de 10% en quelques années. Du côté des filières animales, le constat est le même avec un faible niveau de livraison à la restauration collective. Les acteurs sont unanimes et mettent clairement en cause l'importance des délais de paiement des opérateurs de la restauration collective. La mise en place de la plateforme CHORUS était porteuse d'espoir, quant à l'amélioration des délais, mais ne semble pas avoir eu d'impact.

### 3.4.1 Conclusion sur la structuration des filières en Guadeloupe

#### **Filières animales**

Pour les filières d'élevage, les constats sont variables d'une filière à l'autre, avec des niveaux d'organisation différents. La filière porcine est bien structurée. Plusieurs filières se regroupent actuellement au sein d'une coopérative unique ce qui est un signal encourageant pour la structuration, avec un pas supplémentaire vers la mutualisation des moyens et le renforcement des structures collectives. C'est pour la filière bovine, que les difficultés semblent les plus importantes avec une multiplicité de détenteurs indépendants, et un niveau de professionnalisation global de la filière assez limité en raison d'un cruel manque d'accompagnement technique (problème sanitaire, faible taux de reproduction, bêtes mal

engraissées etc.). Pour la volaille de chair, la structuration se construit, mais reste limitée à ce stade et sur la filière œuf, le niveau de structuration est très bas, pourtant il semble que l'île, soit globalement autonome en œuf. En revanche, plusieurs acteurs soulignent le besoin de structurer cette filière, notamment pour se positionner sur le segment des ovoproduits, qui est actuellement largement dépendant des importations (nécessité de se structurer pour alimenter une casserie etc.).

Le tableau ci-dessous synthétisent quelques indicateurs clé de la structuration des filières. Ces indicateurs sont basés sur les données des coopératives avant le regroupement de 3 d'entre elles au sein d'Alyans Elevage.

**Figure 51 : Indicateurs clés – Structuration de la filière élevage en Guadeloupe**

Indicateurs	Moyenne coopératives
Nombre de groupements sur le territoire	9
Nb adhérents par structure	71
Tonnage par structure (t)	172 t
Tonnage par producteur en structure collective (t)	2,4 t
Chiffre d'affaires moyen par structure (€)	950 000 €
Nombre d'ETP moyen par structure	2,7
Nombre de techniciens par structure (en ETP)	0,3
Ratio nombre d'adhérents par ETP technicien	207
Part des structures travaillant avec la restauration collective	10% des structures
Poids des structures au sein de la filière (volume)	44%

Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels

### Filière végétale

Globalement, il semble que la structuration des filières végétales en Guadeloupe soit à deux vitesses, avec d'une part une filière structurée reconnue qui remplit globalement son rôle en termes de commercialisation, bien qu'elle ne traite qu'un tiers des volumes produits sur l'île. Ce système séduit un certain nombre d'agriculteurs et semble particulièrement attractif pour les agriculteurs de taille relativement importante, bien que des « petits producteurs » y participent également. Néanmoins, la question des délais de paiement, de l'équité entre les adhérents et certaines lourdeurs administratives freinent un grand nombre de producteurs, notamment les plus petits qui ne perçoivent pas d'intérêt particulier à rejoindre les OP.

En parallèle, différentes formes de groupement émergent, certaines avec une petite activité de commercialisation, mais la plupart sont organisées autour des questions de partage, d'accompagnement technique et administratif, de formation ou de projet de relance de filière. Dans une certaine mesure, ces groupements apportent un soutien que nombre d'acteurs estiment ne pas recevoir de la part des OP ou de la chambre d'agriculture. Ces structures permettent également de s'affranchir de certaines contraintes administratives ou réglementaires, telles que l'obligation d'apport totale à une OP qui freinent un certain nombre de producteurs. Ces structures évoquent globalement deux sujets importants : d'une part, le fait qu'elles se sont développées et fonctionnent avec pas ou très peu d'aides publiques et l'absence de visibilité ou de « porte d'entrée » au sein des pouvoirs publics, tel que l'ODEADOM.

**Figure 52 : Indicateurs clés – Structuration des filières végétales en Guadeloupe**

Indicateurs	Moyenne OP
Nb d'Op sur le territoire	4
Nb adhérents par OP	30
Tonnage par OP (t)	3 000 t
Tonnage par producteur en OP (t)	120 t
Chiffre d'affaires par OP (€)	3 850 000 €
Nombre d'ETP moyen par structure	6,5
Nombre de techniciens par structure (en ETP)	1,75
Ratio nombre d'adhérents par ETP technicien	17
% d'OP disposant d'un PO	75%
Part des OP travaillant avec la restauration collective	25%
Nb de société commerciales moyen par OP	5
Poids des OP au sein de la filière (en volume)	33,7% (23 % hors melon)

Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels

## 4. ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION EN GUYANE

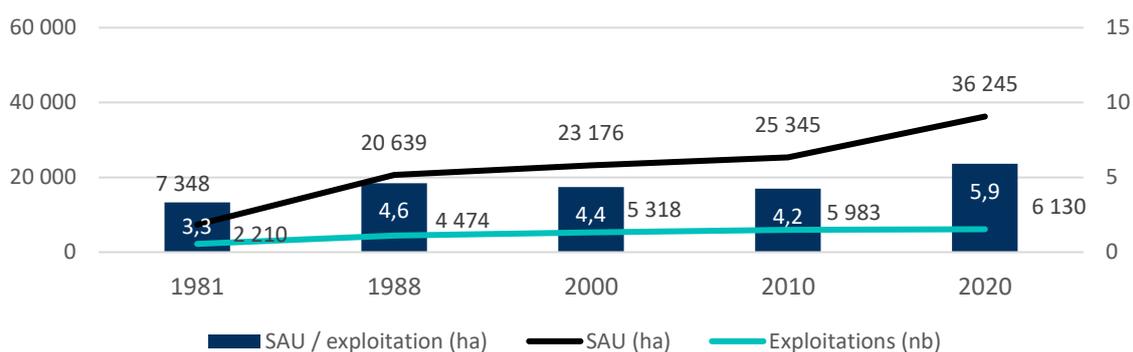
La présentation des résultats de l'état des lieux de la structuration en Guyane se compose de quatre parties :

- Quelques chiffres clés sur l'agriculture guyanaise, qui permettent de contextualiser l'analyse,
- Une analyse de la structuration des filières végétales qui reprend un panorama des acteurs en présence, et qui permettra de mesurer le poids des filières structurées,
- Une analyse des filières animales sous le même format que les filières végétales,
- Une synthèse sur les avantages et les freins à la structuration en Guyane.

### 4.1 L'AGRICULTURE GUYANAISE – CHIFFRES CLES

Le développement de l'agriculture en Guyane est assez récent. Durant les 40 dernières années, le département a vu sa SAU augmenter, passant de 7 348 ha en 1981 à 36 245 ha en 2020. L'Etat français a cédé environ 25 000 ha de forêts entre 2000 et 2022, dont 38 % sont dédiés à la petite agriculture. Par ailleurs, un processus de rétrocession des terres est en cours depuis la signature du Plan d'Urgence par l'Etat en 2017. Il engage ce dernier à céder gratuitement 250 000 hectares à la Collectivité Territoriale de Guyane, notamment au profit des agriculteurs. Le nombre d'exploitations est également en hausse et a presque triplé en 40 ans (2 210 en 1981 contre 6 130 en 2021). Dans un même temps, une augmentation de la taille moyenne des exploitations est observée sur les quarante dernières années, en particulier durant la dernière décennie. En 2020, la surface moyenne atteint 5,9 ha / exploitation. Toutefois, une grande diversité de tailles d'exploitations est observée en Guyane, le modèle de petites exploitations vivrières étant prédominant. Ces dernières sont menées selon la technique traditionnelle de l'abattis brûlis, leur taille n'excédent rarement 2 ha.

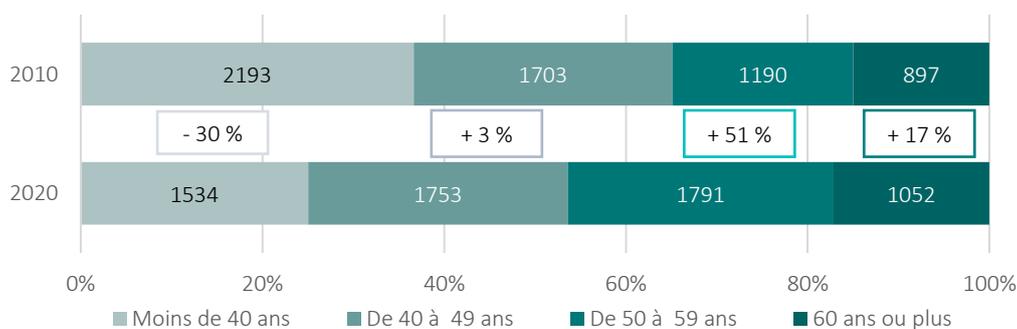
Figure 53 : SAU, nombre d'exploitations et taille moyenne par exploitation



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

En 2020, les exploitations agricoles guyanaises représentent 12 650 ETP, contre 4 792 ETP en 1988 (augmentation de 164%). Cette évolution s'est accompagnée d'une augmentation importante de la main d'œuvre permanente non familiale et des saisonniers, aux dépens de la main d'œuvre des chefs d'exploitations.

Figure 54 : Nombre d'exploitations selon l'âge du chef d'exploitation

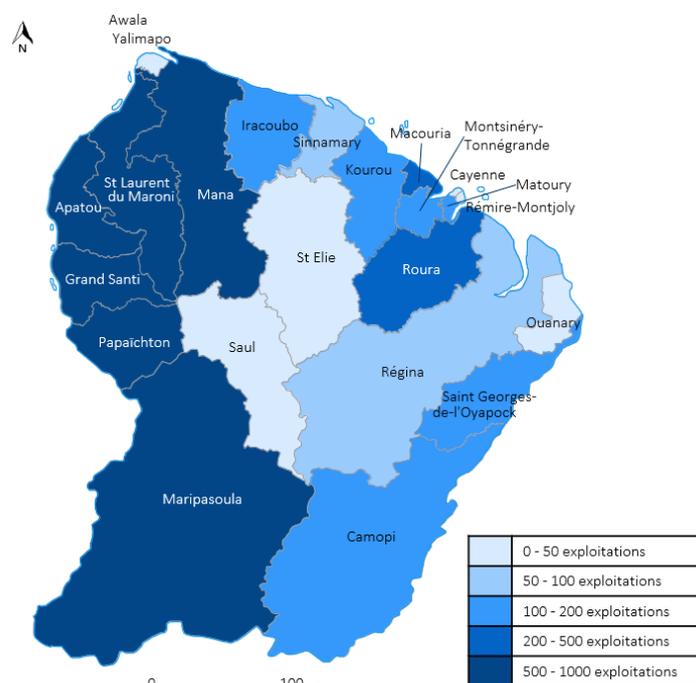


Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

En Guyane, plus de 45% des chefs d'exploitation ont plus de 50 ans en 2020, contre 35% en 2010. Le nombre d'exploitants de 40 à 49 ans est resté relativement stable durant cette décennie. Les chefs d'exploitations de moins de 40 ans en revanche ont vu leur nombre diminuer de 30%, passant de 2 193 à 1 534. En 2020, ils ne représentent plus qu'un quart des exploitants. Ces chiffres illustrent les difficultés de renouvellement des générations qui touche l'agriculture en Guyane, à l'image de ce qui se passe dans les autres DOM, ou en France métropolitaine. En effet, les producteurs des communautés Hmong arrivés dans les années 80 en Guyane arrivent en retraite, et peinent aussi à intéresser les plus jeunes à l'agriculture.

L'Ouest de la Guyane possède le plus grand nombre d'exploitations agricoles, les 6 communes situées entre Mana et Maripasoula comptant respectivement entre 500 et 1 000 exploitations déclarées. Cette forte concentration s'explique par la présence de nombreux petits producteurs, pratiquant une agriculture vivrière sur abattis. A noter que la situation économique de ces producteurs est précaire, beaucoup ne possédant pas de titres de propriété. Par ailleurs, le nombre d'exploitations totales sur cette zone est sous-estimé du fait de la présence de nombreuses structures non déclarées. Les exploitations se concentrent également dans le Nord, zone où se concentre de principaux marchés et acteurs de la commercialisation.

**Figure 55 : Nombre d'exploitations agricoles en Guadeloupe par commune**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

En 2020, la SAU moyenne atteint 5,9 ha par exploitation. Les structures de moins de 20 ha sont toujours majoritaires (96 % des exploitations). Toutefois, le nombre d'exploitations de plus de 100 ha est en augmentation, passant de 14 exploitations en 2010 à 24 en 2020. Les exploitations de tailles intermédiaires (entre 20 à 100 ha) progressent fortement également.

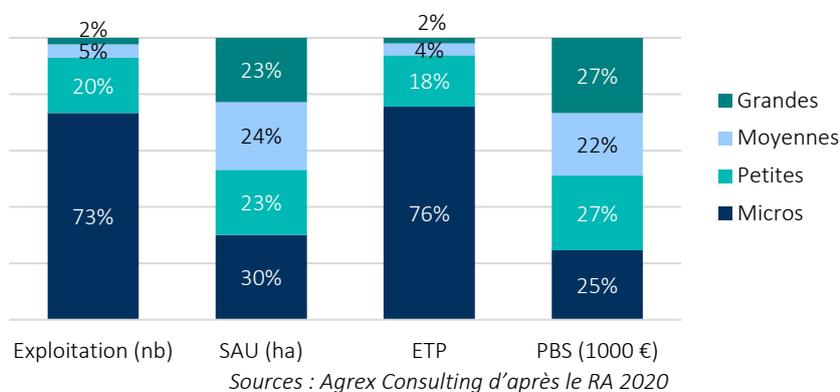
**Figure 56 : Nombre d'exploitations par tranche de taille**

SAU	2010	2020	Evolution 10/20
< 20 ha	5 880	5 880	0%
20 - 50 ha	52	152	192%
50 - 100 ha	23	50	117%
100 - 200 ha	14	24	71%
>= 200 ha	14	24	71%

Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Bien que les grandes structures ne représentent que 2% des exploitations et des ETP, elles contribuent à 27% du Produit Brut Standard. Par ailleurs, 73% des exploitations guyanaises sont des micro-exploitations (PBS inférieur à 25 000€), mais ne couvrent que 30% de la SAU et ne contribuent qu'à 25% de production en valeur. Enfin, les petites exploitations représentent 23% de la SAU, tout en participant à hauteur de 27% au PBS et à 18% des ETP.

**Figure 57 : Nombre d'exploitations, SAU, ETP et PBS par catégorie de taille en 2020**



En 2020, la SAU moyenne des micro-exploitations en Guyane est de 2,4 ha, contre 59 ha pour les grandes exploitations. Leurs profils sont très différents : la productivité est bien plus importante dans les grandes structures (à plus de 200 000€ de PBS/ETP), que dans les micro-exploitations (5 400€). Les petites exploitations se caractérisent par une absence de mécanisation, et la majorité des tâches sont effectuées manuellement. Le Produit Brut Standard s'élève ainsi à 11 500 € en moyenne dans les micro-exploitations et 398 800 € pour les plus grandes.

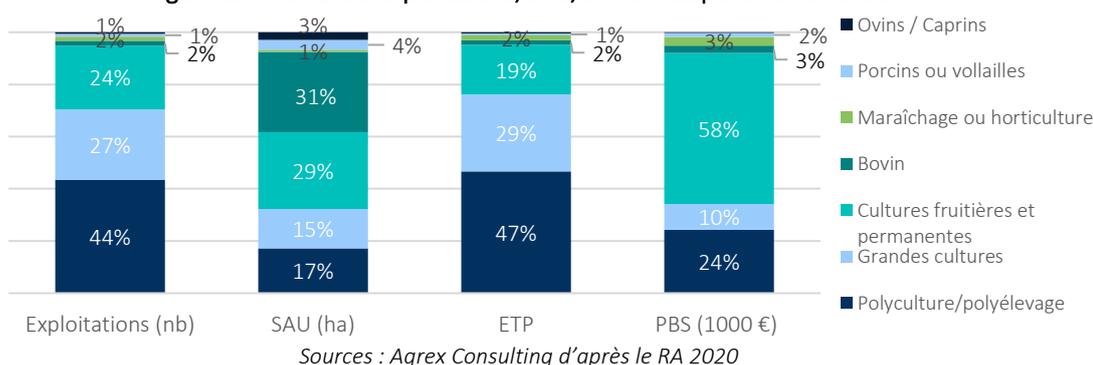
**Figure 58 : Caractéristiques moyennes par taille d'exploitation en 2020**

	Micro	Petite	Moyenne	Grande
SAU moyenne / exploitation (ha)	2,4	6,9	30,4	59,0
ETP moyen / exploitation	2,13	1,91	1,84	1,79
ETP moyen / ha	0,88	0,28	0,06	0,03
PBS moyenne / exploitation	11 500 €	46 100 €	163 000 €	398 800 €
PBS moyenne / ETP	5 400 €	24 200 €	88 600 €	223 400 €
PBS moyenne / ha	4 700 €	6 700 €	5 400 €	6 800 €

Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

En 2020, les exploitations spécialisées en polyculture et polyélevage sont les plus nombreuses, représentant 44% des exploitations guyanaises, 17% de la SAU et contribuant à 24% de la production de valeur. Cette forte proportion s'explique par la présence d'exploitations traditionnelles de type « jardin créole », associant diverses cultures fruitières et légumières. Ce sont les exploitations en cultures fruitières et permanentes qui contribuent le plus au PBS (58 %), alors qu'elles concentrent 29% de la SAU. La production d'agrumes est porteuse et tend encore à se développer, à la fois pour le marché du frais et de la transformation. Enfin, les filières animales sont dominées par la filière bovine, qui représente 31 % de la SAU, mais uniquement 3 % du PBS. En dehors de la production d'œufs, les autres filières animales sont moins présentes.

**Figure 59 : Nombre d'exploitations, SAU, ETP et PBS par OTEX en 2020**



En Guyane, il existe trois principaux types d'exploitations :

- Les petites exploitations traditionnelles qui pratiquent la technique de l'abattis-brûlis. Elles représentent près de 80 % des structures agricoles guyanaises. Cette typologie est en hausse entre 2010 et 2020.
- Les exploitations d'élevage, notamment de bovin, dont le nombre progresse sur la dernière décennie. En revanche, une baisse notable de l'élevage porcin et volaille est enregistrée sur cette même période.
- Enfin, les exploitations maraîchères sont particulièrement présentes entre Cacao et Javouhey. Ces exploitations sont principalement détenues par la communauté des Hmong.

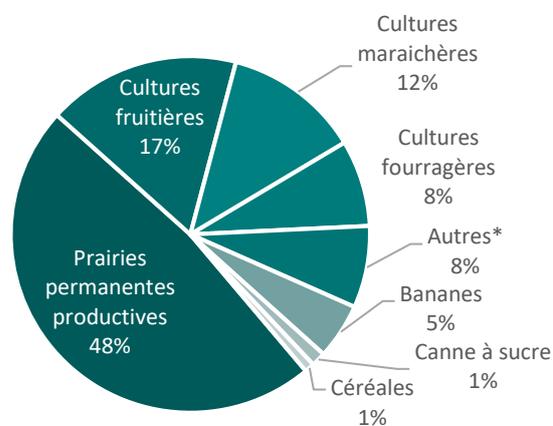
Une baisse du nombre d'exploitations en grandes cultures est notée, s'expliquant principalement par une forte diminution de la production de riz, la rizière à Mana n'ayant pas réussi à perdurer. Une baisse de la production de canne à sucre est également enregistrée.

**Figure 60 : Nombre d'exploitations par OTEX**

OTEX	2010	2020	Evolution 10/20
Polyculture ou poly-élevage	1175	2665	127%
Grandes cultures	3608	1650	-54%
Cultures fruitières et permanentes	920	1497	63%
Bovin élevage et viande	82	113	38%
Maraîchage ou horticulture	58	98	69%
Porcins ou volailles	114	63	-45%
Ovins / Caprins	17	39	129%

Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Les prairies permanentes productives couvrent la 48% de la SAU Guyanaise. Les cultures fruitières et maraîchères suivent, et représentent respectivement 18% et 12% de la SAU. La canne à sucre et la banane couvrent quant à elles 1% et 5% de la SAU.



**Figure 61 : Utilisation de la SAU en 2020 (% en ha)**

\*Autres = oléagineux, protéagineux, autres terres arables

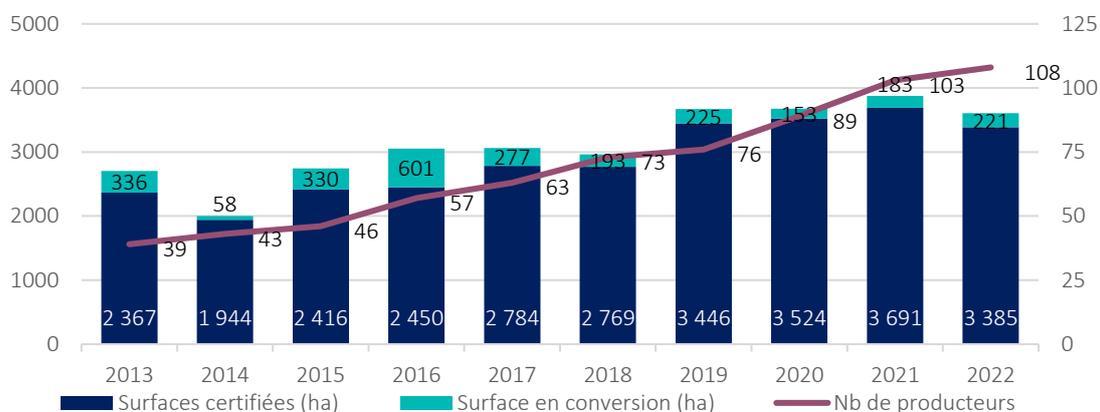
Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Les exploitations traditionnelles en Guyane se caractérisent par la production des nombreux fruits, légumes et animaux sur une même exploitation. Ce type de culture, de type « jardin créole » est principalement représenté par l'OTEX polyculture-polyélevage. Les cultures et animaux produits à l'échelle d'une exploitation sont très variés. Les exploitations spécialisées dans la culture de fruits sont également fréquentes, principalement au centre et au Nord du territoire. Ce sont généralement des exploitations de tailles plus importantes.

Le nombre de producteurs engagés en agriculture biologique a presque triplé entre 2013 et 2022 en Guyane, passant de 39 à 108. Toutefois, du fait de l'augmentation des surfaces agricoles en Guyane, la part de la SAU bio sur le territoire entre 2013 et 2022 est stable. Dans les filières végétales, on compte aujourd'hui 3 385 ha certifiés bio, contre 2 367 en 2013 (+ 43%). Les surfaces fourragères et les prairies représentent 71 % des surfaces bio. La filière biologique représente ainsi près de 10% des surfaces guyanaises. Toutefois, des freins techniques importants sont rencontrés par les producteurs, les conditions climatiques sur le territoire complexifiant la conversion en biologique.

On compte également une quinzaine d'ateliers animaux engagés en agriculture biologique, principalement en systèmes bovins allaitants ou poules pondeuses.

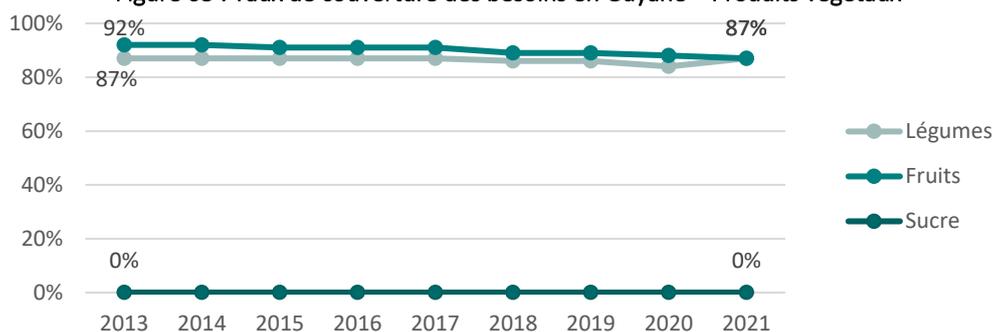
**Figure 62 : Surfaces certifiées bio et en conversion et nombre de producteurs (en végétal) engagés en Guyane**



Sources : Agrex Consulting d'après l'Agence Bio

L'autonomie alimentaire est un enjeu important de l'agriculture guyanaise. Le taux de couverture est élevé pour les fruits et les légumes (87 %). La couverture est très bonne en ananas (99 %), en banane, en mangue et en goyave (100 %). Les taux de couverture sont un peu plus faibles en melons (65 %), tomates (57 %) et piments/poivrons (78 %).

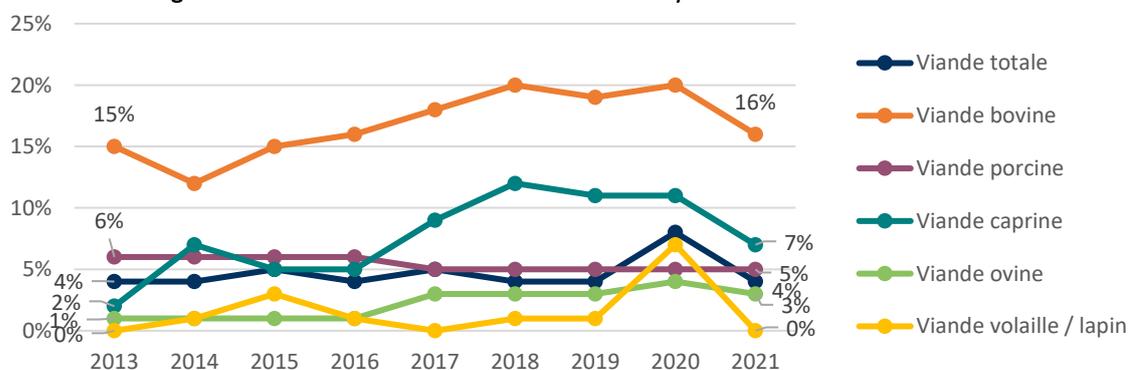
**Figure 63 : Taux de couverture des besoins en Guyane – Produits végétaux**



Sources : Agreste, Comptes régionaux de l'agriculture, DGDDI, FranceAgriMer, ODEADOM

Le taux de couverture globale pour les produits animaux est de 4 %, ce qui est très faible, et connaît une tendance baissière ses dernières années (particulièrement en 2021). Le taux de couverture de la viande volaille est le plus faible : 0% en 2021, et en baisse de 7 points par rapport à 2020. La production de volaille de chair reste toujours présente en Guyane, mais demeure assez faible. Il est à noter que les taux de couverture semblent élevés. Ils sont calculés par la méthode du bilan.

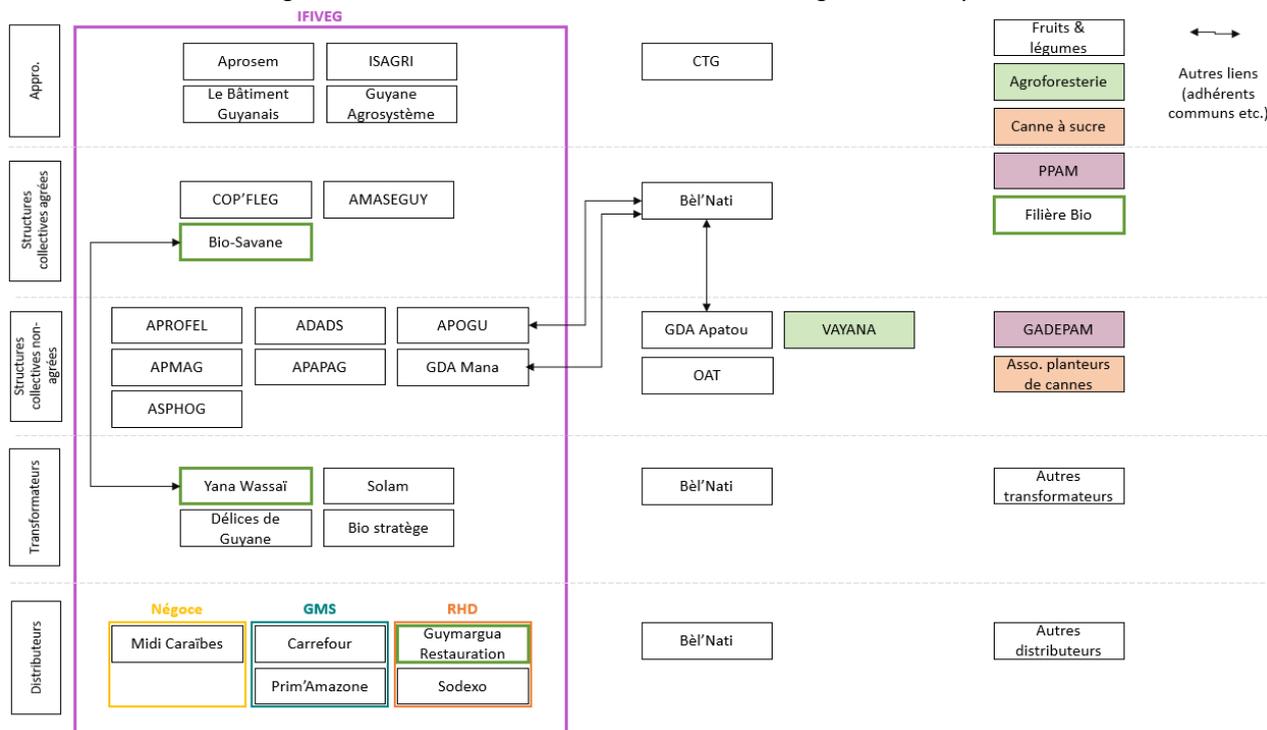
**Figure 64 : Taux de couverture des besoins en Guyane – Produits animaux**



Sources : Agreste, Comptes régionaux de l'agriculture, DGDDI, FranceAgriMer, ODEADOM

## 4.2 ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES VEGETALES

Figure 65 : Schéma de la structuration des filières végétales en Guyane



Source : Agrex Consulting

#### 4.2.1.1. La structure interprofessionnelle

La filière végétale de la Guyane est fédérée par une association à caractère interprofessionnel : l'IFIVEG (Interprofession des filières végétales de Guyane) qui a été créée en 2012. Avant cette date, c'est l'APIFIVEG (Association de préfiguration interprofessionnelle des filières végétales de Guyane) qui assurait la fonction de représentation des filières végétales. Des démarches sont en cours pour obtenir la reconnaissance de la structure en tant qu'interprofession.

Figure 66 : Objectifs prioritaires et opérationnels portés par l'IFIVEG

Objectifs prioritaires	Objectifs opérationnels
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Encadrer la structuration de la filière fruits et légumes en Guyane,</li> <li>→ Représenter les acteurs de la production, notamment la petite agriculture vivrière,</li> <li>→ Identifier la demande en fruits et légumes sur le territoire,</li> <li>→ Augmenter la production, principalement la production maraîchère et d'agrumes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Favoriser l'organisation des producteurs en favorisant l'adhésion à des groupements,</li> <li>→ Mettre en place des actions de recherches afin d'améliorer la gestion technique des cultures,</li> <li>→ Accompagner la mise en place de filières de qualités, pour la consommation brute ou transformée,</li> <li>→ Réaliser un observatoire des marchés pour comprendre les besoins de consommateurs.</li> </ul>

Source : Note IFIVEG, avril 2023

En Guyane, il n'y a pas d'organisation de producteurs reconnue, mais il existe plusieurs structures collectives agréées, et l'IFIVEG a parmi ses 25 membres :

- 4 acteurs de l'approvisionnement : Aprosesm, ISAGRI, le bâtiment guyanais, Guyane Agrosystème
- 3 structures collectives agréées : COP'FLEG, l'AMASEGUY, Bio-Savane. Bèl'Nati est la quatrième structure agréée de Guyane pour la filière végétale, mais cette dernière n'est pas adhérente à l'interprofession végétale.
- 7 associations de producteurs non-agrégées,
- 4 agro-transformateurs : Solam, Yana Wassai, Délices de Guyane, Bio stratégie.

- 5 distributeurs, dont 1 négoce (Midi Caraïbes), 2 GMS (Prim'Amazone, Carrefour) et 2 RHD (Guymargua Restauration, Sodexo).

Le bureau de l'interprofession est constitué d'un collège de 5 producteurs et de 5 transformateurs, distributeurs ou agro-fournisseurs. Le fonctionnement de l'IFIVEG est organisé avec 3,25 ETP, dont 2 conseillers agronomiques en prestation. Le financement de la structure s'effectue selon plusieurs sources de financement :

- 85 % provient du soutien par les aides du POSEI (environ 100 000 €),
- 10-15 % par les cotisations des groupements adhérents à l'interprofession,
- Le restant est ponctuellement alimenté par des aides du FEADER.

L'IFIVEG intervient principalement sur la production d'agrumes, le maraîchage et l'agro-transformation. La structure dispose de plusieurs missions relatives à la production de plants et de fruits, la commercialisation et la R&D. Le travail prioritaire de l'IFIVEG s'oriente sur la mise en place de projets et d'initiatives ayant vocation à mieux structurer la filière végétale. Parmi ces derniers, peuvent être cités :

- La mise en place des plans de filière à l'horizon 2030, ayant pour objectif d'améliorer la souveraineté alimentaire de productions prioritaires (tomates, choux, tubercules et agrumes).
- La promotion du label RUP favorisant la promotion des productions de qualités et locales.
- La sensibilisation des consommateurs sur la consommation de produits locaux.

La vision des adhérents de l'IFIVEG est dans l'ensemble positive, l'interprofession apparaissant comme accessible et facile à solliciter. Par contre, certains autres acteurs de la filière estiment que l'IFIVEG ne fédère pas suffisamment la filière végétale qui reste globalement assez éclatée, les volumes structurés en fruits et légumes étant faibles.

#### 4.2.1.2 Les structures collectives de producteurs agréées

La Guyane ne disposant pas d'organisations de producteurs reconnues, la structuration de la filière s'articule autour de structures agréées, qui permettent l'émergence aux aides du POSEI, bien que ces dernières ne soient pas éligibles aux PO. Pour être agréées, ces structures doivent atteindre un chiffre d'affaires de 100 000 € minimum et fédérer au moins 5 producteurs. Une obligation d'apport de 50 % de la production des adhérents est également mentionnée. Toutefois, des dérogations existent pour les groupements de moins de 3 ans (chiffre d'affaires d'au moins 50 000 € et pas d'apport obligatoire de production). Quatre structures collectives agréées exercent leur activité en Guyane : COP'FLEG, AMASEGUY, Bèl'Nati, Bio-Savane.

**COP'FLEG** est une coopérative proposant une offre variée de fruits, de légumes et d'aromates. Créée en 2017 à Javouhey, la structure est localisée dans l'une des villes ancestrales des Hmong, une communauté importante du secteur agricole en Guyane. La structure fédère environ 40 adhérents, dont 30 apporteurs réguliers. Les surfaces des exploitations sont situées entre 1 et 40 ha. Les activités principales des producteurs sont le maraîchage et l'arboriculture. La structure commercialise environ 200 tonnes de fruits et légumes par an.

La structure dispose d'un camion pour les livraisons et de deux chambres froides permettant le stockage et la commercialisation des produits. Les livraisons ont lieu deux fois par semaine au sein de GMS, des restaurations collectives ou de grossistes. Un point de vente est présent dans la coopérative depuis 2019, ainsi que la livraison de panier de fruits et de légumes. COP'FLEG gère également l'approvisionnement en engrais pour ses adhérents. Une CUMA est également rattachée à la coopérative, mais elle reste peu active du fait de certains freins culturels.

La coopérative emploie 5 personnes (un chauffeur, un préparateur, un secrétaire, un commercial, un directeur/technicien), permettant de gérer la partie commerciale de la structure. Les cotisations des adhérents s'élèvent à quelques dizaines d'euros par an. COP'FLEG travaille un peu avec le POSEI, mais cela reste négligeable en comparaison aux ventes. Le paiement des producteurs s'effectue au mois, mais des difficultés de gestion de trésorerie sont observées au vu du long délai de paiement de certains clients.

L'**AMASEGUY** est l'association des maraîchers et des serristes de Guyane, créée en 2018. Cette structure rassemble 30 producteurs de fruits et légumes, mais seulement 12 adhérents sont installés professionnellement. La taille des exploitations agricoles et leurs pratiques culturales sont variées. La principale mission de l'association est l'accompagnement technique des producteurs par deux techniciens prestataires, mis à disposition par le groupement d'employeurs du GERHOPA. Une animatrice financée par le biais de l'aide à l'encadrement administratif de l'ODEADOM permet la coordination des actions au sein de l'AMASEGUY. Au total, la structure dispose de 3 ETP permanents.

La cotisation des adhérents s'élève à 60 €/ an, ce qui représente la seule source de revenus pour l'association, en dehors des prises en charges des salaires, ce qui limite les actions de l'AMASEGUY au conseil technique. La structure propose également un accompagnement administratif des adhérents, notamment pour pouvoir accéder aux aides POSEI et pour faciliter la facturation des exploitants. La structure achète la production à ses adhérents et la revend à Midi-Caraïbes, principal grossiste en Guyane. La livraison est effectuée directement par les producteurs. Au total, la production commercialisée par L'AMASEGUY s'élève à un peu moins de 50 tonnes.

**Bèl'Nati** a été créée en 2020 dans l'objectif de structurer la filière des produits issus des abattis, modèle traditionnel en Guyane qui correspond à une agriculture itinérante sur brûlis. L'entreprise prend la forme d'une SCIC (société coopérative d'intérêt collectif). Elle regroupe 18 sociétaires, en particulier les membres fondateurs, des exploitants individuels et d'autres groupements de producteurs. L'APOGU, le GDA de Mana et le GDA Apatou, d'autres groupements de producteurs, sont sociétaires de la SCIC. Les cultures racines sont prédominantes, bien que les productions maraîchères et fruitières soient de plus en plus incitées. Au total, ce sont plus de 30 tonnes qui sont commercialisés par Bèl'Nati.

L'avantage d'une SCIC est de pouvoir rassembler sous une même structure les producteurs et les consommateurs. Dans ce cadre, Bèl'Nati a mis en place un cahier des charges élaboré par les producteurs et les consommateurs notamment sur l'itinéraire cultural souhaité. Les pratiques ont pour objectif d'être uniformisées, le but premier étant de préserver la nature et la biodiversité. La gouvernance partagée permet aux différents acteurs d'avoir une place dans les prises de décisions. Bèl'Nati n'est pas engagé dans la production biologique.

L'entreprise intervient sur différents aspects de la filière végétale. Elle propose un accompagnement et des formations techniques aux agriculteurs. Bèl'Nati met également en œuvre des actions de R&D, ce qui a permis à la structure de développer son propre engrais avec des produits issus de l'agriculture de Guyane (fiente de poules, ...). Ce dernier est ensuite redistribué aux producteurs, permettant de réduire leur dépendance aux importations. La SCIC possède également deux ateliers de transformation (légumes surgelés et farine de manioc). Au total, ce sont un peu plus de la moitié des volumes produits qui sont transformés, la part de la transformation ayant pour vocation à augmenter davantage. La commercialisation est effectuée auprès de la restauration collective en vente directe au sein du magasin de la SCIC.

L'ensemble de ces actions sont menées par 5 salariés permanents. Bèl'Nati a récemment été agréée et est aujourd'hui éligible au POSEI. Elle devrait ainsi toucher les aides du POSEI à la saison 2023 / 2024, ce qui permettra une meilleure rémunération des agriculteurs.

**Bio-Savane** est une société coopérative agricole (SCA) intervenant sur les filières animales (depuis 2008) et végétales (depuis 2011), et elle regroupe (pour les deux filières) 53 producteurs convertis à l'agriculture biologique. La filière végétale est orientée vers les cultures maraîchères et le wassaï. La production de wassaï se développe en Guyane, et la coopérative travaille avec l'entreprise Yana Wassaï, spécialisée dans la transformation de cette baie.

La coopérative possède un camion et une chambre froide permettant le transport et le stockage des produits. Cette dernière joue un rôle important dans la coordination entre l'amont et l'aval de la filière. Les fruits et légumes sont destinés à la restauration collective ou aux GMS. Bio-Savane commercialise également une partie de la production de ses adhérents via un système de paniers à destination des particuliers.

D'un point de vue économique, le fonctionnement repose sur une cotisation des adhérents (200 € pour 3 ans), mais surtout par son activité commerciale. La coopérative dispose de deux salariés permanents, dont un technicien maraîchage et un commercial (effectuant également les livraisons). Un 2<sup>ème</sup> technicien spécialisé dans la culture des baies de wassaï est également mis à disposition par le GERHOPA. Bio-Savane est agréée, rendant la structure éligible au POSEI, notamment aux aides à la commercialisation et au transport. Outre l'aspect commercial, la structure joue également un rôle important dans la simplification des démarches de demande d'aides pour les producteurs. Bio-Savane est également intermédiaire dans la fourniture d'engrais aux exploitants.

**Figure 67 : Récapitulatif des caractéristiques clés des structures collectives agréées**

OP	COP'FLEG	AMASEGUY	Bèl'Nati *	Bio-Savane
Structure juridique	SCA	Association	SCIC	SCA
Nb adhérents	30	12	18	53**
Tonnage moyen (t)	175	45	30	40
Chiffre d'affaires (€)	475 000	125 000	175 000	123 000
ETP	5	3	5	3
Dont technicien	1	2	-	2
Dispose d'un PO	NON	NON	NON	NON
Travaille avec la restauration collective	OUI	OUI	OUI	OUI

\* Bèl'Nati est récemment agréée et ne touchera le POSEI qu'à partir de la saison 2023/2024

\*\* Adhérents des filières végétale et animale

Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels

#### 4.2.1.3 Les autres structures collectives

Les structures collectives agréées ne représentent qu'une partie des organismes collectifs en Guyane. Les structures collectives non-agrégées ne peuvent pas émerger aux aides du POSEI, mais jouent un rôle important dans l'organisation de la filière végétale. Plus de 10 acteurs ont pu être identifiés dans la filière végétale guyanaise : APROFEL, ADADS, APOGU, APMAG, GDA Mana, ASPHOG, APAPAG, GDA Apatou, VAYANA, OAT, GADEPAM, l'association des planteurs de cannes et quelques autres en dormance (FLS, etc).

L'association des agriculteurs des savanes (**ADADS**), créée en 1994, a pour objectif d'aider les jeunes agriculteurs à s'installer en Guyane. La structure s'intéresse principalement à la petite agriculture sur le bassin des savanes, notamment à Sinnamary et à Régina. L'ADADS regroupe 70 adhérents pratiquant une agriculture traditionnelle sur abattis, de 3 ha en moyenne. Les agriculteurs cultivent principalement le manioc, la patate douce, la dachine, la banane et le palmier. Le fonctionnement de l'association repose sur un animateur et un technicien agricole qui est mis à disposition du GERHOPA (groupement d'employeurs). La structure a notamment pour mission d'accompagner les producteurs, afin d'améliorer les rendements des cultures traditionnelles. L'objectif est également de transmettre les connaissances acquises aux jeunes producteurs. Elle ne gère pas la commercialisation et n'est donc pas éligible aux aides du POSEI. Toutefois, l'ADADS a pour projet de mettre en place une filière manioc en créant une coopérative avec les producteurs et les agro-transformateurs déjà adhérents. En effet, les produits à base de manioc sont nombreux dans l'alimentation guyanaise (couac, cassave, chipa, kasilipo), mais sont souvent importés du Suriname ou du Brésil. La transformation du manioc permettrait à terme de garantir une meilleure valorisation des productions. Le but de l'association est de pouvoir produire 30 tonnes de couac d'ici 2025.

L'**APOGU**, association de l'Ouest guyanais, fédère depuis 2007, les agriculteurs de l'ouest du département. L'association compte 244 adhérents, dont un tiers sont agriculteurs. Les autres membres de l'association sont des porteurs de projets en cours d'installation ou des personnes n'ayant pas encore de terrain. Le fonctionnement de l'association repose sur une cotisation de 70 € / an par adhérent. Toutefois, seulement 20 % des adhérents cotisent réellement, les autres n'ayant pas les fonds nécessaires. L'objectif de l'APOGU est d'aider les adhérents à s'installer et d'apporter un accompagnement technique aux producteurs déjà en place. La structure dispose d'un seul ETP, un conseiller technique mis à disposition par le GERHOPA, ce qui semble insuffisant pour accompagner les producteurs dans de bonnes conditions. L'association envisage à terme une transformation en coopérative pour pouvoir gérer la partie commercialisation, et bénéficier des aides du POSEI. L'APOGU possède actuellement un partenariat avec la coopérative Bèl'Nati qui collecte les produits des adhérents et organise leur distribution ou leur transformation. La coopérative fournit également du fumier aux producteurs de l'association et met à disposition du matériel de culture.

Le **GDA de Mana** est une association créée en 1976 qui a pour vocation de développer l'agriculture dans la région de Mana. Elle fédère une cinquantaine de producteurs qui possèdent en moyenne 5 ha de cultures. Au total, la SAU couverte par les adhérents est d'environ 250 ha. L'accompagnement porte sur les productions légumières et fruitières, mais également sur l'initiation à la pratique de cultures fourragères. La structure dispose d'un animateur technico-économique mis à disposition par le GERHOPA. Le budget de fonctionnement est limité aux cotisations des adhérents (40 €/an pour chaque adhérent). L'accompagnement administratif des exploitations est l'une des missions prioritaires

de l'association, notamment pour l'obtention d'un SIRET, la déclaration à la MSA, les demandes d'aides. Le conseiller intervient également sur la stratégie commerciale des producteurs, et plus marginalement sur des problématiques techniques. L'association réalisait de l'approvisionnement en engrais pour ses adhérents, mais l'activité a été abandonnée.

L'**APAPAG** correspond à l'association de producteurs en faveur de la promotion de l'agriculture et des produits agricoles de Guyane. Créée en 2010, elle accompagne les producteurs et transformateurs de petites tailles. L'association regroupe 50 adhérents, dont 1/3 en filière végétale. Les membres se situent principalement sur le centre littoral, l'APAPAG étant localisée à Cayenne. Cette structure collective est agréée uniquement pour la filière animale, l'agrément en végétal ayant été abandonné en 2020, dans la mesure où le montant des aides du POSEI était jugé assez peu incitatif par les producteurs (volumes de production trop faibles). Le fonctionnement de la structure repose sur 1,5 ETP, dont un poste de direction en plein temps et un poste de gestion administrative à mi-temps. Ces emplois sont subventionnés à 66 % dans le cadre de l'aide à l'encadrement administratif. Le fonctionnement de la structure est également permis par :

- Des prestations de services administratifs payants, notamment le montage de dossiers FEADER ou de subvention régionale,
- La commercialisation de produits végétaux sur un point de vente à Macouria (L'épicerie Peyi'Zan – ouverture en 2022). L'association achète une partie de la production végétale des adhérents pour la commercialiser directement.
- Le paiement des places de marchés locaux organisées par l'association. Des marchés aux plantes sont organisés régulièrement par l'association pour promouvoir les pépiniéristes locaux.

L'**APROFEL**, l'association de producteurs d'ananas, de fruits et de légumes de Régina, a été créée en 2012. Elle regroupe 20 adhérents de la commune de Régina. Les cotisations des membres (30 €/an) représentent la seule source de financement de la structure. L'association a comme objectif de conseiller techniquement les producteurs et de faciliter le partage de connaissances et d'expériences entre les membres. Aujourd'hui, l'activité de l'association est au ralenti car elle ne dispose pas de technicien, le nombre de conseillers mis à disposition par le GERHOPA étant limité. L'association ne gère pas la partie commercialisation.

Enfin, la **VAYANA** est l'association des producteurs et transformateurs de vanille de Guyane. Elle a été créée en 2018 pour développer une filière vanille dans le département, production jusque-là non organisée. Apparue en 2004 en Guyane, la culture de la vanille reste une activité encore peu développée. L'association regroupe 3 producteurs professionnels et quelques amateurs. La surface totale de production des adhérents est de moins d'un hectare. L'association ne gère pas la partie commerciale et s'apparente davantage un outil de communication pour promouvoir cette filière naissante. La VAYANA intervient sur différentes missions en amont et en aval de la filière :

- Améliorer des connaissances techniques sur cette culture, en proposant notamment des formations,
- Faciliter l'installation de nouveaux porteurs de projets,
- Soutenir les producteurs dans leurs démarches de création de marques et de brevets,
- Promouvoir la production de vanille en Guyane.

Le fonctionnement de l'association repose actuellement sur un animateur bénévole, premier producteur de vanille en Guyane. La structure fonctionne sans financement, le montant de la cotisation étant symbolique (10 €/an/adhérent). Toutefois, le manque de fond freine le développement de la VAYANA, notamment par l'impossibilité de former un conseiller technique et par l'absence de pépinière produisant des plants.

D'autres structures interviennent dans l'organisation de la filière végétale. Créée en 2019, le **GDA d'Apatou** prend la forme d'une association, avec l'objectif d'apporter à ses membres un appui technico-économique. Le GDA est en lien avec la coopérative Bèl'Nati qui gère, par exemple, une partie de la logistique et de la commercialisation des produits. L'**ASPHOG** est l'association des pépiniéristes et horticulteurs de Guyane. Elle a été créée en 2021 pour fédérer les horticulteurs et pépiniéristes du territoire, afin de mieux structurer l'amont de la filière végétale. La structure veille à améliorer les conditions de production et de commercialisation du matériel végétal. Elle intègre également un aspect de R&D afin d'améliorer les méthodes de multiplication des espèces végétales de Guyane. Enfin, l'association des producteurs des marchés de Guyane (**APMAG**) a été créée en 2020 et se situe à Remire-Montjoly. La structure a pour objectif de représenter et défendre les intérêts des producteurs de Guyane commercialisant leur production sur les marchés. L'association communique également sur les évolutions réglementaires, les décisions des institutions publiques et privées pouvant impacter le fonctionnement des marchés. Le **GADEPAM**, association pour le

développement et l'étude des plantes aromatiques et médicinales en Guyane, encadre les activités relatives aux PPAM, principalement récoltées par cueillette. Un point de vente regroupe différents artisanats traditionnels de Guyane. Finalement, l'**association des planteurs de cannes** porte la voix des producteurs en menant notamment des négociations commerciales avec les agro-transformateurs. Enfin, le groupement Fruits et Légumes des Savanes (**FLS**) n'a actuellement plus d'activité de commercialisation. La structure est toujours constituée, mais son fonctionnement est au ralenti.

#### 4.2.2 Poids de la structuration dans les filières végétales

En Guyane, et plus généralement dans les DOM, de nombreuses structures agricoles sont de très petites tailles ou non déclarées. Le nombre d'exploitations produisant des fruits et légumes a été estimé à environ 3 500 (OTEX spécialisée en maraichage et arboriculture et environ 70 % des exploitations classifiées en polyculture-élevage). La production de fruits et légumes est souvent associée à l'élevage de quelques animaux pour le désherbage ou en complément de revenu.

**Figure 68 : Hypothèses retenues pour la filière végétale de diversification**

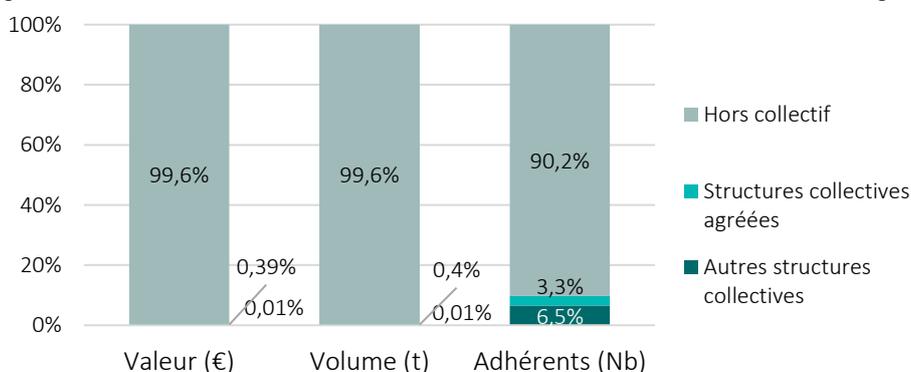
Indicateurs	Chiffres retenus	Source et temporalité
Nombre de producteurs	3461	Estimation du nombre de producteurs des filières végétales de diversification
Production (t)	73 200 tonnes	Agreste 2020 rebasé en 2022 – Pommes de terre, tubercules, légumes frais et fruits
Production (€)	116 650 000 €	SSP Agreste 2020 – Légumes frais, tubercules, fruits
SAU (ha)	10 016 ha	Agreste 2020 – Pommes de terre, tubercules, légumes frais et fruits
Exploitations vendant en circuit court (%)	92,1 %	RA 2020 (Toutes filières confondues)

Source : Agrex Consulting

Le poids de la structuration de la filière végétale en Guyane a été estimé grâce aux entretiens menés avec les structures collectives. Cela a notamment permis de déterminer la part de ces structures en termes de SAU, de valeur produite et de nombre de producteurs. Comme il n'existe pas d'OP sur le département, l'analyse distingue les groupements agréés et non agréés.

En Guyane, la filière végétale est très peu structurée. En effet, la production « non structurée » représente 90% des exploitants et 99 % de la production. Les structures collectives agréées et non-agréées fédèrent respectivement 3,3 % et 6,5% des agriculteurs. Par contre, les volumes produits et leurs chiffres d'affaires restent négligeables (moins de 0,5%). En effet, de nombreux organismes collectifs interviennent sur l'accompagnement technique des producteurs et non sur la commercialisation des produits. De plus, les producteurs adhérents à des structures de commercialisation n'ont pas l'obligation de fournir l'ensemble de leurs récoltes à cette dernière.

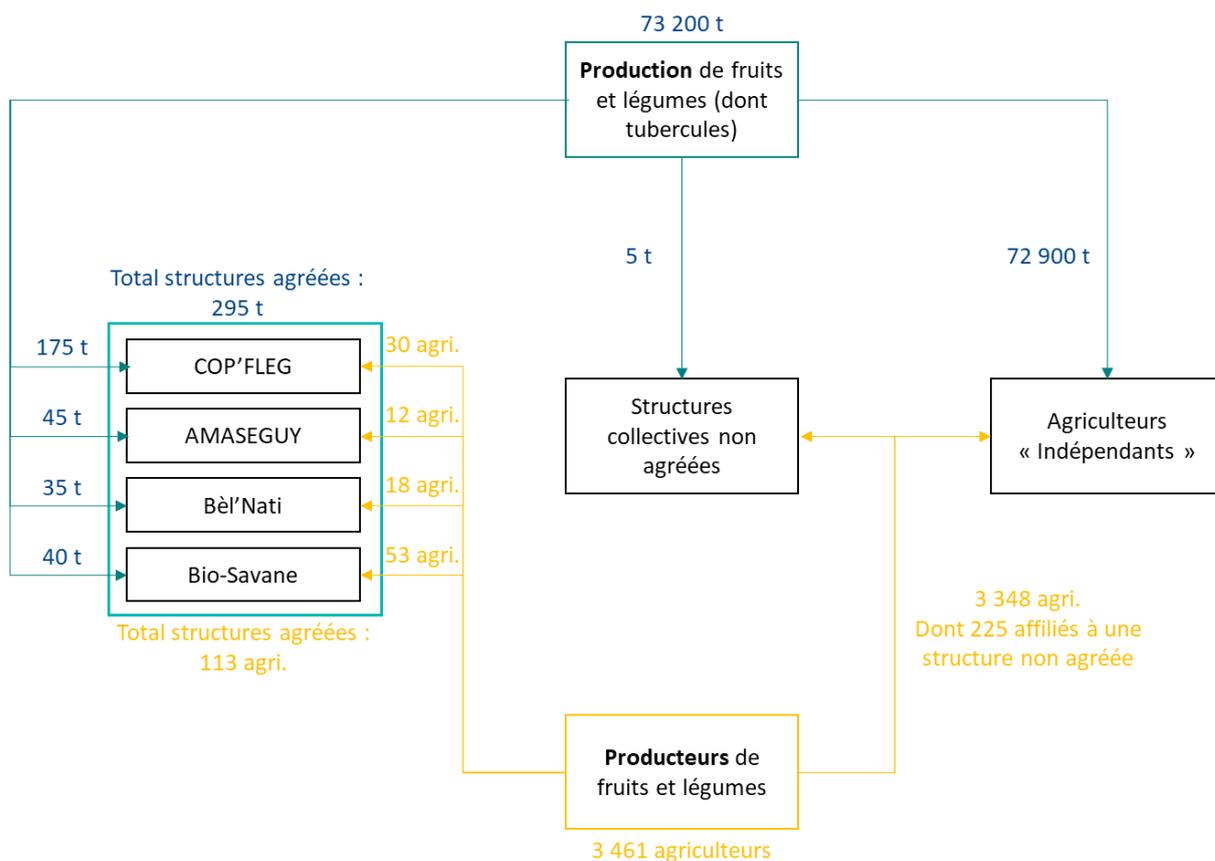
**Figure 69 : Poids des OP et des autres structures collectives - filière diversification végétale**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, SAA Agreste, RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

Il est important de prendre en compte que certains producteurs adhèrent à plusieurs structures collectives. Le pourcentage de producteurs dit structurés est donc légèrement surévalué.

Figure 70 : Répartition des volumes et du nombre d'exploitants selon le niveau de structuration de la filière (Fruits et légumes et tubercules)



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, SAA Agreste, RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

En Guyane, la production de fruits et de légumes s'élève à environ 75 000 tonnes, d'après les données Agreste. A noter que l'IFIVEG estime la production en fruits et légumes en Guyane à seulement 30 000 tonnes.

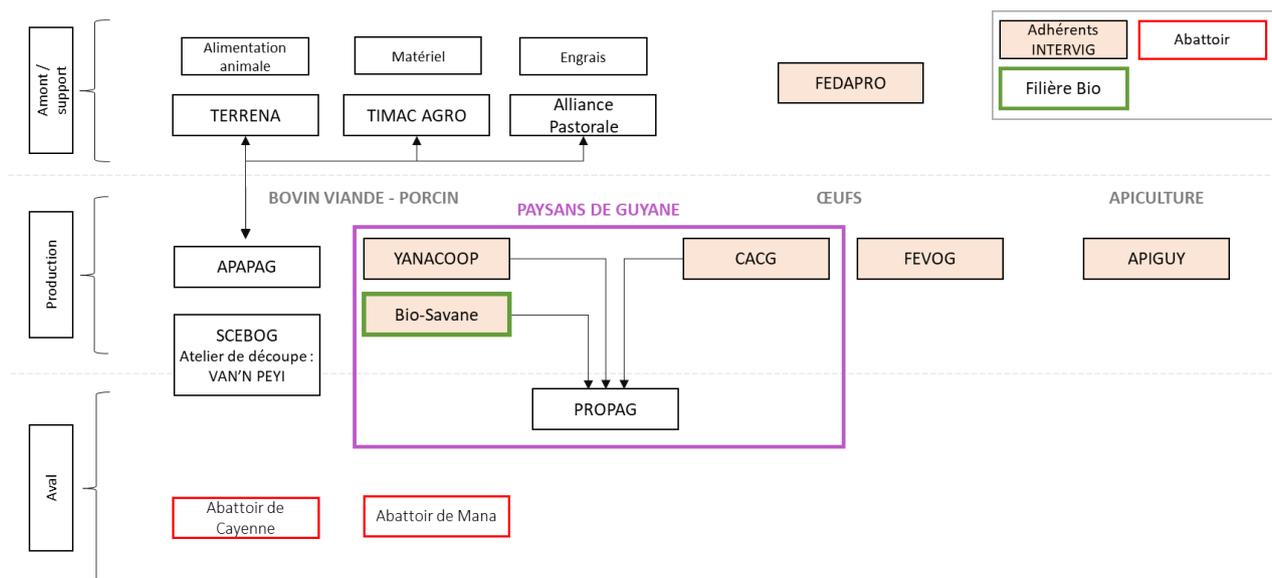
Environ 300 tonnes sont commercialisées par les structures collectives agréées, et 5 tonnes par les autres organismes non agréés. La production des agriculteurs indépendants est donc très largement majoritaire, même sur la base des volumes de production communiqués par l'IFIVEG.

### 4.3 ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES ANIMALES

#### 4.3.1 Panorama global de la structuration : les acteurs en présence

La filière animale s'organise autour d'une structure à caractère interprofessionnel : INTERVIG. Elle est également fédérée par 7 structures collectives : 6 structures agréées et 1 structure non agréée. Les structures agréées sont : SCEBOG, APAPAG, YANACOOB, Bio-Savane, CACG et APIGUY. Sur le territoire, il existe deux principaux abattoirs publics : l'abattoir de Cayenne et de Mana. Des ateliers de découpe sont également présents au sein des principales coopératives, PROPAG et VIAN'N PEYI.

Figure 71 : Schéma de la structuration des filières animales en Guyane



Source : Agrex Consulting

#### 4.3.1.1 La structure interprofessionnelle

INTERVIG, l'interprofession de l'Élevage et Viandes de Guyane, est une association créée en 2012. Cette structure a pour objectif de fédérer les acteurs de l'amont à l'aval de la filière animale. Elle regroupe 70 adhérents organisés en fédération : 5 coopératives, des collectivités, des producteurs, des distributeurs (GMS), des transformateurs, 26 restaurants et 10 bouchers. Pour pouvoir adhérer les restaurants doivent proposer au moins un menu à base de viande locale. L'interprofession est agréée, mais des démarches sont en œuvre pour la reconnaissance.

Le fonctionnement de la structure repose sur 3 personnes (2 animateurs et un chargé de mission RUP) qui mènent à bien différentes missions :

- Mise en place de projets visant à fédérer et structurer les acteurs de la filière animale.
- Actions de communication sur la consommation de viande locale. L'objectif d'INTERVIG est de doubler la part de marché des viandes locales pour 2030.
- Faciliter les démarches relatives au POSEI, bien que l'interprofession n'intervienne pas en tant que demandeur de l'aide.

INTERVIG réalise différents projets visant à améliorer la structuration de la filière animale en Guyane. Tout d'abord, la structure a mis en place un comité de suivi des filières qui a pour vocation de concerter les acteurs de la filière pour une meilleure promotion du POSEI élevage. L'interprofession joue également le rôle de représentant et d'intermédiaire de la filière vis-à-vis des pouvoirs publics. L'émergence de différents projets structurants est également en cours : création d'une filière de production et de commercialisation de céréales pour l'alimentation animale, création d'une école de bouchers Guyane – Antilles, promotion du label RUP...

Figure 72 : Liste des collèges et membres d'INTERVIG

Membres par collèges	Apicole	Bovins	Caprins / ovins	Lapins	Porcins	Volailles	Œufs
<b>Collège production</b>							
Bio-Savane		X					
FEVOG (Fédération des éleveurs de volailles de Guyane)						X	X
CACG (Coopérative Avicole et Cunicole de Guyane)				X			X
APIGUY	X						
Yanacoop		X			X		
<b>Collège approvisionnement</b>							
FEDAPRO (Fédération des commerçants d'appro agricole de Guyane)							
<b>Collège de l'abattage et de la transformation</b>							
AGATA (Fédération de l'abattage et de la transformation)							
<b>Collège de la distribution</b>							
2BTCCG (Fédération des bouchers, bouchers-traiteurs et charcutiers de Guyane)							
FEDAG (Fédération de la distribution alimentaire de Guyane)							
<b>Collège de la restauration hors domicile</b>							
SHRCDG (Syndicat des Hôteliers, restaurateurs, cafetiers et distributeurs de Guyane)							

NB : Le collège « ovins / caprins » n'est plus actif actuellement. Actuellement, la production de lapin est inexistante en Guyane.

Source : INTERVIG, rapport d'activité 2022

#### 4.3.1.2 Les structures collectives de producteurs

La **SCEBOG**, Société Coopérative des Eleveurs Bovins de Guyane a été créée en 1999. C'est le plus important acteur de la filière animale, notamment en bovin, la principale activité de la coopérative. La structure valorise également d'autres espèces, dont le porc et les petits ruminants. Elle fédère 97 adhérents, mais seulement une soixantaine sont réellement actifs, et les dix plus gros producteurs bovins concentre la quasi-totalité des volumes de production. Les animaux sont vendus en carcasses ou demi-carcasses, principalement à la GMS, orientant l'activité de la coopérative vers de gros volumes et des prix compétitifs. La SCEBOG possède également deux boucheries pour diversifier ses débouchés, et réalise des livraisons de colis pour les particuliers. Elle a également créé sa propre marque commerciale : « Béf nou péyi », une viande 100 % d'origine guyanaise.

La SCEBOG apporte également à ses coopérateurs différents services, dont la vente de matériels d'élevage (partenariat avec Alliance Pastorale), des aliments pour bétail (partenariat avec TERRENA) et des engrais (partenariat avec TIMAC). L'objectif est de pouvoir mutualiser les commandes pour réduire les coûts du matériel et des intrants. Enfin, des conseillers techniques accompagnent les producteurs bovins et porcins. Des travaux de sélection génétique sont également effectués pour améliorer la productivité des cheptels. La coopérative est reconnue pour les bovins et porcins. La structure bénéficie du soutien du POSEI

**Paysans de Guyane**, est une union des coopératives créées en 2008. La structure est initialement apparue pour organiser l'activité avicole, en fédérant la CACG, la SCEBOG et l'APOCAG. Aujourd'hui, il ne reste que la CACG ainsi que 2 autres coopératives : YANACOOP, Bio Savane, et leur société de transformation et commercialisation PROPAG. Le fonctionnement de Paysans de Guyane repose sur 8 salariés. Les autres membres de l'union « disposent » de la main d'œuvre de la CACG et Paysans de Guyane, les frais de fonctionnement étant mutualisés par refacturation interne. Les salariés mutualisés sont :

- 1 comptable et 2 assistants administratifs,
- 1 responsable commercial,
- 2 bouchers,
- 1 conseiller technique pour la production avicole et porcine,
- 1 chargé de projet pour le développement des activités industrielles.

L'activité de Paysans de Guyane couvre par le biais des différentes coopératives plusieurs filières animales : avicole, cunicole, bovin, et porcine. Le transport et les livraisons par camions frigorifiques sont mutualisés, ainsi qu'un atelier de découpe et de transformation.

La **CACG** est la Coopérative Avicole et Cunicole de Guyane. Depuis 1987, la coopérative a comme objectif de maîtriser l'amont et l'aval de la filière avicole. Il s'agit de l'une des plus anciennes coopératives du territoire. Elle fédère 18 producteurs, principalement pour la commercialisation d'œufs, mais également dans une moindre mesure pour la production de volailles de chair. La CACG est l'un des membres fondateurs de l'union des coopératives Paysans de Guyane. Le fonctionnement de la structure repose sur une équipe de 22 salariés, assurant le transport, la transformation, la commercialisation, le conseil technique, la gestion administrative et comptable. Elle est notamment dotée de deux camions frigorifiques. La coopérative fournit également à ses adhérents l'approvisionnement en aliment, poussins, matériel et intrants, permettant de mutualiser les coûts de production. Elle produit des œufs conventionnels mais également des œufs bio depuis 2018. En 2022, la structure a investi dans une casserie, permettant de fournir des ovoproduits pour une utilisation industrielle.

**Yanacoop** a été fondé en 2016 à Remire – Montjoly. La coopérative fédère son activité autour de la production porcine, mais également à moindre mesure sur l'élevage bovin. Elle regroupe une vingtaine d'adhérents. Cette structure est agréée pour les aides du POSEI.

**Bio-Savane** est une coopérative intervenant dans la filière animale depuis 2008, également active sur la filière végétale. Au total, elle regroupe 53 producteurs, tous convertis en agriculture biologique, dont une dizaine en production animale. Au sein de l'union Paysans de Guyane, la structure apporte son expertise sur les productions biologiques. Elle propose notamment la commercialisation de panier de viande de bufflons bio directement aux consommateurs. Le fonctionnement économique de la structure repose sur les cotisations des adhérents (200 € pour 3 ans) et sur l'activité commerciale de la coopérative. Les deux techniciens sont davantage spécialisés sur les productions végétales. La coopérative œuvre également à fournir un approvisionnement en animaux, aliments, matériels et intrants à ses adhérents. Bio-Savane est reconnue sur la filière bovine, et émerge aux aides pour le POSEI.

Enfin, **PROPAG** correspond à la structure de transformation et commercialisation de l'union Paysans de Guyane, créée en 2015, et a pour objectif de valoriser les productions des différents membres. La société souhaite diversifier les débouchés de la filière viande, en développant notamment les productions locales sur des marchés principalement pourvus par l'importation. Un partenariat est établi avec Yanacoop et Bio-Savane, en particulier pour la découpe de la viande. En effet, la société dispose d'un atelier de découpe-transformation et de 2 bouchers permettant une meilleure valorisation des carcasses. Un projet est en cours pour augmenter la capacité de l'unité de découpe. Ces investissements sont principalement soutenus par l'union, et portés par la CACG. Le personnel est le même que celui de Paysans de Guyane (mutualisation).

L'**APAPAG**, l'association de producteurs en faveur de la promotion de l'agriculture et des produits agricoles de Guyane, a été créée en 2010. Cette structure fédère une cinquantaine d'adhérents, dont 9 en filière animale. Elle accompagne majoritairement les producteurs de petites tailles. La structure est agréée pour la filière animale uniquement et est donc éligible aux aides du POSEI. Elle propose un accompagnement des producteurs pour les dossiers de demande d'aides. Elle compte 1,5 ETP (directrice et assistante administrative à mi-temps), financés à 66 % grâce à l'aide à l'encadrement administratif. En 2022, les adhérents ont commercialisé près de 80 animaux, dont 73 bovins et 8 porcins. L'APAPAG dispose d'un point de vente mais ne commercialise pas directement la viande, elle organise le transport des animaux jusqu'à l'abattoir territorial de Remire, et les ventes des carcasses vers différentes boucheries locales pour ses adhérents. D'une manière générale, l'APAPAG intervient comme acteur complémentaire à la SCEBOG, la plus importante coopérative animale de Guyane, qui n'est pas capable d'intégrer tous les producteurs (notamment les plus petits).

L'**APIGUY** est une association créée en 2009, avec l'objectif de fédérer la filière apicole en Guyane. La structure regroupe 70 adhérents, dont environ 5 personnes exerçant de manière professionnelle, pour un total d'un peu moins de 1 000 ruches, soit une grande majorité des ruches de Guyane. Les principales missions de l'APIGUY sont la vulgarisation des informations et des connaissances auprès des producteurs et la représentation de ces derniers. L'association travaille aussi sur la génétique des abeilles, notamment l'abeille « de métropole » qui est plus docile que l'abeille locale (dite « abeille africaine »). Le fonctionnement de l'APIGUY est basé sur une cotisation des adhérents (50 €/an), complété par les aides du FEADER et du POSEI. Des travaux sont effectués en collaboration avec APINOV, en Charente, pour améliorer les connaissances techniques de l'apiculture sur le territoire guyanais. Différents projets sont également en cours, comme la création d'un rucher-école.

La **FEVOG**, fédération des éleveurs de Guyane, participe également à la structuration de la filière volaille (œufs et volaille de chair). Elle regroupe les producteurs individuels ne faisant pas partie de la CACG. L'objectif de la structure est de représenter les intérêts économiques de ses membres auprès des instances publiques. Elle n'assure pas la commercialisation, qui reste à la charge de chaque producteur.

L'**APOCAG**, l'organisation de producteurs ovins et caprins de Guyane, créée en 2010, n'est actuellement plus en activité, la filière des petits ruminants n'est donc plus représentée actuellement que par les adhérents de l'APAPAG (volume en petits ruminants très limités avec 2 magasins de commercialisation multi-produits et des paniers paysans). LA SCEBOG a comme projet de reprendre cette filière à partir de 2023.

Enfin, l'organisation de producteurs-éleveurs de Guyane (**OPEG**) n'est plus en activité depuis la fin d'année 2021. Elle était principalement orientée sur la filière porcine ; ses activités sont progressivement reprises par les deux plus importantes coopératives : SCEBOG et YANACOOP.

#### 4.3.2 Poids de la structuration dans les filières animales

L'appréhension du poids de la structuration sur les filières animales en Guyane a été réalisée à partir :

- Des tonnages de production du territoire et ceux des structures agréées sur la base des données du RAE POSEI. Ces données ont été recroisées avec les volumes déclarés par les différentes structures agréées dans le cadre des entretiens qualitatifs, ce qui a pu notamment affiner ou actualiser certaines données.
- Du nombre de producteurs adhérents à une structure collective est basé sur les entretiens. Le nombre total d'exploitations agricoles a été estimé grâce aux données du recensement agricole ou nombre de détenteurs d'animaux.

**Figure 73 : Hypothèses retenues pour la filière animale**

Filière	Production (t)		Nombre d'exploitations / producteurs	
	Moyenne 2019-2021	Source et temporalité*	Moyenne 2021	Source et temporalité*
<b>Ovin/caprin</b>	13 t	<i>RAE POSEI – Volume présenté à l'abattage (t)</i>	212 exploitations	<i>RAE POSEI – Nombre de producteurs</i>
<b>Bovin</b>	592 t		267 détenteurs	<i>RAE POSEI – Détenteurs immatriculés</i>
<b>Porcin</b>	546 t		166 exploitations	<i>RAE POSEI – Nombre de producteurs</i>
<b>Œufs</b>	1 137 t		180 exploitations	<i>RAE POSEI – Nombre de producteurs volailles et lapins</i>
<b>Apicole</b>	15 t	<i>FranceAgriMer</i>	80 apiculteurs	<i>Estimation APIGUY</i>

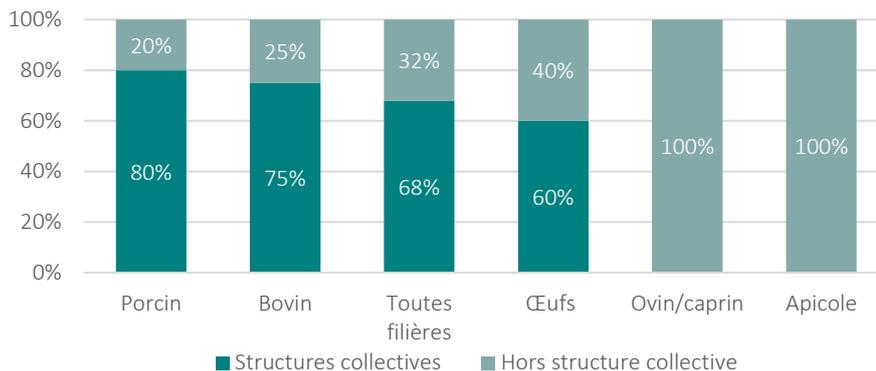
Source : Agrex Consulting

Pour l'ensemble des produits de la filière animale (hors volaille de chair – données non disponibles), les structures collectives commercialisent 68 % des volumes de production. Ce taux est variable en fonction des filières animales : 80% en porcine, 75 % en bovin viande, 60 % en œufs, 0 % en ovin/caprin et en apicole. Toutefois, les filières animales ont subi des restructurations ces dernières années, pouvant impacter ces taux, pour mémoire :

- La production de l'OPEG (ne fonctionnant plus depuis 2021) a été prise en compte pour la filière porcine, l'activité étant progressivement transférée à SCEBOG et YANACOOP. Le taux de structuration reste donc sensiblement le même. Les abattages sont de l'ordre de 500-600 tonnes sur le territoire et progressent peu.
- Après avoir progressé au début des années 2010, les volumes abattus pour la filière bovine restent très limités et plafonnent autour de 500-600 tonnes sur le territoire. Le nombre de détenteurs d'animaux continue par ailleurs à diminuer (241 en 2021).
- La disparition de l'APOCAG a déstabilisé la filière ovin/caprin, qui disposait d'un taux de structuration de 82 % sur les 5 années précédant la fermeture de la structure. Un projet de reprise de cette filière par la SCEBOG est en cours.

Si le poids de la structuration peut paraître élevé (en %), les volumes déclarés par les structures collectives sont en réalité très faibles et les abattages clandestins très nombreux, et non comptabilisés. Ce point vient largement surestimer le poids de la structuration en Guyane.

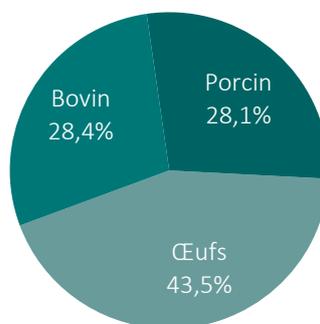
**Figure 74 : Poids des structures collectives dans les filières animales (en volumes)**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

Les volumes de production commercialisés par des organismes structurés sont principalement représentés par les œufs (44 %), puis la viande bovine (28 %) et la viande de porcs (28 %).

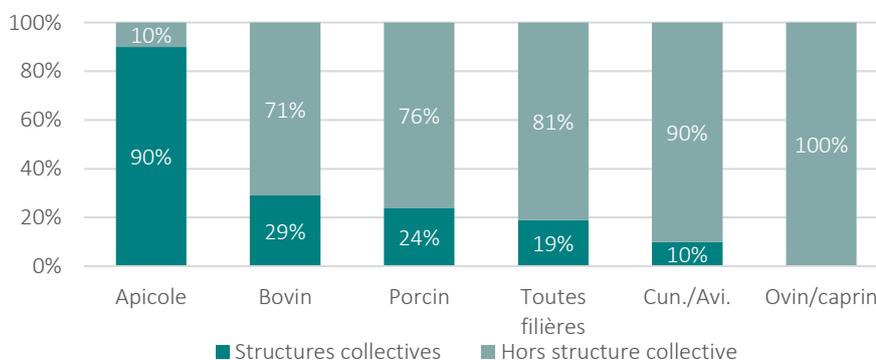
**Figure 75 : Répartition des volumes de produits animaux produits via la filière structurée**



Sources : Agrex Consulting d'après le RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

L'approche du taux de structuration en nombre d'adhérents donne des résultats complètement différents. Pour la filière apicole, la part de producteurs adhérant à la structure collective est importante, puisque l'APIGUY fédère les producteurs via un accompagnement technique, mais qui n'assure pas la commercialisation. Pour toutes les autres filières, le taux de structuration est plus faible, dans la mesure où les structures collectives fédèrent principalement les plus gros élevages. Ainsi, il existe de nombreux petits détenteurs d'animaux, dont l'activité est diversifiée, qui ne cherchent pas à rejoindre les structures collectives.

**Figure 76 : Poids des structures collectives dans les filières animales (en nombre d'exploitations)**

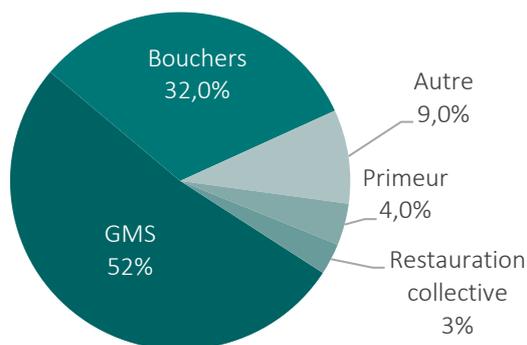


Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

Comme pour l'approche en volume, les estimations conduisent à une surestimation du taux de structuration liée aux abattages clandestins/détenteurs non immatriculés.

La production animale de la Guyane s'élève à 2 303 tonnes, dont 1 561 tonnes transitent par des structures collectives. Les volumes commercialisés par les coopératives viennent principalement alimenter les GMS (52 % des volumes), les boucheries (32 %). De manière plus marginale, 4 % des volumes sont à destination des primeurs et 3 % vers la restauration collective. D'autres débouchés existent également (9 %) et correspondent principalement, à de la vente directe aux particuliers (système de paniers).

**Figure 77 : Circuits de distribution des volumes traités par les coopératives – filière animale**



Sources : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels.

#### 4.4 AVANTAGES ET FREINS A LA STRUCTURATION

L'organisation des filières animales et végétales en Guyane est différente.

La filière végétale est dans son ensemble très peu structurée, tant en termes de volumes (moins de 1 %) qu'en nombre d'adhérents (10 %). Elle est organisée autour de 4 groupements agréés (il n'existe pas d'OP reconnue) et d'une interprofession agréée. Des démarches sont en cours pour reconnaître la structure. Il existe également de nombreux groupements non agréés, qui ont comme principale mission l'accompagnement technique des producteurs. La filière animale compte, quant à elle, 6 structures agréées, centralisant près de 68 % de la production guyanaise « officielle », et 19 % des exploitations. Les volumes qui transitent par les structures collectives restent négligeables. Ces dernières permettent d'organiser les principales filières de Guyane, à l'exception des ovins / caprins et des volailles de chair. L'interprofession est également agréée.

##### 4.4.1 Les apports de la structuration

Les enquêtes ont pu mettre en avant les différents apports de la structuration pour les filières animales et végétales.

- L'accès à des formations et à un accompagnement technique ou administratif. Il y a très peu de techniciens en Guyane, en dehors des structures collectives. L'adhésion à une structure collective permet aux agriculteurs de bénéficier d'un accompagnement.
- La mise en commun de matériel de production. C'est particulièrement le cas pour les petites exploitations qui ne disposent d'aucun matériel faute de moyens suffisants.
- Un accompagnement à l'approvisionnement, notamment d'engrais ou d'alimentation pour les animaux, permettant l'obtention de prix plus avantageux, par le biais de commandes groupées.
- La gestion logistique du transport de la marchandise avec du matériel plus adapté (camion réfrigéré).
- La perception des aides du POSEI et l'aide au montage des dossiers de financement. A noter, que la Guyane bénéficie d'une exception réglementaire sur les filières végétales : les agriculteurs indépendants peuvent percevoir les aides POSEI. Mais d'après la DAAF, aucun agriculteur n'utilise cette souplesse réglementaire (1 agriculteur l'utilisait il y a encore peu de temps). Les contraintes administratives pour monter les dossiers restent fortes.
- Le gain de temps sur la partie commerciale, permettant d'écouler des volumes plus importants et la possibilité d'accéder à d'autres types de marchés. Cela permet de dégager du temps aux producteurs, qui peuvent ainsi augmenter leurs volumes de production.

- La création d'unités d'agro-transformation permettant une meilleure valorisation de la production et donc une plus grande rentabilité.

#### 4.4.2 Les freins à la structuration

Malgré ces avantages, les volumes commercialisés par les structures collectives des filières végétale et animale sont faibles. Les principaux freins relevés sont de plusieurs ordres :

- Une image dégradée des structures collectives,
- Des freins sociaux,
- La tradition de la vente directe sur les marchés,
- Des freins administratifs,
- Le poids des exploitations non officielles,
- Un accompagnement technique jugé insuffisant,
- Des problématiques structurelles inhérentes au territoire de la Guyane.

#### **Image dégradée des structures collectives :**

D'une manière générale, l'image des structures collectives guyanaises est mauvaise, bien que cette vision soit à nuancer en fonction des interlocuteurs. Les modèles coopératifs n'ayant pas fonctionné dans le passé, les structures collectives actuelles jouissent encore d'une image dégradée. Différentes problématiques sont évoquées :

- Les prix d'achats des structures collectives ne sont pas jugés assez importants. La mise en place d'aides ne permet pas forcément de couvrir le différentiel de prix observé avec la vente directe. Cette différence est accentuée par le poids des ventes non déclarées, principalement sur les marchés, qui ne sont pas soumises à la taxation.
- Le délai de paiement de ces structures est souvent long, contrairement à la vente directe qui permet une rentrée d'argent rapide et en liquide. Des retards de paiement semblent fréquents pour certains organismes collectifs, ces derniers ne disposant pas de trésorerie suffisante pour faire face aux délais de paiement parfois longs de leurs clients (comme la restauration collective).
- Certains producteurs pointent du doigt un manque de transparence sur les aides perçues par les groupements, et notamment leur redistribution jusqu'aux producteurs.
- Les structures collectives peuvent être perçues comme captatrices de la valeur produite, la structuration aurait pour objectif de satisfaire les besoins individuels des dirigeants.

Par ailleurs, les affinités parfois divergentes des producteurs ou acteurs agricoles ne facilitent pas leur regroupement. Ainsi, certains groupements de producteurs peuvent être fermés à l'adhésion de nouveaux membres, pour des raisons de mésententes. Par ailleurs, certains producteurs qui souhaiteraient rejoindre le groupement ne sont pas acceptés, dans la mesure où ils sont considérés comme trop petits (volume de production trop faible par rapport au coût d'accompagnement administratif et technique).

Ces problématiques ont conduit à une certaine animosité vis-à-vis des structures collectives agréées. De nombreux producteurs commercialisent donc directement leur production sur les marchés et réservent les invendus à la coopérative, ce qui explique les très faibles volumes commercialisés par les structures collectives.

#### **Tradition de la vente directe sur les marchés :**

La vente directe est très répandue en Guyane, notamment chez les petits producteurs. Ainsi, 92 % des exploitations vendent leur production en circuit court, principalement sur les marchés. Les plus petites structures avec des faibles volumes à écouler ne perçoivent donc pas l'intérêt de se structurer : c'est particulièrement le cas pour la filière végétale et notamment la communauté des Hmong. Ils estiment pouvoir s'organiser à leur niveau.

L'incitation à se regrouper par des aides montre des limites, puisque les intérêts individuels prédominent, les initiatives collectives mises en place, restent limitées à un faible nombre d'adhérents. La majorité des producteurs semble préférer vendre sa production seule, sans contrainte. Certains considéreront ces ventes non pas comme concurrentes, mais comme complémentaires.

### **Freins administratifs :**

Par ailleurs, les aides du POSEI sont jugées peu incitatives, dans la mesure où les contraintes administratives sont perçues comme trop importantes, notamment pour les petits producteurs. Le versement de l'aide et la rémunération des structures agréées sont perçus comme trop longs, alors que la vente sur le marché permet une entrée d'argent directe et en liquide. De plus, la filière animale pointe des contrôles trop importants de la DAAF, de la chambre d'agriculture et services sanitaires, pouvant décourager certains producteurs tant pour la perte de temps occasionnée, et un sentiment de « manque de confiance ».

La présence de très nombreuses petites exploitations sur le territoire, notamment dans l'Ouest du département est également un frein. L'activité de maraîchage et d'élevage qui y prédomine est rarement officialisée, la majorité des agriculteurs de cette zone n'ayant pas de titre de propriété. Le frein de la langue s'avère également problématique car de nombreux producteurs de l'Ouest guyanais ne savent ni lire, ni écrire et ne parlent pas français. La mise en œuvre de démarches administratives est compliquée. Ainsi, l'adhésion à une structure collective fait généralement peur à ces agriculteurs, notamment par crainte de contrôles. Bien que leur situation économique soit fragile, la possibilité de régulariser leur activité et de pouvoir être éligible à des aides n'est pas un élément moteur, la production étant déjà organisée à leur échelle.

### **Un accompagnement technique insuffisant et un besoin de professionnalisation des exploitations**

L'une des attentes majeures des agriculteurs guyanais est l'accompagnement technique. Cependant, de nombreux acteurs se plaignent du manque de conseillers techniques sur le territoire. Si le nombre d'adhérents / technicien semble relativement faible, les besoins de professionnalisation de l'agriculture sont importants. Le turn-over des techniciens est également fréquent et leur formation souvent peu adaptée aux conditions agronomiques de la Guyane. Or, l'encadrement technique apparaît indispensable en Guyane, afin d'améliorer les rendements des productions. La demande des producteurs est accrue, mais le manque de moyens humains (administratif et technique) freine les adhésions aux structures collectives.

De plus, les connaissances agronomiques disponibles sont souvent peu précises. Certains acteurs pointent un manque de recherches sur l'efficacité des intrants, des produits souvent standardisés aux conditions climatiques de la métropole. Par ailleurs, des problèmes de consanguinité existent pour le bétail, les cheptels étant peu nombreux. Cela entache la productivité des éleveurs. L'insuffisance de services vétérinaires est également un frein.

### **Spécificités liées au territoire :**

Quelques spécificités de la Guyane sont à mentionner, notamment la présence des outils de défiscalisation très incitatifs dans le cadre de la création/rénovation de chemins dans les parcelles agricoles. Les producteurs sont nombreux à y recourir, cherchant à percevoir les aides, tout en délaissant la production agricole. Certaines exploitations sont en réalité des « coquilles vides » qui n'ont pour but que de percevoir ces aides. Ces dispositifs n'encouragent pas la productivité des exploitations.

De plus, à l'échelle de la Guyane, des problématiques liées au contexte social du territoire n'est pas favorable au développement de l'activité agricole. L'augmentation des activités illicites, notamment chez les jeunes, n'incite pas les nouvelles générations à devenir agriculteur, un métier jugé difficile et peu rémunérateur. La mutation des structures familiales ne permet plus la transmission des pratiques agricoles traditionnelles, réduisant drastiquement le nombre de jeunes producteurs.

Enfin, la production agricole en Guyane est dépendante d'un nombre très restreint d'acteurs fournisseurs d'intrants (carburants, aliments pour animaux, engrais, semences...) limitant la concurrence et ainsi la baisse de valeur de ces produits. De plus, le contexte inflationniste 2021-2023 des intrants importés entache la rentabilité des exploitations, dont les recettes n'ont pas suivi la même progression unitaire.

#### **4.4.3 Synthèse des apports et des freins à la structuration**

Globalement, les structures collectives agréées disposant du POSEI s'adressent à des producteurs de taille moyenne à importante, pour lesquels l'aide « en valeur absolue » est plus incitative. C'est particulièrement le cas dans la filière animale dont 68 % de la production est « structurée » pour seulement 19 % des producteurs. Les petits producteurs ne perçoivent pas vraiment l'intérêt d'adhérer à une structure collective où l'intérêt bénéfique/temps administratif semble

défavorable. La commercialisation en vente directe est souvent plus avantageuse. Les délais de paiement sont jugés trop importants en structure collective, de nombreux petits producteurs étant dans des situations précaires et vivant au jour le jour.

En revanche, les organismes proposant un soutien technique et administratif sont plébiscités par l'ensemble des producteurs. Un manque généralisé d'accompagnement est perçu sur l'ensemble de la Guyane, mais est particulièrement marqué pour les filières végétales. Aujourd'hui, la structuration des filières est portée par cet accompagnement technique. Pour la filière animale, la majorité des structures assurent également la commercialisation de la production. En revanche, en végétal, les structures collectives commercialisent une part très limitée de la production de leurs adhérents. Cela explique en partie les écarts de volumes « structurés » de ces deux filières.

Par ailleurs, dans son ensemble, la filière végétale dispose d'un nombre important de structures collectives. Le regroupement de certains de ces organismes pourrait être pertinent selon certains acteurs, mais le projet semble ralenti par des intérêts personnels divergents et par des soucis d'organisations. De plus, d'une manière générale ces groupements interviennent dans des zones différentes de la Guyane, ne favorisant pas leur union. Ce regroupement apparaît difficilement envisageable.

La production informelle représente également un frein à la structuration de la filière, tant par les exploitations agricoles qui ne sont pas officialisées que par les volumes de production non déclarés. En effet, les prix pratiqués par ces agriculteurs sont supérieurs à ceux des groupements collectifs, ne favorisant pas la structuration. Par ailleurs, il a été noté par différents acteurs le poids des importations illégales provenant du Surinam ou du Brésil, des produits francisés et commercialisés à prix cassés. Enfin, la part importante de producteurs illettrés et ne parlant pas français complexifie les échanges, bien que certaines structures collectives soient là pour les accompagner.

#### 4.4.4 Conclusion sur la structuration des filières en Guyane

##### **Filières animales**

Les filières animales sont dans leur ensemble plus structurées que les filières végétales. Toutefois, les volumes de production restent à l'échelle du pays relativement modestes. La structuration apparaît plus aisée en production animale relativement à la mise en marché (abattage, découpe, vente), car elle permet de répondre souvent pleinement aux besoins aux attentes des producteurs en termes commerciaux. Les productions de bovins, de porcs et d'œufs apparaissent comme les plus structurées, notamment du fait de la présence de quelques gros producteurs. L'union des coopératives mise en place permet de mutualiser des moyens (notamment la main d'œuvre). Mais certaines productions ne sont pas représentées, dont les ovins/caprins et les volailles de chair. D'une manière générale, les filières d'élevage sont en perte de vitesse ces dernières années, avec une baisse des volumes de production. La dépendance aux importations reste de mise. La Guyane est autonome en œufs, mais l'approvisionnement en viande est compliqué. Des problématiques sanitaires, la faible sélection génétique des espèces, les problématiques de consanguinité ne permettent pas le développement de l'élevage à son plein potentiel.

**Figure 78 : Indicateurs clés – Structuration de la filière élevage en Guyane**

Indicateurs	Moyenne structures agréées
Nb de structures de productions agréées sur le territoire	6
Nb adhérents par structure agréée *	26
Tonnage par structure agréée (t) *	283 t
Tonnage par producteur en structure agréée (t) *	11 t
Chiffre d'affaires par structure agréée (€) *	1 180 930 €
Nombre d'ETP moyen par structure	5
Nombre de techniciens par structure (en ETP)	0,8
Ratio nombre d'adhérents par ETP technicien	40
Part des structures agréées travaillant avec la restauration collective	33 %
Poids des structures agréées au sein de la filière (en volume)	68 %

Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels

\*Calculé sur l'ensemble des structures agréées qui commercialisent une partie de la production de leurs adhérents (hors Apiguy)

## Filière végétale

La structuration de la filière végétale en Guyane est actuellement orientée vers l'accompagnement technique ou administratif aux agriculteurs. Les structures collectives accompagnent les agriculteurs sur leurs projets individuels, proposent des formations, ou mettent en place de nouvelles filières. La mise à disposition de conseillers techniques par le groupement d'employeurs du GERHOPA est essentielle, et constitue parfois la seule ressource des groupements. Même si certains pointent du doigt des techniciens jeunes et peu expérimentés, le ratio atteint 25 adhérents/technicien. Certaines structures collectives accompagnent leurs adhérents dans la commercialisation, mais elles ne traitent qu'un très faible volume de production en Guyane. L'adhésion à une coopérative pâtit encore d'une mauvaise réputation sur le territoire, ne favorisant pas l'organisation de la commercialisation, la vente directe étant, culturellement très répandue. Pour la grande majorité des petits producteurs, les aides du POSEI ne sont pas une raison suffisante pour se structurer.

Figure 79 : Indicateurs clés – Structuration des filières végétales en Guyane

Indicateurs	Moyenne structures agréées
Nb de structures agréées sur le territoire	4
Nb adhérents par structure agréée	28
Tonnage par structure agréée (t)	74 t
Tonnage par producteur en structure agréée (t)	2,6 t
Chiffre d'affaires par structure agréée (€)	224 000 €
Nombre d'ETP moyen par structure	4
Nombre de techniciens par structure (en ETP)	1,7
Ratio nombre d'adhérents par ETP technicien	25
Part des structures agréées travaillant avec la restauration collective	100 %
Poids des structures agréées au sein de la filière (en volume)	0,5 %

Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels

\*Calculé sur l'ensemble des structures agréées qui commercialisent une partie de la production de leurs adhérents

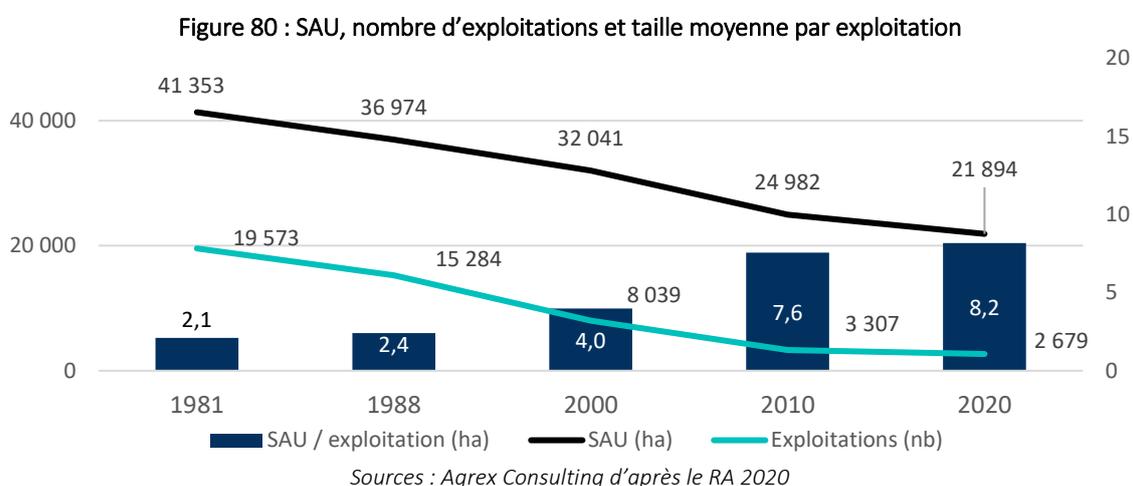
## 5. ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION EN MARTINIQUE

La présentation des résultats de l'état des lieux de la structuration en Martinique se compose de quatre parties :

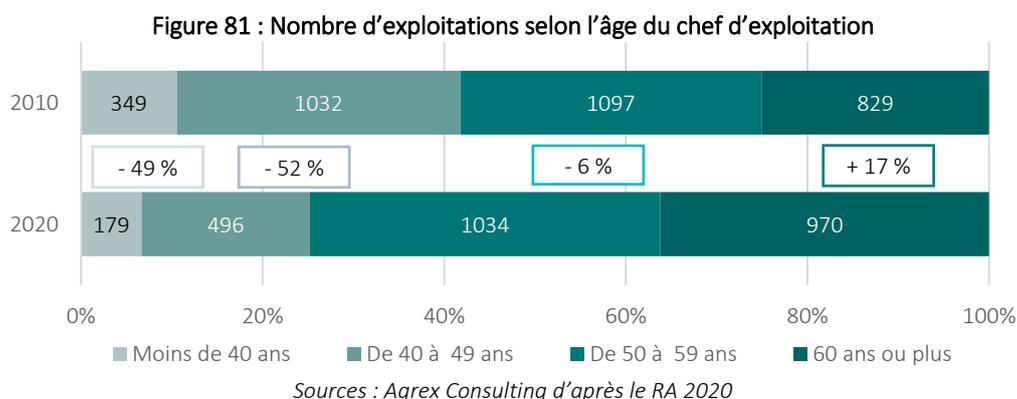
- Quelques chiffres clés sur l'agriculture martiniquaise, qui permettent de contextualiser l'analyse,
- Une analyse de la structuration des filières végétales qui reprend un panorama des acteurs en présence, et qui permettra de mesurer le poids des filières structurées,
- Une analyse des filières animales sous le même format que les filières végétales,
- Une synthèse sur les avantages et les freins à la structuration en Martinique.

### 5.1 L'AGRICULTURE MARTINIQUE – CHIFFRES CLES

Entre 1981 et 2020, la Martinique a vu sa SAU diminuer de moitié, passant de 41 353 hectares à 21 894 hectares. Le nombre d'exploitations suit la même tendance, mais a été réduite de 86% : on comptabilisait près de 20 000 exploitations en 1981, contre seulement 2 679 en 2020. Ces deux évolutions entraînent une hausse très importante de la taille moyenne des exploitations en Martinique (multipliée par 4) : elles s'étendent en moyenne sur 8,2 hectares par exploitation en 2020, contre 2,1 hectares en 1981.



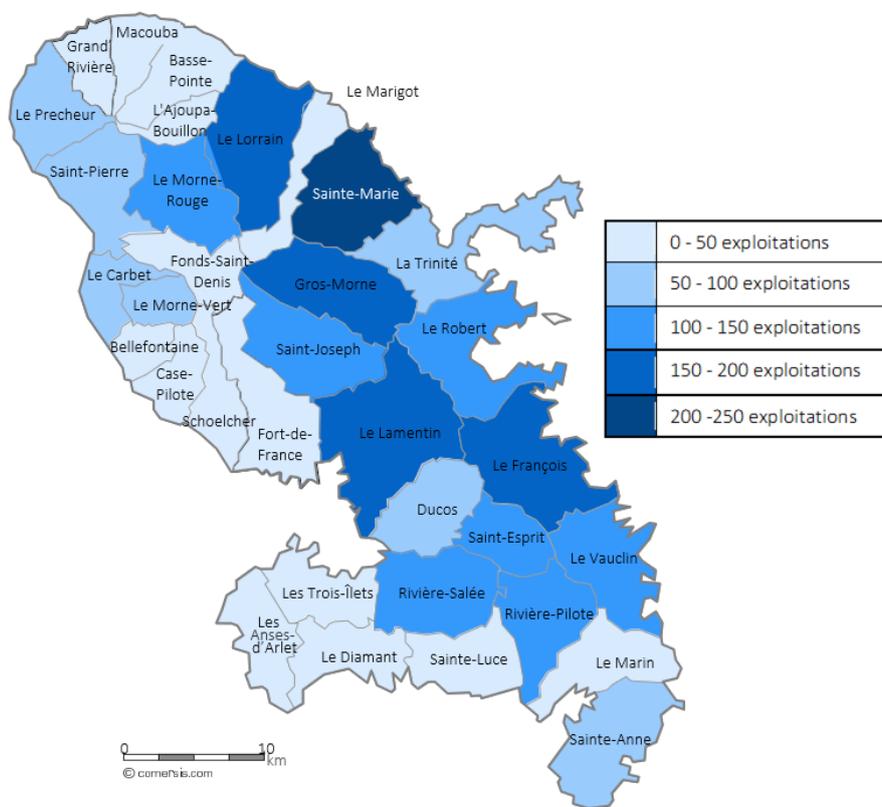
En Martinique, le vieillissement de la population de chefs d'exploitations est très marqué : seuls les chefs d'exploitations de plus de 60 ans ont vu leur nombre augmenter entre 2010 et 2020. En 2020, les plus de 50 ans représentent 75% des chefs d'exploitation, contre 7 % pour les moins de 40 ans. Le nombre de chefs d'exploitation de 40 à 49 ans est celui qui a le plus fortement diminué (- 52%) sur la dernière décennie passant de 1 032 en 2010 à 496 en 2020.



Les côtes Nord et Ouest de la Martinique concentrent moins d'exploitations que le Centre et l'Est. Les conditions topographiques et climatiques influencent largement la production : le sud connaît un déficit de pluviométrie moins favorable à certaines cultures, dans le centre, on retrouve des zones de plaine importantes, et dans le nord la pluviométrie est plus importante, mais la topographie est marquée. Avec ses 240 exploitations, Sainte-Marie est la

commune de Martinique avec le plus grand nombre d'exploitations, suivie des communes du Lamentin (184), du Lorrain (173), du Gros-Morne (173) et du François (156).

**Figure 82 : Nombre d'exploitations agricoles en Martinique par commune**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

En Martinique, la SAU moyenne s'élevé à 8,2 hectares par exploitation. Malgré une baisse de 19% entre 2010 et 2020, les exploitations de moins de 20 hectares sont toujours les plus nombreuses (2 494 exploitations). Le nombre d'exploitations de taille intermédiaire (de 20 à 100 hectares) est à la baisse, alors que les exploitations de plus de 100 ha sont les seules à progresser.

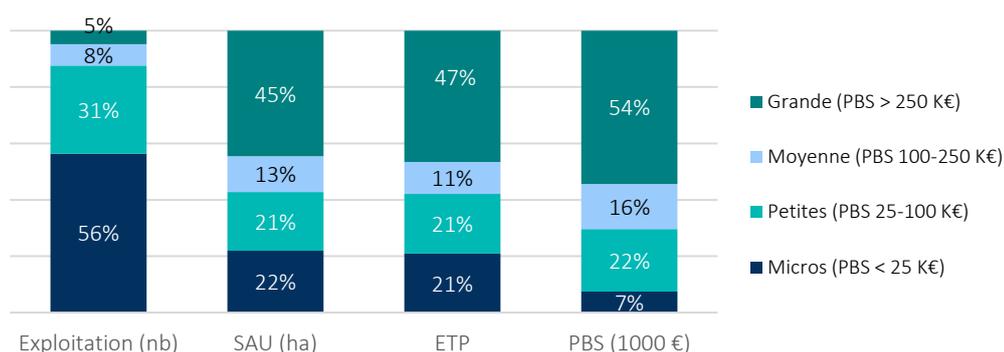
**Figure 83 : Nombre d'exploitations par tranche de taille**

SAU	2010	2020	Evolution 10/20
< 20 ha	3094	2494	-19%
20 - 50 ha	129	102	-21%
50 - 100 ha	57	53	-7%
100 ha – 200 ha	17	22	29%
>= 200 ha	10	8	-20%

Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Les grandes exploitations, qui ne représentent que 5% des exploitations martiniquaises, contribuent cependant à 54% de la production de valeur, concentrent 47% des ETP et occupent 45% de la SAU en 2020. Au contraire, les 56% de micro-exploitations qui occupent 22% de la SAU, contribuent à hauteur de 7% à la production du territoire en valeur. Les exploitations moyennes contribuent à 16% de la production en valeur, alors qu'elles ne couvrent que 13% de la SAU et ne représentent que 8% des exploitations.

**Figure 84 : Nombre d'exploitations, SAU, ETP et PBS par catégorie de taille en 2020**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

En 2020, la SAU moyenne s'élève à près de 77 hectares pour les grandes exploitations, contre respectivement 3,2 hectares et 5,4 hectares dans les micros et petites exploitations. Les micros et petites exploitations emploient en moyenne 1 personne contre 21 dans les grandes exploitations. Toutes catégories confondues, les exploitations emploient entre 0,2 et 0,3 ETP/ha. Les grandes exploitations génèrent en moyenne 815 300 € de production brute standard, tandis que les micros et petites exploitations ont un poids moindre (respectivement 9 400 € et 50 400 € en moyenne par exploitation).

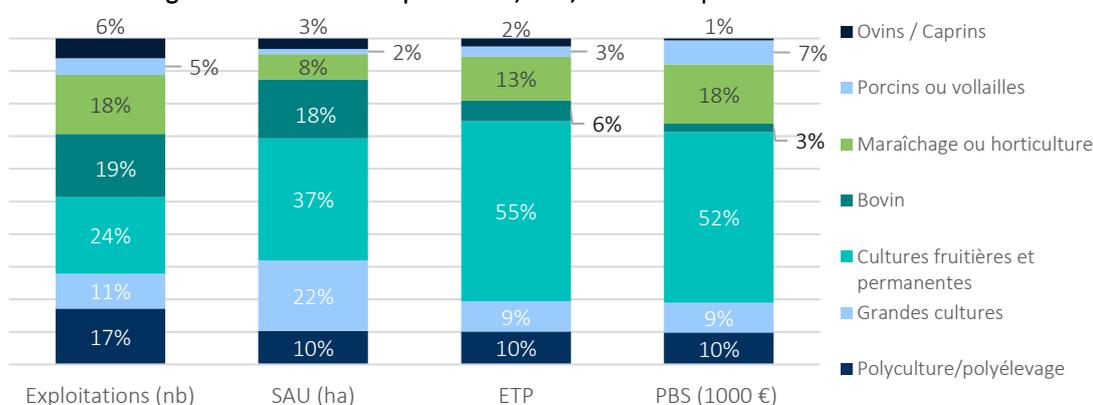
**Figure 85 : Caractéristiques moyennes par taille d'exploitation en 2020**

	Micro	Petite	Moyenne	Grande
SAU moyenne / exploitation (ha)	3,2	5,4	13,6	76,8
ETP moyen / exploitation	0,8	1,5	3,2	21
ETP moyen / ha	0,3	0,3	0,2	0,3
PBS moyenne / exploitation	9 400 €	50 400 €	148 800 €	815 300 €
PBS moyenne / ETP	11 800 €	34 600 €	46 600 €	38 800 €
PBS moyenne / ha	2 900 €	9 300 €	10 900 €	10 600 €

Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

En 2020, les exploitations spécialisées en cultures fruitières et permanentes sont les plus nombreuses (629 exploitations), soit 24% des exploitations martiniquaises. Elles représentent 37% de la SAU et à 55% des ETP, et contribuent à plus de la moitié (52%) de la production de valeur. Les exploitations maraîchères contribuent à 18 % du produit. Les exploitations bovines représentent 19% des exploitations, mais contribuent à seulement 3% de la PBS en Martinique.

**Figure 86 : Nombre d'exploitations, SAU, ETP et PBS par OTEX en 2020**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Entre 2010 et 2020, seules les exploitations spécialisées en cultures fruitières, et maraîchage ou horticulture ont vu leurs nombres progresser, de respectivement 3 % et 24 %, traduisant la diversification des activités végétales à la

Martinique. On compte ainsi 486 exploitations spécialisées en maraîchage/horticulture en 2020. Toutes les autres catégories ont régressé, notamment en grandes cultures (canne) et en élevage.

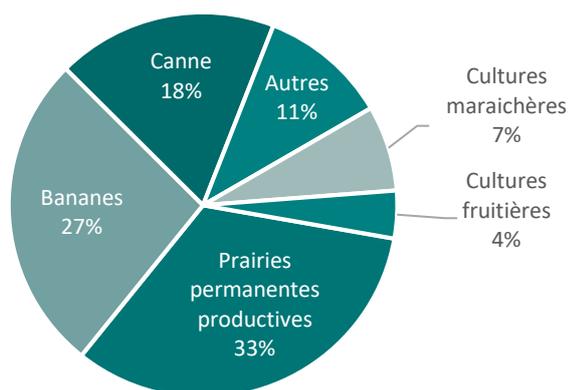
**Figure 87 : Nombre d'exploitations par OTEX**

OTEX	2010	2020	Evolution 10/20
Grandes cultures	1046	284	-73%
Bovin élevage et viande	631	518	-18%
Cultures fruitières et permanentes	611	629	+3%
Polyculture ou poly-élevage	491	459	-7%
Porcins ou volailles	183	136	-26%
Ovins / Caprins	154	161	+5%
Maraîchage ou horticulture	150	486	+224%

Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

En Martinique, les prairies permanentes productives couvrent la 33% de la SAU. La banane reste la principale culture de l'île (27 %), même si les surfaces ont tendance à diminuer. La canne a également eu tendance à perdre des surfaces (désormais 18 %), même si la culture profite des reconversions d'exploitations bananières. Les autres cultures fruitières et maraîchères représentent respectivement 4% et 7% de la SAU.

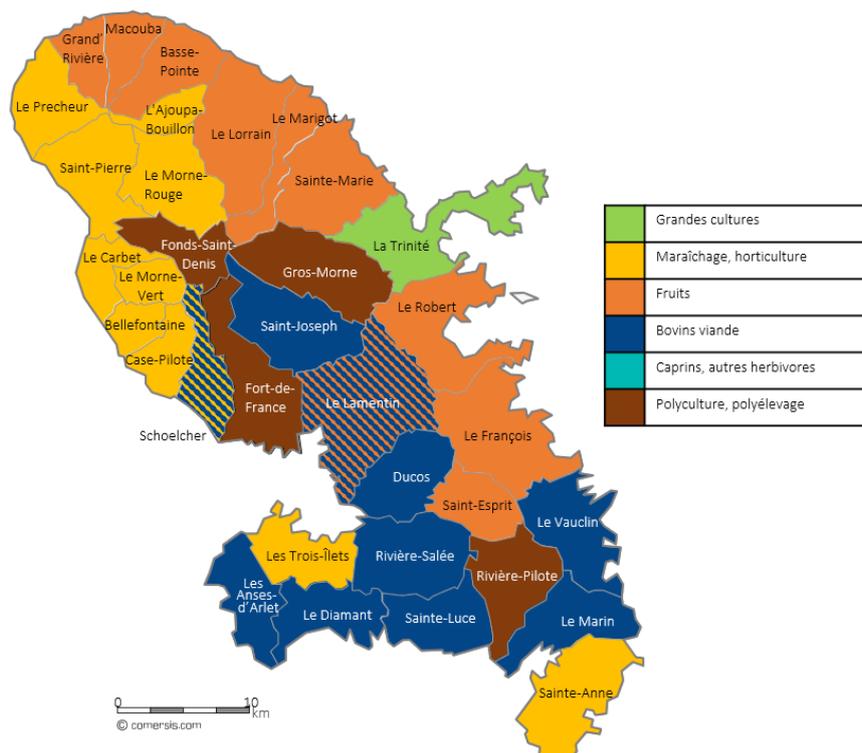
**Figure 88 : Utilisation de la SAU en 2020 (% en ha)**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Le contexte pédoclimatique hétérogène de la Martinique oriente la spécialisation des exploitations. Les communes du Nord-Ouest sont majoritairement orientées vers les cultures maraîchères. La production fruitière se situe plus sur la côte Est de l'île. Les élevages bovins se trouvent principalement dans la moitié Sud de l'île, et représentent les OTEX principales de plusieurs communes. La production cannière est répartie sur toute l'île, mais les exploitations les plus importantes se situent sur les plaines du centre, et de nombreuses petites exploitations se concentrent autour de la Sucrerie du Galion à la Trinité.

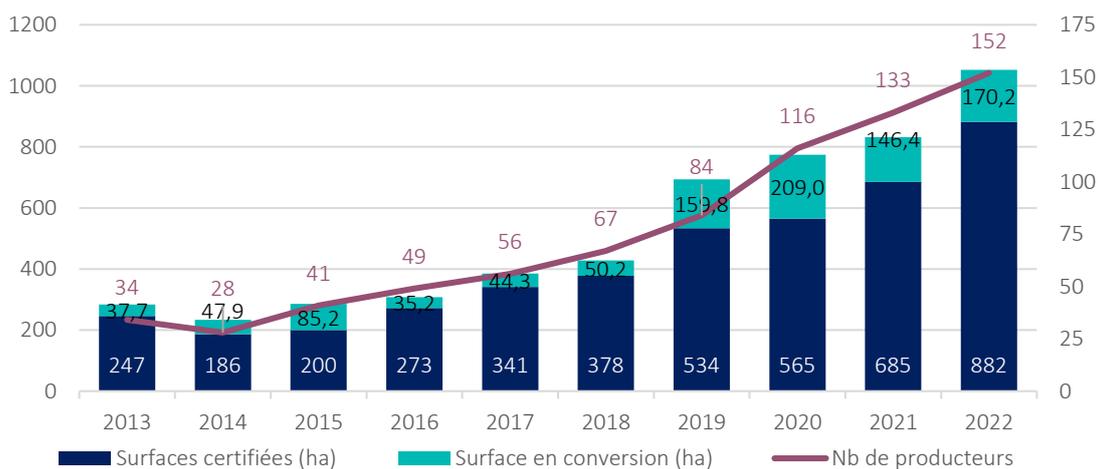
Figure 89 : OTEX majoritaire par commune (en nombre d'exploitations)



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Le nombre de producteurs convertis ou en conversion à l'agriculture biologique (en production végétale) a été multiplié par plus de 4 en l'espace de 10 ans, passant de 34 à 152 en 2020. Les surfaces certifiées bio ont augmenté de 258%, s'élevant à 882 en 2020 contre 246 en 2013. En 2022, plus de 170 hectares sont en conversion, contre seulement 37 en 2013. Pour ce qui est des exploitations animales, on trouve une majorité de producteurs d'œufs de volaille (11), d'apiculteurs (4), d'éleveurs de brebis (3), de chèvres (2) et de bovin pour le lait (1). Il y en avait seulement 7 en 2013.

Figure 90 : Surfaces certifiées bio et en conversion et nombre de producteurs (en végétal) engagés en Martinique



Sources : Agrex Consulting d'après l'Agence Bio

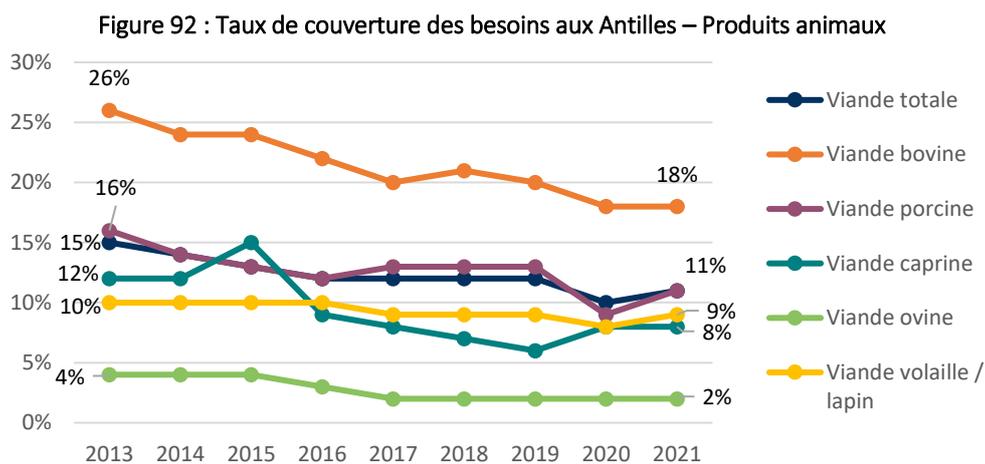
Aux Antilles et donc en Martinique, le taux de couverture largement porté par la production de banane est de ce fait très élevé. La couverture est bonne en goyave, malgré une tendance à la baisse. Pour l'ananas le taux de couverture est de 54% en 2021, contre 65% en 2013. En ce qui concerne les mangues et les goyaves, il était de 93% en 2013 et de 85% en 2021.

Pour ce qui est des légumes, le taux de couverture atteint 52% en 2021 (- 5 points en 8 ans). Quelques espèces disposent de taux de couverture particulièrement élevés : melon (121%) ou encore la tomate (79%). En piments et poivrons le taux de couverture atteint 42%.



Sources : Agreste, Comptes régionaux de l'agriculture, DGDDI, FranceAgriMer, ODEADOM

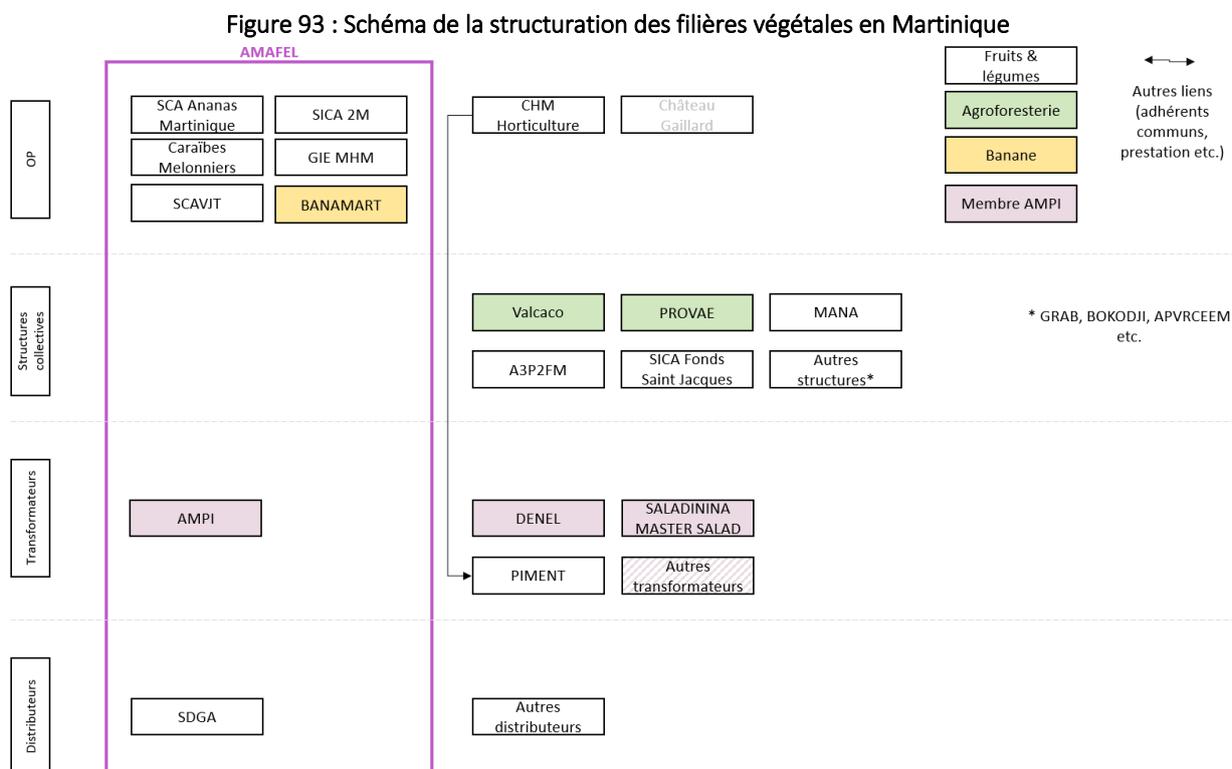
Pour ce qui est de la viande, le taux de couverture global est faible (11%) et a diminué de 4 points en 8 ans. La tendance est à la baisse pour toutes les filières, et est particulièrement marquée pour les bovins (de 26% en 2013 et 18% en 2021). Le taux de couverture dans la filière ovine est particulièrement bas : 2% en 2020. Le taux de couverture de la viande volaille, bien que faible, est le plus stable avec une baisse de seulement 1 point entre 2013 et 2021.



Sources : Agreste, Comptes régionaux de l'agriculture, DGDDI, FranceAgriMer, ODEADOM

## 5.2 ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES VEGETALES

### 5.2.1 Panorama global de la structuration : les acteurs en présence



Source : Agrex Consulting

La SICA Château Gaillard fait encore aujourd'hui partie de la liste des OP officiellement reconnues, néanmoins cette OP n'est plus active. Après plusieurs années de difficultés (impayés etc.), la SICA a été mise en liquidation en 2023 et n'a plus d'activité de production.

#### 5.2.1.1 Les OP reconnues

La filière végétale en Martinique compte 6 OP reconnues en activité, réparties sur l'ensemble du territoire :

- SCA Ananas Martinique,
- SICA SAS Des Maraichers De Martinique (SICA2M),
- GIE Maraicher Horticole Martinique (GIE MHM),
- Société Coopérative Agricole Des Vergers Et Jardins Tropicaux (SCAVJT),
- Caraïbes Melonniers,
- Coopérative Horticole de Martinique (CHM).

La **SCA Ananas Martinique** a été créée en 2006 et reconnue en tant qu'OP en 2007. Cette coopérative a émergé suite à la fermeture d'une usine de transformation qui a laissé les producteurs sans débouchés et donc conduit à une nouvelle organisation. Actuellement, l'OP compte 25 adhérents, 7 spécialisés en ananas, 1 en tomate et les autres ayant des productions plus diversifiées (y compris de l'ananas). L'OP produit environ 1 000 tonnes par an dont 60% d'ananas, 38% de tomate et 2% de produits de diversification.

Pour l'ananas, les producteurs livrent leur production en vrac à la coopérative via la filiale de l'OP (Ananas Martinique Distribution), qui s'occupe du conditionnement et de la commercialisation. La logistique est réalisée en partenariat avec le GIE MHM. Les délais de paiement aux producteurs sont fixés à 20 jours fin de mois.

Pour la tomate, le producteur a rejoint l'OP avec sa propre société de commercialisation et ses produits ne transitent donc pas physiquement par l'OP. En revanche, l'OP et le producteur de tomate dispose d'une convention d'agrégation.

En termes de fonctionnement, l'OP s'appuie sur 2 salariés (assistante de direction et secrétaire), ainsi que d'un responsable du développement (en prestation) et qui s'occupait jusqu'alors de l'appui technique. Un recrutement d'un technicien à temps plein est en cours. Par ailleurs, la filiale de commercialisation compte également 2 salariés (conditionnement et commercial).

La **SICA2M** compte 150 producteurs inscrits dont 60 producteurs véritablement adhérents à l'OP. Les autres sont par exemple des producteurs retraités ou bien des particuliers possédant des arbres fruitiers qui ne s'insèrent pas véritablement dans le schéma des OP, mais qui commercialisent néanmoins auprès du groupement. Pour la SICA2M, ce fonctionnement permet aux producteurs, bien que n'appartenant pas à l'OP, de garder un lien avec la production et pouvoir trouver un bailleur pour les terres agricoles (l'appartenance à la SICA conférant une sorte de garantie). Ces derniers bénéficient du suivi du groupement et du passage d'un technicien au besoin etc. De même, pour la production fruitière, l'apport des particuliers est bienvenu. En effet, les petits agriculteurs ne disposent pas nécessairement d'une surface suffisante pour une production fruitière viable, ils disposent parfois de surfaces limitées à des plantations en bord de champs.

L'OP cherche à accompagner les petits producteurs, avec un nombre relativement important d'adhérents comparé aux autres OP et des surfaces moyennes par producteur faibles (de moins de 1 hectare à 7 hectares au maximum). La SICA2M compte 4 salariés, dont 1 technicien et propose des formations sur différentes thématiques, qui intègrent une composante bien-être au travail, un élément important pour redynamiser et améliorer le cadre de vie des agriculteurs. L'OP commercialise 1 000 tonnes de produit par an, pour 70 productions différentes.

La commercialisation se fait par l'intermédiaire de sa société de commercialisation Caraïbes Exotic (qui appartient à la présidente de l'OP). Au début de années 2000, l'actuelle présidente de la SICA avait sa propre société de commercialisation qui travaillait uniquement à l'export. La demande et les difficultés de commercialisation des producteurs locaux l'ont conduite à créer une association, qui a par la suite évolué en SICA. L'export est resté présent dans l'OP jusqu'à la crise du COVID et devrait reprendre à partir de 2024.

Le **GIE MHM** a été reconnu en tant qu'OP en 2008 et compte actuellement 30 adhérents. Il produit environ 1 000 tonnes par an avec notamment une grosse production de laitue, tomate et melon, qui représentent plus de 80% du chiffre d'affaires de l'OP. Le GIE compte 10 salariés (4 chauffeurs, 3 administrateurs, 2 salariés à la réception sur les quais et 1 à l'agrèage) et sa société commerciale, CALYPSO, emploie également 2 salariés. Les produits de l'OP étant relativement fragiles (laitue etc.), le conditionnement est réalisé sur les exploitations directement, mais l'achat des emballages est mutualisé par l'OP. Le GIE s'occupe de la collecte des produits, qui transitent par sa station de regroupement avant d'être livrés chez ses clients. Le GIE dispose de moyens logistiques qui lui permettent également de réaliser des prestations de transport pour d'autres OP (Ananas Martinique et SCAVJT). L'OP n'emploie pas de technicien salarié, mais dispose d'une convention avec l'IT2 pour le conseil technique. Les cotisations couvrent les frais administratifs, auxquelles s'ajoutent des contributions pour les adhérents ayant recours au service logistique de l'OP pour la collecte et la livraison. Cette contribution varie pour les produits « légers » et pour les produits « lourds » (dépendamment de la fourchette de prix du produit concerné).

**La Coopérative Agricole des Vergers et Jardins Tropicaux (SCAVJT)** a été créée en 1991, au départ sous une forme associative. En 2012, l'association obtient la reconnaissance en OP et en 2014 elle fait évoluer sa forme juridique pour devenir une SCA. Elle compte actuellement 40 adhérents réalisant un tonnage annuel d'environ 1 400 tonnes. La spécificité de cette coopérative est sa forte orientation vers la filière transformation (80% de ses volumes sont destinés aux unités de transformation, notamment en goyave et prune de Cythère). Les 20% restant sont orientés vers la GMS. Pour la vente en GMS, l'OP dispose d'une plateforme sur laquelle les producteurs livrent leurs produits en vrac. L'OP conditionne et livre ensuite la GMS, via les services de prestation de transport du GIE MHM. La commercialisation est assurée via la société commerciale qui appartient à l'OP en propre (Vergers Qualité Distribution). Pour la partie transformation, les producteurs livrent directement leurs produits en usine. La coopérative compte deux salariés actuellement. Des réunions techniques sont organisées chaque mois avec les adhérents, mais la coopérative ne dispose plus de technicien salarié, faute de moyens. Elle recourt à un technicien en prestation de service de façon ponctuelle. La coopérative ne fait pas de mutualisation d'achat d'intrants, mais négocie certains tarifs pour ses adhérents.

L'OP Guadeloupéenne **Caraïbes Melonniers** dispose d'une antenne en Martinique depuis 2011. En Martinique, l'OP produit exclusivement du melon et compte 6 producteurs pour une centaine d'hectares exploités. L'ensemble des cultures sont conduites par la SCEA Sud Est, un des adhérents de l'OP qui est prestataire de service pour l'ensemble des producteurs. La SCEA facture ses prestations à l'OP, qui les refacture aux différents producteurs. L'ensemble de la

commercialisation est géré via la société commerciale BOYER SA, qui écoule environ la moitié des melons à l'export et l'autre moitié sur la marché local (GMS majoritairement, et une partie pour les primeurs et grossistes). L'OP compte un salarié permanent (le directeur) et un technicien 3 mois dans l'année. La SCEA du Sud Est quant à elle emploie 10 permanents et jusqu'à 80 saisonniers en pleine saison. La production annuelle est d'environ 1 200 tonnes de melon.

La **Coopérative Horticole de Martinique** (CHM) produit annuellement 1 600 tonnes de produits maraichers grâce à ses 50 adhérents. Il s'agit de producteurs de taille modeste, les exploitations comptant entre 1,5 et 11 hectares. La coopérative dispose d'une plateforme sur laquelle l'ensemble des producteurs livrent la marchandise et où sont réalisés l'agrégage et la pesée. En période de pic de production, l'OP prend en charge la collecte auprès de ses producteurs situés en Nord Caraïbes (par une prestation de transporteurs) pour leur éviter des trajets chronophages en période chargée. La coopérative a été créée en 2015 et reconnue en OP en 2017. Elle fait partie du groupe A.G.R.O (Datex). Sa société de commercialisation est le MAIA (Marché agricole d'intérêts antillais) qui appartient à 50% à l'OP et à 50% à Datex via sa filiale Production et Multiprocess. Les produits commercialisés vers la GMS et la restauration collective transitent par le MAIA et une partie de la production est également orientée vers l'agro-transformation notamment grâce à l'entreprise PIMENT (filiale de DATEX) qui fait de la transformation et de la surgélation.

L'OP CHM et le groupe DATEX forment donc une filière plutôt intégrée de la production à la commercialisation avec des possibilités de surgélation des surplus et une bonne maîtrise des marchés de la restauration collective.

Une fracture existe néanmoins entre CHM/DATEX et le reste de la filière organisée autour de l'AMAFEL pour des raisons historiques et d'ententes individuelles entre les acteurs.

Globalement, ce sont donc 211 producteurs pour 7 200 tonnes de produits qui sont commercialisés via les 6 OP pour un chiffre d'affaires global d'un peu plus de 11 millions d'euros.

**Figure 94 : Récapitulatif des caractéristiques des OP végétales**

OP	SCA Ananas Martinique	SCAVJT	GIE MHM	SICA 2M	CHM	Caraïbes Melonniers
Années de reconnaissance	2007	2012	2008	2015	2017	2011
Structure juridique	SCA	SCA	GIE	SICA	SCA	Association
Nb adhérents	25	40	30	60	50	6
Tonnage moyen (t)	1 000	1 400	1 000	1 000	1 600	1 200
Chiffre d'affaires (€)	1 750 000 €	1 500 000 €	3 000 000 €	1 300 000 €	1 600 000 €	2 000 000 €
ETP	4,5	2	12	4	3	1,25
Dont technicien	0,5	0 *	0**	1	0,25***	0,25
Dispose d'un PO	OUI	NON	OUI	NON	NON	OUI
Travaille avec la restauration co.	NON	NON	NON	OUI	OUI	NON
Nombre de société commerciales	2	1	2	1	1	1

\*Technicien en prestation / \*\*Convention avec IT2 pour l'appui technique / \*\*\*Rôle du technicien joué par le directeur

Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels

### 5.2.1.2 La structure interprofessionnelle

L'AMAFEL (Association Martiniquaise de Fruits et Légumes) est l'interprofession de la filière diversification végétale en Martinique. Elle a été créée en 2019, n'est pas reconnue, et compte aujourd'hui parmi ses membres :

- 6 OP reconnues : Ananas Martinique, SICA 2M, Caraïbes Melonnier, GIE MHM, SCA Vergers et Jardins Tropicaux et BANAMART, qui est une OP reconnue pour la banane export mais pas pour les fruits et légumes.
- L'association Martiniquaise pour la Promotion de l'Industrie (AMPI) pour le collège transformateur et qui représente donc une vingtaine d'industriels de l'agroalimentaire.
- Le groupe Carrefour qui représente la distribution. Ce collège devrait évoluer prochainement car le Syndicat des Distributeurs et Grossistes Alimentaires (SDGA) est en cours d'adhésion.

D'autres acteurs sont en lien avec l'interprofession, notamment Valcaco qui est invité aux différentes rencontres sans être membre de l'AMAFEL, ainsi que l'A3P2FM (Association des Paysagistes Producteurs de Plantes de Fleurs et Feuillages de Martinique) qui est en cours d'adhésion.

L'association dispose d'une présidence tournante renouvelée tous les 3 ans, avec la possibilité de faire 2 mandats. Elle tient un conseil d'administration une fois par mois. Elle ne compte pas de salarié, mais le poste de secrétariat général est assuré en prestation (temps partiel). L'association se finance via les cotisations des adhérents et les aides POSEI (Animation et gestion du programme et promotion et communication), ainsi que l'aide à l'encadrement administratif. L'AMAFEL travaille notamment sur les missions suivantes :

- Le suivi et les demandes de modifications et d'évolutions du POSEI,
- La mise en place d'un projet de mutualisation logistique et administrative. Actuellement la définition d'un cahier des charges est en cours et le début du projet est escompté pour les prochains mois. L'objectif serait de mettre en place une plateforme logistique et administrative commune qui permettrait d'optimiser le remplissage des camions, de proposer un point d'achat aux restaurateurs, de mutualiser et réduire certains coûts pour les OP (R&D, pôle administratif) et, à terme, d'attirer de nouveaux adhérents au sein des OP grâce aux services proposés (conditionnement, stockage à froid etc.). Actuellement une large partie des OP semble prête à se joindre au projet, mais avec des niveaux de mutualisation différents.
- La représentation de la filière dans les différentes instances agricoles de Martinique.

### 5.2.1.3 Les autres structures collectives de producteurs

Plusieurs autres associations et groupements de producteurs composent la filière végétale martiniquaise. Quelques exemples de groupements (non exhaustif) sont brièvement décrits ci-dessous.

**VALCACO** est l'association pour la relance d'une filière de production de cacao d'excellence en Martinique. Elle a été créée en 2015 à l'initiative de quelques producteurs et de deux transformateurs : Frères LAUZEAT et Chocolat ELOT. Actuellement, les surfaces de cacao sont limitées, mais de nouvelles plantations sont mises en place chaque année (20 à 30 hectares plantés en 2023) et l'association regroupe 45 adhérents. La production commercialisée par l'association se développe progressivement, et atteint 2 tonnes de cacao marchand sur l'année 2022/2023.

L'association **PROVAE** (Association des producteurs de Vanille et Épices De Martinique) a été créée en 2021 par une dizaine de producteurs ayant suivi une « formation vanille » dispensée par la chambre d'agriculture. En 2023, l'association compte 25 producteurs agriculteurs et 3 producteurs non professionnels. La plupart des adhérents ont commencé les plantations, mais la plupart ne sont pas encore au stade de la commercialisation étant donné qu'il faut en moyenne 5 ans entre la plantation et la commercialisation de gousses affinées. Dans un premier temps, l'association n'a donc pas vocation à transformer ou commercialiser la production, mais se concentre davantage sur les problématiques techniques et agronomiques liées à la production de la vanille. Un GIEE composé de 7 membres a été créé dans la lignée de l'association et a pour vocation d'approfondir certains sujets (définition d'un itinéraire technique précis, calcul des coûts de production détaillés, réalisation d'une étude sur l'histoire de la vanille à la Martinique etc.) et envisage la mise en place d'une pépinière, afin que les agriculteurs ne soient pas contraints d'aller prélever leur plant sur de la vanille sauvage en forêt, comme c'est le cas actuellement. Néanmoins, le besoin en investissement pour la mise en place de la pépinière est problématique à ce stade pour une petite structure qui a un besoin important d'accompagnement et de financement.

La **SICA Fonds Saint Jacques** est une des premières SICA martiniquaises, puisqu'elle a été fondée en 1958. Suite aux difficultés rencontrées au sein de la filière banane, la SICA s'est tournée à partir de 2013 vers la diversification et la SICA a demandé à cette occasion sa pré-reconnaissance en OP. En 2018, la SICA connaît des difficultés financières et administratives et n'obtient pas sa reconnaissance en OP. Les difficultés se poursuivent, les producteurs s'éloignent et la SICA cesse toute activité en 2021. En 2023, la SICA décide de se relancer, et travaille avec une vingtaine de producteurs en diversification à ce jour. La production transitant par la SICA est très modeste pour le moment (15-20 tonnes d'ici la fin 2023). Le groupement témoigne d'une réelle volonté de relancer son activité, en travaillant avec des petits producteurs du Nord Atlantique notamment et cherche actuellement à obtenir l'équipement nécessaire à son activité (balance, matériel pour le hangar etc.).

L'**A3P2FM** (Association des Paysagistes Producteurs de Plantes de Fleurs et Feuillages de Martinique) compte une trentaine d'adhérents à jour de leur cotisation (100 € par an par adhérent). Cette association n'a pas de rôle de commercialisation, mais tend à favoriser les liens entre les différents professionnels de l'horticulture qui en sont membres et de mutualiser des moyens administratifs notamment. L'association compte une section agrumes, constituée de 7 adhérents qui travaille à la mise en place de différentes normes, une portant sur la production de plants dans des conditions « insect proof ». Le CCPAM, cahier des charges des pépinières d'agrumes de Martinique a été mis en place en août 2023 et l'association cherche à le rendre obligatoire à l'ensemble des pépiniéristes de l'île. Notons que certains adhérents de l'association sont agréés pour recevoir le POSEI directement, les aides POSEI concernant les pépinières ne nécessitant pas d'être adhérents à une OP. L'association est actuellement en cours d'adhésion à l'AMAFEL.

### 5.2.2 Poids de la structuration dans les filières végétales

Dans les DOM, le poids de l'informel et la multitude de très petites exploitations peut générer un certain nombre de difficultés statistiques. Notons que la filière végétale de « diversification » correspond ici aux fruits, légumes et tubercules. La filière agroforesterie a été prise en compte dans l'étude, néanmoins les données chiffrées ne sont pas reprises dans les estimations du poids de la filière structurée : le nombre d'adhérents de ces groupements peut être significatif, néanmoins une part importante des adhérents ne produisent pas encore et dans tous les cas, les volumes sont faibles. Agglomérer la vanille et le cacao avec les fruits et légumes viendrait biaiser l'analyse. Par ailleurs, la canne à sucre et la banane export sont exclues de l'estimation.

Ces estimations présentent néanmoins certaines limites, notamment en ce qui concerne le nombre d'exploitations, puisque certaines exploitations qui ne ressortent pas dans les statistiques des OTEX maraichage ou arboriculture produisent en partie des fruits et légumes.

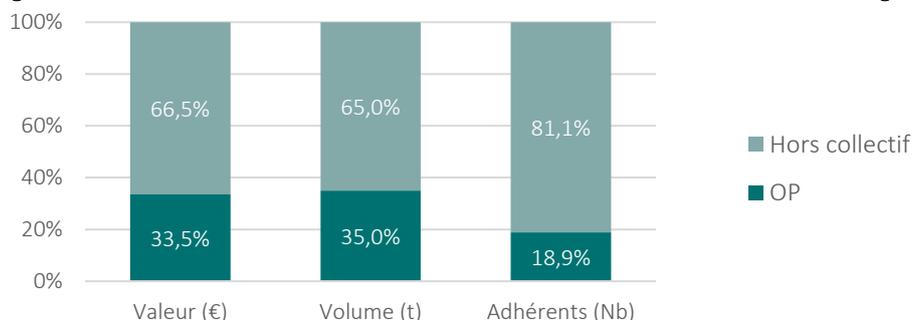
**Figure 95 : Hypothèses retenues pour la filière végétale de diversification**

Indicateurs	Chiffres retenus (Hors banane)	Source et temporalité*
Nombre de producteurs	1115	RA 2020 – OTEX Maraichage ou horticulture et cultures fruitières et permanentes
Production (tonnes)	20 559 tonnes	Agreste 2020 – Pommes de terre, tubercules, légumes frais et fruits, redressé pour certaines espèces fruitières avec les dires des professionnels.
Production (€)	33 331 121 €	Estimation à partir des données Agreste
SAU (ha)	3 313 ha	Agreste 2020 – Pommes de terre, tubercules, légumes frais et fruits
Exploitations vendant en circuit court (%)	64,6%	RA 2020 (Toutes filières confondues)

Source : Agrex Consulting

Les données de production des OP sont issues des entretiens, à partir des tonnages commercialisés et chiffres d'affaires communiqués par les entreprises.

**Figure 96 : Poids des OP et des autres structures collectives dans la filière fruits et légumes**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, SAA Agreste, RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

Au sein des filières végétales, la production « non structurée » reste largement dominante (81% des exploitants pour 65% des volumes). Les OP, quant à elles, représentent 35% des volumes produits pour 33,5% de la valeur commercialisée. En revanche, seules 18,9% des exploitations sont adhérentes.

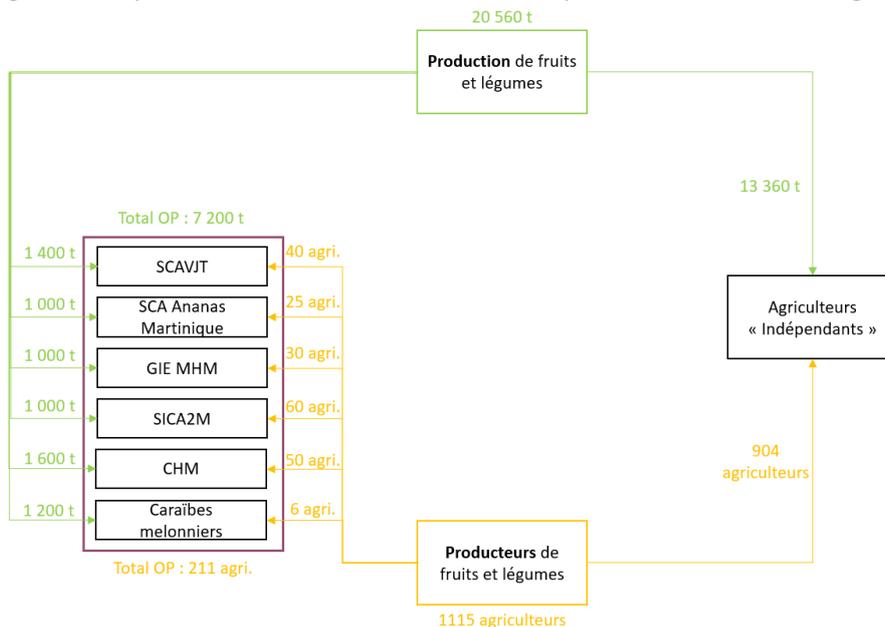
Les autres structures collectives non reconnues n'ont pas été comptabilisées ici, mais représentent vraisemblablement des volumes minimes :

- PROVAE, VALCACO, APVRCEEM (association pour le café) sont hors périmètre (agroforesterie), ainsi que l'A3P2FM (pépinière),
- SICA Fonds Saint Jacques vient de redémarrer son activité et produit moins de 20 tonnes,
- Les données ne sont pas disponibles pour le MANA et le GRAB.

L'estimation de ce poids de la structuration présente néanmoins certaines limites et il faut tout de même noter que des exploitations ayant d'autres OTEX peuvent néanmoins produire des fruits et légumes, mais ne sont pas prise en compte ici dans le total des exploitations de la filière. La part de producteurs « structurés » est donc plutôt surévaluée.

Sur une production d'environ 20 500 tonnes, ce sont donc 7200 tonnes qui transitent par les OP, et plus de 13 000 tonnes qui sont commercialisées directement par l'agriculteur.

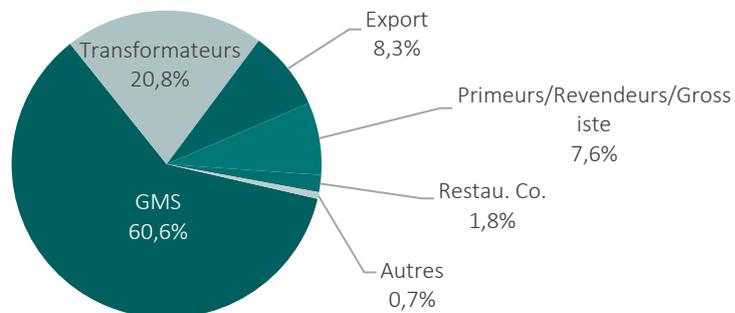
**Figure 97 : Répartition des volumes et du nombre d'exploitants - filière fruits et légumes**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, SAA Agreste, RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

Les volumes traités par les OP sont pris en charge par une de leur 8 sociétés commerciales. Les GMS représentent 60,6% des débouchés des OP. Les entreprises agroalimentaires récupèrent un peu plus de 20% des volumes des OP, ce débouché étant largement porté par les volumes de goyave. Enfin, une partie non négligeable est destinée à l'export (8,3%, quasi exclusivement melon), les revendeurs/primeurs/grossistes (7,6%). Les volumes destinés à la restauration collective sont encore une fois très marginaux (1,8%).

**Figure 98 : Circuits de distribution des volumes commercialisés par les OP – filière végétale (estimation)**



Sources : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels.

## 5.3 ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES ANIMALES

### 5.3.1 Panorama global de la structuration : les acteurs en présence

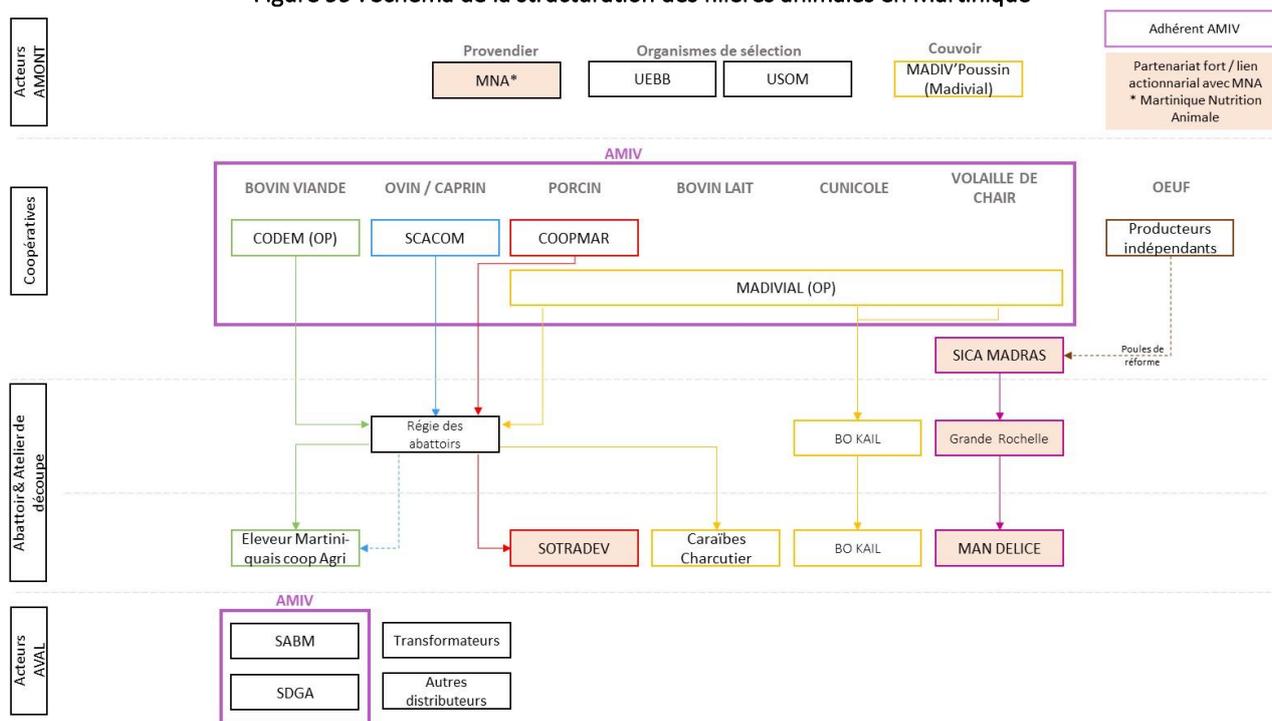
La filière animale de Martinique se compose d'une part de 4 coopératives adhérentes à l'interprofession AMIV (CODEM, SCACOM, COOPMAR, MADIVIAL). D'autre part, le provendier MNA qui fournit l'aliment à toutes les coopératives excepté Madivial, a mis en place un partenariat fort avec la coopérative SICA MADRAS, la seule qui n'adhère pas à l'AMIV. MNA est également présent sur l'aval des filières avec des participations dans l'abattoir Grande Rochelle de la SICA MADRAS ou les ateliers de découpe MAN DELICE (pour SICA MADRAS) et SOTRADEV (de la COOPMAR).

A l'exception de la SCACOM qui a parfois recours aux services de la CODEM en prestation, toutes les coopératives disposent d'un ou plusieurs ateliers de découpe. Bovins, porcins, ovins et caprins transitent par l'abattoir territorial. En revanche pour les filières volaille et cunicole, les 2 coopératives impliquées (Madivial et SICA MADRAS) ont chacune une structure d'abattage.

Deux des 5 coopératives du territoire sont des OP reconnues : CODEM pour les bovins et Madivial pour la volaille, le lapin et les porcins.

La filière est donc relativement fracturée, une partie des acteurs sont absents de l'AMIV (alimentation animale, SICA Madras, producteurs d'œufs, transformateurs). Par ailleurs, les tensions entre deux des grands acteurs de la filière est clairement affichée et tend à empêcher la cohésion globale de la filière.

Figure 99 : Schéma de la structuration des filières animales en Martinique



Source : Agrex Consulting

#### 5.3.1.1 La structure interprofessionnelle

L'AMIV (Association Martiniquaise Interprofessionnelle de Viande) a été fondée en 1992 et est une interprofession reconnue. En 2023, elle compte parmi ses adhérents :

- 4 coopératives : CODEM, COOPMAR, SCACOM, MADIVIAL.
- Le Syndicat des Artisans Bouchers (SABM) qui a actuellement la présidence de l'interprofession,
- Le Syndicat des Distributeurs et Grossistes (SDGA).

L'AMPI, qui représentait les industriels s'est retiré de l'interprofession. De même, l'abattoir n'est pas représenté au sein de l'interprofession.

Depuis plusieurs années, l'AMIV a perdu le droit de gérer les demandes POSEI pour ses adhérents, suite à une décision de l'autorité de la concurrence qui avait été saisie par des coopératives qui rencontraient des blocages pour être intégrées à l'AMIV. L'interprofession met en avant le fait que la gestion des subventions n'est pas nécessairement le rôle principal de l'interprofession et que d'être écarté de ces fonctions permet de se recentrer sur la réflexion stratégique pour la filière. Les rôles de l'AMIV sont donc désormais notamment de travailler sur les aspects réglementaires et économiques des filières (en lien par exemple avec la loi EGALIM), et d'apporter des outils pour les discussions entre les opérateurs. Il semble néanmoins que l'interprofession connaisse une certaine crise d'identité avec des difficultés à définir son rôle et sa place au sein de la filière. Un projet d'étude a d'ailleurs été lancé fin 2023 par la DAAF de Martinique, afin de définir des axes pour la relance et la restructuration de l'AMIV. Les tensions au sein de la filière, notamment entre une des coopératives de l'AMIV et la filière organisée autour du provendier semblent renforcer les difficultés de positionnement de l'interprofession qui n'arrive pas à fédérer les différents acteurs. Le nouveau président de l'AMIV, élu en 2023, met en avant sa volonté d'entreprendre des démarches d'échanges visant à discuter avec tous les acteurs de la filière et en laissant de côté les problèmes d'hommes, qui fragilisent et fracturent la filière depuis des années. Sa volonté étant de positionner l'AMIV comme un acteur neutre.

### 5.3.1.2 Les OP reconnues

La coopérative **CODEM** spécialisée en bovin viande a été reconnue en tant qu'OP en 2023. Elle compte 102 adhérents pour une production annuelle d'environ 300 tonnes et un chiffre d'affaires de 3,4 millions d'euros. En complément de l'activité générée par les adhérents, la CODEM travaille, dans une moindre mesure, avec des particuliers à qui elle vend des animaux sevrés et/ou achète des animaux de boucherie. Les apports des particuliers à la coopérative représentent environ 20% des volumes (le maximum autorisé), et la coopérative doit refuser de nombreuses sollicitations de particuliers. La coopérative dispose, en plus du siège administratif, d'un atelier de découpe et d'une boucherie appartenant à la coopérative « Comptoir des viandes » mise en place en 2017.

La coopérative compte 3 techniciens qui accompagnent les éleveurs, en organisant notamment les transferts de reproducteurs et d'animaux sevrés, en déterminant les animaux finis à proposer à l'abattoir et en réalisant le bilan technique des élevages. Les techniciens sont également présents à la réception des animaux à l'abattoir pour réaliser une contre-expertise et limiter tout désaccord sur la classification des carcasses.

La coopérative apporte par ailleurs un soutien administratif, puisqu'elle gère les dossiers POSEI pour ses producteurs, les accompagne lors des contrôles (douane, ASSP etc.) et réalise le montage des dossiers FEADER ou les demandes d'aides exceptionnelles pour ses adhérents. Elle gère également un magasin d'approvisionnement pour les minéraux et le petit matériel et vient d'obtenir l'agrément pour disposer d'une pharmacie vétérinaire.

La coopérative travaille depuis plusieurs années sur un modèle « du pré à l'assiette » et met clairement en avant son objectif de soutenir les éleveurs, sur les aspects techniques et économique (sécurisation des revenus). C'est une OP particulièrement active, elle cherche à mobiliser des leviers impactant pour la filière, tels que par exemple :

- Levier production : Mise en place d'une association foncière pastorale qui recense le foncier dans l'objectif de favoriser la mise à disposition de foncier inutilisé aux éleveurs, afin de renforcer leur autonomie fourragère.
- Levier sanitaire : La race rustique Brahman est en place depuis plusieurs décennies en Martinique, mais l'absence de nouvelles importations de taureaux entraîne à terme des problématiques de consanguinité. La coopérative a entrepris un travail en collaboration avec une exploitation en Allemagne pour importer des taurillons. L'objectif, à terme, serait d'importer des semences pour réaliser des implantations embryonnaires.

D'autres actions mises en place sont :

- La mise en place régulière de journées techniques ou réunions d'information sur des thématiques diverses (retraite, calcul des coûts de production, classification des carcasses, contention etc.), ou de formations.
- La mise en place d'un extranet « productivité » pour ses éleveurs (financé via un AAP de 2023),
- Un partenariat depuis 2020 avec le Crédit Agricole qui permet la mise en place de préfinancements pour l'achat d'animaux sevrés (concerne une douzaine d'éleveurs). Lors de la vente des animaux, l'OP rembourse le prêt bancaire et verse le reliquat à l'éleveur. Ce système limite les tensions sur la trésorerie des exploitations et semble apporter de bons résultats au niveau de la coopérative. Un système de préfinancement de l'alimentation a également été mis en place.
- La mise en place d'une formation pour une dizaine de bouchers, en partenariat avec les acteurs de la GMS, afin de remettre en avant la profession, en réponse aux manques de main d'œuvre dans le secteur.
- En réponse à la problématique de chlordercone, la CODEM propose aux éleveurs ne pouvant pas utiliser les stabulations mobiles du GDS, un centre de décontamination commun. De plus, ils encouragent les exploitations contaminées en système engraisseur à évoluer vers des systèmes naisseur.

Suite à la crise rencontrée par la filière animale à la fin des années 2000 et le besoin de restructuration, l'Union de coopératives Madivial a été mise en place en 2010. Elle comptait à l'origine 5 coopératives dont 4 ont fusionnées en 2014 pour donner naissance à la coopérative **MADIVIAL** (la coopérative viande bovine CODEM a quitté l'union au préalable). La coopérative compte aujourd'hui 72 producteurs répartis sur 4 filières : 26 en volaille, 20 en porc, 12 en lapin, 14 en bovin lait et est reconnue en tant qu'OP pour la volaille, le porc et le lapin. Elle réalise 23 millions d'euros de chiffres d'affaires, dont 11 millions provenant de la commercialisation de la viande et le reste venant de la fourniture d'approvisionnement et de services aux adhérents. La coopérative compte plusieurs filiales :

- Bo Kail : Abattoir et unité de découpe pour le lapin et la volaille,
- Caraïbes charcutier : atelier de découpe porc,
- MADIV' Poussin : un couvoir,
- Agriprod : en charge de l'approvisionnement et du stockage,
- MADIV Prestation : en charge de la mise en marché et des animations en magasin,
- Trois « Boutique de la viande » : des magasins exploités en propre par la coopérative.

L'ensemble des filiales Madivial comptabilisent 130 salariés.

Madivial s'implique sur l'ensemble de la production des adhérents, de la mise en place de bâtiments à la planification de la production, la fourniture des poussins et cochettes, de l'aliment, des services techniques et vétérinaires, et toutes les opérations de la collecte à la commercialisation.

L'OP compte un technicien spécialisé sur le porc et un sur la volaille, ainsi qu'un « référent » pour le lait et le lapin puisque pour ces deux productions, le nombre de techniciens formés en Martinique semble limité.

Sur la partie laitière, la coopérative a fait l'acquisition d'un terrain pour la mise en place d'une exploitation commune entre plusieurs agriculteurs. Il semble néanmoins que la coopérative rencontre des problèmes d'ordre administratif pour le développement de ce projet, elle a d'ailleurs perdu son agrément (pour le POSEI) pour le lait.

Madivial a la particularité d'être la seule coopérative de Martinique qui importe directement son aliment depuis la métropole. Elle considère en effet obtenir ainsi un aliment de meilleure qualité et plus adapté aux besoins de ses professionnels que ce qu'elle pourrait acheter sur l'île.

Madivial est une coopérative très complète tant en termes de productions que de services fournis aux adhérents. Elle est par ailleurs active au niveau marketing avec le développement de nouveaux produits (Ex : Jambon sans nitrite, poulet farci pour Noël etc.) et la préservation de plusieurs marques issues à l'origine de la fusion des différentes coopératives.

### 5.3.1.3 Les autres structures collectives

La **SCACOM** (Société Coopérative Agricole Caprins Ovins de la Martinique) créée en 1979 est une coopérative agréée qui compte en 2023 une petite quarantaine d'adhérents, dont une vingtaine livrent de façon régulière. Parmi eux, une quinzaine sont des producteurs très bien structurés et professionnels. La coopérative a produit jusque 40 tonnes par an, dans le passé, mais a connu une période de baisse (jusqu'à 6 tonnes certaines années). Depuis 2019, un travail de relance est en place : en 2023, la coopérative a produit 11 tonnes et cible les 20-25 tonnes pour les années à venir. En deçà de 20 tonnes, la poursuite d'activité est compliquée, la SCACOM travaille donc à l'augmentation de ses volumes, mais est également ouverte à une éventuelle mutualisation avec une autre coopérative. Les principales difficultés rencontrées par les producteurs et la coopérative sont :

- Les attaques de chiens errants qui ravagent les troupeaux, ainsi que le vol d'animaux.
- Les moutons de la race locale « Mouton Martinique » sont adaptés au territoire et aux conditions climatiques locales. Néanmoins, ils ne répondent pas aux standards européens classiques et font donc quasi-systématiquement l'objet d'une classification faible à l'abattoir, ce qui limite ou prive les producteurs de l'aide POSEI.

La demande en ovine caprine est supérieure à l'offre en Martinique et les producteurs n'ont pas de difficultés particulières pour écouler leurs volumes en direct, ainsi sans l'accès au POSEI l'adhésion à une structure collective est moins attrayante. La SCACOM organise le transport des animaux vers l'abattoir grâce à un transporteur externe et de la prestation de découpe peut également être réalisée ponctuellement par la CODEM. La structure compte 2 ETP, un administratif et un technicien.

La **SICA MADRAS**, est une coopérative agréée créée en 2015, elle produit annuellement un peu plus de 600 tonnes de volaille de chair et compte 13 adhérents. La coopérative exploite un couvoir et fournit et préfinance les poussins à ses adhérents. Elle dispose d'un technicien salarié. La coopérative n'est pas adhérente à l'AMIV. La SICA MADRAS dispose de son propre abattoir, la « Société d'Abattage de la Grande Rochelle » et d'un atelier de découpe et transformation

Man Délice. La coopérative entretient des liens forts avec MNA, le fournisseur d'aliment qui dispose de participation dans la société d'abattage et d'un partenariat technique et financier avec la SICA.

La **COOPMAR** (Coopérative porcine de Martinique) existe depuis 1982 et a été dans le passé une coopérative de taille importante. Aujourd'hui, seuls une vingtaine de producteurs livrent réellement la coopérative sur les 180 officiellement inscrits. La coopérative a été placée en redressement judiciaire entre 2019 et 2021. Les difficultés semblaient provenir principalement :

- D'impayés importants (plusieurs millions d'euros) de la part des producteurs pour l'alimentation animale que la coopérative achetait au provendier et refacturait à ses adhérents.
- Des investissements importants liés à la création d'un atelier de découpe SOTRADEV en 2016.

La COOPMAR a pu poursuivre son activité, notamment grâce à un rapprochement avec le provendier MNA, qui a pris 51% de participation dans l'atelier de découpe SOTRADEV (49% restent à la COOPMAR). Par ailleurs, l'encadrement administratif de la coopérative est géré par MNA. COOPMAR compte 3 salariés et l'atelier de découpe en compte 12. Un technicien salarié se rend sur les exploitations chaque semaine.

Actuellement, la coopérative ne fournit plus l'alimentation à ses adhérents pour éviter de nouveaux problèmes d'impayés, elle propose néanmoins toujours des services d'achat de petit matériel. Pour les producteurs qui ne peuvent pas livrer l'abattoir, la coopérative organise le transport via un prestataire et elle s'occupe également de la gestion des aides POSEI, puisqu'elle est agréée. L'obligation d'apport à la coopérative est de 100% avec, dans les statuts, une possibilité pour les producteurs de conserver 5% pour leur consommation personnelle.

**PRAMA** (Producteurs agricoles et de la mer associés) est une association regroupant une quinzaine d'éleveurs multi-espèces créée au milieu des années 2010, par de petits éleveurs souhaitant pouvoir intégrer l'AMIV et émarger au POSEI. Ce groupe était notamment porté par un éleveur ayant été exclu de la coopérative Madivial et donc des programmes POSEI. Néanmoins, PRAMA n'a jamais pu intégrer l'AMIV, mais les 15 éleveurs ont pu, pour la plupart, rejoindre les coopératives COOPMAR, SICA MADRAS, CODEM et SCACOM, les autres vendent en direct aux bouchers. L'association n'a pas officiellement été dissoute, mais ne mène plus aucune action aujourd'hui.

La « **filière œufs** » est un exemple intéressant en Martinique. Elle n'est pas structurée dans le sens où elle ne comprend aucune structure collective, OP ou coopérative, néanmoins elle est organisée et la filière des œufs frais semble être une des rares filières permettant l'autosuffisance de l'île. Elle est constituée principalement de 5 assez gros producteurs dont 2 en bio et d'un certain nombre de très petits producteurs indépendants. Parmi eux, 2 exploitations se distinguent en termes de taille. Historiquement, ces deux structures n'avaient pas pu intégrer l'AMIV et elles ne sont donc toujours pas en lien avec l'interprofession aujourd'hui. Néanmoins, ces exploitations interagissent avec le reste de la filière animale, via d'une part leur approvisionnement chez MNA pour l'alimentation animale et leur adhésion à la SICA MADRAS pour la valorisation des poules de réformes. Notons que les deux principaux producteurs d'œufs, bien que concurrents directs, travaillent sur les projets communs, pour contrer des éléments qui viendraient fragiliser la production d'œufs. Par exemple, ils mettent en place actuellement un atelier bio de 9 000 poules pour lequel les investissements et la direction seront portés uniquement par une des deux structures, mais la commercialisation sera répartie à 50/50 entre les deux. Ce projet permet une optimisation des coûts (mutualisation d'un responsable technique, import d'aliment bio en conteneur complet etc.), pour se positionner sur le marché du bio avec un produit local à un prix inférieur à celui des œufs bio importés. L'analyse économique a montré que la multiplication de projets au sein de chacune des deux exploitations n'était pas viable et que la mutualisation était préférable aussi bien au niveau technique qu'économique.

### 5.3.2 Poids de la structuration dans les filières animales

Pour l'estimation du poids de la filière structurée au sein des filières animales, deux dimensions ont été appréhendées :

- Le poids en volumes, basé sur les données du RAE POSEI (tonnages totaux et tonnages des interprofessions envoyés à l'abattage). Les données recueillies au cours des entretiens sont venues confirmer ces chiffres.
- Les poids en nombre de producteurs/exploitations, basé sur la déclaration des OP quant à leur nombre d'adhérents, le nombre de détenteurs de bovins et les données du recensement agricole de pour les autres filières.

Ces estimations présentent néanmoins certaines limites, notamment en ce qui concerne les volumes, puisque les pourcentages ont été calculés sur les volumes présentés à l'abattage et donc dument enregistrés. L'abattage clandestin

reste à priori important en Martinique, bien que difficile à chiffrer. Il concerne toutes les filières, beaucoup d'agriculteurs ou de particuliers ayant quelques poules, lapins ou caprins. Pour les bovins, les abattages clandestins sont également très présents, notamment accentués par les problématiques de chlordécone et de décontamination.

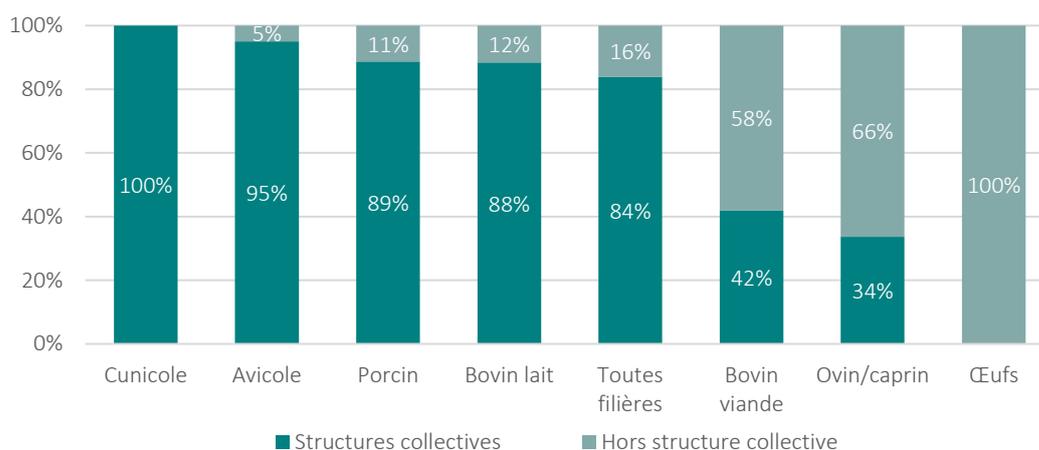
**Figure 100 : Hypothèses retenues pour la filière animale**

Filière	Production (tonnes)		Nombre d'exploitations / producteurs	
	Chiffres retenus	Source et temporalité*	Chiffres retenus	Source et temporalité*
Ovin/caprin	33 t	<i>Estimation d'après les données RAE POSEI 2021 – Volume présenté à l'abattage (t) et les déclarations des coopératives</i>	161 exploitations	<i>RA 2020 – OTEX Ovin/Caprin</i>
Bovin viande	705 t		8 700 détenteurs 1 047 producteurs au sens du RA (au moins 2 bovins de plus de 2 ans).	<i>DAAF Martinique et RAE POSEI 2021 – Détenteurs immatriculés</i>
Cunicole	8,8 t		136 exploitations	<i>RAE POSEI 2021</i>
Porcin	1 260 t			
Avicole	2 260 t			

Source : Agrex Consulting

Sur l'ensemble des produits animaux (hors œufs et lait), en moyenne 84% des volumes transitent par les structures collectives. Ce taux varie selon la filière : 100% en cunicole, 95% en avicole, 89% en porcin, 88% en bovin lait, 42% en bovin viande, 34% en ovin/caprin et 0% en œuf. Cela s'entend hors abattage clandestin, et il faut donc prendre ces chiffres avec précaution.

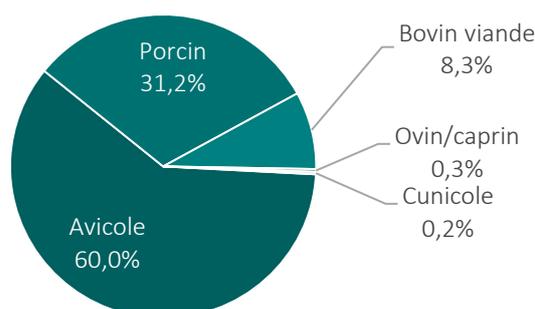
**Figure 101 : Poids des structures collectives dans les filières animales (en volume)**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

Les volumes produits par la filière structurée sont très largement dominés par les volumes de volaille (60%) et de porc (31,2%).

**Figure 102 : Répartition des volumes de produits animaux produits via la filière structurée (hors lait/œuf)**

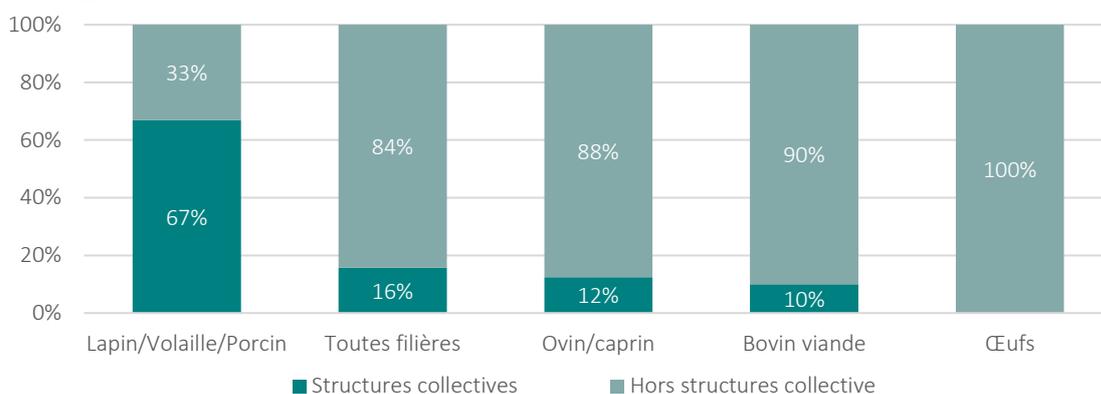


Sources : Agrex Consulting d'après le RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

En mesurant le poids de la structuration en nombre d'adhérents, on obtient des résultats inférieurs pour l'ensemble des filières. Ces taux plus faibles s'expliquent par notamment par le fait que les plus gros adhérents sont en général dans les coopératives.

Le taux de structuration de 10% en bovin viande est basé sur un nombre total de 1 047 producteurs. Ce chiffre correspond au nombre retenu dans le recensement agricole qui retient comme seuil minimum d'éligibilité les détenteurs d'au moins deux bovins de plus de deux ans. Si ce taux était calculé sur le nombre total de détenteurs (8 700), il serait bien plus faible.

**Figure 103 : Poids des structures collectives dans les filières animales (en nombre d'exploitations)**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

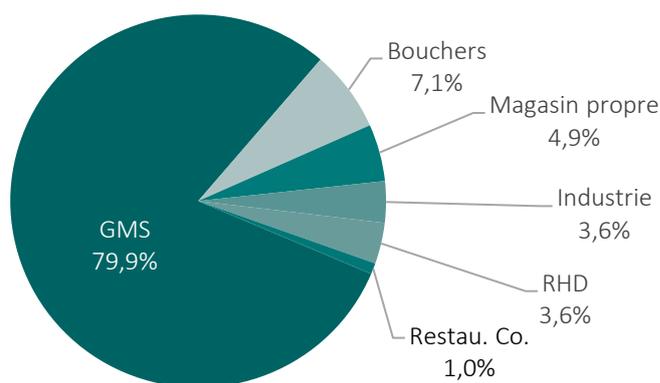
L'estimation de ce poids de la structuration présente néanmoins certaines limites et il faut noter que la part des abattages clandestins ne peut être estimée. La part des volumes « structurés » est donc plutôt surévaluée.

Sur une production près de 4 300 tonnes, ce sont donc 3 600 tonnes qui transitent par les coopératives, le reste étant commercialisé en direct par les producteurs (en vente directe ou vers les bouchers etc.), dont environ 1 400 tonnes transitent par l'abattoir territorial (qui ne traite pas les volailles). L'abattoir dispose d'une capacité de 3 500 à 4 000 tonnes par an, mais traite à peine plus de 2 000 tonnes chaque année. Les volumes de l'abattoir proviennent donc à 70% des coopératives, 20% des bouchers et 10% des particuliers en direct.

Les volumes des coopératives, toutes filières confondues hors œufs et lait, sont principalement orientés vers les GMS (79,9% des volumes). Les boucheries traitent 7,1% des volumes et les autres circuits sont plus marginaux.

Notons que les bouchers s'approvisionnent de façon minoritaire auprès des coopératives (30%) et majoritairement auprès des indépendants, professionnels ou non (70%).

**Figure 104 : Circuits de distribution des volumes traités par les coopératives - secteur animal**



Sources : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels.

## 5.4 AVANTAGES, FREINS ET LIMITES A LA STRUCTURATION

### 5.4.1 Les apports de la structuration

Les apports de la structuration identifiés en Martinique sont globalement très similaires à ceux de la Guadeloupe :

- Toutes filières :
  - Avantage commercial : Gain de temps et de tranquillité, puisque la commercialisation est gérée par l'OP. Cela permet au producteur de se concentrer sur la production. Le gain de temps apporté par l'externalisation de la commercialisation est également un levier pour attirer les plus jeunes qui aspirent à des temps de travaux réduits par rapport aux générations précédentes d'agriculteurs.
  - Au niveau technique : les formations et l'accompagnement technique proposé par les OP, bien qu'il ne soit pas uniforme, est apprécié par les adhérents.
  - Au niveau financier : perception du POSEI.
  - Au niveau traçabilité : suivi au niveau des structures qui permet une traçabilité et une sécurité alimentaire.
- Filière animale – mais avec une grande disparité entre les coopératives :
  - Les modalités d'approvisionnement avantageuses apportées par les achats groupés ou à minima par les tarifs négociés de la coopérative.
  - Le suivi technique régulier et la fourniture « clé » en main des éléments nécessaires à la conduite de l'élevage (poussin, aliment etc.).
  - Les possibilités de préfinancement pour l'aliment, les animaux etc.

### 5.4.2 Les freins à la structuration

Malgré ces avantages, plusieurs freins restent présents et limitent fortement l'attrait des filières structurées et leurs fonctionnements. Les principaux freins qui seront détaillés sont :

- La faible attractivité des structures collectives pour les petits producteurs,
- Le manque d'accompagnement perçu par certaines structures,
- Les expériences négatives des producteurs au sein des OP.

#### **Faible attractivité des OP / structures collectives pour les producteurs**

Globalement, une partie des agriculteurs, y compris des responsables et élus de structures, estiment que l'attrait financier des OP est limité. En effet, les cotisations sont égales voire supérieures au montant des aides POSEI perçues et les prix de ventes guère plus attractifs qu'en vente directe.

L'intérêt principal des structures collectives est de décharger les producteurs de la commercialisation. Ainsi, l'attrait est donc très limité pour :

- Des petits producteurs n'ayant pas de difficultés à écouler leur production en direct ou ne prenant pas la mesure du temps et du coût que représentent la vente directe,
- Les moyens ou gros producteurs qui disposent déjà de leurs circuits de commercialisation.

D'autre part, la vente directe permet une rentrée d'argent immédiate et permet donc d'éviter les tensions sur la trésorerie. Les producteurs n'ont pas spécialement signalé de retard de paiement au niveau des structures collectives, mais un paiement à 20, 30 ou 45 jours reste trop long pour une grande partie des intéressés.

Par ailleurs, une grande partie des producteurs ont une crainte des contrôles et contraintes administratives, ce qui tend à les éloigner des structures organisées. Cependant, cette crainte est également ressentie par un grand nombre de producteurs des filières organisées et pénalise notamment la diversification. En effet, plus l'exploitation est diversifiée plus les déclarations administratives sont compliquées. Par ailleurs, plusieurs acteurs ont fait part de la réticence de certains agriculteurs à se lancer / ou développer une activité d'élevage de peur qu'un problème mineur (erreur de bouclage, délais de déclaration etc.) ne leur fasse perdre tout ou partie de leurs aides POSEI pour une autre activité (banane par exemple). Le traitement strictement administratif des contrôles avec un manque d'explication et une sanction immédiate du producteur via une réduction de son POSEI sans délais de mise en conformité, avertissement etc. est un élément fragilisant pour les exploitations.

### Des structures collectives qui estiment manquer d'accompagnement

Les structures collectives estiment dans certaines situations manquer d'accompagnement des pouvoirs publics. C'est le cas notamment pour :

- Les situations de calamités agricoles durant lesquelles les producteurs sont aidés, mais pas les coopératives qui souffrent pourtant de la perte de tout ou partie de leur production et de leur revenu, mais qui ont néanmoins des coûts fixes de fonctionnement.
- Le dispositif actuel d'aide pour le recours à des techniciens jugé plus complexe que le précédent (qui finançait une quote-part du salaire du technicien) et donc difficile voire impossible à mettre en œuvre pour certaines structures.
- Un certain manque d'information sur les aides disponibles et certains dispositifs attrayants, mais trop lourds pour des structures de petites tailles qui n'ont pas la ressource en personnel administratif suffisant (les PO notamment).

### Les expériences négatives des producteurs en structures collective / OP

Les expériences négatives que certains producteurs ont pu avoir au sein des coopératives ont laissé des traces et impactent durablement la confiance des producteurs envers les OP. Quelques exemples sont :

- L'éclatement de la coopérative de fruits et légumes SOCOPMA qui regroupait plusieurs centaines de producteurs dans les années 2010. La faillite de la coopérative a laissé de nombreux agriculteurs dans des situations financières désastreuses et a clairement été un élément traumatisant, entraînant beaucoup de méfiance. D'autant que la reprise d'une partie des outils de la SOCOPMA par une des coopératives et non pas par l'ensemble de la profession a créé de profondes inimitiés au sein de la filière.
- L'expérience de la SICA Château Gaillard (spécialisée en tomate) qui s'est soldée par un dépôt de bilan.
- L'exclusion de certains producteurs d'une coopérative animale, exclusion jugée abusive par ces derniers.
- Etc.

#### 5.4.3 Synthèse des apports et freins à la structuration

Comme pour la Guadeloupe, on constate que le système de structuration semble davantage adapté aux agriculteurs d'une certaine taille. Notons néanmoins que certaines structures végétales ont la volonté d'accompagner les petits producteurs. Le manque de planification en végétal peut nuire à la performance de la filière, puisque cela peut conduire à des situations de surproduction, de baisse de prix, de mécontentement des distributeurs avec des approvisionnements instables etc. Il faut néanmoins nuancer ce constat, puisqu'avec des structures ne gérant que 35% des volumes de productions du territoire, sans même compter l'import, l'impact de la planification des filières structurées reste ou resterait limité.

D'autre part, malgré les avantages que confèrent les structures collectives, ces organisations restent fragiles puisque :

- Les filières sont fracturées avec des désaccords semblant parfois insolubles entre certains acteurs,
- Les structures sont très nombreuses au vu de la taille du territoire et sont donc parfois dans des situations financières précaires,
- Les interprofessions ont un poids et des actions qui restent limités, puisqu'elles ne parviennent pas à fédérer l'ensemble des acteurs aussi bien en animal qu'en végétal.

Par ailleurs, alors que le sujet avait été très peu évoqué en Guadeloupe, les problématiques raciales ont très fréquemment été mises en avant par les acteurs Martiniquais, les agriculteurs ou les groupements. En effet, sans être le frein principal, cette dimension est à prendre en compte pour comprendre les réticences de certains acteurs à travailler ensemble. La notion de coopératives de « béké » ou la vision que les groupements et les institutionnels sont une façon pour les « métros qui ne connaissent rien à l'agriculture martiniquaise » de contrôler ou accaparer les ressources du territoire est assez largement répandue. La vision de beaucoup est que le système de structuration est adapté à une partie seulement des agriculteurs / une certaine taille d'exploitation.

Notons également que, comme en Guadeloupe, les filières martiniquaises se heurtent à des problématiques qui ne sont pas nécessairement inhérentes à la structuration telles que :

- Les attaques de chiens errants qui déciment les troupeaux, les vols de production,
- Le manque d'accompagnement des JA au niveau des structures du territoire (manque d'accompagnement de la chambre d'agriculture etc.) mentionné par de nombreux acteurs,
- L'absence de stratégie d'irrigation qui sera potentiellement un des gros enjeux des producteurs au cours des prochaines années,

Enfin, une fois de plus, l'accès à la restauration collective est limité. D'une part, les coopératives ne sont pas nécessairement structurées pour faire face aux attentes de ce secteur (volumes ou diversité de produits insuffisants, difficultés à répondre aux appels d'offre, manque de planification et visibilité). D'autre part, les délais de paiement des collectivités notamment pour les cantines scolaires et hospitalières sont souvent un frein. Les coopératives reconnaissent que les délais de paiement de l'administration pénitentiaire et de l'armée sont plus courts.

#### 5.4.4 Conclusion sur la structuration des filières en Martinique

### Filières animales

La filière élevage en Martinique dispose d'un bon taux de structuration avec 84% des volumes produits transitant par les coopératives. Néanmoins, il faut noter d'une part que les volumes de productions restent limités au vu des besoins du territoire et d'autre part, le niveau de structuration est très variable d'une filière à l'autre, avec des taux très élevés en volaille et porcine, mais bien plus modestes en bovin et ovin/caprin. Certaines structures apparaissent comme robustes et répondent bien aux besoins de leurs adhérents, d'autres sont dans des positions plus fragiles. Globalement, plusieurs éléments semblent indiquer certaines limites à la structuration de la filière :

- L'interprofession est en difficulté, elle ne parvient pas à fédérer l'ensemble des acteurs, n'est plus impliquée sur la gestion du POSEI, peine à lever les cotisations et a besoin de redéfinir son rôle et ses missions.
- La filière est divisée en deux camps qui s'opposent semble-t-il principalement pour des questions d'entente entre les hommes. Pour certains, cela n'entache pas la performance de la filière, pour d'autres cela la pénalise car les acteurs ne font pas front commun, notamment devant les pouvoirs publics, et cela dégrade la crédibilité globale de la filière élevage.
- L'absence de mutualisation entre les acteurs entraîne une multiplicité d'investissements pouvant fragiliser certaines coopératives (5 ateliers de découpe pour 5 coopératives par exemple).

Le tableau ci-dessous synthétise quelques indicateurs-clé de la structuration des filières, basés sur les données communiquées par les 5 coopératives.

**Figure 105 : Indicateurs clés – Structuration de la filière élevage en Martinique**

Indicateurs	Moyenne coopératives
Nombre de groupements sur le territoire	5
Nb adhérents actifs par structure	45
Tonnage par structure (t)	737 t
Tonnage par producteur en structure collective (t)	16,2 t
Chiffre d'affaires moyen par structure (€) *	3 950 000 €
Nombre d'ETP moyen par structure**	12,4
Nombre de techniciens par structure (en ETP)	1,7
Ratio nombre d'adhérents par ETP technicien	26,7
Part des structures travaillant régulièrement avec la restauration collective	20% des structures
Poids des structures collectives au sein de la filière (volume)	84%
Abattoir ou atelier de découpe en propre	5 structures différentes

\*\*\* CA hors aide et hors fournitures d'approvisionnement

\*\* hors ateliers de découpe et autres filiales

Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels

## Filière végétale

La filière végétale comporte un grand nombre de structures collectives de taille bien inférieure à celles de la Guadeloupe notamment. Ces structures sont donc relativement fragiles et disposent d'un nombre limité de techniciens. Par ailleurs, la planification de la production au sein et entre les structures reste limitée, ce qui peut conduire à des situations de surproduction, baisse des prix etc. Les structures sont globalement regroupées au sein de l'AMAFEL, mais il faut noter qu'une partie, minoritaire, de la filière a refusé d'intégrer l'AMAFEL, alors même que ces structures étaient impliquées dans la structure interprofessionnelle qui précédait l'AMAFEL : l'IMAFHOR.

Malgré le nombre important et la taille limitée des structures végétales, elles permettent néanmoins de structurer une partie de la production. La multiplicité d'acteurs s'explique par la nécessité qu'a connue la filière de se restructurer après l'éclatement de la coopérative SOCOPMA, qui regroupait une large part des producteurs dans les années 2010. La faillite de cette coopérative a laissé un certain traumatisme au sein de la filière, de nombreux producteurs ayant connu des difficultés financières (impayés). La structuration actuelle est donc relativement récente, mais il serait peut-être pertinent d'encourager la mutualisation progressive entre les différentes structures.

Figure 106 : Indicateurs clés – Structuration des filières végétales en Martinique

Indicateurs	Moyenne OP
Nb d'OP sur le territoire	6
Nb adhérents par OP	35
Tonnage par OP (t)	1 200 t
Tonnage par producteur en OP (t)	34 t
Chiffre d'affaires par OP (€)	1 860 000 €
Nombre d'ETP moyen par structure	4,5
Nombre de techniciens par structure (en ETP)	0,3
Ratio nombre d'adhérents par ETP technicien	121*
% d'OP disposant d'un PO	50%
Part des OP travaillant avec la restauration collective	33%
Nb de sociétés commerciales moyen par OP	1,3
Poids des OP au sein de la filière (en volume)	35%

*\*Certaines OP ont des conventions avec des techniciens externes à l'OP mais ne sont pas comptabilisées ici.*

*Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels*

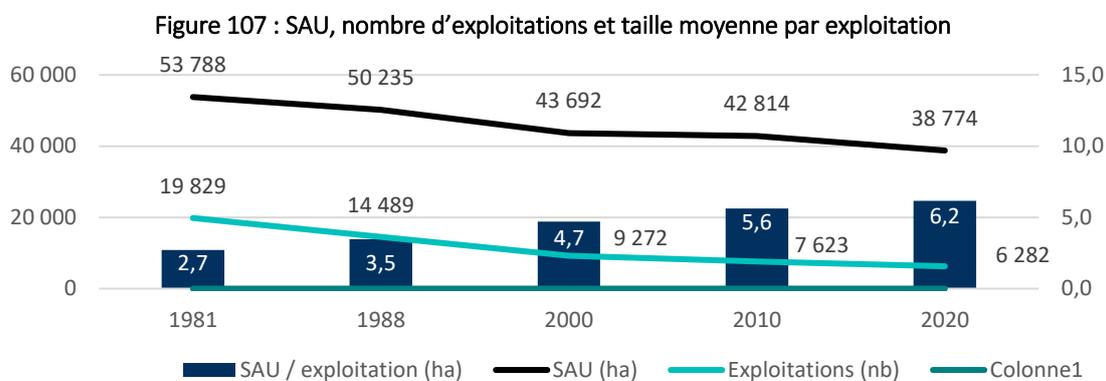
## 6. ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION A LA REUNION

La présentation des résultats de l'état des lieux de la structuration à la Réunion se compose de quatre parties :

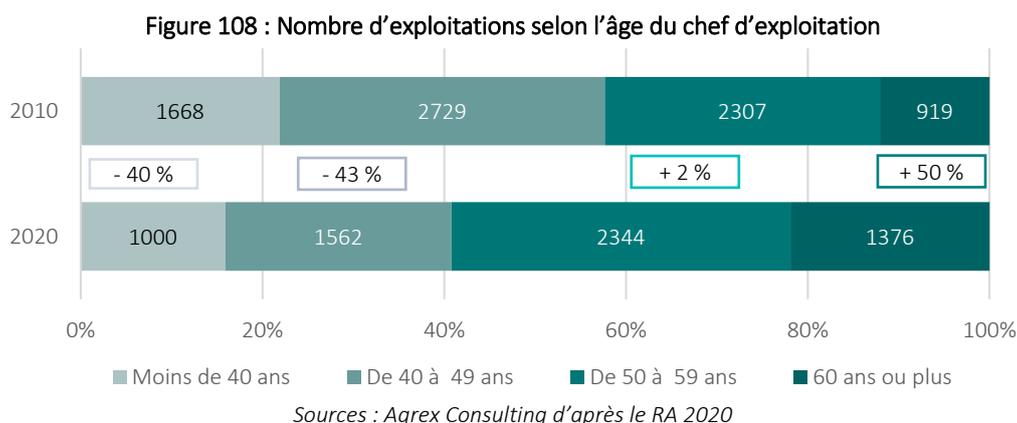
- Quelques chiffres clés sur l'agriculture réunionnaise, qui permettent de contextualiser l'analyse,
- Une analyse de la structuration des filières végétales qui reprend un panorama des acteurs en présence, et qui permettra de mesurer le poids des filières structurées,
- Une analyse des filières animales sous le même format que les filières végétales,
- Une synthèse sur les avantages et les freins à la structuration à la Réunion.

### 6.1 L'AGRICULTURE REUNIONNAISE – CONTEXTE GENERAL

L'agriculture est une activité importante du paysage réunionnais. Toutefois, sur les quarante dernières années, le nombre d'exploitations sur le territoire a fortement chuté (- 68 %). La SAU est également en déclin, avec une baisse de 28 % sur la même période. La taille des exploitations progresse en conséquence, passant de 2,7 ha / exploitation en 1981 à 6,2 ha / exploitation en 2020. Aujourd'hui, les exploitations réunionnaises peinent à se renouveler, l'activité agricole étant peu attractive pour les jeunes générations.

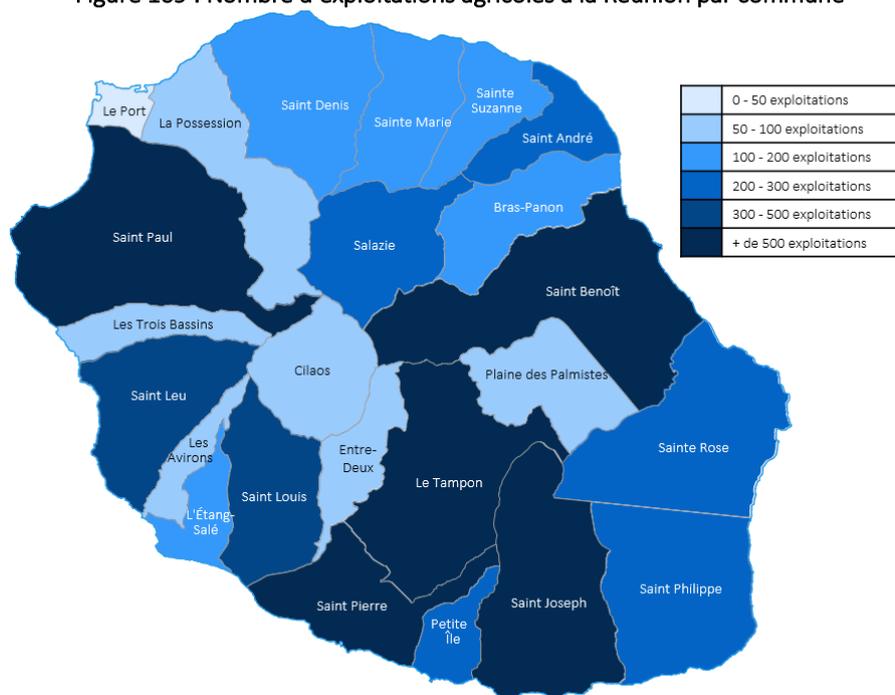


La tendance de vieillissement des exploitations agricoles françaises est particulièrement perceptible à la Réunion. Sur les dix dernières années, le nombre d'exploitants de plus de 60 ans a progressé de 50 %. Dans le même temps, le nombre d'agriculteurs de moins de 40 ans a diminué de 40 %. La Réunion compte près de 3 700 exploitants âgés de plus de 50 ans en 2020.



La configuration de l'île et ses contraintes topographiques font que la majorité des exploitations se situent dans « les bas », c'est-à-dire dans les communes périphériques, à proximité de la bordure littorale, avec une prépondérance de la canne à sucre. Cependant, différentes filières s'appuient sur un développement de l'agriculture dans les « Hauts » de l'île, notamment les filières d'élevage, mais également les filières fruits et légumes. L'agriculture contribue ainsi à un maintien de l'activité dans les différentes zones, pour un développement équilibré de la population, et de l'emploi.

Figure 109 : Nombre d'exploitations agricoles à la Réunion par commune



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

En 2020, la surface moyenne d'une exploitation atteint 6,2 ha. Ainsi, les exploitations de moins de 20 ha sont majoritaires et représentent 96 % du nombre d'exploitations de la Réunion. On dénombre 6 010 exploitations de moins de 20 ha, contre 269 de plus de 20 ha. Toutefois, sur la dernière décennie, le nombre d'exploitations de 20 à 50 ha et de 100 à 200 ha sont en augmentation (respectivement + 11 % et + 125 %). Cependant, une baisse des structures de 50 à 100 ha est observée (- 20 exploitations).

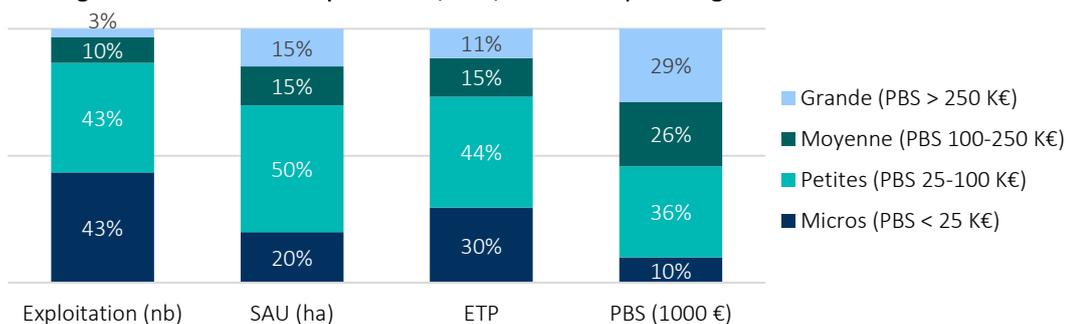
Figure 110 : Nombre d'exploitations par tranche de taille

SAU	2010	2020	Evolution 10/20
< 20 ha	7 358	6 010	-18 %
20 - 50 ha	182	202	11 %
50 - 100 ha	69	49	-29 %
100 - 200 ha	8	18	125 %

Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Comme pour les autres DOM, l'activité des exploitations a été approchée par le niveau de Production Brute Standard. Les « micro-exploitations » (43 %) et les petites exploitations (43 %) sont les plus nombreuses à la Réunion. Elles représentent respectivement 20 % et 50 % de la SAU. La répartition en termes de production brute est tout autre : les grandes exploitations (3 % en nombre) contribuent à 29 % de la production, les exploitations moyennes à 26 %, alors que les petites et micros assurent respectivement 36 % et 10 % de la production.

Figure 111 : Nombre d'exploitations, SAU, ETP et PBS par catégorie de taille en 2020



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Les micros-exploitations correspondent en général à des exploitants seuls, non employeurs de main d'œuvre, et compte moins de 3 ha. Les petites et moyennes exploitations disposent de 7 à 9 ha en moyenne, et se comptent de 1,5 et 2,5 ETP. Les grandes exploitations occupent en moyenne 6 personnes. La productivité des exploitations reste relativement homogène, les ratios ETP/ha étant similaires pour chaque catégorie. Par contre, la productivité par ETP est très disparate, traduisant des différences importantes, à la fois sur les moyens déployés (mécanisation) et types de production : de 12 000 €/ETP à 91 000 €/ETP pour les grandes exploitations.

**Figure 112 : Caractéristiques moyennes par taille d'exploitation en 2020**

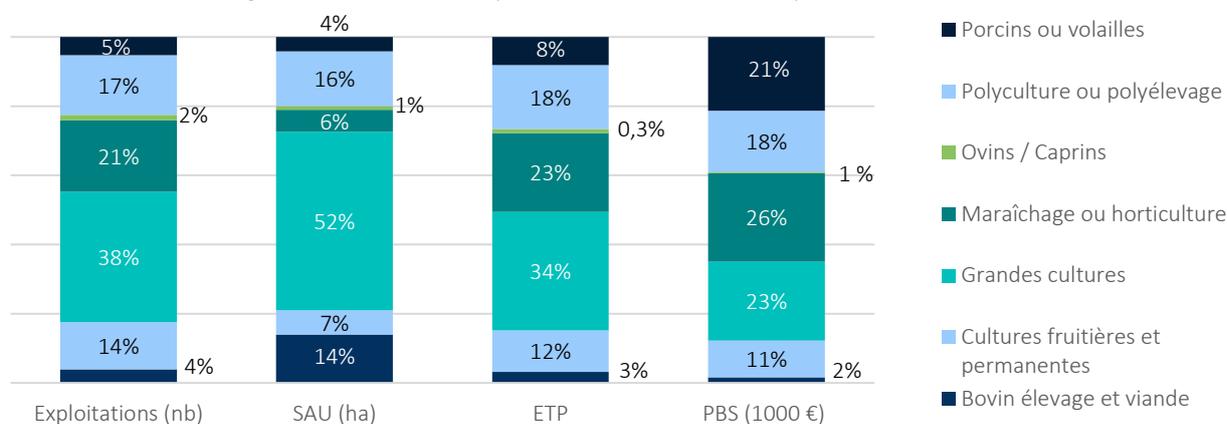
	Micro	Petite	Moyenne	Grande
SAU moyenne / exploitation (ha)	2,8	7,1	9,3	28,3
ETP moyen / exploitation	1,1	1,6	2,4	5,8
ETP moyen / ha	0,4	0,2	0,3	0,2
PBS moyenne / exploitation	13 600 €	49 200 €	149 200 €	527 500 €
PBS moyenne / ETP	12 300 €	29 900 €	61 200 €	91 200 €
PBS moyenne / ha	4 800 €	6 900€	16 000 €	18 700 €

Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Les structures spécialisées en grandes cultures (canne à sucre) sont les plus nombreuses en 2020 (38 % des exploitations), et elles représentent 52 % de la SAU totale, et 23 % de la production brute standard. Il faut noter que de nombreux producteurs de canne ont diversifié leurs exploitations, pour développer des cultures maraîchères. En termes de PBS, l'OTEX maraîchage assure 26 % de la PBS de l'île, elle est suivie par l'OTEX grande culture (canne), puis l'OTEX porcins et volaille. Celles-ci ne représentent que 5 % des exploitations de l'île, et ont connu une dynamique baissière du nombre d'exploitations sur la dernière décennie (- 49 % du nombre d'exploitations). Au contraire, les élevages bovins représentent 4 % du nombre d'exploitations et 14 % de la SAU, pour 2 % du PBS. Cela s'explique par l'utilisation importante des ruminants pour l'entretien des surfaces enherbées.

Dans un contexte de baisse générale du nombre d'exploitations, les exploitations fruitières ont mieux résisté, ainsi que les exploitations maraîchères, dans une moindre mesure.

**Figure 113 : Nombre d'exploitations, SAU, ETP et PBS par OTEX en 2020**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

**Figure 114 : Nombre d'exploitations par OTEX**

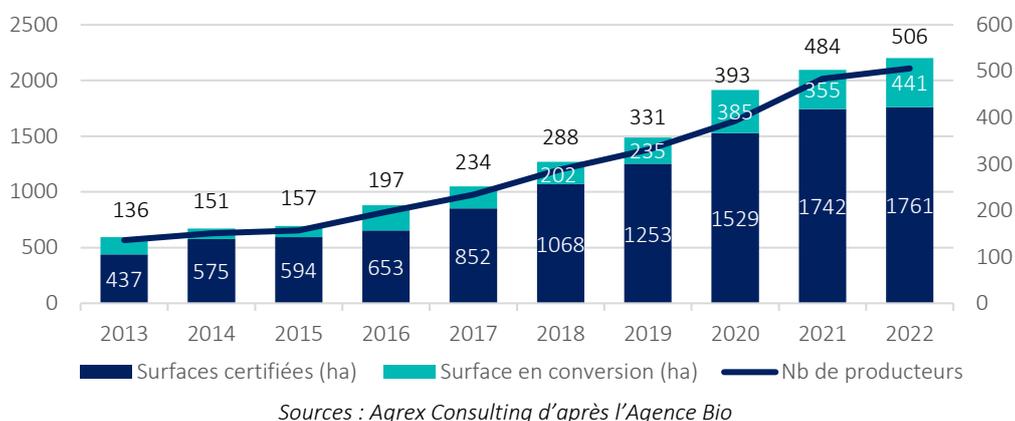
OTEX	2010	2020	Evolution 10/20
Grandes cultures	2757	2342	- 15%
Bovin élevage et viande	304	243	-20%
Polyculture ou poly-élevage	1535	1073	-30%
Cultures fruitières et permanentes	720	853	+18%
Maraîchage ou horticulture	1435	1284	-11%
Porcins ou volailles	634	326	-49%
Ovins / Caprins	131	101	-23%

Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020



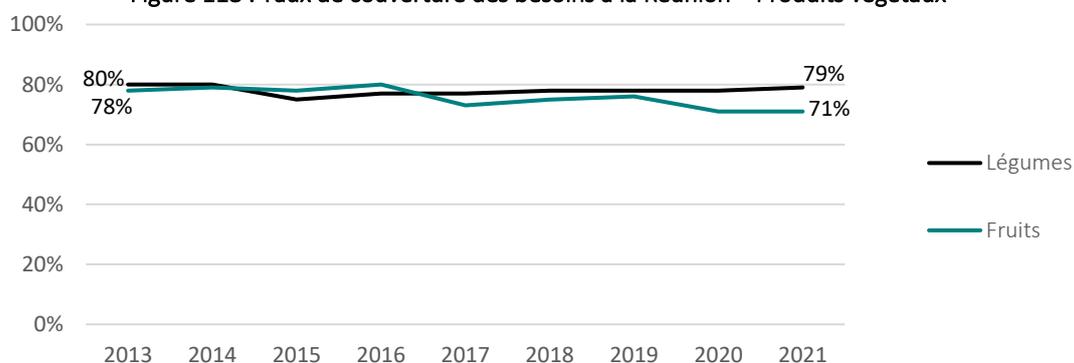
La production biologique a fortement évolué ces dix dernières années. En 2022, 2202 ha bio ou en conversion sont recensés à la Réunion, soit 506 producteurs. Entre 2013 et 2022, les surfaces bio ou en conversion ont presque été multipliées par 4 pour la filière végétale. Concernant les productions animales, on dénombre 23 exploitations en poules, 6 en apiculture, 3 en volailles de chair, 3 en ovin, 1 en porc et 1 en bovin. L'agriculture biologique évolue dans un contexte difficile à la Réunion, comme en métropole, et la situation financière compliquée de l'OP Uprobio vient renforcer les difficultés des producteurs.

**Figure 117 : Surfaces certifiées bio et en conversion et nombre de producteurs (en végétal) engagés à la Réunion**



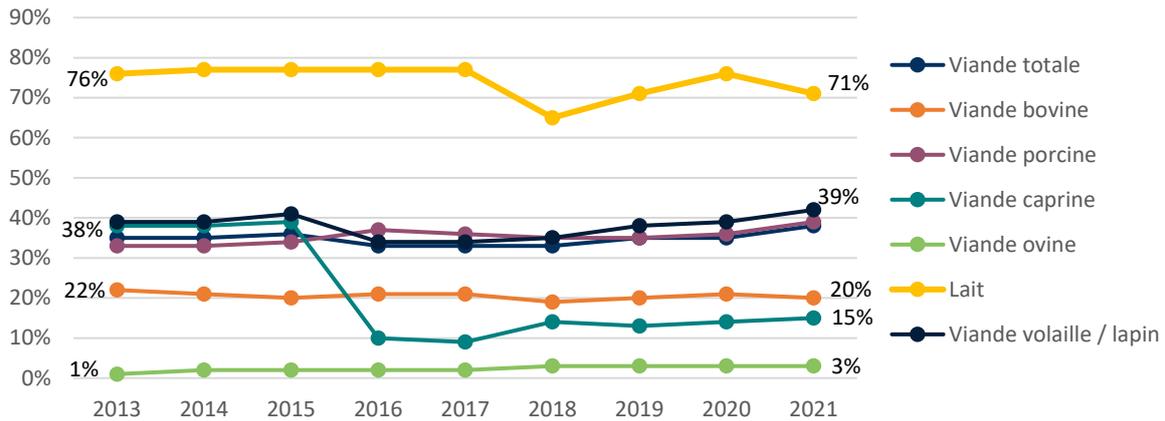
A la Réunion, le taux de couverture des filières fruits et légumes apparaît comme élevé. L'autonomie est atteinte pour de nombreuses productions, dont la tomate (100 %), le piment/poivron (99 %), l'ananas (112 %), la mangue (100 %) et la banane (100 %). Par contre, une légère baisse est observée au niveau de l'approvisionnement en fruits (- 7 points).

**Figure 118 : Taux de couverture des besoins à la Réunion – Produits végétaux**



Le taux de couverture global des filières animales de la Réunion est plus faible que pour les filières végétales, mais suit une légère tendance à la hausse (35 % en 2013 contre 38 % en 2021). La situation reste très variable selon les élevages. La filière laitière se démarque par un taux de couverture haut (71 % en 2021). Les productions porcines, cunicoles et avicoles ont un taux de couverture dans la moyenne (environ 40 %) et suivent une tendance à la hausse. Par contre, la couverture de besoins en viande bovine (20 %), caprine (15 %) et ovine (3 %) sont faibles et suivent des tendances stables, voire à la baisse pour la filière caprine.

Figure 119 : Taux de couverture des besoins à la Réunion – Produits animaux



Sources : Agreste, Comptes régionaux de l'agriculture, DGDDI, FranceAgriMer, ODEADOM

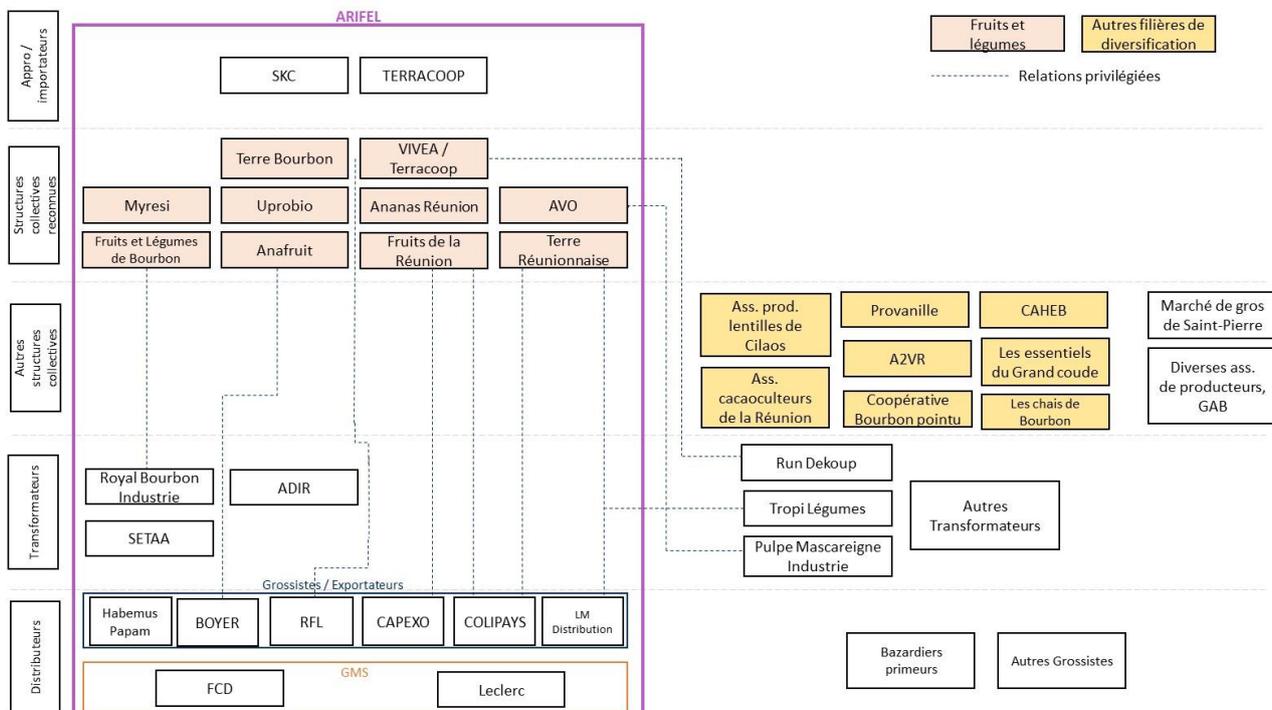
## 6.2 ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES VEGETALES

### 6.2.1 Panorama global de la structuration : les acteurs en présence

La filière fruits et légumes est structurée au sein de l'ARIFEL, structure à caractère interprofessionnel, qui fédère à la fois l'amont et l'aval de la filière. Les autres filières de diversification (vanille, cacao, café, autres PPAM, etc.) ne sont pas intégrées dans l'interprofession, mais il existe plusieurs structures qui regroupent des producteurs, pour certaines agréées pour percevoir les fonds POSEI.

Une majorité de producteurs de fruits et légumes restent indépendants, sachant que le marché de gros de Saint Pierre regroupe de 800 à 900 producteurs, et que de nombreuses autres associations de producteurs s'organisent autour de la vente directe dans les différentes villes du territoire.

Figure 120 : Schéma de la structuration des filières végétales à la Réunion



Source : Agrex Consulting

### 6.2.1.1 Les OP reconnues

La filière fruits et légumes de la Réunion compte 10 OP reconnues, réparties sur l'ensemble du territoire : l'Association les vergers de l'Ouest, Uprobio, SCA Terre Bourbon, SICA Terre réunionnaise, Terracoop, Myresi, Fruits et légumes de Bourbon, Ananas Réunion, Anafruit, SCA Fruits de la Réunion.

**L'Association les Vergers de l'Ouest** a été créée en 2012, puis reconnue en tant qu'OP en 2014. Elle compte aujourd'hui 10 producteurs pour une production commercialisée de l'ordre de 350 tonnes par an dont plus de 80 % de mangues, mais également quelques autres fruits (notamment pitaya, fruits de la passion). Elle est composée de producteurs spécialisés en mangues, en moyenne les exploitations disposent d'une surface de 10 ha (plus de 30 ha pour le plus gros), 3 producteurs sont certifiés HVE, et un en bio, mais la commercialisation se fait principalement sur de la mangue conventionnelle.

Avant la reconnaissance de l'OP, les producteurs travaillaient déjà ensemble, dans la mesure où ils livraient la société de commercialisation Fruits LAW YAT, désormais société de commercialisation quasi exclusive de l'association. La reconnaissance a permis aux membres d'accéder au POSEI. L'OP n'a pas fait d'investissement spécifique et s'appuie sur les infrastructures de ses membres pour le lavage, tri, calibrage, conditionnement et stockage. Les marchandises transitent sur une plateforme de l'OP, avant d'être vendues à la société de commercialisation de l'OP qui se charge de la livraison en GMS (90 %) ou à l'industrie (10 %).

L'OP ne compte qu'un salarié en charge de l'agrèage. Un 2<sup>ème</sup> poste à mi-temps sous forme de prestation de service permet d'assurer le suivi administratif et technique. Pour le conseil technique, l'association a passé une convention de prestation auprès de la chambre d'agriculture, mais les besoins sont assez limités, les exploitants étant tous spécialisés dans la mangue depuis quelques années. L'OP peut difficilement intégrer d'autres membres, faute de marchés suffisants, et met tout en œuvre pour assurer la meilleure rémunération de ses producteurs.

**UPROBIO** est une SCIC qui travaille exclusivement avec des produits bio, créée en 2013 et reconnue en OP. Elle compte 66 adhérents et commercialise 370 tonnes de fruits et légumes, principalement de la banane, des litchis, des ananas et de la patate douce ainsi qu'une très grande diversité d'autres fruits et légumes. Les producteurs sont majoritairement des petits producteurs (de moins de 1 ha de fruits et légumes). L'OP assure le conseil technique auprès de ses adhérents, le tri et conditionnement et la préparation des commandes. Sa société de commercialisation OTEBIO se charge de la distribution des produits principalement auprès de la GMS (40 %), la restauration collective 30 %, les magasins bio, et les autres circuits.

Les règles de fonctionnement prévoient un apport minimum et les producteurs vendent en partie leur production en direct (bazarier ou sur l'exploitation), dans l'objectif de disposer de rentrées régulières d'argent liquide.

UPROBIO rencontre des difficultés de gestion et a récemment arrêté son activité de commercialisation. Les difficultés tiennent à la fois à au contexte compliqué du marché du bio en général (crise COVID et pression sur les prix liés à l'inflation), amplifié par l'impact du cyclone, mais également des problématiques de gestion interne (loyer trop cher, etc.). L'entreprise compte 9 salariés (2 techniciens, 5 préparateurs, 1 comptable, 1 directeur d'exploitation). A la date de l'entretien (octobre 2023), la structure n'avait plus de directeur et les salariés étaient peu optimistes quant à la reprise d'activité.

**La SCA Terre Bourbon** a été créée en 2005, puis reconnue en 2008. L'OP commercialise en moyenne 1 000 tonnes de produits maraichers, notamment du concombre, de la tomate, du poivron, de l'aubergine, mais également du melon, des courges, fraises, pastèques. La production est réalisée en grande partie sous serre (95 %). Elle travaille avec 8 adhérents, soit l'équivalent de 10 ha de serre, et 40 ha de SAU au total. Les producteurs disposent de 0,5 à 2 ha de serre, soit une surface conséquente sur l'île. La production est principalement située sur Saint Pierre ou dans les communes proches, pour des questions d'organisation. L'OP a fait de choix d'imposer un apport total à ses membres, qui se traduit concrètement par un apport à 100% de l'ensemble des productions maraichère (l'engagement ne se fait pas par produit). La coopérative compte 4 ETP (un responsable de station, un chef de projet, un technicien, et une assistante administrative). Elle assure un appui technique auprès de ses adhérents, la planification de la production, et l'agrèage en station.

La commercialisation est assurée par deux sociétés commerciales, qui appartiennent à des adhérents de la coopérative. La première écoule 40 % des volumes, principalement auprès des revendeurs de fruits et légumes, et l'autre est spécialisée sur la GMS et écoule 60 % des volumes de l'OP. Les sociétés de commercialisation travaillent uniquement avec l'OP.

**SICA Terre Réunionnaise** est la plus grosse coopérative de la Réunion, créée en 1999, l'entreprise a obtenu le statut d'OP en 2007, et a été reconnue en 2009. Son capital présente la particularité de distinguer des parts A (détenues par les producteurs) et des parts B (détenues par ses clients, et notamment les organismes en charge de la commercialisation). Elle compte 204 adhérents, nombre relativement stable depuis quelques années. En moyenne, un producteur réalise 70 000 € de chiffre d'affaires avec l'OP, ce qui correspond à des exploitations de 2-3 ha de plein champ, ou 3 000 m<sup>2</sup> sous serre. En 2022, le volume de production s'élevait à 12 700 tonnes (année cyclonique) et l'objectif à 5 ans est d'atteindre 20 000 tonnes. Les principales productions sont la banane, la tomate, la pomme de terre, la salade, le chou et la carotte. La production est essentiellement issue de cultures de plein champ (70 %), mais la production sous abri est également importante (30 %) et tend à se développer, dans la mesure où elle limite les aléas et sécurise la production. La SICA cherche à augmenter les volumes individuels pour conforter la situation économique des agriculteurs. Cette hausse de volume passera par une diversification, déjà engagée, sur certains produits d'importations. L'OP compte 11 ETP : 7 techniciens, 2 administratifs, 1 agréeur, 1 directeur général. Elle dispose de 3 sites de collecte (2 sur Saint Pierre et 1 sur Saint André). En termes de commercialisation, la SICA s'appuie essentiellement sur ses partenaires, détenteurs de parts « B ». 70 % des volumes sont écoulés en grande distribution principalement par 3 structures partenaires (LM distribution, NDA pour la banane, et Cap Flor'île). La particularité de LM distribution est d'être concessionnaire de points de vente en GMS, ce qui lui permet d'être autonome sur les choix d'approvisionnement. Si LM distribution s'approvisionne également sur le marché de gros ou auprès d'autres OP, elle écoule en grande majorité la production de la SICA TR avec qui elle a tissé des liens forts.

**Terracoop**, est une coopérative de fruits et légumes, issue de la fusion en 2018 de deux structures : Vivéa créée en 2000 et reconnue en OP en 2007, et la coopérative des Avirons, spécialisée dans l'approvisionnement (matériel, approvisionnement, bâtiment). Terracoop a été reconnue en OP, lors de la fusion en 2018. Les producteurs peuvent adhérer à l'une ou l'autre des deux branches : OP ou approvisionnement. La branche OP compte 160 adhérents, qui ont le profil de petits agriculteurs (en moyenne 3-5 ha de plein champ ou 2 000 m<sup>2</sup> se serre). Le chiffre moyen des adhérents est de 53 000 €, et varie de moins de 1 000 € à plusieurs centaines de milliers d'euros. Le chiffre d'affaires de la branche OP s'élève à environ 8 000 000 € dont 200 000 € de prestations diverses (suivi technique, ou autres prestations). Cependant, le chiffre d'affaires consolidé du groupe (incluant la branche approvisionnement et les filiales de commercialisation atteint 80 millions d'euros). L'OP commercialise 5700 tonnes de fruits et légumes, majoritairement des tomates, chou chou, carottes, bananes, concombres, pomme de terre, courgettes, poivron, ananas, melon, pastèque, etc. L'OP dispose de deux sites de collecte (Saint Pierre et Saint Benoit), sachant qu'elle compte peu de producteurs dans le Nord de l'île. Elle compte 10 ETP (3 agréeurs, 4 techniciens, 3 administratifs) sur la coopérative. En complément, 30 personnes travaillent pour RFL (société de commercialisation du groupe). Cette dernière écoule 93 % des volumes, dont 33 % en GMS, 31 % chez les détaillants, 10 % en restauration collective, 10 % via des grossistes. 7 % des volumes sont commercialisés directement par l'OP, vers Run Dékoup, filiale 100 % de Terracoop, qui se charge de la transformation des produits. Grâce à la branche approvisionnement, Terracoop peut répondre également aux besoins des producteurs, qui compte cependant une activité beaucoup plus large (3 000 adhérents). La coopérative accueille régulièrement de nouveaux adhérents, mais cela impacte la performance de l'entreprise, puisque cela nécessite la mise en œuvre de moyens importants (conseil technique, accompagnement des adhérents au démarrage, etc.).

**MYRESI** a été créée et reconnue en 2013, avec comme objectif initial de percevoir le POSEI. Elle compte 15 adhérents, et assure une production de l'ordre de 1 000 tonnes / an, dont principalement des tomates, endives, champignons, mais également des poivrons, concombres, pomme de terre, piments, etc. L'OP couvre environ 50 ha de plein champ et 5 ha de cultures sous abri. Certains adhérents sont spécialisés sur le maraichage, avec entre 2000 m<sup>2</sup> et 6000 m<sup>2</sup> de serres, et pour d'autres, l'activité fruits et légumes constitue une diversification (élevage, canne à sucre, etc.). Le chiffre d'affaires moyen des adhérents varie entre 30 et 80 000 €/ an. Elle commercialise via sa société de commercialisation, qui appartient à un des adhérents fondateurs, avec comme principaux débouchés : les détaillants (80 %), la restauration commerciale (10 %), et la GMS (5 %). La SICA ne compte qu'un seul ETP, en charge de l'administratif et l'agréeur. En cas de besoin, l'OP sollicite les services de la chambre d'agriculture, du CIRAD, pour ses adhérents pour des problématiques spécifiques. Les principaux problèmes relèvent de l'éloignement géographique des adhérents qui s'avère être une contrainte (un seul site), et la difficulté à établir des prix moyens en prenant en compte les différentiels de qualité de production des adhérents.

**Fruits et légumes de Bourbon**, a été créée et reconnue en 2013, à l'initiative de Royal Bourbon Industrie le principal client de l'OP. Elle compte 52 adhérents, de profils variés (de moins de 1 ha à 30 ha), dont quelques profils diversifiés (canne, vanille), mais pour l'essentiel, il s'agit d'exploitations spécialisées en fruits ou maraichage. Elle produit 670

tonnes par an, notamment de l'ananas, le letchi, la banane, la papaye, mais également des produits maraichers. L'OP intègre régulièrement de nouveaux producteurs, mais cela nécessite de déployer un accompagnement technique conséquent, et l'OP dispose de moyens limités. L'équipe se compose de 3 ETP (1 ingénieur, 1 technicien, et 1 administratif). Elle impose un minimum de 75 % d'apport et la cotisation s'élève à 8 % en local et 15 % sur la partie export. Le chiffre d'affaires atteint environ 850 000 €, et l'essentiel des débouchés sont assurés par l'industrie, 70 % des volumes, notamment auprès de Royal Bourbon Industrie, et la coopérative développe aussi l'export (8 %), ainsi que le marché local, notamment pour la partie maraichage. La société ne dispose pas de société de commercialisation, et celle-ci est assurée par le personnel de la coopérative, et les charges de commercialisation sont donc incluses dans les cotisations appelées par l'OP. La coopérative dispose d'un seul site, sur Saint Benoit, mais une partie des marchandises ne transitent pas par le site.

**Ananas Réunion**, est une coopérative créée en 1997, et reconnue comme OP en 2012, à l'initiative de 5-6 producteurs, dont l'objectif était de développer l'export. Elle compte désormais 60 adhérents, et commercialise 2500 tonnes de produits contre 1200 tonnes en 2019. Le nombre d'adhérents a également progressé, mais l'OP ne peut pas répondre à toutes les demandes faute de moyens. Le profil moyen des producteurs correspond à des exploitations de 5-10 ha en moyenne, les fruits et légumes étant souvent une source de diversification de la canne. L'OP impose un minimum de 75 % d'apport de la part des adhérents. Les productions commercialisées sont le chou chou, la banane, l'ananas, le brède, l'aubergine, ou encore le letchi. La coopérative ne dispose pas de société de commercialisation, pour limiter les frais engagés. Ses débouchés sont la transformation pour 40 %, les grossistes pour 40 %, et l'exportation pour 20 %. La coopérative ne compte qu'un seul ETP, qui assure les différents rôles, sous forme de prestation de service. La structure implique également ses administrateurs sur certaines tâches, comme la partie Export gérée par le président. Le conseil technique est assuré par l'intermédiaire d'une convention de suivi avec la chambre d'agriculture. Les producteurs se chargent de livrer sur le site, et le conditionnement est réalisé au niveau de l'OP. Pour les produits exportés, l'OP propose des prix fixes garantis à l'avance, c'est également le cas pour la transformation. Pour les produits commercialisés localement, les prix sont plus variables, mais l'OP essaie de limiter les variations de prix. L'OP ne sollicite pas les PO, ni l'aide à la collecte, considérant la gestion de ces aides (notamment le suivi, les contrôles) trop chronophage.

**Anafruit**, est une association créée en 2001, sous l'impulsion de plusieurs petites associations qui se sont regroupées en OP. Elle a été reconnue en 2010, et un partenariat avec la SAS BOYER a permis d'accompagner le développement de la structure. Une grosse campagne d'adhésion a été menée en 2019, et permet à l'association de regrouper environ 120 adhérents. La plupart sont des producteurs de 2-3 ha, mais on compte également environ 50 % d'exploitations de 10 ha ou plus (en général avec une part non négligeable en canne). Le chiffre d'affaires s'élève à 7 millions d'euros et l'association commercialise environ 2700 tonnes de fruits et légumes, avec une majorité d'ananas (33 %), letchi (25 %), elle s'est diversifiée récemment sur du maraichage qui représente aujourd'hui environ 33 % des tonnages (salade, brède, tomate, concombre, melon, oignons). La commercialisation se fait principalement à l'export (60 %), mais également sur le marché local : 20 % en transformation, 20 % auprès de bazardiens. L'OP entame une diversification de ses débouchés, notamment vers la GMS. La commercialisation se fait par l'OP, et au travers de sa société de commercialisation, notamment pour les volumes qui sont écoulés auprès des bazardiens. Les prix payés aux producteurs pour l'ananas sont fixés pour 6 mois, par contre en maraichage, ils suivent les cours du marché et sont plus fluctuants. L'OP compte désormais 6 ETP (2 techniciens, 2 secrétaires, 1 agréeur, et 1 responsable de l'OP).

**SCA Fruits de la Réunion**, créée en 2002, et reconnue en OP en 2011. Elle compte 140 adhérents actifs, qui ont des profils de petits agriculteurs (2-3 ha), plutôt spécialisés en fruits ou en légumes, ou des planteurs de canne qui se sont diversifiés. Elle commercialise environ 5 200 tonnes de fruits et légumes, principalement de l'ananas, tomate, letchi, banane, mangue, mais également poivron, melon, concombre, pomme de terre. En maraichage, 75 % des volumes sont produits sous abri, et 25 % en plein champ. Le chiffre d'affaires de la coopérative est de l'ordre de 11 millions d'euros. Le nombre d'adhérents a fortement progressé ces dernières années, grâce à l'intégration de nouveaux producteurs (une dizaine par an), notamment des jeunes qui sont moins enclins à travailler avec le marché de gros. Elle compte 15 ETP (2 agréateurs, 2 techniciens, 1 commercial, 10 préparateurs de commandes). Elle commercialise principalement à l'export (2 000 tonnes), mais également en transformation (600 tonnes), en GMS (1800 tonnes), ou auprès des bazardiens (800 tonnes). Elle dispose d'une société de commercialisation pour le marché local. Les producteurs sont tenus de réaliser un apport total (100 % des fruits et légumes de l'association). Pour l'export (ananas) et la transformation, les prix sont connus des producteurs et fixes pour toute l'année, alors que sur le marché local, les prix fluctuent en fonction des cours du marché. L'OP sollicite les PO, et les dispositifs FEADER ainsi que l'encadrement administratif. L'OP dispose de 5 sites de conditionnement pour l'export.

Sur l'ensemble des filières fruits et légumes, ce sont environ 850 producteurs pour 32 000 tonnes de produits qui sont commercialisées via les OP. Les profils des OP sont très variés, puisque les tonnages commercialisés varient de 350 tonnes à 12 700 tonnes pour la SICA TR, et les nombres d'adhérents très hétérogènes (de 8 à plus de 200 adhérents). Seules 5 OP sollicitent les programmes opérationnels (les plus importantes). Certaines structures sont spécialisées (transformation, export, ananas, mangue, production sous serre, etc.). Cependant, la plupart tentent de diversifier leurs gammes notamment pour répondre aux demandes de leurs adhérents qui disposent des productions diversifiées, et sont à la recherche de solutions de commercialisation pour l'ensemble de leurs produits. Même si le nombre d'adhérents augmente régulièrement sur les dernières années, la majorité des OP ont indiqué refuser régulièrement des adhérents pour plusieurs raisons : soit pour favoriser la montée en puissance de leurs adhérents de sorte à ce qu'ils atteignent une taille critique, soit par manque de débouchés. La plupart des OP sélectionnent leurs adhérents avec des critères variés : taille, statut d'agriculteurs, les productions de l'adhérents (sont exclus si pas de débouchés suffisants), la technicité, l'implication potentielle au sein de l'OP, l'entente avec les autres adhérents (système de cooptation). Quelques OP sont plus ouvertes à l'accueil de nouveaux adhérents, mais cela se fait souvent aux dépens de la rentabilité de l'OP : l'intégration de nouveaux adhérents a un coût important.

Figure 121 : Récapitulatif des caractéristiques des OP végétales

OP	Terre Réunionnaise	Terracoop	Fruits de la réunion	Anafruit	Ananas Réunion
Années de reconnaissance	2009	2007	2011	2010	2012
Structure juridique	SICA	SCA	SCA	Association	SCA
Nb adhérents	204	160	140	120	60
Tonnage moyen (t)	12 700	5 700	5 200	2 700	2 500
Chiffre d'affaires (€)	17 000 000	8 000 000	11 000 000	7 000 000	3 000 000
ETP	11	10	15	6	1
Dont technicien	7	4	2	2	0
Dispose d'un PO	Oui	Oui	Oui	Oui	Non
Travaille avec la restau. Coll.	Négligeable	Oui	Non	Non	Non

Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels

OP	Myresi	Terre Bourbon	Fruits et légumes de Bourbon	UPROBIO	AVO	TOTAL 10 OP
Années de reconnaissance	2013	2008	2013	NC	2014	
Structure juridique	SICA	SCA	SCA	SCIC	Association	
Nb adhérents	15	8	54	66	10	<b>837</b>
Tonnage moyen (t)	1 000	1 000	671	372	350	<b>32 193</b>
Chiffre d'affaires (€)	2 000 000	2 275 000	842 000	1 363 000	1 200 000	<b>53 680 000</b>
ETP	1	4	3	9	1,3	<b>61</b>
Dont technicien	0	1	1	2	0,1	<b>19</b>
Dispose d'un PO	Non	Oui	Non	Non	Non	-
Travaille avec la restau. Coll.	Non	Non	Non	Oui	Non	-

Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels

### 6.2.1.2 La structure interprofessionnelle

Les 10 OP sont regroupées au sein d'une structure à caractère interprofessionnel, non reconnue : **l'ARIFEL (Association Réunionnaise Interprofessionnelle des Fruits et Légumes)**, qui a été créée en 2012. Elle regroupe désormais 22 adhérents, contre 12 en 2012, qui représentent les différents maillons de la filière fruits et légumes producteurs, transformateurs, importateurs, grossistes, distributeurs.

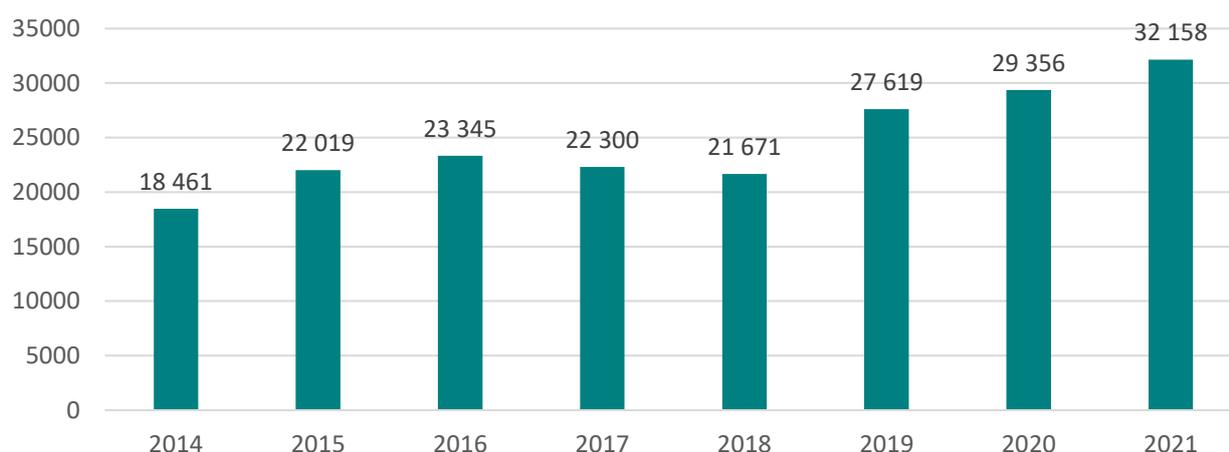
- Producteurs : Terre Réunionnaise, Terracoop, Fruits de la réunion, Anafruit, Ananas Réunion, Myresi, Terre Bourbon, Fruits et légumes de Bourbon, Association des vergers de l'Ouest, Uprobio.
- Transformateurs : Royal Bourbon Industrie, SETAA, ADIR,

- Grossistes : LM Distribution, RFL, BOYER, Capexo, Colipays, Habémus Poapam.
- Importateurs : SKC et Terracoop,
- Distributeurs : FCD et Leclerc

Elle intervient sur différents aspects de l'accompagnement des filières fruits et légumes : essais techniques, études, réseaux de références, communication sur les réseaux sociaux et en magasin, suivi des aspects réglementaires (dispositifs de soutien FEADER, POSEI, plan de relance, etc.) et fait le lien avec les pouvoirs publics.

Elle compte 3 ETP (1 personne chargée des réseaux de référence, 1 personne sur le volet technique, 1 directeur). Le budget de l'interprofession (400 000 € en moyenne) est assuré à 90 % par les fonds POSEI (communication, et le poste directeur) ou FEADER (2 postes de techniciens). Les cotisations assurent les 10 % restant. La cotisation est de 1 500 € TTC (<1000 tonnes) et de 3 500 € TTC pour + de 1000 tonnes.

Figure 122 : Evolution des tonnages des OP végétales



Source : ARIFEL

Les volumes commercialisés par les OP fruits et légumes n'ont pas cessé d'augmenter au cours des dernières années (excepté en 2022, la production de fruits et légumes a été très impactée). Ils sont passés de 18 000 tonnes en 2014 à 32 000 tonnes en 2021. Dans le même temps le nombre de producteurs dans les OP a progressé : ils étaient 471 en 2010, contre 820 en 2022.

### 6.2.1.3 Les autres structures collectives de producteurs

La Réunion compte un grand nombre d'OP reconnues en fruits et légumes, qui constituent la forme de structuration la plus aboutie. Cependant, on compte également un certain nombre de groupements, qui interviennent :

- Soit sur des filières qui ne font pas partie de l'ARIFEL (Vanille, Cacao, Café, lentilles, viticulture, etc.)
- Soit avec un rôle d'appui à la filière (accompagnement techniques, formations, vente directe), sans forcément intervenir sur la commercialisation de la production de leurs adhérents.

**Provanille** a été créée en 1995 pour organiser la transformation et la commercialisation de vanille noire, et a repris la suite de plusieurs petites coopératives et de l'UR2 qui organisait la transformation. La coopérative est agréée et perçoit les aides POSEI, dont une partie est reversée aux producteurs. Elle compte 150 adhérents, et produit en moyenne 8 à 10 tonnes de vanille. La vanille de la Réunion a obtenu une IGP en 2021, et 70 % des producteurs de la coopérative produisent sous ce signe de qualité. Sur les 150 adhérents, 110 livrent régulièrement. La majorité sont des petits producteurs (1,5 ha en moyenne), qui louent des surfaces à l'ONF. Le nombre d'adhérents progresse régulièrement, avec une dizaine de nouveaux producteurs intégrés tous les ans. L'OP opère une présélection des producteurs, car elle reçoit de nombreuses demandes d'adhésion (critères : superficie, statut, terrain, pas de vente sur les marchés forains). L'entreprise compte 18 ETP, dont 6 techniciens, 2 commerciaux, 5 personnes en atelier de transformation, et 5 personnes sur des postes administratifs, suivi de projet / qualité. Les cotisations sont de 30 €/an, et 3 % sont prélevés sur le chiffre d'affaires sous forme de parts sociales. La commercialisation se fait principalement sur site (80 %), 15 % sont commercialisés par des partenaires (musées, marchés, aéroport, GMS, épicerie fine), et 5 % sont destinés à la transformation. Les prix d'achat de la vanille aux producteurs est relativement stable (100 €/ kg en IGP, 50 €/ kg sinon).

**A2VR** (association de valorisation de la Vanille de la Réunion) assure la gestion l'IGP.

**La Vanilleraie**, située dans la zone est, regroupe également 25-30 producteurs de vanille, avec une production hors IGP (bio et conventionnel).

Le **Groupe des agriculteurs Bio de la Réunion**, a pour objectif de promouvoir l'agriculture bio à la Réunion. S'il intervenait dans le passé, sur la commercialisation de produits bio, ce n'est plus le cas depuis 2018, la commercialisation étant le domaine de l'UPROBIO. Le GAB compte 80 adhérents, principalement de petits agriculteurs, principalement en fruits et légumes, mais également en poules pondeuses, porcs, et apiculture. L'association se compose de 3 salariés (2 techniciens et un animateur), dont les postes sont financés par le FEADER ou l'ODEADOM. Les actions menées portent sur la mise en place de référentiel technique, mais également d'animation portant sur la promotion du bio dans les écoles, ou l'organisation de marchés de producteurs. Avec les difficultés que connaissent les adhérents d'UPROBIO, le GAB cherche des solutions pour accompagner les producteurs sur la commercialisation et intensifie ses actions de communication et d'organisation de marchés. Les cotisations de 50 €/adhérent pèsent très peu sur le budget de fonctionnement de l'association de l'ordre de 130 000 €/an, essentiellement constitué de charges de main d'œuvre.

**L'Association des producteurs de lentilles de Cilaos**, compte environ 60 adhérents. La production est localisée à proximité du cirque de Cilaos, et s'étend sur environ 26 ha. Elle travaille principalement sur la culture de lentilles (80 tonnes en 2022, valorisée aux environs de 20 €/kg). La commercialisation se fait à 50 % en vente directe ou sur les marchés, et à 50 % en restaurant. La production ne permet pas de répondre à la demande. L'association ne s'occupe pas de la commercialisation (réalisée par les producteurs), mais assure les prestations de tri et d'ensachage. Globalement, le nombre d'adhérents est en baisse, car certains producteurs partent en retraite, et le renouvellement n'est pas forcément assuré : la production est non mécanisée et le travail est compliqué.

Les **Chais de Bourbon** a repris l'activité des chais de Cilaos, en 2019, avec l'objectif de relancer la production viticole, et de réorienter les cépages, pour améliorer la qualité du vin. Environ 30 à 40 producteurs livrent leurs raisins à cette structure. Le chai achète le raisin des producteurs et s'occupe de la commercialisation.

**La Coopérative Bourbon pointu** a repris l'activité de production de café Bourbon Pointu, au début des années 2000, dans l'objectif de répondre aux attentes des marchés export, notamment sur le Japon. Elle compte 55 adhérents, pour environ 8 ha de café plantés, et 9 tonnes de cerises de café, soit 1,5 tonne de café. La production se positionne sur un marché haut de gamme (prix de vente de l'ordre de 250 €/kg torréfié – classé en premier cru, grâce au travail de la coopérative). 50 % des volumes sont exportés, principalement au Japon, Royaume-Uni, et pays de l'Est. La production ne suffit pas à répondre à la demande, et la coopérative cherche à intégrer de nouveaux adhérents.

**L'Association des Cacaoculteurs de la Réunion**, regroupe également 10-15 producteurs, pour qui le cacao est une production de diversification. L'activité est en phase de relance pour le moment.

Au niveau des PAPAM, on compte également deux structures. La **CAHEB** (coopérative agricole des Huiles Essentielles de Bourbon) regroupe 25-30 producteurs, **Les Essentiels de Grands Coude** qui regroupent 5-6 producteurs, qui veulent dynamiser les cultures de Géranium.

#### 6.2.1.4 Le marché de gros de Saint Pierre et les marchés forains

Créé en 1995 sous la forme d'une société d'économie mixte, le marché de gros travaille avec environ 800 à 900 agriculteurs indépendants, 400 acheteurs (grossistes, demi-grossistes, bazardières, mais également les sociétés de commercialisation des OP, et certaines GMS). Le marché a lieu deux fois par semaine, et les producteurs s'y rendent en fonction de la saisonnalité de leur production en moyenne 35 à 40 semaines / an. On y retrouve de nombreux petits producteurs (<1 ha), mais également des producteurs de taille significative (5-6 ha). De plus en plus de productions sous abris approvisionnent le marché (notamment tomate, poivron, concombre, aubergine, salade, etc.). Les volumes qui transitent par le marché de gros sont estimés à 25 000 tonnes/an.

Les infrastructures du marché de gros restent limitées, il s'agit plutôt d'un parking utilisé comme lieu d'échange. Il est très utile, mais nécessiterait des aménagements plus conséquents. Pour être adhérent, il suffit d'avoir le statut d'agriculteur et d'être cotisant MSA. Le coût pour un producteur est de 350 €/an, soit nettement moins que le coût d'adhésion à une OP.

Le marché de gros intervient parfois en appui auprès des producteurs, sur certains sujets, mais il s'agit essentiellement de la mise en relation avec des organismes de formation (informatique, méthode de culture, pesage, matériel agricole).

Le marché de gros n'intervient pas non plus dans la planification de la production. Les producteurs qui commercialisent sur le marché de gros disposent de leurs propres circuits de commercialisation : quelques acheteurs réguliers avec lesquels ils disposent de contrats écrits ou oraux. Le marché de gros intervient comme une plateforme d'échange physique, mais la plupart des commandes sont gérées/traitées au préalable par internet/téléphone.

La majorité des autres producteurs « non structurés » commercialisent en vente directe sur les marchés forains : sur 24 communes, avec des fréquences d'une à 2 fois par semaine, sachant que le marché de Saint Paul a lieu 2 fois par semaine, et celui de Saint Pierre 4 fois.

Il existe quelques associations de producteurs qui s'organisent autour de la vente directe, on peut citer à titre d'exemple :

- **Association Fermiers et Producteurs du Grand Sud** : regroupe 35 producteurs, commercialise une partie de la production des adhérents (environ 250 tonnes), notamment sur les marchés forains, mais l'association a également développé d'autres projets : banque alimentaire, animation dans les collèges, transformation, présence au salon de l'agriculture, etc.
- **AFDAR (Association féminine pour le développement agricole Réunionnais)**, qui regroupe 40 adhérentes. L'association cherche à accompagner ses adhérentes dans la vente directe, par des partenariats avec les mairies ou collectivités, qui mettent à disposition des sites/parking pour organiser des marchés. L'adhésion à l'association est de 50 €/an, mais celle-ci n'intervient pas dans la commercialisation des produits, et ne compte pas de personnel dédié.
- **Association du terroir de Sainte Suzanne,**
- **Association des paysans de Saint Anne,**
- **Association des agriculteurs de Bras Panon,**
- **Association des marchés de producteurs de la Réunion** (60 adhérents), sur le marché de Saint Gilles,
- **Association des agriculteurs de Saint Leu,**
- **Association d'agriculteurs bio sur Saint Gilles les Hauts,**
- Etc.

#### 6.2.2 Poids de la structuration dans les filières végétales

L'analyse du poids de la structuration dans les DOM dans les filières végétales s'est focalisée sur les filières fruits et légumes et les tubercules. La canne à sucre, activité très développée à la Réunion est exclue de l'analyse. La filière vanille a également été traitée à part, puisque les résultats sont différents (faibles volumes pour un nombre de producteurs importants) et l'agglomérer avec les filières végétales viendrait biaiser l'analyse.

Au total, on estime qu'il y a plus de 2 600 exploitations produisant des fruits et légumes ou tubercules, à la Réunion. Cela représente près de 5 800 ha, pour 87 750 tonnes de production.

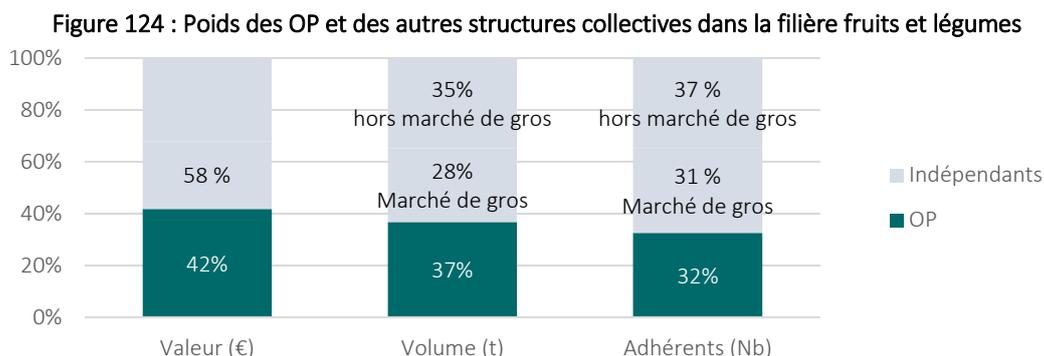
**Figure 123 : Hypothèses retenues pour la filière végétale de diversification**

Indicateurs	Chiffres retenus (Hors banane)	Source et temporalité*
Nombre de producteurs	2 600	RA 2020 – OTEX Maraichage ou horticulture et cultures fruitières et permanentes + 13 % des OTEX Grandes cultures et polyculture
Production (tonnes)	87 742 tonnes	Agreste 2020 – Pommes de terre, tubercules, légumes frais et fruits
Production (€)	128 580 000 €	SSP Agreste 2020 – Légumes frais, tubercules, fruits
SAU (ha)	5 798 ha	Agreste 2020 – Pommes de terre, tubercules, légumes frais et fruits

Source : Agrex Consulting

L'ensemble des données pour les OP ont été recueillies en entretien. Ainsi, à la Réunion, sur 87 000 tonnes de fruits et légumes, 32 000 tonnes transitent via les OP, et environ 25 000 tonnes sont commercialisées sur le marché de gros de Saint Pierre par des producteurs indépendants. Le restant est commercialisé par des producteurs indépendants, par l'intermédiaire de grossistes ou bazardeurs, sur les marchés forains, ou en vente directe sur l'exploitation. Ce taux de structuration est similaire à celui de la Martinique et de la Guadeloupe. Les OP commercialisent 37 % des volumes, pour 32 % des producteurs et 42 % de la valeur produite. A noter, qu'il existe un certain nombre de structures collectives qui fédèrent les producteurs dits « indépendants », qui ont pour objectif d'organiser la vente directe (organisation de marchés, ou d'opérations de communication sur la production locale). Ces organisations pour la plupart ne gèrent pas

la commercialisation de leurs adhérents. Les producteurs qui font partie de ces associations sont considérés comme non structurés.

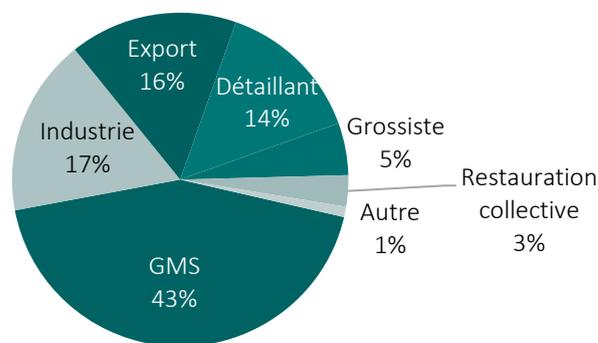


Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, SAA Agreste, RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

Il faut noter que la plus grosse OP de l'île concentre près de 15 % des volumes produits, pour un peu moins de 8 % des adhérents en nombre. Quelques cultures constituent une proportion importante des volumes commercialisés en OP : la tomate (18 %), la banane (15 %), l'ananas (11 %), mais également concombre, salade, choucho, etc. Les OP cherchent également à développer les productions pour lesquelles le territoire n'est pas autosuffisant, comme la carotte ou la pomme de terre.

Les OP commercialisent prioritairement auprès de la GMS (43 % des volumes commercialisés, débouché très concurrenté). L'industrie de la transformation concentre 17 % des volumes principalement des fruits, notamment grâce à quelques OP spécialisées sur le segment. L'export ne concerne que 6 OP et assure un débouché à 16 % des volumes commercialisés (ananas et letchi notamment). Les OP commercialisent également auprès des grossistes (5 %) et détaillants (14 %). Enfin, la restauration collective est un débouché minoritaire pour les OP (3 %). L'industrie de transformation et la restauration collective proposent des prix plus faibles que la GMS, et assez peu d'OP cherchent à développer ces débouchés, alors que le marché de la GMS est très bataillé.

**Figure 125 : Circuits de distribution des volumes commercialisés par les OP – filière végétale (estimation)**



Sources : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels.

## 6.3 ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES ANIMALES

### 6.3.1 Panorama global de la structuration : les acteurs en présence

La filière animale Réunionnaise est très bien organisée au sein de deux interprofessions l'ARIV, qui regroupe la filière volaille de chair, et l'ARIBEV qui regroupe les filières porcs, bovin lait, bovin viande, et lapin. Les filières œuf, ovin-caprin, et miel ne sont pas intégrées à l'interprofession. Chacune des filières au sein des interprofessions est très bien structurée avec une unique coopérative, (excepté pour la filière volaille de chair qui compte deux coopératives) : CPPR pour le porc, SICA REVIA pour la viande bovine, SICA LAIT pour le lait, CPLR pour les lapins. En volaille de chair, deux coopératives interviennent Fermiers du Sud et AVI Pole. Enfin, hors de l'interprofession, SICA Ovicap structure la filière Ovin-caprin,

Coopémiel pour l'apiculture, et le SPOR pour la filière poudeuse (sachant que le SPOR n'intervient pas sur la commercialisation).

L'abattage est organisé autour de plusieurs abattoirs :

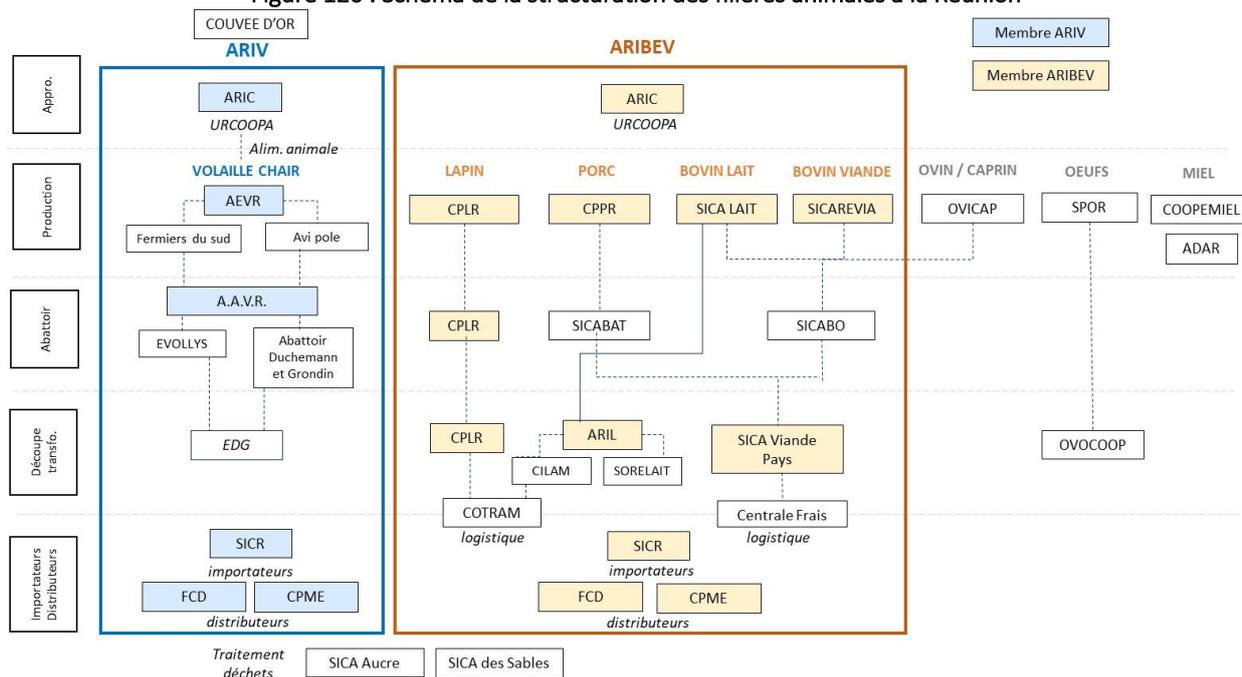
- SICABO/SICABAT (deux entités juridiques, mais sur un même site) : qui gère l'abattage des porcs (via SICABAT) et des bovins (Lait et viande), ainsi que les ovins/caprins (via SICABO).
- EVOLLYS et abattoir Duchemann et Grondin pour les volailles de chair.
- CPLR qui assure l'abattage des lapins (intégré dans la coopérative de producteurs).

Par ailleurs, la découpe/transformation est principalement assurée par :

- La SICA Viande Pays pour la viande de porc, bovin, et ovin-caprin,
- Les abattoirs pour la volaille,
- La CPLR pour la viande de lapin.

Enfin, pour la filière laitière, deux transformateurs interviennent sur l'île : CILAM et SORELAIT.

Figure 126 : Schéma de la structuration des filières animales à la Réunion



Source : Enquête Agrex Consulting

Au niveau de l'amont, l'approvisionnement en alimentation animale est assuré par l'URCOOPA, coopérative créée à l'origine par 4 coopératives (Terra Coop, SICALAIT, CPPR, CANE) en 1982. Cet acteur a joué un rôle très important dans la structuration des filières réunionnaises, en investissant dans les fonctions supports nécessaires au développement de l'agriculture. Ses activités sont structurées autour de 4 branches : alimentation animale, volaille (avec des participations dans le couvoir et l'abattoir), produit laitiers et boissons (CILAM), et support et logistique.

En bout de chaîne, la SICA Aucre et la SICA des Sables assurent le traitement des déchets de l'ensemble de la filière animale. A noter que l'insuffisance de capacité de traitement est un point bloquant pour le développement des filières animales à la Réunion.

### 6.3.1.1 Les interprofessions ARIV et ARIBEV

L'ARIBEV et l'ARIV, les deux interprofessions pour les filières animales de la Réunion ont été mises en place progressivement : en 1975 pour la filière porcine, 1977 pour la filière viande bovine, 1982 pour la filière laitière, 1994 pour la filière avicole et 2008 pour la filière cunicole. Elles reposent sur un modèle de fonctionnement qui vise à accompagner le développement de la production locale, et la régulation de son marché. L'organisation repose sur une large concertation entre producteurs, importateurs, distributeurs, transformateurs et provendiers. Un système de cotisations de l'ensemble des acteurs de la filière permet de disposer de ressources importantes (d'abord volontaires, puis obligatoires grâce à l'extension des accords en cours de mise en place).

Le fonctionnement des deux interprofessions, repose sur des comités de gestion spécialisés (FODELAIT, FODEBO, CORMAP, FODAVI et FODELAP), et une présidence tournante, dans l'objectif de rechercher une efficacité opérationnelle et éviter les logiques d'enjeux de pouvoir.

Les deux interprofessions jouent ou ont joué un rôle clé dans la structuration des filières animales. L'ARIV et l'ARIBEV interviennent sur plusieurs aspects : soutien des prix, régulation du marché, actions incitatives à la qualité et compensation des handicaps structurels. Elles assurent également la promotion et la valorisation de l'image de marque des produits locaux et des filières locales. Les interprofessions participent activement à la mise en valeur des Hauts de l'île, et l'élevage contribue la création d'emploi et l'occupation des espaces disponibles à la Réunion. Ces interprofessions longtemps gérées par la même équipe et de façon « jumelée », sont considérées, comme un modèle sur de nombreux points, et un focus sera présenté dans la suite de l'étude sur les actions structurantes mises en place.

**Figure 127 : Organisation de l'ARIV et de l'ARIBEV - Liste des membres / fonctionnement des comités de gestion**

Familles professionnelles / Comités de gestion	Avicole (FODAVI)	Cunicole (FODELAP)	Bovin lait (FODELAIT)	Bovin viande	Porcins (CORMAP)
<b>Producteurs</b>					
A.E.V.R (Association des éleveurs de volailles de la Réunion)	X				
C.P.L.R (Coopérative des producteurs de lapins de la Réunion)		X			
SICALAIT			X		
SICA REVIA				X	
C.P.P.R (Coopérative des producteurs de porcs de la Réunion)					X
<b>Importateurs</b>					
S.I.C.R (Syndicat de l'importation et du commerce de la Réunion)	X	X	X	X	X
<b>Distributeurs</b>					
F.C.D (Fédération du commerce et de la distribution)	X	X	X	X	X
C.P.M.E (Confédération des petites et moyennes entreprises)	X	X	X	X	X
<b>Transformateurs</b>					
A.A.V.R (Association des abattoirs de volaille de la Réunion)	X				
C.P.L.R (Coopérative des producteurs de lapins de la Réunion)		X			
A.R.I.L (Association Réunionnaise des industriels laitiers)			X		
S.V.P (SICA Viande Pays)				X	X
S.F.P.C.R (Syndicat des Fabricants de Produits de Charcuterie de la Réunion)					X
<b>Proviens</b>					
A.R.I.C (Association Réunionnaise des importateurs de céréales)	X	X			X
<b>Autres organismes (non-membres de l'interprofession)</b>					
Administration (Préfecture, Douanes, DEETS, DAAF, DRFP)	X	X	X	X	X
Elus (Conseil départemental, conseil régional)	X	X	X	X	X
Couvoir (Couvée D'or)	X				
Crédit Agricole	X	X	X	X	X
ARP	X	X	X	X	

Source : ARIV, ARIBEV

En effet, jusque septembre 2023, le fonctionnement de l'ARIV et l'ARIBEV s'appuyait sur les 4 mêmes ETP (1 secrétaire générale, 1 ingénieur agronome, 1 chargé de communication, et 1 comptable). Suite à des tensions intervenues entre les deux OP en volaille de chair, l'ARIV a souhaité mettre en place un fonctionnement autonome (équipe en cours de constitution à la date de l'étude). Si jusque cette date, l'ARIV intégrait les filières volaille et cunicole, ce changement d'organisation a conduit la filière cunicole à quitter l'ARIV en septembre 2023, pour rejoindre l'ARIBEV, qui comprend également les filières porcs, bovin lait et bovin viande.

Le fonctionnement des interprofessions est assuré pour partie sur fonds propres (40 %) et pour partie sur fonds POSEI (60 %), notamment par les mesures « Animation et gestion des filières d'élevage ». Les deux interprofessions se chargent de la gestion des enveloppes POSEI pour le compte des OP.

Un système de préfinancement des aides POSEI a été mis en place : les OP remontent mensuellement les volumes produits à l'interprofession, qui assure un préfinancement de l'aide selon les volumes réalisés. Ce système augmente les capacités financières des OP, qui peuvent ainsi reverser les aides plus rapidement aux éleveurs. Il repose en partie

sur les fonds propres de l'interprofession, mais également sur l'appui des services bancaires. Le système de préfinancement est en place depuis plus d'une dizaine d'années pour les filières animales.

### 6.3.1.2 Les structures collectives des filières regroupées au sein de l'ARIBEV

Au sein de l'ARIBEV, on retrouve les filières, porcine, bovine, et cunicole (plus récemment pour cette dernière).

Pour la filière porc, une seule OP intervient. La **CPPR (Coopérative des Producteurs de Porc de la Réunion)** est née à l'initiative de quelques éleveurs, suite à la crise porcine, elle a été reconnue en 1974 et s'est dotée d'un abattoir (SICABAT) en 1993. Elle regroupe 130 adhérents, avec une moyenne de 38 truies par adhérent, ils ont tous un profil de naisseur engraisseur. La coopérative produit environ 10 200 tec de porc, sur les 11 400 produits localement. La coopérative compte 30 ETP, dont 5 techniciens, auxquels s'ajoutent 5 personnes supplémentaires dédiées à l'accompagnement des éleveurs (installation, conseil en bâtiment, suivi qualité, réglementation, environnement), un service logistique (6), 4 agents techniques (identification, vaccination), le personnel administratif vient compléter l'équipe. La production est organisée grâce à un système de quota, qui permet de planifier les volumes, et les adhérents s'engagent à apporter 100 % de leur production à la coopérative.

La CPPR s'est doté d'un centre d'insémination artificielle, et elle organise le renouvellement des truies, dans la mesure où elle a interdit l'auto-renouvellement des cheptels. Pour cela, elle s'appuie sur deux éleveurs sélectionneurs, et quelques producteurs en charge de la multiplication. L'objectif est de limiter les flux d'animaux dans l'île.

Les animaux sont abattus par SICABAT, le seul abattoir de l'île, qui appartient à CPPR. La découpe et le conditionnement sont réalisés par la SICA Viande Pays (détenue en majorité par CPPR), qui réalise aussi la commercialisation. La logistique est assurée également par une filiale du groupe, Centrale Frais, équipée d'une vingtaine de camions frigorifiques.

Les débouchés s'orientent en majorité vers la GMS (59 %), les bouchers (40 %) et les collectivités (< 1 %).

Enfin, la CPPR maîtrise également le traitement des déchets, grâce à ses filiales SICA Aucre et SICA des Sables, qui revalorisent ou traitent les déchets qui ne peuvent pas être valorisés. Ces sociétés traitent également les déchets des autres filières animales, mais l'outil est sous-dimensionné. Des investissements sont nécessaires, mais avec les incertitudes qui pèsent sur l'organisation de la filière volaille, les investissements ont été repoussés, ce qui bloque le développement des filières animales.

La filière bovin viande, s'appuie sur la **SICA REVIA**, créée en 1979 à l'initiative de 19 éleveurs, et reconnue en OP en 1982. Elle compte désormais 299 adhérents, avec des profils variés : de 2 à 158 vaches allaitantes, avec une moyenne de 25 vaches par troupeau, qui ont soit une activité de naisseur (176), naisseur-engraisseur (33), ou engraisseur (89). La coopérative accueille régulièrement de nouveaux adhérents (15 / an), mais s'assure au préalable de la viabilité économique des producteurs (qui se situe à environ 30-40 vaches nourrices). La production atteint 1 250 tec, et a été largement impactée par la leucose il y a quelques années.

Le seuil d'obligation de livraison a été fixé à 100 %. La SICA réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 15 millions d'euros, pour les 2/3 correspondant à la commercialisation de la viande, mais cette activité est complétée par une activité de fournisseur d'animaux reproducteurs (20 %) et d'approvisionnement (engrais, fourrage, minéraux, clôture et petit matériel) pour le reste du chiffre d'affaires. La SICA compte 29 ETP, dont 7 techniciens, 6 personnes en charge du transport, et 4 commerciaux, et une dizaine de personnes dédiées aux services administratifs. La SICA propose ainsi à ses adhérents des services variés : conseil technique, fourniture d'approvisionnement et petit matériel, reproducteurs, formation, accompagnement sur les projets.

Les cotisations prennent la forme d'une cotisation interprofessionnelle à hauteur de 0,11 €/kg.

Les animaux sont abattus à Saint Pierre par le seul abattoir bovin de l'île (SICABO), dans lequel SICA REVIA détient des participations. La moitié des volumes sont commercialisés par SICA REVIA en 5 quartiers, et l'autre moitié passe en atelier de découpe, prestation assurée par la SICA Viande Pays (dont elle détient également des participations avec CPPR). Les débouchés sont ainsi : 57 % en boucherie traditionnelle, 43% en GMS, et 1 % en Collectivité. Le transport est assuré par Centrale Frais.

La **SICA Lait** est la seule coopérative de la filière laitière de la Réunion.

Elle a été créée en 1962, et regroupe l'ensemble des producteurs laitiers de l'île (50 adhérents). La Sica a fait une demande de reconnaissance, mais elle ne répond pas aux critères (seuil de 200 producteurs et 60 millions de litres). Les producteurs ont en moyenne 50 vaches laitières, pour une surface de l'ordre de 15-20 ha, mais les profils sont assez variés avec des élevages de 15 à 140 vaches. Le prix du lait garanti à l'éleveur est de 608 €/1000 litres, incluant le prix de base et les différentes aides. Les prix sont relativement stables. La coopérative accepte régulièrement de nouveaux

adhérents, sous réserve qu'ils disposent de moyens suffisants (foncier, eau, électricité). Elle accompagne les jeunes agriculteurs notamment grâce au dispositif « DEFI Croissance » mis en place dans le cadre de l'interprofession, qui incite à une montée en charge rapide de l'atelier laitier.

La SICA compte 70 ETP, dont 13 techniciens, 10 personnes dédiées à l'atelier de production de génisses, 13 personnes à la collecte et logistique, 15 personnes sur les magasins d'approvisionnement. La cotisation interprofessionnelle est prélevée sur le lait collecté à hauteur de 42 €/1000 litres. Le chiffre d'affaires s'élève à 44 millions d'euros dont 7 millions pour la vente de lait, 1,7 millions pour les ventes d'animaux, 18 millions pour l'alimentation (assuré par URCOOPA, mais la SICA assure des commandes groupées), et 19 millions pour l'approvisionnement. La SICA a développé un atelier de génisses pleines, pour assurer le renouvellement de tous les troupeaux. Elle commercialise plus de 90 % des volumes auprès de la CILAM, qui met en valeur les marques Candia, Yoplait, et Piton des Neiges, mais également 10 % auprès de SORELAIT (Danone).

La **CPLR (Coopérative des producteurs de lapins de la Réunion)**, a été créée en 1981, à l'origine avec une centaine d'éleveurs de très petites tailles. Aujourd'hui, elle compte 15 adhérents, qui disposent de 160 cages-mères en moyenne, et pour qui l'activité cunicole se positionne comme une activité de diversification. De nombreux producteurs sont âgés, mais quelques jeunes bénéficient du programme DEFI installation. Les producteurs sont tenus à l'apport total. La coopérative a intégré l'interprofession en 2009, initialement l'ARIV, mais a rejoint l'ARIBEV en 2023. Une cotisation interprofessionnelle de 0,02 €/kg est prélevée sur les ventes des adhérents. La coopérative compte 10 ETP (3 pour l'abattage, 1 conditionnement/découpe, 3 commerciaux, 2 techniciens, et 1 directeur). Le chiffre d'affaires est de l'ordre de 1,5 million d'euros.

Jusqu'en 2013, c'était l'abattoir de volaille qui commercialisait les animaux, mais cette partie a été internalisée et c'est désormais la coopérative qui a repris l'abattage et la commercialisation. La coopérative organise la collecte des animaux selon un planning défini en fonction des cycles d'élevage (par un prestataire), les animaux sont abattus 3 jours par semaine, le conditionnement et la découpe se font également sur place à raison de 2 jours par semaine. La production atteint 125 tonnes, et 50 % des volumes sont commercialisés découpés, 50 % entier. Les ventes s'orientent essentiellement vers la GMS (83 %), la restauration collective (12%), et les boucheries (5%). Les actions de communication menées ces dernières années ont eu des répercussions importantes sur les ventes, ce qui a permis de maintenir des volumes, alors qu'une tendance baissière était clairement initiée.

### 6.3.1.3 Les structures collectives de la filière volaille regroupées au sein de l'ARIV

Au sein de l'ARIV, deux structures interviennent sur la filière volaille.

**L'Association des éleveurs de volailles de la Réunion**, regroupe les deux coopératives, au niveau de l'interprofession : Les Fermiers du Sud et Avi Pôle. Elle ne dispose pas de salariés et porte que très peu de projets, compte tenu de la méfiance entre les deux coopératives.

**Les Fermiers du Sud**, était initialement une association créée en 2010, passée sous le statut de coopérative en 2012, et a intégré l'ARIV en 2013, par l'intermédiaire de l'AEVR (Association des éleveurs de volailles de la Réunion). Elle regroupe 43 adhérents et produit 6 800 tonnes équivalent carcasse de volaille. Les profils des producteurs sont variés avec des surfaces de 400 à 1200 m<sup>2</sup>, mais la ferme de référence correspond à un bâtiment de 600 m<sup>2</sup>, soit un 2/3 temps pour un exploitant. Certains producteurs de canne à sucre ou en maraichage se sont diversifiés en volaille de chair. La coopérative n'a pas le statut d'OP reconnue. Elle réalise 20 millions de chiffre d'affaires, essentiellement issu de la vente des animaux, mais également de la vente de produits vétérinaires à ses adhérents. Elle s'appuie sur 3 ETP (1 directeur, 1 technicien, et un responsable de planification). Les cotisations appelées aux producteurs sont de 0,04 €/kg (pour groupement), et 0,04 €/kg (Interprofession).

La coopérative gère la planification de la production et fait le lien avec l'abattoir qui se charge de la collecte des animaux. C'est EDG qui se charge de la commercialisation des animaux, et les débouchés principaux sont : 72 % GMS, 6 % restauration collective, 10 % boucherie, 6 % transformation.

La production est régulée par un système de quotas, et la coopérative refuse régulièrement de nouveaux adhérents, faute de pouvoir produire plus, notamment du fait d'une capacité insuffisante de traitement des déchets. Les prix payés aux producteurs sont très stables, et les producteurs sont tenus d'apporter la totalité de leur production. Les producteurs sont payés rapidement, grâce au système de préfinancement de l'ARIV.

Fermiers du Sud a été créée à l'origine à l'initiative de l'abattoir.

**Avi Pole**, est issue de la fusion de plusieurs coopératives (dont la première a été créée en 1984) qui ont fusionné en 1993. Pour entrer dans l'interprofession, il avait été demandé aux coopératives de se regrouper. Aujourd'hui, Avi Pole compte 120 adhérents, avec des bâtiments de 700 m<sup>2</sup> en moyenne. Elle s'appuie sur une équipe de 18 salariés (1 directrice, 1 vétérinaire, 5 techniciens, 1 ingénieur RITA, 4 postes administratifs, 1 magasinier, et 5 salariés positionnés à l'abattoir sur la réception des lots). Les animaux sont abattus par l'abattoir et commercialisés (EDG), mais la coopérative a fait l'acquisition d'un petit outil d'abattage (AVIEST), de capacité réduite 4 000 animaux/semaine, pour les espèces secondaires essentiellement. La coopérative produit 15 000 tonnes équivalent carcasse par an. Elle réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 38 millions d'euros, dont 27 millions issus de la vente d'animaux, le restant correspondant à des services apportés aux producteurs (approvisionnement, produits vétérinaires, rénovation de bâtiment, petits matériels, etc.). Les cotisations appelées aux producteurs sont de 0,04 €/kg (pour le groupement), et 0,04 €/kg (pour l'interprofession). La commercialisation est également assurée par l'abattoir, avec le même type de débouché que pour Fermiers du Sud. Les producteurs sont tenus d'apporter 100 % de leur production. La coopérative cherche à développer la production dans les Hauts de l'île, même si les coûts de production peuvent y être plus élevés pour un développement équilibré de la production. Le prix d'achat aux producteurs est très stable depuis de nombreuses années.

#### 6.3.1.4 Les structures collectives en dehors des interprofessions ARIV et ARIBEV

Plusieurs filières ne sont pas intégrées aux interprofessions animales de la Réunion. Il s'agit des filières petits ruminants, miel, et œufs.

**La SICA OVICAP** est la coopérative pour la filière ovin/caprin. Elle a été créée en 2005 et regroupe actuellement 50 producteurs ovins et 24 éleveurs caprins. La coopérative est agréée par la DAAF et ne fait pas partie de l'interprofession, malgré ses demandes pour rejoindre les autres filières. Ses volumes sont considérés comme trop faibles pour envisager une intégration dans l'interprofession, ils atteignent 31 tonnes en ovin et 12 tonnes en caprin. Les éleveurs ont en moyenne 43 brebis ou 38 chevrettes, les ateliers petits ruminants sont principalement des ateliers de diversification. L'OP compte 5 ETP, dont 1 directrice, 1 administratif, 2 techniciens et 1 apprenti. La structure assure le conseil technique, la tonte, le contrôle de performance, l'accompagnement des agriculteurs sur les projets (installations, bâtiment, réglementaire), la reproduction, le tri des animaux pour l'abattoir, le transport, ainsi que la commercialisation. L'abattage se fait par SICABO le seul abattoir de l'île, qui traite aussi les porcs et les bovins, sous forme de prestation d'abattage. Le transport des carcasses est également assuré par un prestataire Centrale Frais. La commercialisation est assurée par la SICA, qui travaille avec les bouchers (48 % en ovin et 76 % en caprin) et la GMS (52 % en ovin et 24 % en caprin). La coopérative propose un prix fixe, avec des bonifications sur certains critères (comme la saisonnalité, le respect des plannings de reproduction, la productivité par mère, etc.). La coopérative met en place des quotas par éleveurs qui vont de 2 à 200 mères, afin de gérer les volumes produits et commercialisés. Elle impose un apport total, pour s'assurer de récupérer l'ensemble des animaux (et éviter les ventes clandestines). En effet, les abattages clandestins sont très nombreux sur le territoire.

La **COOPEMIEL DE BOURBON**, créée en 1978, la coopérative est agréée par la DAAF et ne fait pas partie de l'interprofession. La coopérative compte 30 adhérents, pour un total d'environ 3500 ruches, soit une production annuelle de 50 tonnes, qui se répartit comme suit : 80 % de miellées de baie rose, 15 % de letchi, et 5 % de miel de forêt. Les adhérents ont tous plus de 60 ruches (jusqu'à 600 ruches), la taille minimum étant fixée à 60 ruches. La coopérative compte 2 ETP (1 technicienne et 1 personne en charge de la mise en pot et livraison). Les producteurs sont tenus d'apporter la totalité de leur production. La coopérative a investi dans le matériel d'extraction qu'elle met à disposition de ses adhérents, et elle se charge de la commercialisation. Le miel est commercialisé auprès de deux circuits : 50 % vers la GMS (mis en pot) et 50 % vers la transformation (en vrac). La coopérative pourrait écouler des volumes plus importants, mais les prix d'achat aux producteurs (et l'aide POSEI) ne sont pas suffisamment attractifs, et elle peine à recruter de nouveaux adhérents. La vente directe reste plus avantageuse pour une majorité de producteurs.

L'Association pour le Développement de l'Apiculture à L'île de la Réunion (**ADAR**), créée en 2007, est un groupement d'apiculteurs professionnels, avec plusieurs objectifs : renforcer les compétences professionnelles des apiculteurs et des acteurs de cette filière, faire reconnaître la qualité et les spécificités des miels de La Réunion. **Le Syndicat Apicole de La Réunion (SAR)** compte environ 150 adhérents sur toute l'île. Il concentre ses actions sur : la préservation de l'abeille, la défense de l'apiculture et des acteurs de cette filière, l'information et la formation des apiculteurs, ainsi que la promotion de l'apiculture à La Réunion auprès du grand public.

Enfin, la filière œufs s'appuie sur plusieurs structures :

- S.P.O.R
- OVOCOOP

**Le SPOR (Syndicat des producteurs d'œufs de la Réunion)**, créé en 1994, regroupe 9 producteurs adhérents, qui élèvent 400 000 poules pondeuses, produisant 125 millions d'œufs par an, soit environ 98 % de la production de l'île. Le syndicat est en charge de la représentation des producteurs, la régulation de la mise sur le marché par un calendrier de production, de la réalisation d'études sur la valorisation des produits, d'investissements en commun (installation de production ou de transformation), d'un suivi technique, et de la relation avec Ovocoop, et de la communication. Elle ne compte pas de salarié, l'animation est assurée par une animatrice salariée de l'URCOOPA, qui intervient ½ journée par mois.

Les poulettes d'un jour sont acheminées de métropole par avion chaque mois. Le suivi sanitaire est assuré en partenariat avec les services vétérinaires qui réalisent un suivi bactériologique régulier de chaque lot. L'alimentation est assurée par un seul fournisseur URCOOPA (20 000 tonnes/an). La commercialisation s'effectue par 5 centres de conditionnement (Matines, Lustucru, Tropic Œuf, Léo de Salazie, Les œufs du Patelin). De nombreux petits producteurs ont abandonné la production d'œufs, faute de moyens pour mettre aux normes leurs installations après les changements de réglementation de 2012. La production est désormais très concentrée. A noter, que les poules de réforme sont envoyées à l'abattoir quasiment gratuitement. Même si la commercialisation ne passe pas par une structure collective/OP, la filière semble relativement structurée, et se porte plutôt bien. Elle prend progressivement le virage du plein air.

**OVOCOOP**, créée en 1996 à l'initiative du SPOR (Syndicat des producteurs d'œufs de la Réunion). Elle a pour objectif de transformer la surproduction d'œufs du territoire en ovoproduits. Elle traite 16 millions d'œufs soit l'équivalent de 13% de la production Réunionnaise. Elle s'appuie sur 6 adhérents, 5 producteurs de poules pondeuses, ainsi que Couvée d'Or.

**Couvée d'Or**, créée en 1991, est une SAS ayant une activité d'accoupage : elle est détenue à 50 % par AVI POLE et à 50 % par URCOOPA. Elle produit 12 millions de poussins dont 1 million pour des producteurs indépendants, et 11 millions pour les deux OP (Avi Pole et Fermiers du Sud). L'outil de Couvée d'Or étant saturé, une partie des œufs sont actuellement importés (2-3 millions / an). Si Couvée d'Or était jusque maintenant le seul acteur, à compter de 2024 un nouveau couvoir doit entrer en activité, et viendra notamment approvisionner en partie Les Fermiers du Sud. L'entreprise a connu des difficultés économiques, mais avait réussi à retrouver un équilibre ces dernières années. Cette perte de débouché pourrait fragiliser à nouveau l'entreprise. Elle n'est pas intégrée dans l'interprofession.

### 6.3.2 Poids de la structuration dans les filières animales

L'estimation de la structuration de la filière animale à la Réunion a été permise par :

- Les données issues du RAE POSEI, permettant d'apprécier les volumes de production totaux
- Les entretiens menés avec les OP, en particulier sur leur nombre d'adhérents, et volumes.

Comme pour les autres DOM, il faut préciser que les volumes pris en compte correspondent aux productions dûment déclarées. Ainsi, la part de l'informel n'a pas pu être estimée.

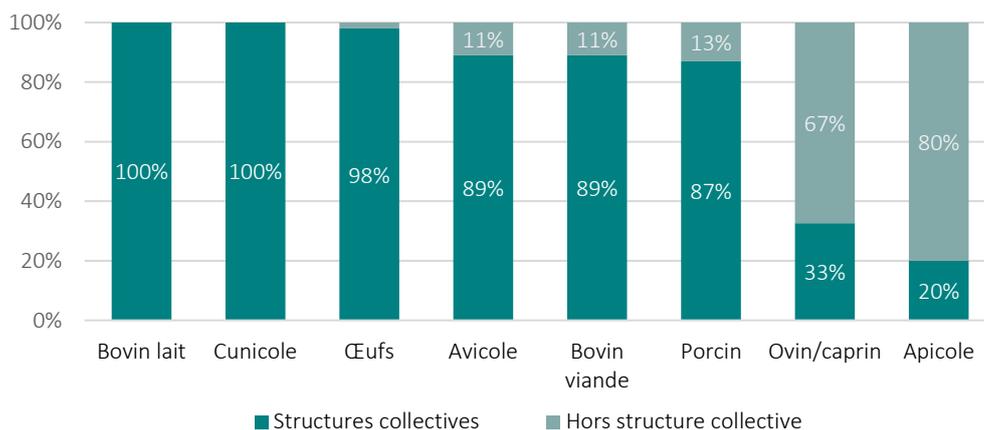
**Figure 128 : Hypothèses retenues pour la filière animale**

Filière	Production (tonnes)	Nombre d'éleveurs
Bovin viande	1667	770
Bovin lait	17 292	52
Ovin/caprin	132	650
Porcin	12 153	270
Avicole	20 436	350
Cunicole	154	15
Apicole	250	150
Œufs	6 875	NC

Source : Agreste (RA 2020), RAE 2021, Entretiens professionnels

Les filières animales réunionnaises sont très structurées, puisque 92 % des tonnages sont commercialisés en structures collectives (au sein de l'interprofession ou en dehors de l'interprofession). Le taux de structuration est très important pour les filières qui sont regroupées au sein de l'interprofession : 100 % en bovin lait, 100 % en cunicole, 89 % en bovin viande, 89 % en volaille chair, 87 % en porcin. En revanche, la part d'éleveurs indépendants est plus importante dans les filières qui sont en dehors de l'interprofession : 33 % des volumes « structurés » en ovin/caprin, et 20 % pour l'apiculture. Pour la filière œuf, même s'il n'existe pas de structure collective regroupant l'ensemble de la production (le SPOR ne commercialise pas), la filière est très organisée, et aux mains de 5 principaux conditionneurs, qui écoulent 98 % des volumes, et à ce titre, elle a été considérée comme structurée.

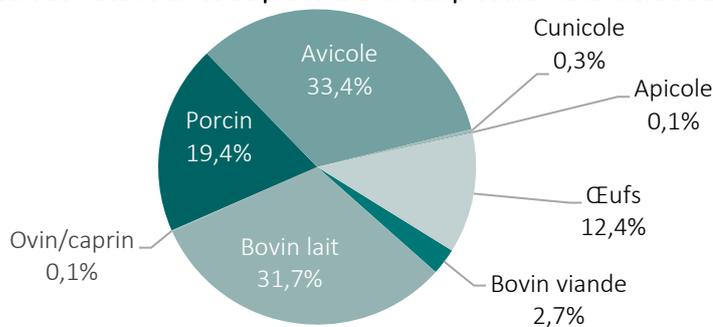
**Figure 129 : Poids des structures collectives dans les filières animales (en volumes)**



Sources : Agrex Consulting d'après Agreste, RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

Les volumes commercialisés par les OP correspondent principalement à de la viande de volaille (33 %), ou de la viande de porc (19 %). Les volumes de lait présentent également beaucoup, mais le périmètre n'est pas comparable. La viande de bœuf pèse beaucoup moins (3 %).

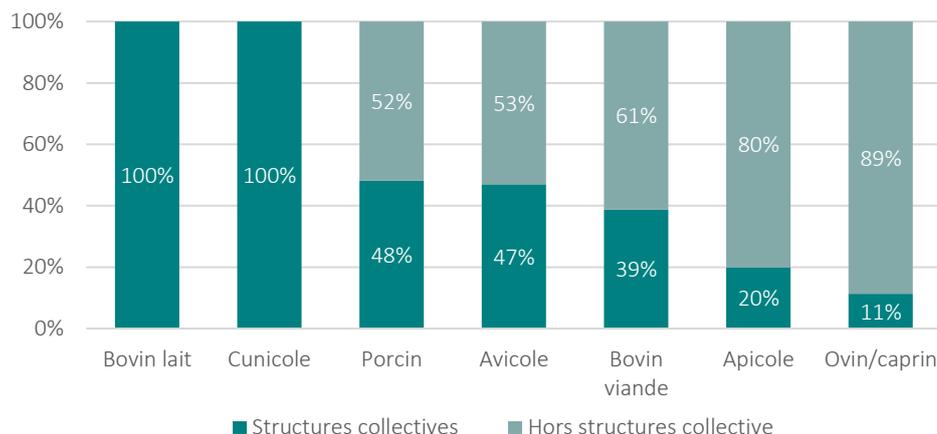
**Figure 130 : Répartition des volumes de produits animaux produits via la filière structurée**



Sources : Agrex Consulting d'après le RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

Le poids de la structuration en nombre d'adhérents est légèrement différent. L'ensemble des éleveurs de lapins et des producteurs laitiers sont adhérents à des structures collectives. Pour les autres productions, des taux inférieurs sont observés : cela traduit la présence de nombreux très petits producteurs en dehors de l'interprofession. A noter qu'il existe également quelques gros élevages indépendants. Le modèle de l'interprofession s'est cependant construit sur des élevages à taille humaine, et les coopératives accompagnent des éleveurs dans l'augmentation de leurs cheptels, notamment pour ceux qui n'atteignent pas encore le revenu de référence. Ainsi, dans son ensemble, seulement 34 % des éleveurs sont structurés (hors filière œuf).

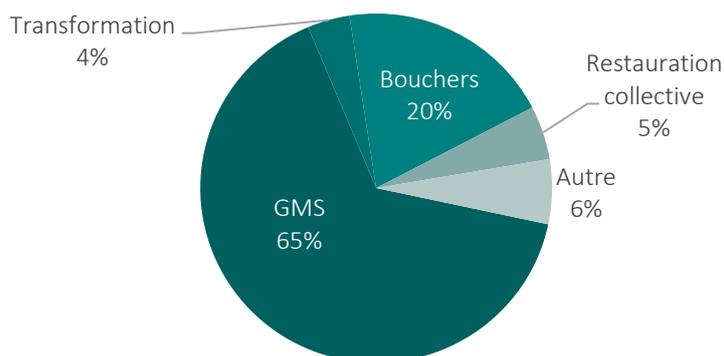
**Figure 131 : Poids des structures collectives dans les filières animales (en nombre d'exploitations)**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, RAE POSEI 2021, entretiens professionnels.

Sur la production commercialisée par les structures collectives, la majorité des volumes sont vendus par l'intermédiaire des GMS (65 %), ou auprès des bouchers (20 %). La restauration collective s'approvisionne également auprès des filières locales et représente 5 % des volumes, ainsi que les CHR.

**Figure 132 : Circuits de distribution des volumes traités par les structures collectives (hors lait) - secteur animal**



Sources : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels.

## 6.4 AVANTAGES, FREINS ET LIMITES A LA STRUCTURATION

A la Réunion, la filière animale s'est structurée depuis de très nombreuses années, autour des deux interprofessions (ARIV et ARIBEV). Jusque septembre 2023, ces deux interprofessions fonctionnaient sur le même modèle, avec une équipe commune. Malgré la scission récente entre les deux structures, l'organisation mise en place est déclinée sur les différentes filières et conduit à une bonne dynamique, tant dans les actions déployées que dans le développement des filières. L'organisation repose sur une coopérative par filière (excepté en volaille de chair, où elles sont deux). La structuration est plus récente en fruits et légumes et les OP sont plus nombreuses (10) et la concurrence est forte entre elles. Elles sont également organisées autour d'une structure à caractère interprofessionnel (non reconnue), l'ARIFEL. Au-delà de cette organisation autour des interprofessions, les filières ovins/caprins, apicole, et œufs ont mis en place une organisation propre à chacune. En végétal, les autres filières de diversification sont structurées au sein d'associations ou groupements : on peut citer la vanille, le café, le cacao, les lentilles, la filière viticole, etc. Par ailleurs, de nombreux producteurs de fruits et légumes indépendants commercialisent leur production à travers le marché de gros, qui s'avère être un lieu d'échange entre plus de 800 producteurs indépendants et leurs clients (grossistes, GMS, bazardiers).

### 6.4.1 Les apports de la structuration

Les deux filières présentent des taux de structuration différents, 92 % en animal, et 37 % en végétal. Ainsi, les avantages à la structuration présentent des configurations différentes :

- Pour les filières végétales :
  - Avantage commercial : accéder à des marchés, et gagner du temps sur la commercialisation, qui est gérée par l'OP. La mutualisation permet d'accéder à certains marchés, notamment la GMS, et d'écouler des volumes conséquents qu'il serait difficile d'écouler sur le marché de gros, ou en vente directe. Cela permet au producteur de se consacrer sur son métier premier (la production), et de se dégager du temps libre.
  - Au niveau technique : L'accompagnement technique de l'OP, notamment pour les productions les plus complexes (production sous serre, nouvelles productions : fruits rouges, champignons, etc.). Les OP travaillent sur les aspects techniques, notamment la PBI.
  - Au niveau financier : pour certaines OP, les prix sont connus à l'avance (fixés au mois ou à la semaine pour le marché local, voire à l'année pour les produits commercialisés à l'export ou en transformation), bien que ce ne soit pas systématique. L'OP accompagne les producteurs pour monter leurs dossiers de subvention (POSEI, FEADER, PO, etc.). L'adhésion à une OP peut être demandée par la banque pour accéder à un financement.
  - Planification des productions mises en place par les OP, même si certaines OP manquent de planification.
  - Au niveau des équipements : La possibilité d'acquérir des équipements spécifiques en bénéficiant de subventions qui seraient difficiles à obtenir hors OP (montage des dossiers etc.), et qui peuvent conduire à une hausse de la production en quantité et/ou qualité (Ex : Camion frigorifique etc.).
  
- Spécificité pour les filières animales :
  - Une planification importante de la production, pour répondre aux besoins des abattoirs.
  - La sécurisation du revenu par l'intermédiaire d'un prix stable et garanti. La mise en place de fermes de références et de calcul d'un revenu de référence pour une ferme « moyenne » permet aux éleveurs de disposer d'un revenu acceptable. La mise en place de quotas permet de maîtriser la production et d'assurer aux producteurs un niveau de revenu minimum.
  - Le suivi technique et notamment l'accès aux différents services : contrôle de performance, organisation du schéma de reproduction. La CPPR interdit par exemple l'auto-renouvellement du cheptel et a mis en place une organisation de sélection/multiplication, la Sicalait dispose d'un atelier de renouvellement de génisses pleines, et les producteurs n'ont pas besoin de s'en occuper. Les OP accompagnent les producteurs sur les aspects sanitaires notamment.
  - L'accompagnement des producteurs sur les aspects réglementaires (mises aux normes, identification des animaux, réglementation sanitaire, etc.).
  - L'approvisionnement en aliments des animaux, produits vétérinaires, construction de bâtiments, etc.

#### 6.4.2 Les freins à la structuration

Malgré ces avantages, un certain nombre de freins restent très présents et limitent l'attrait des filières structurées et leurs fonctionnements. Les principaux freins qui seront détaillés sont :

- Le différentiel de prix par rapport aux autres circuits ou à la vente informelle,
- Les délais de paiement des OP / POSEI,
- La volonté de conserver son indépendance / liberté,
- La possibilité de vendre sur les marchés forains ou sur le marché de gros,
- Certaines OP refusent des adhérents.

#### **Différentiel de prix par rapport aux autres circuits ou à la vente informelle**

Les producteurs qui rejoignent les OP comparent les prix de vente des produits qu'ils perçoivent avec ceux du marché de gros qui font référence sur l'île. Les prix payés par les OP sont souvent inférieurs aux prix du marché de gros, et pour certains, l'aide POSEI ne permet pas de compenser le différentiel (bien que des différences soient constatées entre OP, avec des prix plus ou moins élevés pratiqués). Certains producteurs ne comprennent pas ou n'acceptent pas que le fonctionnement d'une OP ait un coût et que l'aide à la commercialisation viennent couvrir les charges de fonctionnement de l'OP. Ainsi, ce phénomène conduit un certain nombre de producteurs ayant rejoint des OP à en

changer (certains ont essayé 3-4 OP différentes, sans s'y retrouver financièrement). Le différentiel de prix est particulièrement important pour les petits producteurs, qui n'ont pas le levier du volume pour améliorer leur revenu global. Ainsi, certaines coopératives ont indiqué chercher à limiter le nombre d'adhérents, pour essayer d'accompagner une montée en puissance des adhérents actuels, et ce en vue d'atteindre un seuil de revenu suffisant, pour pallier ce problème.

Par ailleurs, même si pour la plupart des OP, les prix sont connus d'avance, pour d'autres le prix est connu à postériori. L'objectif est de ne pas avoir de détournement de volumes au profit du marché de gros, si le prix y est finalement supérieur.

Pour les producteurs d'ovins/caprins, les prix payés par l'OP sont nettement en dessous de ce qu'ils pourraient obtenir en vente informelle. L'abattage clandestin concurrence clairement la filière structurée.

A noter, qu'au sein des filières animales les plus structurées (Porc, volaille chair, bovin lait, bovin viande), les producteurs sont en grande majorité satisfaits des niveaux de prix des OP.

Par ailleurs, toujours sur le plan financier, certains producteurs ont quitté les OP, car les systèmes de mutualisation des pertes ou de la qualité, viennent pénaliser les producteurs qui travaillent bien sur ces aspects.

### **Les délais de paiement des OP / POSEI**

Les délais de paiement des OP sont en grande majorité maîtrisés, mais pour certains producteurs ces délais restent long au regard du paiement immédiat qui peut être obtenu en vente directe/ ou informelle ou sur le marché de gros. Néanmoins, pour de nombreux producteurs, le délai de paiement des aides POSEI est jugé trop long (6 mois ou 1 an) et a tendance à s'allonger. Cet aspect peut être un frein important, notamment pour les petits producteurs, habitués à un paiement rapide. Certaines OP fruits et légumes souhaitent mettre en place un préfinancement du POSEI, comme c'est le cas dans les filières animales, et l'ARIFEL travaille sur cet aspect. Néanmoins, le constat est partagé et certaines OP jugent que cet aspect joue peu, et qu'un préfinancement viendrait rajouter des coûts, et charges administratives.

### **La volonté de conserver son indépendance / liberté**

L'appartenance à une OP est considérée comme « mal vue » par certains, dans la mesure où elle est assimilée à une perte de liberté de l'agriculteur.

La planification pose problème à un certain nombre de producteurs qui ont intégré des OP et se retrouvent devoir changer de production, à la demande des OP. Pour certains, ces changements ont conduit à une moins bonne rémunération que s'ils avaient poursuivi leurs productions habituelles. Les producteurs ont parfois le sentiment que certains produits à bonne valorisation sont réservés à une catégorie d'adhérents.

L'apport total est également vécu comme une contrainte, et une perte de liberté. A noter, qu'un certain nombre de producteurs ne respecteraient pas forcément cette contrainte, puisqu'ils se retrouvent sur le marché de gros.

Même si cette pratique a tendance à diminuer d'année en année, une part non négligeable de la production est non déclarée. Cette tendance est plus marquée pour les producteurs qui commercialisent sur le marché forain ou sur le marché de gros. De nombreuses transactions se font encore en espèce. Pour certains producteurs, cette pratique est rendue nécessaire, par la difficulté de recruter de la main d'œuvre déclarée, et donc la nécessité de disposer d'argent liquide pour payer leurs salariés. Le manque de main d'œuvre est tel que certains producteurs de fruits et légumes arrêtent leur activité, pour se tourner vers des cultures moins gourmandes en main d'œuvre (canne). En OP, les contrôles sont nombreux et parfois mal vécus/compris par les producteurs (les OP demandent les relevés de surfaces, font des contrôles sur les rendements pour identifier les éventuelles productions anormalement basses). L'accès aux subventions nécessite une traçabilité qui n'est pas nécessaire pour un producteur qui commercialise sur le marché de gros.

La traçabilité imposée par les OP est jugée pesante, notamment pour un certain nombre de petits producteurs.

La contrainte administrative est un frein pour des petits producteurs, qui considèrent que pour intégrer une OP, il faut montrer « patte blanche ». Les règles imposées par les OP (apport total) peuvent être un frein important, pour certains. Par ailleurs, l'organisation mise en place et la nécessité de livrer sur la plateforme de l'OP, alors que certains exploitants se trouvent à proximité des clients finaux, est parfois considérée comme trop contraignante.

Par ailleurs, les liens forts de certaines OP avec la distribution, donnent le sentiment à certains que les OP ont été créées par et pour les grossistes. Les producteurs ont le sentiment d'être pieds et mains liés avec la distribution, et de ne plus

être maître de leurs activités. Certains mentionnent des contrats d'engagement sur plusieurs années, desquels il est compliqué de sortir (indemnités de sortie très importantes).

Enfin, l'historique peut également jouer en la défaveur des OP, puisque certaines organisations ont connu des difficultés financières par le passé, et cela laissé des traces. Cela concerne plutôt les producteurs âgés, mais les récentes difficultés d'UPROBIO viennent amplifier ce problème. Par ailleurs, les tensions entre les deux coopératives de volailles de chair peuvent également entacher l'image de la filière animale structurée.

### **La possibilité de vendre sur les marchés forains ou sur le marché de gros**

Environ 800 producteurs commercialisent sur le marché de gros : pour une cotisation modeste, les producteurs ont accès à une plateforme d'échange, où ils peuvent rencontrer leurs clients. Ce système leur apporte plusieurs avantages qu'ils ont du mal à retrouver en OP : la liberté de choisir leurs productions (la planification parfois mal vécue, avec des cultures imposées qui ont finalement été mal payées). Si la commercialisation en OP permet d'accéder à des volumes importants, certains producteurs arrivent également à écouler de gros volumes sur le marché de gros. Bien souvent, les commandes sont passées à l'avance, les producteurs disposant de contrats (souvent oraux) et la présence sur le marché de gros permet de finaliser la transaction. Pour certains, la production est planifiée, en fonction de contrats passés avec des clients réguliers. A noter que certaines structures de commercialisation des OP s'approvisionnent sur le marché, par manque de production. Les GMS et grossistes sont également présents.

Pour les producteurs commercialisant sur les marchés forains ou en vente directe, la perte du contact avec le consommateur, du lien social et de la maîtrise des marchés est également mise en avant.

### **Certaines OP refusent des adhérents**

Il faut noter qu'une majorité d'OP ont indiqué régulièrement refuser des adhérents. Pour l'essentiel, la problématique est de trouver des nouveaux débouchés sans pénaliser les producteurs en place. Le principal circuit de distribution (la GMS) est très bataillé, alors que peu d'OP s'orientent vers la transformation ou la restauration collective, alors que des volumes ne sont pas couverts, dans la mesure où les prix y sont moins attractifs.

Quelques OP accueillent davantage de nouveaux adhérents, mais cela se fait au dépend de leur rentabilité : cela nécessite plus d'accompagnement (technique et administratif). Les critères de sélection sont variables, ils peuvent porter sur le type de production de l'exploitant, ses moyens de production (surface, matériel), ou bien sur une estimation de l'entente potentielle avec les autres producteurs. Enfin, certaines OP évitent d'accueillir des adhérents qui ont déjà travaillé avec plusieurs OP, estimant que le risque de voir l'adhérent quitter l'OP sous quelques années est réel. Néanmoins, la production et le nombre d'adhérents progressent régulièrement, ce qui démontre néanmoins, une dynamique d'adhésion à l'échelle du territoire.

En OP animale, la plupart des OP ont mis en place des « quotas » de production, afin de faire en sorte de pouvoir intégrer de nouveaux producteurs régulièrement, tout en étant sûres de pouvoir commercialiser les quantités produites. Elles sont particulièrement attentives aux moyens de productions : surfaces fourragères suffisantes, viabilité économique, accès à l'eau et l'électricité, et bâtiments. Pour les filières animales, le taux de structuration est important car ces règles sont acceptées, dans la mesure où elles excluent assez peu de producteurs, assurent les débouchés de la production et sécurise le revenu minimum des producteurs.

Enfin, certaines OP indiquent que l'aide attribuée aux agriculteurs indépendants par le département, peut constituer un frein à la structuration, puisqu'elle permet aux producteurs de bénéficier d'une aide conséquente sans pour autant les contraindre à l'adhésion à une OP. Certaines OP indiquent avoir vu des producteurs quitter l'OP pour cette raison.

#### *6.4.3 Conclusion sur la structuration des filières à la Réunion*

### **Filières animales**

En animal, les principales filières sont structurées et l'intérêt de la structuration pour les producteurs est clairement établi : les prix sont garantis à un niveau élevé et attractif, l'existence de quotas sécurise la production. La production de l'île est maîtrisée, et ajustée en fonction de la demande et des besoins de la distribution. Les producteurs bénéficient d'accompagnement technique (schémas de reproduction, suivi des performances, suivi sanitaire). L'existence de fermes de références, basée sur des modèles à taille humaine a permis d'arriver à un consensus au sein de la filière animale, et d'un partage de la valeur ajoutée qui semble convenir à tous les maillons. Au sein de l'interprofession, l'essentiel des

décisions sont prises à l’unanimité. Cette structuration s’est construite de longue date, sur la base d’un schéma où chaque filière s’appuie sur une seule coopérative (pour le lait, bovin viande, porc, lapin), excepté la filière volaille de chair. L’organisation de la gouvernance, en comité de gestion est très appréciée et permet des échanges constructifs. Néanmoins, les tensions qui existent entre les deux coopératives de volailles de chair fragilisent la filière volaille, mais pourra également avoir des retombées sur les autres filières. La mutualisation des moyens (humains) entre l’ARIBEV et l’ARIV, a pris fin en septembre 2023, avec la volonté de l’ARIV de prendre son indépendance. Les tensions ont également conduit la filière lapin à quitter l’ARIV, et rejoindre l’ARIBEV et à la FCD à vouloir quitter l’ARIV. Un des principaux enjeux actuels de la filière animale réunionnaise est de résoudre la problématique de gestion des déchets, puisque les infrastructures actuelles, portées par la filière porc pour l’ensemble des filières animales, sont en incapacité de pouvoir traiter tous les volumes, et d’assumer les développements. Les projets d’augmentation des capacités de traitement sont pour le moment freinés, par les incertitudes qui pèsent sur la filière volaille.

A noter que les filières miel, œufs, et ovins/caprins ne sont pas intégrées dans l’interprofession. En œufs, il n’existe pas d’OP, la filière s’est structurée autour des principaux centres de conditionnement, qui concentrent 98 % de la production de l’île. La filière ovins/caprins connaît plus de difficultés avec un taux de structuration de 33 % en volume, et la concurrence des abattages clandestins. Ovicap souhaiterait intégrer l’interprofession animale. La filière miel présente également un taux de structuration faible (20 % en volume), avec également une part importante d’apiculteurs non déclarés. Là encore, le principal frein à la structuration reste le prix d’achat de la coopérative.

**Figure 133 : Indicateurs clés – Structuration de la filière élevage à la Réunion**

Indicateurs	Moyenne coopératives
Nombre de groupements sur le territoire	9
Nb adhérents par structure	85
Tonnage par structure (t)	5 799 tonnes
Tonnage par producteur en structure collective (t)	68 tonnes
Chiffre d’affaires moyen par structure (€)	12 100 000 €
Nombre d’ETP moyen par structure	20,1
Nombre de techniciens par structure (en ETP)	3
Ratio nombre d’adhérents par ETP technicien	28
Part des structures travaillant avec la restauration collective	66 % des structures
Poids des structures au sein de la filière (volume)	92 %

Source : Agrex Consulting, d’après les entretiens professionnels

### Filière végétale

Le territoire compte 10 OP en fruits et légumes qui présentent des profils variés, de 8 à plus de 200 adhérents, et de 350 tonnes à 12 700 tonnes. La SICA TR concentre 40 % des volumes des 10 OP. Le taux de structuration de la filière atteint 37 % en volume, et progresse d’année en année, signe que le modèle OP de la Réunion est attractif pour les producteurs. Les volumes commercialisés en OP sont ainsi passés de 18 000 tonnes en 2014, à 32 000 tonnes en 2022. Les avantages à rejoindre une OP sont plus marqués pour les producteurs de taille moyenne à grande. Les petits producteurs ont moins de difficultés à écouler leurs volumes en vente directe, sur les marchés forains, ou sur le marché de gros. Les prix pratiqués constituent le principal frein, et l’aide POSEI à la commercialisation ne suffit pas à contrebalancer la possibilité d’un paiement immédiat, plus avantageux, et parfois en liquide. La peur des contrôles est également importante. Les jeunes agriculteurs semblent moins réticents que les anciens à intégrer les OP : les formations suivies intègrent des visites des coopératives et les banques font souvent de l’adhésion en OP une condition à l’obtention de financements. Les autres facteurs semblent peser moins sur le choix des agriculteurs mais interviennent néanmoins : volonté d’indépendance et de maîtrise de la production, délais de paiement, sentiment d’iniquité au sein des OP, historique de certaines OP, etc. Les récentes difficultés de l’OP Uprobio peuvent à court terme renforcer la méfiance des producteurs vis-à-vis des OP. L’interprofession joue également un rôle important, mais le modèle semble moins abouti qu’au sein des filières animales. Contrairement à la filière animale, pour laquelle le développement a été basée sur le principe 1 filière / 1 coopérative, le nombre d’acteurs importants rend plus difficile la régulation de la production locale. La concurrence est forte entre OP sur le marché de la GMS, alors que les volumes ne sont pas satisfaits en restauration collective et transformation.

A noter que certaines OP refusent des adhérents, notamment des producteurs de petite taille, pour lesquels l’investissement en accompagnement technique et administratif serait disproportionné, par rapport au volume produit.

Les OP réunionnaises sont relativement fragiles financièrement, et l'adhésion de nouveaux adhérents pèse sur la rentabilité des OP. La sélection à l'entrée se fait à la fois sur des critères objectifs (moyens de production), que subjectifs (possibilité d'entente, etc.). Néanmoins cela pose une réelle question d'égalité d'accès au POSEI. En effet, le POSEI est conditionné à la structuration, qui est elle-même refusée à certains.

En dehors de l'interprofession, plusieurs filières s'organisent autour de structures collectives, pour certaines agréées (Provanille), ou non agréées, et cela concerne les différentes filières de diversification : vanille, café, cacao, huiles essentielles, viticulture, lentilles, etc. Ces différentes structures fédèrent environ 250 adhérents.

**Figure 134 : Indicateurs clés – Structuration des filières fruits et légumes à la Réunion**

Indicateurs	Moyenne OP
Nb d'Op sur le territoire	10
Nb adhérents par OP	84
Tonnage par OP (t)	3 219 tonnes
Tonnage par producteur en OP (t)	38 tonnes
Chiffre d'affaires par OP (€)	5 368 000 €
Nombre d'ETP moyen par structure	6,1
Nombre de techniciens par structure (en ETP)	1,9
Ratio nombre d'adhérents par ETP technicien	43,8
Poids des structures collectives en volume	37 %
% d'OP disposant d'un PO	50 %
Part des OP travaillant avec la restauration collective	30 %

*Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels*

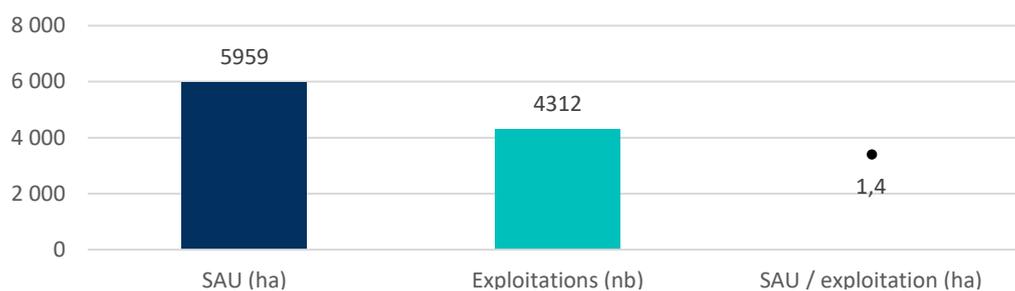
## 7. ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION A MAYOTTE

### 7.1 L'AGRICULTURE MAHORAISE – CONTEXTE GENERAL

La départementalisation de Mayotte est récente puisqu'elle a été officialisée en 2011. Le recensement agricole de 2020 est le premier ayant eu lieu sur l'île. Ainsi, peu de données sont disponibles en évolution.

Mayotte dispose en 2020 de 4 312 exploitations, pour une SAU totale de 5 959 ha. La taille moyenne des exploitations atteint de 1,4 ha, valeur assez faible en comparaison avec les autres DOM. Cette taille moyenne inclut les jardins mahorais aux dimensions agricoles limitées et à la commercialisation extérieure aléatoire. En effet, les jardins mahorais relèvent souvent d'une agriculture familiale et vivrière. A l'échelle du territoire, toutes les exploitations ont une taille inférieure à 20 hectares, et 75 % disposent de moins de 2 ha.

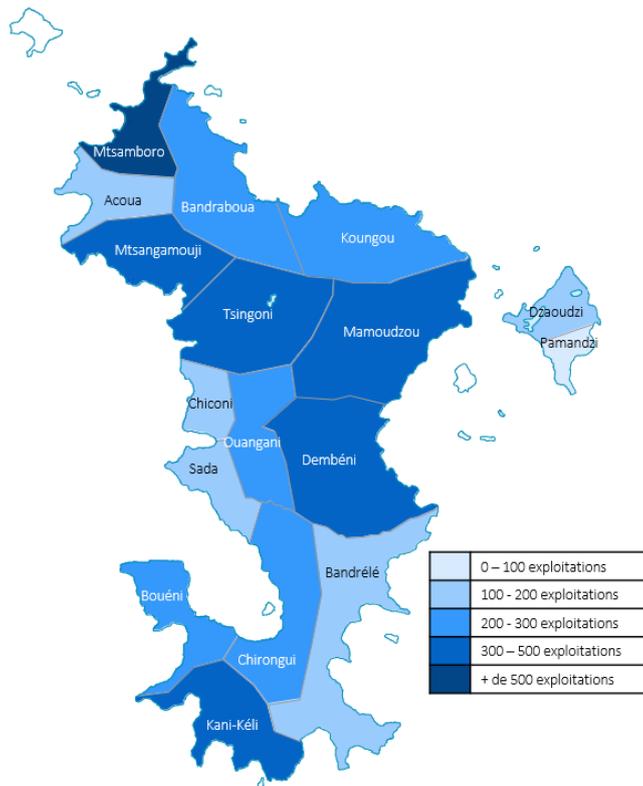
Figure 135 : SAU, nombre d'exploitations et taille moyenne par exploitation



Source : Agrex Consulting d'après le RA 2020

A Mayotte, comme sur l'ensemble des régions françaises, l'activité agricole peine à se renouveler. L'âge moyen des chefs d'exploitation est élevé, et plus de 3 exploitants mahorais sur 4 ont plus de 50 ans, 43 % à plus de 60 ans. Le nombre de jeunes exploitants et d'installations est faible (nouveaux installés et jeunes installés) compliquant le renouvellement des exploitations agricoles.

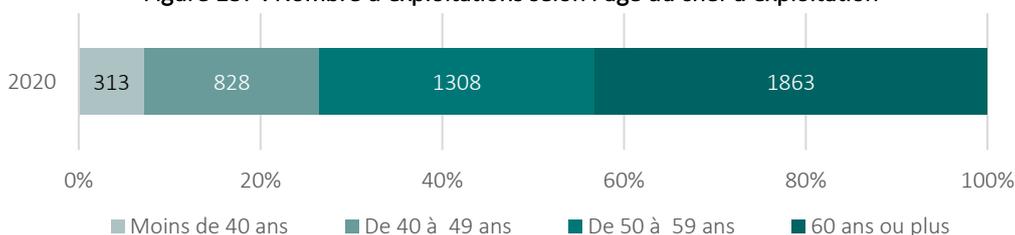
Figure 136 : Nombre d'exploitations agricoles en Mayotte par commune



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

La concentration de l'activité agricole au sein des différentes communes du territoire est assez variable. La commune de Mtsamboro est la seule possédant plus de 500 exploitations, sur la pointe nord de l'île. La majorité des exploitations est ensuite située dans le centre de l'île à Chiconi, Ouangani, Dembeni, Tsingoni, Combani...

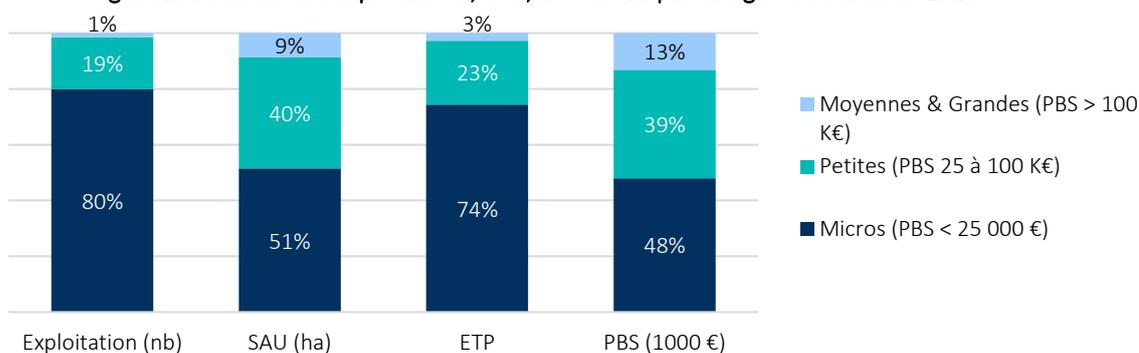
**Figure 137 : Nombre d'exploitations selon l'âge du chef d'exploitation**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Les « micro-exploitations », avec une production brute standard de moins de 25 000 €, sont prédominantes en nombre (80 % des exploitations), mais ne représentent que 48 % du produit brut standard. Elles fédèrent 74 % des ETP pour 51 % des surfaces de production. On dénombre 19 % de petites exploitations, participant à hauteur de 40 % de la SAU totale, 23 % des ETP et 39 % du PBS. Enfin, les moyennes et grandes exploitations restent rares (1,4 % des exploitations), mais concentrent 9 % de la SAU et 13 % du PBS.

**Figure 138 : Nombre d'exploitations, SAU, ETP et PBS par catégorie de taille en 2020**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

La SAU moyenne est variable selon la typologie d'exploitation : 0,9 ha pour les micro-exploitations, contre 3 ha pour les petites et 8 ha pour les moyennes et grandes. En moyenne, 1 personne travaille dans les micro-exploitations, 2 dans les petites et 3 dans les moyennes et grandes structures. Les 3 catégories présentent des niveaux de productivité bien distincts à la fois pour la productivité par ETP et par ha. Les marges de progrès techniques restent importantes sur le territoire.

**Figure 139 : Caractéristiques moyennes par taille d'exploitation en 2020**

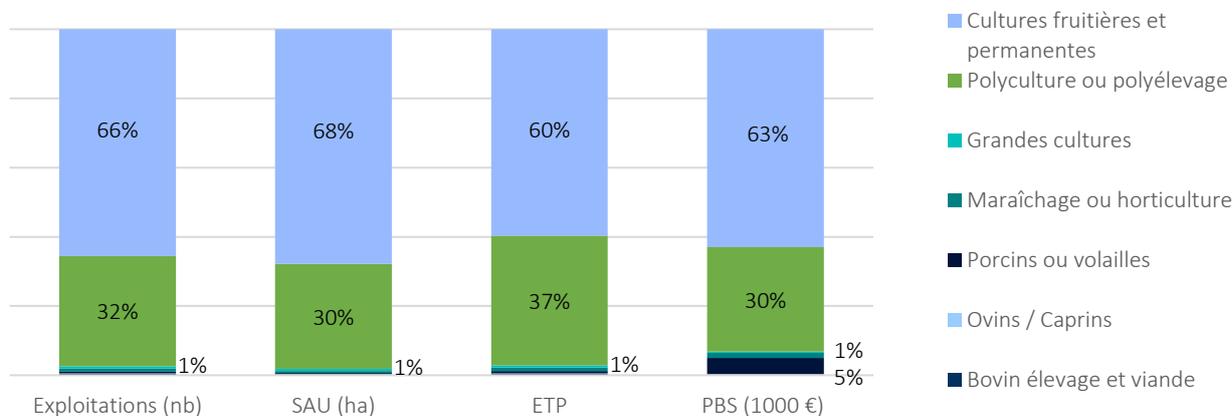
	Micro	Petite	Moyenne & Grande
SAU moyenne / exploitation (ha)	0,9	3,0	8,3
ETP moyen / exploitation	1,3	1,8	2,7
ETP moyen / ha	1,5	0,6	0,3
PBS moyenne / exploitation	11 900 €	41 500 €	178 500 €
PBS moyenne / ETP	8 800 €	23 200 €	66 900 €
PBS moyenne / ha	13 400 €	14 100 €	21 600 €

Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Le modèle agricole à Mayotte est dominé par les « jardins mahorais », de petites parcelles boisées très diversifiées, pouvant associer un système de maraîchage et d'élevage. L'activité principale des exploitations est la culture fruitière, qui concerne 66 % des exploitations de Mayotte et 68 % de sa SAU. Les exploitations diversifiées de type polyculture poly-élevage sont également importantes (32 % en nombre d'exploitations). Elles participent à 30 % de la SAU et du

PBS. De manière plus marginale, on retrouve des élevages spécialisés (porcin et avicole) qui représentent 5 % du PBS agricole, mais moins de 1 % des surfaces. Les autres productions sont moins présentes sur le territoire. L'agriculture mahoraise est souvent basée sur des modèles ancestraux, familiaux et souvent vivriers. Néanmoins une évolution s'opère et sera marquée par l'évolution sociétale liée au temps de travail, au rapport à la terre, au développement des loisirs...

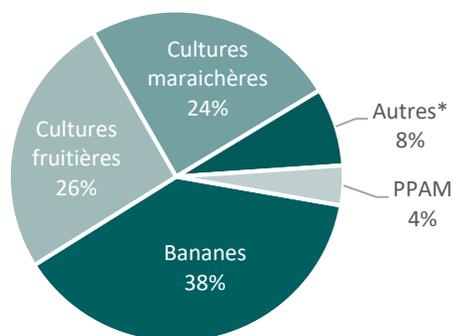
Figure 140 : Nombre d'exploitations, SAU, ETP et PBS par OTEX en 2020



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

La production de bananes est dominante à Mayotte, avec 38 % de la SAU en 2020. Toutefois, cette activité est très différente des bananeraies en Guadeloupe et à la Martinique, système majoritairement en monoculture et à vocation d'exportation. A Mayotte, la production de bananes s'établit dans des systèmes plus diversifiés et moins industrialisés. Les autres cultures fruitières représentent 26 % des surfaces agricoles, et 24 % sont cultivés pour le maraîchage.

Figure 141 : Utilisation de la SAU en 2020 (% en ha)

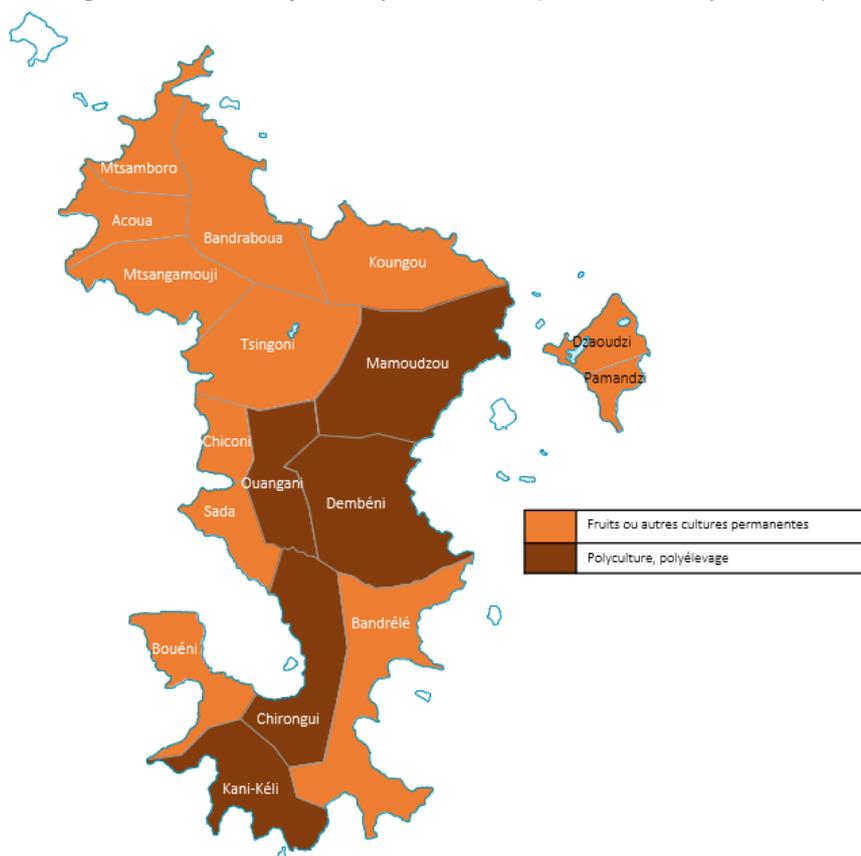


\*Autres = céréales, oléagineux, protéagineux, cultures fourragères, prairies permanentes, autres terres arables

Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Les cultures fruitières et permanentes sont présentes essentiellement dans le Nord et l'Est de l'île, mais également sur les communes de Dzaoudzi, Pamandzi, Bandréélé et Bouéni. Les autres communes situées au centre et au Sud de Mayotte s'orientent majoritairement vers la polyculture-élevage.

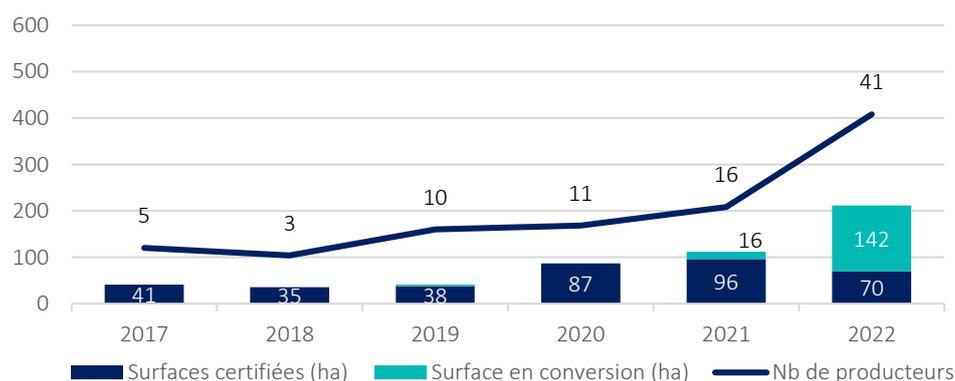
Figure 142 : OTEX majoritaire par commune (en nombre d'exploitations)



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Le développement de la filière bio à Mayotte est très récent, les surfaces certifiées ou en conversion étant presque nulles à la fin des années 2010. En 2022, 41 exploitations en conversion ou converties en bio sont dénombrées (moins de 1% des agriculteurs), ce qui représente 212 ha (moins de 4% de la SAU). Concernant les filières animales, seul un apiculteur est dans la démarche bio. Aucune exploitation n'est certifiée HVE.

Figure 143 : Surfaces certifiées bio et en conversion et nombre de producteurs engagés à Mayotte



Source : Agrex Consulting d'après l'Agence Bio

A Mayotte, le **taux de couverture** des filières fruits et légumes est relativement élevé avec un taux moyen volumique 2021 de 87% (**90% en légumes et 73% en fruits**). Il était de 80-85% en 2015. L'objectif 2030 annoncé par le département de 97% semble possible moyennant des efforts de structuration, d'investissements techniques et logistiques. L'autonomie est déjà atteinte ou en voie de l'être pour les tubercules, les salades, les concombres... Pour les fruits, elle est assez avancée en dehors des agrumes.

Le taux de couverture global des filières animales de Mayotte est extrêmement variable selon les filières. Certains professionnels estiment que l'objectif ne doit pas être de couvrir l'ensemble du marché, mais seulement les segments qui présente une certaine rentabilité (exemple en volaille de chair, il n'est peut-être pas opportun de chercher à couvrir le marché des ailes de poulets congelés, qui aujourd'hui est assuré par des importations à très bas prix très loin de coûts de production mahorais).

Figure 144 : Taux de couverture de la consommation par la production locale à Mayotte (% en volume)

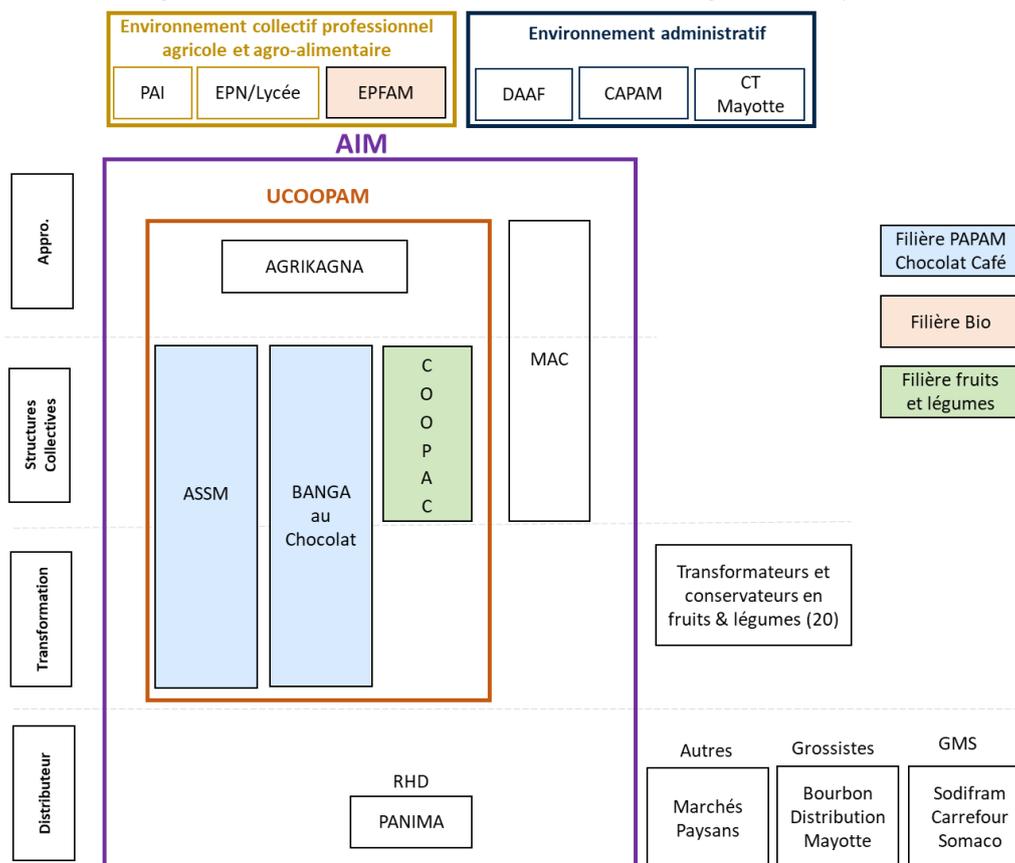
Taux de couverture volumique	2015	2021	Objectif 2030
Volaille de chair	0,5%	2%	10%
Œufs	95%	90%	100%
Lait	25%	25%	30%
Viande bovine	8%	8%	10%
Viande petits ruminants	8%	8%	10%
<b>Total produits animaux</b>	<b>e.32%</b>	<b>e.31%</b>	<b>e.37%</b>

Source : Agrex Consulting d'après Agreste, DAAF et département

## 7.2 ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES VEGETALES

### 7.2.1 Panorama global de la structuration : les acteurs en présence

Figure 145 : Schéma de la structuration des filières végétales à Mayotte



Source : Agrex Consulting

#### 7.2.1.1 La structure à caractère interprofessionnel : l'AIM

L'AIM (Association Interprofessionnelle de Mayotte) présente la particularité d'être active à la fois sur les productions animales et végétales, ainsi que sur la transformation agro-alimentaire. Elle représente l'essentiel des volumes de la

production organisée de chaque filière agricole. Les missions de l'AIM (Association à caractère Interprofessionnel de Mayotte) se décompose en 3 volets :

- **Développement économique**
  - Veille économique, financière et réglementaire (études de marchés, appels à projets, marchés publics, veille réglementaire),
  - Politique de développement inter filière,
  - Gestion de projets transversaux (fertilisation organique, logistique, ressources humaines, restauration collectives).
- **Lobbying et relais lobbying**
  - Recensement des besoins collectifs (et possibilité d'intervention POSEI & FEADER),
  - Relations commerciales avec les cuisines centrales,
  - Gestion des impacts sociaux.
- **Promotion des produits locaux**
  - Mise en avant,
  - Création d'une marque territoriale.

Le budget de fonctionnement de l'AIM est d'environ 100 000 € par an, composé à plus de 90% par des aides de l'ODEADOM et du Conseil Départemental. Le solde se compose des cotisations (8 700 €) des adhérents. Les dépenses sont centrées (92%) sur les frais de personnel (1 UTH).

Parmi les 11 adhérents composant la structure, nous retrouvons dans le domaine végétal :

- Le BANGA AU CHOCOLAT (producteur, transformateur),
- L'ASSM (Association Senteurs et Saveurs de Mayotte) avec 48 adhérents,
- L'UCOOPAM (Union des Coopératives de Production Agricole de Mayotte) avec 5 partenaires,
- La COOPAC (Producteurs de fruits & légumes) avec 18 adhérents,
- La PANIMA (transformateur) animant la restauration collective,
- La MAC (Mayotte Agri Coop) avec 16 adhérents,
- 5 autres adhérents plutôt orienté vers la production animale.

#### 7.2.1.2 Les structures collectives (membres de l'AIM)

L'UCOOPAM (Union des coopératives agricoles de Mayotte), est une union de coopératives, elle centralise les activités commerciales de la COOPAC, de l'ASSM, de la SARL BANGA au CHOCOLAT, de la SARL AGRICAGNA et de la coopérative laitière UZURI WA DZIA. Il s'agit d'un GIE dont l'activité sous la forme actuelle remonte à 2017. Cette structure emploie 10 salariés (1 responsable commercial, un responsable logistique, 1 responsable approvisionnement, 3 vendeurs, 1 secrétaire, 1 manutentionnaire, 1 chauffeur et 1 animateur). Il s'agit d'une structure collective agréée depuis 2023 et donc éligible aux différentes aides POSEI etc. Le GIE dispose de moyen logistique pour le stockage, transport etc. et qui sont en cours d'agrandissement.

L'activité des membres COOPAC, ASSM, BANGA au CHOCOLAT est détaillée ci-après.

Le chiffre d'affaires de l'UCOOPAM est de l'ordre de 1,5 million d'euros, dont 1 million pour les fruits et légumes, le solde est assuré avec la vanille, les huiles essentielles, les approvisionnements agricoles (matériels, engrais, semences...).

La COOPAC, coopérative agricole du centre, dont la création remonte à 2010, rassemble 18 producteurs de fruits et légumes dans le centre de Mayotte. Son chiffre d'affaires est de moins d'un million d'euros, sachant que 3 membres réalisent 50% du chiffre d'affaires. Les principaux produits sont, la salade puis la courgette et le concombre, la tomate puis les aromates. 2 magasins KAGNA MAORE commercialisent une partie de la production. L'adhésion de nouveaux membres est soumise à la réalisation d'un volume d'affaires suffisant et régulier (minimum de 4 000 €/an), la détention du certiphyto, la régularité foncière, le tout assorti d'une période probatoire.

La COOPAC via l'UCOOPAM commercialise 500 tonnes de fruits et légumes par an. La COOPAC dispose d'un technicien culture. Les ventes de la COOPAC se répartissent en volume entre les GMS (45%), les CHR (30%), les épiceries (5%) et la vente directe (2 KAGNA MAORE) pour 20%. Les membres de la coopérative doivent posséder 1 part sociale de 100 € par tranche de chiffre d'affaires annuel de 5 000 €.

Objectif 2028 : 1 500 tonnes de fruits et légumes et un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros. Des investissements ont été réalisées récemment afin d'assurer ce développement : plateforme de 1500 m<sup>2</sup>, locaux d'agrèage, atelier de transformation, magasin de vente, pépinière, etc.

Le **Banga au Chocolat** est une entreprise privée de type SARL créée en 2019. Les statuts de la société ont été récemment modifiés, afin d'ajouter une dimension éthique et sociale supplémentaire. Les investissements matériels et immobiliers afin de mettre l'unité en place ont été de 260 000€, en partie pris en charge par subventionnement. La société est active pour la production de café et de chocolat et s'appuie sur l'association Café Cacao Mahoré (une vingtaine de producteurs) également dirigée par la principale actionnaire de Banga au Chocolat pour l'approvisionnement en matière première. En 2022, 1 500 kg de cerise ont généré 300 kg de café torréfié et les cabosses de cacaoyer 200 kg de chocolat (soit 2 à 3 tonnes de cabosses – 4 à 6 000 cabosses – 150 à 200 cacaoyers). Ce sont 2 personnes qui travaillent pour cette entreprise et une vingtaine de producteurs qui fournissent les cabosses et les cerises. Le chiffre d'affaires 2021 déclaré de l'entreprise Banga est de 26 000 €.

L'**ASSM** (Association Saveurs et Senteurs de Mayotte), association loi 1901 déclarée, créée en 2011 par un collectif de près de 50 agriculteurs en 2023 qui transforment leurs productions végétales en jus, confitures, épices et cosmétiques. Cette association accompagne ses adhérents aussi bien au niveau technique qu'au niveau administratif. Vanille et huile essentielle d'Ylang-Ylang sont les produits phares de l'association. La filière vanille a été relancée en 2018, par l'achat de vanille verte, la transformation et la commercialisation. En 2023, la structure collecte de 1,5 tonne de vanille verte auprès de 48 producteurs contre 60 kg de vanille verte en 2018 et 2 agriculteurs. La commercialisation reste principalement mahoraise (vente au détail – bar à jus/GMS et CHR), les exportations ne représentent que 10% de son activité. Le chiffre d'affaires d'ASSM était de 170 000 € en 2022. L'ASSM a poussé la vanille de Mayotte au sein du Concours Général Agricole et a obtenu des médailles. L'association milite pour une reconnaissance, un label RUP de Mayotte avec des exigences techniques. Cette association dispose d'un technicien culture.

La **coopérative Mayotte Agri Coop (MAC)** est une coopérative (SCIC) centrée sur l'œuf. MAC est également active pour la production de papaye verte, la production d'engrais organique (production de big bag de bouchons de fientes de poules). MAC fédère 16 adhérents (14 en végétal et 2 en œufs). 3 personnes travaillent pour MAC. La MAC commercialise également 4 tonnes par an de papaye verte (soit l'équivalent d'une vingtaine d'ares à l'année).

**Panima** est une société de restauration collective de type SAS depuis 2007, disposant d'une position dominante dans la restauration scolaire, les hôpitaux et l'armée. Filiale de SERVAIR, PANIMA réalise un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros pour 12 000 repas et 40 000 collations par jour. Panima fait partie d'AIM et peut ainsi faire part de ses besoins en approvisionnement de façon collective.

Les organisations de producteurs dans le règne végétal sont assez peu nombreuses et la plupart du temps sont membres de l'Association à caractère Interprofessionnelle de Mayotte (AIM).

**Figure 146 : Récapitulatif des caractéristiques des Organisations Collectives en végétal**

Organisation de producteurs	COOPAC	ASSM	BANGA au CHOCOLAT	MAC (végétal)
Année de création	2010	2019	2011	2021
Structure juridique	Coopérative	Association	SARL	SCIC
Nb adhérents / fournisseurs	18	48	20	2
Tonnage moyen (t)	500	1,5	0,5	4
Chiffre d'affaires (€)	642 000	170 000	26 000	e. 12 000
ETP	6	1	2	1
dont technicien	1	0,5	0	0
Produits travaillés	Salade, courgette, concombre, tomates...	Vanille, Ylang	Café, chocolat	Papaye verte

Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels

La structuration de la filière végétale est relativement limitée, imbriquée et pyramidale. Les volumes structurés en production végétale sont très faibles et peuvent rarement justifier l'existence de 2 organisations collectives, qui plus est concurrentes. Le poids de l'organisation collective est très modeste en production végétale, néanmoins il permet de faire valoir les intérêts de la filière auprès des pouvoirs publics. Aucun des agriculteurs en production végétale

rencontrés évoquent des difficultés liées à la structuration ou à l'organisation de la filière. Le sentiment de concurrence est très peu présent dans cette production.

### 7.2.1.3 Les autres structures "collectives"

Les autres structures collectives présentées ici, correspondent à des organisations collectives à caractère administratif ou "politique", qui ne prennent pas part à la commercialisation des produits, mais qui interviennent sur des problématiques du territoire.

L'**EPFAM**, établissement public à caractère industriel et commercial de Mayotte, a été fondé en 2017 et regroupe 3 entités :

- Etablissement public foncier,
- Etablissement public d'aménagement,
- SAFER.

Les attributions de la SAFER sont multiples, elles sont identiques à celles que l'on retrouve en métropole auxquelles il faut adjoindre l'animation et la structuration de la **filière bio** à Mayotte. Cette action fait partie de la direction stratégique SAFER où sont présentes 7 personnes. L'EPFAM en comptabilise 50.

1 seule et même personne est dédiée à l'animation et la structuration de cette filière végétale et animale. L'animation peut également être d'ordre technique (vulgarisation, diffusion d'informations...). L'EPFAM travaille assez souvent en coordination avec la DAAF pour les réunions d'informations, la communication...

Cette structure accompagne 33 agriculteurs vers la certification biologique. Pour le moment, ils sont encore tous en conversion. L'île en dénombre 41 sur le chemin de l'agriculture biologique (certifiée).

L'animateur déclare que la demande aujourd'hui n'est pas satisfaite notamment dans un contexte où il y a une certaine méfiance vis-à-vis des produits de « bord de route ». L'agriculture biologique s'adresse à une certaine tranche de la population assez aisée dans un esprit « produit ici bio et consommé ici bio ». Pour les producteurs, les aides à la conversion sont de 4 500 €/ha, tout comme les aides au maintien une fois certifié bio. A cela s'ajoute les aides à la surface de l'ordre de 900€/ha.

L'EPFAM dans son rôle pur de **SAFER** dispose d'un stock de foncier de 80 ha en 2023 avec une surface minimum d'installation de l'ordre de 0,5 ha. Les rétrocessions sont assez nombreuses et la SAFER est un acteur incontournable sur l'aménagement du foncier mahorais notamment pour la gestion des droits oraux et écrits/enregistrés et des niveaux de prix assez élevés (50 000 à 100 000€/ha). La SAFER fait de nombreux appels à projets avec des installations sur baux 5 ans avec option d'achat. Il y a un rapport particulier du Mahorais à la terre, la gestion du foncier est un élément essentiel à la structuration des filières agricoles. L'accès au foncier est souvent évoqué comme étant une difficulté. En effet, non seulement l'identification de la propriété est difficile, mais encore les niveaux de prix pratiqués ou le niveau limité du nombre de transactions. Le foncier reste, pour le Mahorais, une valeur patrimoniale et familiale.

Le **PAI** (Point Accueil Installation) a été créé en 2017. Depuis 2021, 2 personnes sont chargées de l'animer, ainsi que d'accueillir toute personne intéressée par la production agricole quelle que soit son âge (y compris des néo-retraités). L'offre de formation agricole s'est peu à peu atrophiée BTSA, BPREA... pour être aujourd'hui réduite à des stages de 20 à 40 heures. Tout projet est analysé en vue d'orienter le candidat vers une production, un système économiquement viable. Toutes les orientations sont possibles, même si la majorité des installations se font en volaille, voire en production fruitière (mais avec la difficulté de l'accès à l'eau). Le PAI ne parle plus de DJA, mais de DJA-DNA (Dotation Jeune Agriculteur – Dotation Nouvel agriculteur). Il s'avère que les bénéficiaires sont souvent assez actifs au sein des filières stimulant d'autant la production.

La difficulté majeure reste celle de l'accès au foncier, même si cette difficulté s'exprime moins chez les bénéficiaires de la DNA.

Le **syndicat des JA** est le syndicat le plus actif de Mayotte avec du personnel salarié apportant un soutien assez pointu aux jeunes agriculteurs, soutien économique, technique et réglementaire pour « adoucir » leur parcours à l'installation. En 2022, ce sont 8 JA qui se sont installés dont 2 en maraîchage et 2 en volaille. Quelques chiffres pour montrer le dynamisme de la « nouvelle génération » : 1400 exploitations affiliées MSA, dont 7% pour les moins de 40 ans et 52% pour les plus de 60 ans. 4 UTH travaillent au sein de ce syndicat avec un budget de l'ordre de 180 000 €, dont plus de 50% des ressources sont assurées par le PAI, le solde est assuré par les adhérents, les JA. La cotisation JA reste modeste

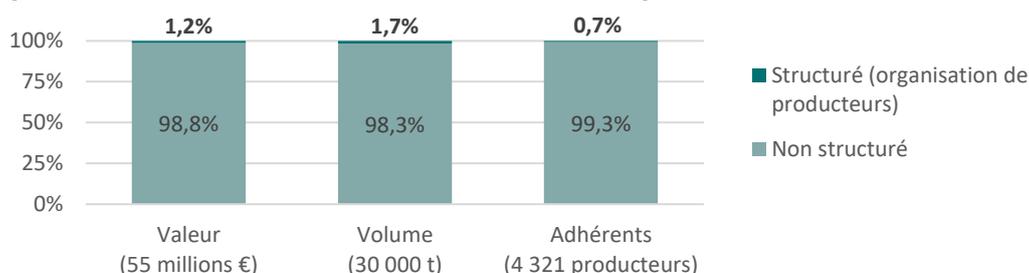
à 60 €/an. Les JA réalisent régulièrement des animations dans les écoles, participent à de nombreux salons sur l'île ou en métropole.

**L'Établissement Public National de Mayotte** qui regroupe le Lycée, le CFA, le RITA, le CFPPA, une exploitation agricole et le Pôle de Développement est un ensemble qui participe activement à la vulgarisation de l'information agricole à travers sa propre production et des ateliers informatifs. Le lycée dispose d'une exploitation de 22 ha (20 ha en arboriculture et 2 en maraîchage). L'établissement dispose de 100 UTH pour fonctionner et ce sont 450 élèves présents. L'EPN regroupe également une unité d'abattage de volaille, un point de vente (Banga aux délices), accueille un marché paysan tous les mois. L'exploitation dispose de 6 vaches laitières. L'exploitation adhère à AVM et à MAC. La ferme du lycée (chiffre d'affaires de 140 000 €) est un modèle pour l'agriculture mahoraise et diffuse le maximum d'informations auprès des agriculteurs tout en ayant les mêmes contraintes de production (animaux ravageurs et vols humains très réguliers).

### 7.2.2 Poids de la structuration dans les filières végétales

Dans les DOM et encore plus à Mayotte, le poids de l'informel dépasse les 70% des volumes consommés, certains parlent de 90%. Le nombre très élevé de très petites exploitations renforce la part d'informel et réduit d'autant la part structurée sur l'ensemble produit. Il sera à noter des niveaux de structuration sont relativement différents selon les filières.

**Figure 147 : Poids de la structuration dans la filière fruits et légumes (hors filières de diversification)**



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, SAA Agreste, entretiens professionnels.

Les ventes non déclarées (non incluses dans le graphe ci-dessus) en bord de route, à la ferme, voire sur marché ainsi que les vols augmenteraient le dénominateur du ratio ventes organisées sur ventes totales. De plus, la faible attractivité financière en vente organisée explique un taux de structuration dans les filières fruits et légumes extrêmement bas. Les filières végétales à plus forte valeur ajoutée comme le café, la vanille, l'Ylang, le cacao disposent d'une organisation plus poussée. C'est même la structuration, qui tient souvent à l'action d'un seul homme, qui est le moteur du développement d'une nouvelle filière.

**Figure 148 : Poids de la structuration dans la filière de diversification végétale**

	Vanille	Ylang-Ylang	Café	Cacao
Producteurs en collectif (nb)	48	-	10	10
Producteurs indépendants (nb)	89	66	?	?
<b>TAUX DE STRUCURATION (nb)</b>	<b>54%</b>	-	<b>Majorité</b>	<b>Majorité</b>
Volume en collectif (kg)	1 500	-	300	200
Volume en indépendant (kg)	2 100	Surface : 100 ha Fleurs : 150 t. HE : 3 000 litres	?	?
<b>TAUX DE STRUCTURATION (volume)</b>	<b>71%</b>	-	<b>Probablement proche de 100%</b>	<b>Probablement proche de 100%</b>

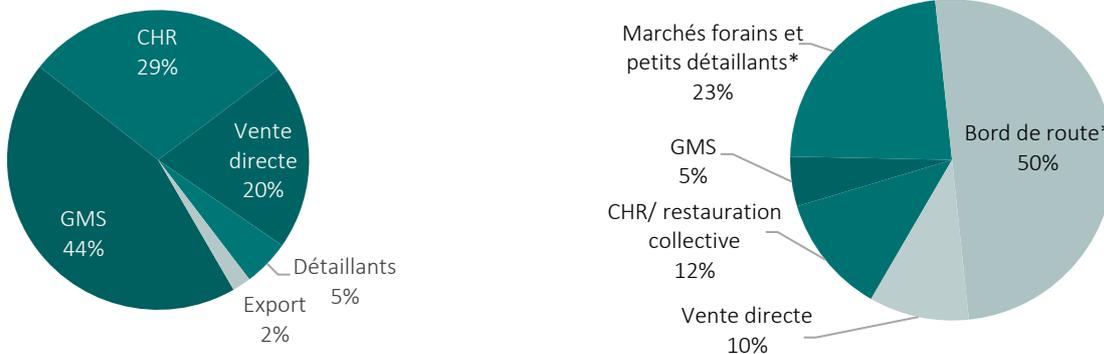
Sources : Agrex Consulting d'après le RAE, DAAF 976, entretiens professionnels.

La proportion des volumes commercialisés varie d'un produit à un autre. En effet, les filières de diversification utilisent beaucoup plus le vecteur organisé que les fruits et légumes "classiques". Les produits comme la vanille, le café ou le cacao renaissent après avoir fortement déclinés. Leur renaissance se fait généralement au sein de filières plutôt organisées.

Les volumes de fruits et légumes « classiques » commercialisés à travers des organisations collectives (de producteurs) restent globalement très limités de l'ordre de 1-2% des volumes mis sur le marché.

Il est à noter le rôle central, quoique non véritablement défini des grossistes / revendeurs qui réalisent le lien entre les producteurs, les détaillants, les marchés, les bords de route.

**Figure 149 : Circuits de distribution des volumes domestiques – filière végétale (estimation)**  
**Volumes structurés** **Volumes non structurés et informels**



\* : Les vendeurs de bord de route, les marchés forains et les petits détaillants sont approvisionnés par des revendeurs. Ces revendeurs jouent un rôle de "grossiste" entre les producteurs et ces détaillants.

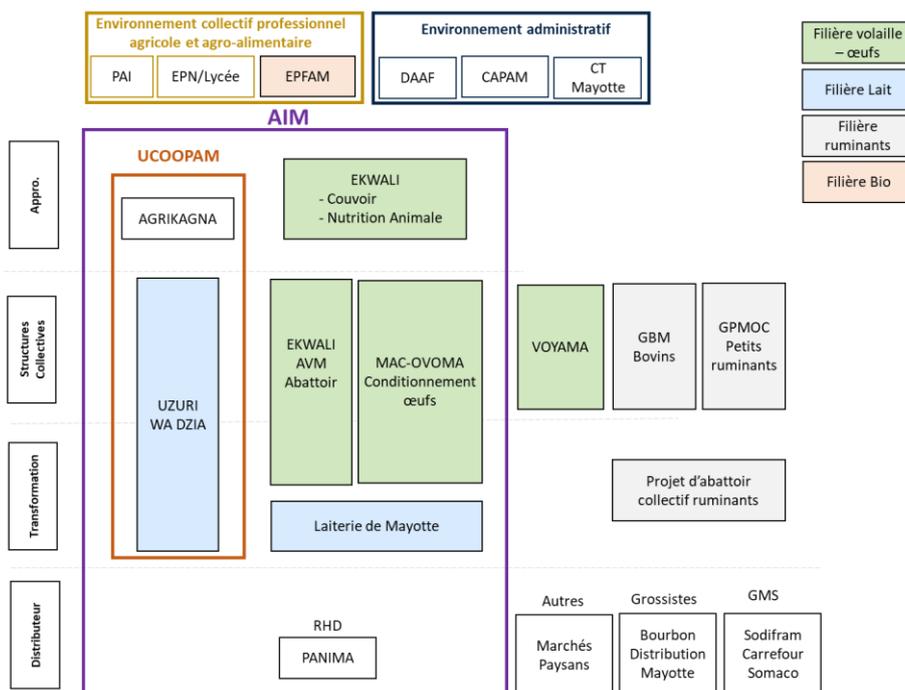
Source : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels.

Les ventes non déclarées, les vols représentent environ 60% des volumes de production selon les agriculteurs interrogés (elles sont intégrées dans la rubrique "informels").

### 7.3 ETAT DES LIEUX DE LA STRUCTURATION : FILIERES ANIMALES

#### 7.3.1 Panorama global de la structuration : les acteurs en présence

**Figure 150 : Schéma de la structuration des filières animales à Mayotte**



Source : Agrex Consulting

### 7.3.1.1 La structure à caractère interprofessionnel : l'AIM, et son rôle dans les filières animales

Les missions de l'AIM ont été décrites dans la partie végétale, à savoir :

- Le développement économique,
- Le lobbying,
- La promotion des produits locaux.

Parmi les 11 adhérents composant la structure, nous retrouvons dans le domaine animal :

- UZURI WA DZIA (producteur, transformateur, lait) avec 7 partenaires,
- AVM (producteur, transformateur, volaille) avec 31 adhérents,
- OVOMA (transformateur, distributeur, œufs),
- EKWALI (couvoir, transformateur, distributeur, aliments),
- LDM (transformateur, distributeur, lait),
- PANIMA (transformateur) animant la restauration collective,
- MAC (coopérative agricole de Mayotte) avec 16 adhérents,
- 4 autres adhérents plutôt dans la production végétale.

### 7.3.1.2 Les structures collectives (membres de l'AIM)

Le **groupe EKWALI** est membre adhérent de l'AIM pour toutes ses filiales (AVM, couvoir, Nutrition Animale).

La filière volaille s'appuie sur le groupe EKWALI actif à travers 3 filiales :

- **EKWALI NUTRITION ANIMALE** : SAS créée en 2011, chiffre d'affaires de 10 millions d'euros, usine d'aliment volaille produisant 12 000 tonnes,
- **EKWALI COUVOIR** : SCEA créée en 2015, chiffre d'affaires de 1 million d'euros, pour la production de 120 000 poussins à partir d'œufs importés,
- **EKWALI AVM** : SAS créée en 2021, chiffre d'affaires de 3,75 millions d'euros, abattoir de volaille fonctionnant à tiers-régime avec une production prévue de 500 tonnes en 2023.

Le groupe est actif avec 60 ETP et déclare souffrir de difficultés importantes de recrutement de personnes qualifiées (contrôleur de gestion, DAF). Le groupe réalise un chiffre d'affaires global de 15 millions d'euros. Il est à noter que le groupe a bénéficié d'aides à l'investissement pour l'usine d'abattage et d'aliment de volaille. L'usine d'abattage a nécessité un investissement de 12 millions d'euros et fonctionne pour le moment avec 26 éleveurs partenaires. L'accueil de nouveaux partenaires ne semble pas être chose aisée notamment en termes de dimensionnement des unités d'élevage. Il est à noter que les coûts de main d'œuvre de l'abattoir sont sensiblement les mêmes à tiers, mi ou plein régime.

Néanmoins, le groupe EKWALI annonce une gouvernance collégiale avec une répartition de la valeur ajoutée avec les 26 éleveurs.

La **coopérative Mayotte Agri Coop (MAC)** avec les activités du groupe **AVIMA**, **OVOMA** et ses membres fait partie de l'AIM. L'activité centrale du groupe reste l'œuf, production, conditionnement, commercialisation. MAC est également active pour la production de papaye verte, la production d'engrais organique, avec un projet de proposer des Big Bag enrichis en calcium pour mieux correspondre aux besoins agricoles du sol mahorais. MAC fédère 2 adhérents en production animale :

- AVIMA, SAS créée en 2016, production de 19 millions œufs par an,
- RAMADANI, aviculteur pour la production de 250 000 œufs par an.

OVOMA est le centre de conditionnement pour les œufs produits des 2 membres AVIMA et RAMADANI. OVOMA fonctionne à saturation. Le projet est de construire un second centre de conditionnement qui serait alimenté en partie par de nouveaux adhérents que MAC recherche. OVOMA est une SAS prestataire de service pour MAC.

L'objectif est que MAC devienne une OP.

27 personnes travaillent pour le groupe : MAC (3), OVOMA (11), AVIMA (13).

La coopérative laitière **UZURI WA DZIA** est membre adhérent de l'AIM. Elle a été créée en 2018 pour répondre aux besoins de collecte, transformation et commercialisation du lait. Cette coopérative est composée de 7 producteurs laitiers ayant entre 5 à 15 vaches chacun. Le volume de lait collecté a été, en 2022, de 60 000 litres. L'objectif de la coopérative est d'assurer un produit de l'ordre de 5 000 € par mois à chaque membre avec une valorisation d'environ

4€/litre à l'éleveur. L'outil de transformation est calibré pour traiter 500 litres par jour. Aujourd'hui, il tourne à moins de 200 litres par jour, et est donc loin d'être saturé. La coopérative requiert une mise à disposition de l'ordre de 30 litres minimum par jour par éleveur avec un objectif de 50 à 100 litres.

Les principales difficultés rencontrées sont l'insémination artificielle, l'alimentation fourragère, voire en concentré et les frais vétérinaires. La coopérative réfléchit à l'achat de reproducteurs et/ou à faciliter l'insémination artificielle.

Au niveau de la commercialisation, la coopérative travaille un seul produit, du lait caillé pasteurisé avec 21 jours de DLUO. L'objectif à court terme est de proposer une gamme diversifiée : yaourt, crème, beurre et fromage. La demande du marché (des consommateurs) est soutenue.

4 personnes travaillent pour UZURI : 1 vétérinaire, 1 ingénieur qualité, 2 animateurs.

**Panima** est une société de restauration collective de type SAS depuis 2007, disposant d'une position dominante dans la restauration scolaire, les hôpitaux et l'armée. Filiale de SERVAIR, PANIMA réalise un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros pour 12 000 repas et 40 000 collations par jour. Panima fait partie d'AIM et peut ainsi faire part de ses besoins en approvisionnement de façon collective. Panima traite par exemple 40 000 œufs/semaine, 80 000 yaourt/semaine, 1 tonnes de poulet/semaine scolaire.

La **Laiterie de Mayotte** fait partie d'AIM, mais réalise l'ensemble de sa production à partir de matière première importée. Son chiffre d'affaires sera de 15 millions d'euros en 2023, en réalisant 70% de ses ventes avec la grande distribution. Les perspectives sont très favorables avec une population en nette croissance (+30% prévus entre 2021 et 2028). 54 personnes travaillent pour LdM pour un marché produits laitiers de plus de 10 000 tonnes.

### 7.3.1.3 Les autres structures collectives

Le nombre de structures ou organismes collectifs, hors AIM, est plus élevé dans les filières animales que végétales.

**VOYAMA** est une SAS spécialisée, depuis 2019, dans l'abattage et la transformation de volailles de chair. Pour le moment, VOYAMA utilise l'abattoir du lycée de Coconi, moyennant une location journalière (850 €). 5 agriculteurs sont associés au sein de cette SAS qui réalise un CA, aides comprises de l'ordre de 200 000 € pour un volume de 23 tonnes.

Le **GDS** (groupement de défense sanitaire) veille à la sécurité sanitaire/prophylaxie des troupeaux sur l'île. Le groupement sensibilise, forme les éleveurs sur ces thématiques. Le GDS de Mayotte est composé de 3 ETP (issus de la liquidation de la COOPADEM – Coopérative Agricole des Eleveurs de Mayotte) et de 2 postes de vétérinaires, dont le recrutement s'avère extrêmement difficile. Le GDS estime que seulement 50% des animaux sont bouclés sur l'île. La demande de suivi sanitaire est forte, même si la peur de la sanction reste plus importante que l'intérêt du suivi.

Le fonctionnement de l'association est assuré par les subventions FEADER et dans une moindre mesure par les cotisations des éleveurs (adhésion à 100 € et cotisation annuelle 40 €). Il est parfois difficile de motiver les adhérents plus sensibles au traitement curatif que préventif.

Le **GBM** (groupement bovin de Mayotte) a été créé en 2023, sous la forme d'une association. La structure juridique du groupement va évoluer en fonction du développement de la gestion des approvisionnements des éleveurs, de la commercialisation des animaux abattus et de l'avancement du projet d'abattoir de ruminants. Il n'est pas impossible à terme d'avoir une spécialisation des producteurs en naisseur et en engraisseur.

Le groupement est composé de 60 producteurs (soit 150 bovins) disposant de 2 à 20 têtes. 5 producteurs supplémentaires viendront s'ajouter en moyenne tous les ans (le potentiel total est de 300). Ce groupement essaie de favoriser la race mahoraise (de type zébus) bien adaptée aux conditions climatiques de l'île.

La cotisation des membres est de 50€/tête/an. Le groupement est très jeune et son fonctionnement pour le moment se fait uniquement sur la base de bénévolat. La collaboration est assez étroite avec le GDS. Les besoins actuels sont centrés sur la formation (reconnaissance, gestion des maladies...). Le groupement recherche un animateur, conjointement avec le groupement des petits ruminants (GPMOC).

Le groupement ne perçoit pas d'aides pour le moment, mais elles devraient pouvoir être mobilisées en 2024 à travers le FEADER et peut-être ensuite le POSEI. A terme, le groupement désire fournir à ses membres des reproducteurs à prix attractifs (exemple achat par le groupement de reproducteurs à 4 000 € la tête, revendue à 1 500 € aux producteurs, déduction faite d'aides potentielles). Les adhérents sont et seront prioritaires pour l'achat de reproducteurs, la vente de carcasses, les achats d'eau, d'aliments.

Le **GPMOC** (groupement des producteurs mahorais d'ovins et caprins) a été créé en 2020, sous la forme d'une association. La structure essaie de se rapprocher du GBM. Ce groupement rassemble une soixantaine d'exploitations de petits ruminants (ovins 5% et surtout caprins 95%). Les membres disposent de troupeaux de 7 à 30 caprins. La mission du groupement est de « sauver » la race locale « Mbouziya shimaoré », race mahoraise de caprins non saisonnés et qui résiste bien aux maladies et est bien adaptée au climat de l'île. Cette sauvegarde passe également par la défense de la santé animale, collaboration régulière avec le GDS. Le groupement dispose, pour le moment, de peu de moyens pour gérer l'approvisionnement ou les abattages puis la vente des éleveurs. La cotisation est de 50 € / an / exploitation. Le groupement fonctionne aujourd'hui sur la base du bénévolat. Des demandes de soutien sont en cours auprès de la Collectivité Territoriale. La structure juridique du groupement va évoluer en fonction du développement de la gestion des approvisionnements des éleveurs et de la commercialisation des animaux abattus.

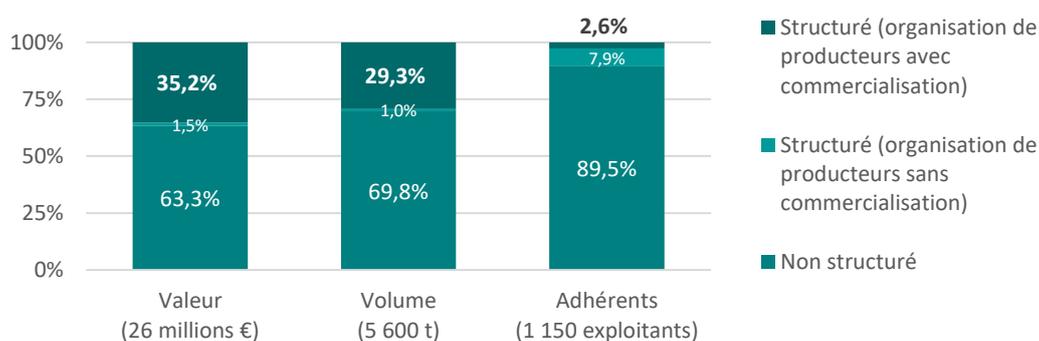
Nous avons recensé 4 organisations collectives, ne faisant pas partie de l'AIM, opérant dans la filière animale. De plus, nous pouvons mentionner 4 organisations à caractère administratif ou politique actives aussi bien pour les productions végétales qu'animales. Elles sont décrites de façon détaillée au sein du chapitre 7.2.1.3. Autres organisations collectives pour les productions végétales :

- **EPFAM**, établissement public à caractère industriel et commercial de Mayotte, mission d'animation de la filière bio et fonction SAFER,
- **PAI**, Point Accueil Installation,
- **Syndicat des JA**, syndicat assez actif,
- **Etablissement Public National de Mayotte** qui regroupe le Lycée, le CFA, le RITA, le CFPPA, une exploitation agricole et le Pôle de Développement.

### 7.3.2 Poids de la structuration dans les filières animales

Même si le poids de l'informel dépasse souvent les 60% des volumes consommés pour la production végétale, elle est moindre pour les filières animales, entre 40 et 50%. Une nouvelle fois, le nombre très élevé de très petites exploitations renforce la part d'informel et réduit d'autant la part structurée. Il sera à noter des niveaux de structuration relativement différents selon les filières (œufs, bovins, caprins...) et également selon la présence ou non d'un abattoir dédié. Pour le moment, il existe 2 abattoirs pour volaille à Mayotte et aucun pour les polygastriques. Un abattoir pour les ruminants est en projet et pourrait voir le jour d'ici quelques années.

**Figure 151 : Poids global de la structuration dans les filières animales**



Note 1 : filières animales = œufs, lait, viande bovins, ovins, caprins, poulets.

Note 2 : les groupement associatifs bovins et petits ruminants sont comptabilisés parmi les organismes structurés sans commercialisation

Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, SAA Agreste, entretiens professionnels.

Le poids des ventes non déclarées (entre amis, voisins voire particuliers), l'absence de structures d'abattage ruminants officielle explique un taux de structuration dans les filières animales assez bas. De plus, il existe une nette différence de degré d'élaboration de la structuration selon les filières. En effet, la structuration peut aller de la simple association loi 1901 à but non lucratif qui défend la race locale sans commercialisation (comme les associations ruminants) à la filière très organisée (aliment-élevage-abattage) avec une certaine proximité capitaliste (comme pour la volaille de chair et de ponte).

Figure 152 : Poids détaillé de la structuration dans la filière animale 2020-2022

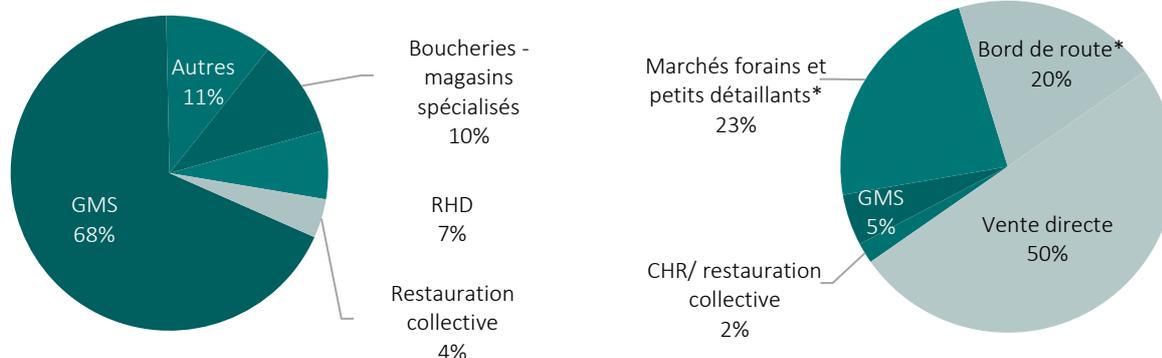
	Bovins Viande	Bovins Lait	Caprins	Ovins	Volaille de chair	Œufs
Producteurs en collectif commercialisant (nb)	0	7	0	0	31	2
Producteurs en collectif non commercialisant (nb)	60	0	55	5	0	0
Producteurs indépendants (Nombre)	972	43	216	68	32*	37*
<b>TAUX DE STRUCTURATION (Nombre)</b>	5,8%	14%	20%	7%	49%*	5,1%*
Volume en collectif commercialisant	0 tête	600 hl	0 tête	0 tête	523 tonnes	19,2 millions d'œufs
Volume en collectif non commercialisant	150 têtes	0 hl	600 têtes	70 têtes	0 tonnes	0 millions
Volume en indépendant	9 121 têtes	22 700 hl	1 871 têtes	482 têtes	75 tonnes*	2 millions d'œufs*
<b>TAUX DE STRUCTURATION (tête-volume-unités)</b>	<b>1,6%</b>	<b>2,6%</b>	<b>32%</b>	<b>13%</b>	<b>87%*</b>	<b>91%*</b>

\* : ces chiffres ne tiennent pas compte du nombre de producteurs informels ainsi que de leur production, ce qui ferait baisser les taux de structuration aux alentours de 60% en volume de viande de volaille ou d'œufs et de 0,1-0,5% en nombre de producteurs.

Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020, Mémento Agreste, entretiens professionnels.

En dehors des deux associations GBM et GPMOC, plutôt orientées pour le moment sur la défense des races locales, les filières ruminants restent peu structurées et organisées. La non-structuration dépasse les 95%, alors que pour les filières volailles et œufs, la structuration est de l'ordre de 90%. Même en intégrant dans l'univers de référence les volumes non déclarés en œufs et viande de volaille, la structuration dépasse les 50%.

Figure 153 : Circuits de distribution des volumes domestiques – filière animale (estimation)  
Volumes structurés / Volumes non structurés et informels



\* : Les vendeurs de bord de route, les marchés forains et les petits détaillants sont approvisionnés par des revendeurs. Ces revendeurs jouent un rôle de "grossiste" entre les producteurs et ces détaillants.

Source : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels.

Les ventes non déclarées et les vols représentent entre 40% et 50% des volumes de production selon les agriculteurs interrogés (elles sont intégrées dans la rubrique "informels").

## 7.4 AVANTAGES, FREINS ET LIMITES A LA STRUCTURATION

A Mayotte, la structuration des filières agricoles est récente, en cause, la départementalisation qui n'a eu lieu qu'en 2011 et une situation économique et sociale bien différente des départements de métropole ou des autres DOM. Au

cours des années 2010, les filières agricoles ont commencé à s'organiser sous forme d'associations, de coopératives, mais la période 2017-2020 a marqué la fin de plusieurs d'entre elles pour des raisons financières et socio-économiques. Ces difficultés ont plutôt concerné les filières animales. 2022 est l'année charnière, la création de l'AIM (Association à caractère interprofessionnel de Mayotte) a permis de rassembler les forces organisées de l'agriculture (animal, végétal, végétal de diversification, transformateurs), avec comme mission le développement économique de l'agriculture, le lobbying auprès des instances politiques et la promotion de la production locale/identitaire. Les détaillants (Groupe SODIFRAM et GBH) ont participé à la création de cette instance. Particularité de Mayotte, toutes les filières agricoles ayant des instances organisationnelles sont présentes. Certains membres de l'AIM sont actifs aussi bien en productions animales que végétales. Il peut être considéré que plus de 95% de la structuration en production végétale et végétale de diversification relève de l'AIM. Le niveau est similaire pour les productions animales, avec cependant un certain nombre d'associations (défense des races locales), quelques producteurs de volailles de chair associés hors AIM. Le développement de la structuration n'est pas uniforme avec moins de 2% des volumes structurés en production végétale et 30% en production animale. Et même en leur sein, les niveaux de structuration sont très variables selon les espèces et le dynamisme des acteurs. Ainsi, parmi les filières de diversification végétale, les taux de structuration dépassent les 50% voire atteignent les 100%. En effet, les associations, SARL avec apporteurs, coopératives sont le plus souvent moteur dans la renaissance des filières.

*Cas particulier de l'Ylang-Ylang : le départ de Guerlain en 2002 a généré une baisse constante des surfaces récoltées ainsi que du nombre de producteurs. Depuis quelques années, des projets d'unités « privées » sont mis en avant avec des apporteurs de fleurs.*

Parmi les filières animales, les niveaux de structuration sont très élevés (+90%) en viande de volaille et œufs en lien avec le dynamisme des acteurs (alimentation, couvoir, abattoir). Parmi les polygastriques et le lait, les niveaux ne dépassent pas 3% suite aux difficultés de la COOPADEM, la défaillance de la CAPAM et l'absence d'abattoir. Cependant, deux associations ont vu le jour en 2022 avec pour objectif, dans un premier temps, de défendre les races mahoraises et dans un second temps, optimiser les approvisionnements et mettre au point un abattoir.

Fin 2022, il n'y a pas de structures reconnues en production végétale et animale mais 4 structures (2 en végétal, 2 en animal) agréées par la DAAF pour élargir aux aides communautaires du POSEI.

#### 7.4.1 Les apports de la structuration

Les deux filières présentent des taux de structuration différents, 30 % en animal (2% en polygastriques, 90% en monogastriques), 1,7 % en végétal et plus de 50% en diversification végétale, chiffres calculés sans intégrer les volumes informels. Les avantages à la structuration sont souvent différents selon les produits :

- Pour les filières végétales :
  - **Avantage commercial :** massification de l'offre, uniformisation de l'offre (par agréage), régularité de l'offre qui permet de travailler avec des opérateurs (détaillants, transformateurs) de taille plus significative. La gestion par l'organisme collectif de la mise en marché et des contraintes techniques (allotissement, logistique) permet aux producteurs de gagner du temps sur la commercialisation.
  - **Au niveau technique :** se rassembler permet de faciliter l'accès à du conseil technique, mais le recrutement s'avère souvent compliqué, même si les budgets sont disponibles. Pour les filières de diversification, cela permet d'évoquer des difficultés, de mutualiser des solutions, d'échanger... La lutte contre les ravageurs (rats, chiens errants, roussette, maki, insécurité, vol) unifie les forces, car les problèmes sont communs.
  - **Au niveau financier :** même si les prix unitaires peuvent être plus bas que ceux qui peuvent être obtenus sur les marchés ou en bord de route, la marge défalquée des coûts de commercialisation peut être plus importante. Cette structuration permet également d'accéder aux aides POSEI et de disposer d'un soutien administratif pour monter des dossiers de demandes d'aides.
  - **Au niveau des équipements :** La possibilité d'acquérir des équipements communs spécifiques en bénéficiant de subventions qui seraient difficiles à obtenir hors organisation collective, comme les plates-formes logistiques, les bâtiments de stockage temporaire, les unités de distillation... Toutefois, certains investissements bénéficient prioritairement à certains producteurs, qui sont cependant à la tête des projets et des sociétés réalisant ces investissements.
- Pour les filières animales :

- Avantage commercial : massification de l'approvisionnement en aliment et donc la contraction des prix, régularité des flux d'entrée en abattoirs par planification (mise en place des bandes en volaille ou planification des œufs). Pour la filière volaille de chair, l'agriculteur bénéficie d'une sécurisation de son revenu par l'intermédiaire d'un prix stable et garanti (par exemple, à hauteur de 2 SMIC pour 400 m<sup>2</sup> de poulet de chair et 0,5 UTH). Les éléments économiques favorables avec un prix de vente adéquat permettent de développer la production et concourent à l'autonomie alimentaire.
- Au niveau technique : les actions sanitaires sont beaucoup plus efficaces quand elles sont menées de manière collective. L'organisation collective permet de mutualiser les ressources pour disposer de reproducteurs de qualité (ruminants).
- Au niveau politique : avancer grouper permet une meilleure audition des corps décisionnaires.
- Au niveau structurel/financier : financement d'ateliers communs (abattoir – chambres froides), préservation de races locales voire mise en avant de produits locaux.

#### 7.4.2 Les freins à la structuration

Malgré ces avantages, un certain nombre de freins restent présents et limitent fortement l'attrait des filières structurées et leurs fonctionnements. Les principaux freins qui seront détaillés sont :

- Le différentiel de prix par rapport aux autres circuits (ventes directes, sur marché ou informelles),
- Les délais de paiement des organismes collectifs,
- Les contraintes de « normalisation » : sirétisation, cotisation MSA, déclaration de surface...,
- Les relations humaines,
- La tradition des ventes directes/informelles et de bord de route.

#### Différentiel de prix par rapport aux autres circuits (ventes directes, sur marché ou informelles)

La rémunération des producteurs en organisation collective correspond à des prix unitaires inférieurs à ceux obtenus par les agriculteurs qui intègrent la commercialisation vers les détaillants, les marchés, les transformateurs, les revendeurs, ou en vente directe au consommateur, sur bord de route, etc. Les aides POSEI ne permettent pas de compenser le différentiel de prix. Il s'agit ici du principal frein à la structuration. La majorité des producteurs (souvent sur des petites surfaces ou petits cheptels) n'admettent pas que la fonction commerciale ait un coût traduisant l'action et le temps, temps qui peut être mis à profit pour une production ou activité supplémentaire. Ce différentiel de prix restera un frein tant que la majorité des producteurs resteront multi-tâches avec des exploitations de petite taille.

#### Les producteurs craignent souvent la « normalisation »

La structuration des filières est liée à son organisation avec à la clef, l'accès aux aides. Toutefois, cela passe par des déclarations administratives effrayant une partie des producteurs avec de la sirétisation, des cotisations MSA...

#### Une structuration encore récente et des apports de la structuration pas encore connus des producteurs

La structuration étant encore récente à Mayotte, un certain nombre de producteurs ne perçoivent pas les apports que peuvent leur apporter les structures collectives, soit par méconnaissance, soit par désintérêt.

#### La tradition des ventes directes, informelles et de bord de route

Les ventes sur les bords de routes, les ventes directes (ou amis et voisins), parfois non déclarées, sont bien ancrées dans la culture mahoraise. Nous pouvons parler d'une commercialisation traditionnelle avec paiement immédiat et généralement en liquide. Ces habitudes d'achat perdurent et représentent un frein à la structuration des filières, même si cette dernière permettrait de réduire les problématiques sanitaires (nombre de produits végétaux et animaux en bord de route dépasse les niveaux LMR et de 50-80%). Les agriculteurs sont encore peu nombreux à chercher à s'affranchir du temps de commercialisation en vente directe, comme cela a été le cas sur d'autres territoires.

#### Les relations humaines

Il existe assez peu de doublons dans les organisations collectives à Mayotte. En général, les organisations collectives ne sont pas redondantes à Mayotte du fait de la relative jeunesse des filières agricoles. Néanmoins, quelques organisations collectives « dissidentes » ont vu le jour dans certaines filières. Ces organisations ont été créées souvent sur la base de relations difficiles entre les hommes générant une multiplication des frais administratifs et souvent une perte des économies d'échelles. Pour certaines organisations collectives, l'adhésion de nouveaux membres est conditionnée à la validation des anciens adhérents avec parfois la « réalisation d'une enquête de moralité ».

### Les délais de paiement des organismes collectifs

Les délais de paiement des organismes collectifs sont l'ordre de quelques semaines, voire mois. Les longs délais de paiement sont moins cités que la valorisation intrinsèque au kilo. Ces délais sont comparés à ceux des ventes sur les marchés ou en direct/bord de route/revendeurs qui relèvent plus du paiement comptant en liquide et souvent non déclaré.

#### 7.4.3 Conclusion sur la structuration des filières à Mayotte

### Filières animales

Pour les filières d'élevage, la dichotomie est presque parfaite entre monogastriques et polygastriques.

Pour la volaille de chair, la structuration de la filière est très avancée, comme la filière œufs. Il existe une collaboration / entente / synergie entre l'usine d'alimentation, le couvoir, les unités de productions (souvent à taille humaine), le suivi technique, le centre de conditionnement et l'abattoir. Le modèle fonctionne et le département approche l'autonomie alimentaire sur ces produits. Cependant, il semblerait que l'adhésion ou l'intégration de nouveaux producteurs ne soit pas des plus aisée, d'où la création d'une organisation concurrente sur la filière volaille de chair, tenant plus des facteurs humains qu'économiques.

En bovin lait, la structuration est présente avec une unité de traitement et conditionnement du lait, mais son poids au sein de la filière (2,6% en volume) reste modeste avec un suivi technique (contrôle de performance, sanitaire, productivité) qui est limité. L'intégration de nouveaux producteurs semble compliquée, en volume, afin d'optimiser la logistique de collecte et en valeur car le lait est souvent utilisé très localement. La professionnalisation et la structuration de la filière est un moyen pour faire grossir les élevages, pour acquérir de nouveaux reproducteurs et pour disposer de volume à mettre sur le marché plutôt que de recourir aux importations.

En bovin viande, caprin et ovin, il n'y a pas de structure organisée traitant du commerce de l'amont ou de l'aval, ni d'abattoir. C'est au sein de ces filières que les difficultés semblent les plus importantes avec une multiplicité de détenteurs indépendants, un niveau de professionnalisation global de la filière assez limité en raison d'un cruel manque d'accompagnement technique (problème sanitaire, faible taux de reproduction, animaux mal engraisés etc.). Cependant, en 2022, deux groupements/association animaux ont vu le jour sous l'impulsion de la CAPAM, l'un pour les bovins, l'autre pour les ovins/caprins. Pour le moment, leur rôle est orienté sur la préservation des races mahoraise, mais à court terme (2025 ?), il est envisagé la construction d'un premier abattoir ruminant, de grouper les achats d'approvisionnement et d'orienter la commercialisation des ventes ce qui permettrait aux producteurs de disposer d'un suivi technique et sanitaire plus performant, une optimisation sur les coûts de production et de disposer d'une offre commune face aux détaillants.

Figure 154 : Indicateurs clés – Structuration de la filière élevage à Mayotte

Indicateurs	Moyenne organisations collectives
Nombre d'organisations collectives sur le territoire	4
Nb adhérents par structure	10
Tonnage par structure (t)	421 tonnes
Tonnage par producteur en structure collective (t)	42 tonnes
Chiffre d'affaires moyen par structure (€)	2 100 000 €
Nombre d'ETP moyen par structure	7
Nombre de techniciens par structure (en ETP)	0,75
Ratio nombre d'adhérents par ETP technicien	13
Part travaillant avec la restauration collective	50 % des structures
Poids au sein de la filière (volume)	30 %

Note : Les 2 structures collectives non commercialisantes (ruminants) n'ont pas été intégrées

Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels

### Filière végétale

La structuration des filières végétales à Mayotte est à deux vitesses, avec :

- Une filière très peu structurée (1,7%) sur les fruits et légumes, où deux organisations collectives interviennent (une généraliste en légumes peinant à rassembler des producteurs et l'autre spécialisée en papaye verte),
- Une filière très organisée (+70%) sur les produits végétaux de diversification (vanille, café, cacao...).

La filière des fruits et légumes subit la très forte concurrence de la commercialisation informelle des marchés et surtout des bords de route où le paiement immédiat et en liquide est roi. Les volumes à sa disposition sont très limités et ne permettent pas un approvisionnement régulier des détaillants les plus importants (GBH, SODIFRAM, etc.). Les enjeux sanitaires sont tels que les ventes informelles vont diminuer au profit des ventes organisées. Pour le moment, la différence de valorisation, la non-déclaration des ventes et l'argent « frais » représentent des arguments plus forts que l'enjeu sanitaire, mais la situation évoluera.

Les filières de diversification renaissent grâce ou avec la structuration, c'est pour cela que les taux dépassent 70%. Ce sont de véritables modèles de structuration positive qui bénéficient aux producteurs (valorisation), aux transformateurs (activité industrielle) et aux consommateurs (image, diversification, valeur).

**Figure 155 : Indicateurs clés – Structuration des filières végétales à Mayotte**

Indicateurs	Moyenne organisations collectives
Nombre d'organisations collectives sur le territoire	4
Nb adhérents par structure	22
Tonnage par structure (t)	130 tonnes
Tonnage par producteur en structure collective (t)	6 tonnes
Chiffre d'affaires moyen par structure (€)	212 000 €
Nombre d'ETP moyen par structure	4
Nombre de techniciens par structure (en ETP)	0,02
Ratio nombre d'adhérents par ETP technicien	88
Part travaillant avec la restauration collective	50 %
Poids au sein de la filière (volume)	1,7 %

*Note : y compris les filières de diversification végétales (vanille, cacao, etc.) qui travaillent des petits volumes*

*Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels*

## 8. SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Le cadre général et les états des lieux présentés ci-dessus ont permis d'avoir une vision relativement précise du fonctionnement et des spécificités de chaque DOM. La présente conclusion s'attachera donc à répondre à trois grandes questions dont le but est d'orienter le processus de structuration dans les DOM à moyen-terme :

- Quel est l'état actuel de la structuration dans les DOM ?
- Pourquoi structurer et quelles sont les limites de la structuration actuelle ?
- Comment structurer ?

Il faut noter que la conclusion et les recommandations sont formulées de façon globale, bien que des spécificités propres à chaque DOM puissent être mentionnées. Néanmoins, il faut garder à l'esprit le fait que chaque filière et chaque DOM est différent avec des pratiques, des besoins et des historiques en termes de structuration très divers. Il n'existe donc pas une solution ou un modèle unique parfaitement adapté à l'ensemble des DOM et des filières, mais des pistes et des orientations à adapter à chaque situation locale.

### 8.1 QUEL EST L'ÉTAT ACTUEL DE LA SITUATION DANS LES DOM ?

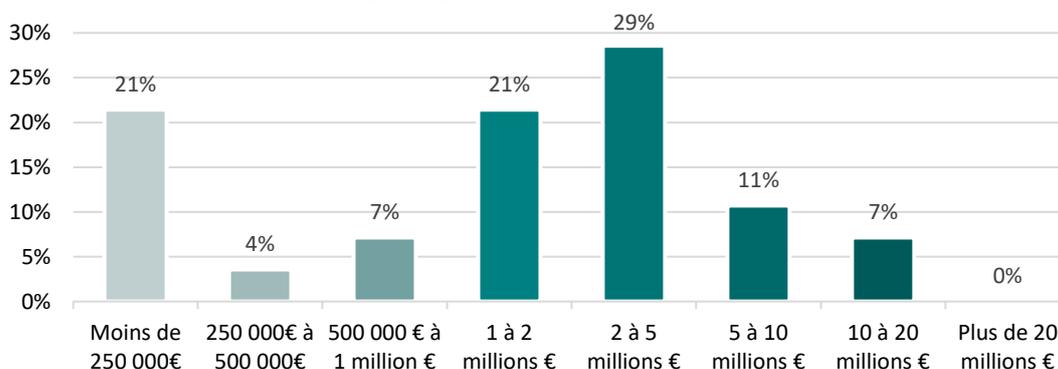
Les 5 états des lieux ont permis de mettre en avant la disparité de niveau et de formes de structuration d'une filière à l'autre et d'un DOM à l'autre.

#### 8.1.1 Filières de diversification végétale

D'une façon générale, les **filières de diversification végétale** ont des niveaux de structuration inférieurs aux filières animales (hormis à Mayotte), et aucune interprofession n'est reconnue à ce jour en végétal, bien que des demandes de reconnaissance soient en cours. Par ailleurs, les structures collectives sont nombreuses et de relativement petite taille : 28 structures retenues dans le cadre de l'analyse (dont 20 OP reconnues), pour un chiffre d'affaires moyen par structure de l'ordre de 2,9 millions d'euros par an et 49 adhérents en moyenne par structure. Il faut néanmoins noter que les disparités sont fortes, puisque les chiffres d'affaires s'étalent de moins de 100 000 € à plus de 15 millions d'euros. Parallèlement, les nombres d'adhérents de ces structures varient de 10 à plus de 200.

Au sein des filières végétales de diversification, tous DOM confondus, 25% des structures ont un chiffre d'affaires inférieur à 500 000 € et seules 18% affichent un chiffre d'affaires supérieur à 5 millions d'euros. A titre de comparaison, la VPC moyenne des OP bénéficiaires de PO (programmes opérationnels) au niveau national (soit 83% des OP métropolitaines) est de 18,9 millions d'euros. Bien que les comparaisons DOM / Métropole soient à relativiser au vu des contrastes des réalités sur le terrain, on constate tout de même que la différence est très marquée. La question de la taille critique des structures collectives dans les DOM est donc importante. Les structures collectives des DOM ne semblent pas pouvoir fonctionner sur le même modèle qu'en métropole étant donnée leur petite taille et bien souvent leur fragilité financière.

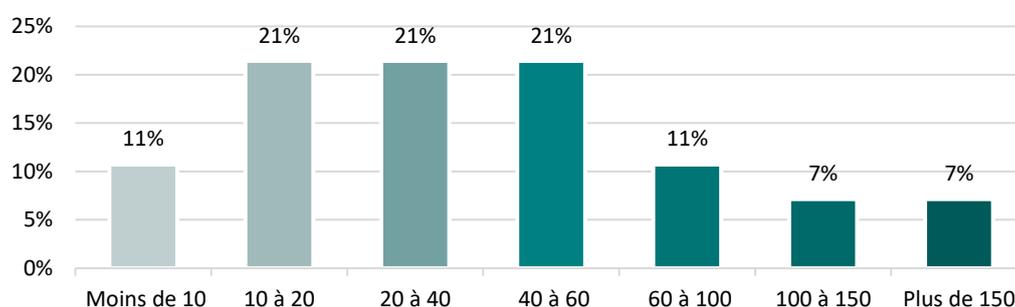
**Figure 156 : Répartition des OP et structures collectives en diversification végétale**  
(Selon leur niveau de chiffre d'affaires - hors aide et commercialisation d'intrants)



Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels

En termes de nombre d'adhérents, l'on constate que plus de 60% des structures compte entre 10 et 60 adhérents. Par ailleurs, 11% des structures comptent moins de 10 adhérents et 25% comptent plus de 60 adhérents.

**Figure 157 : OP et structures collectives en diversification végétale**  
(Selon leurs nombres d'adhérents)



Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels

Les plus petites structures se situent en Guyane et à Mayotte avec des chiffres d'affaires moyens respectifs de 224 500€ et 212 500€. Ces deux DOM présentent également les niveaux de structuration les plus faibles, avec en moyenne 0,4% et 1,7% de la production végétale qui transite par les structures collectives. Les autres DOM disposent de structures de tailles plus importantes qu'en Guyane ou à Mayotte, mais qui restent bien souvent relativement modestes et qui peuvent connaître des situations financières précaires. Du point de vue de la concentration des acteurs, le modèle Guadeloupéen semble le plus abouti avec un niveau de structuration de 34% et seulement 4 OP reconnues pour un tonnage moyen de 3 000 tonnes. La Martinique dispose d'un niveau de structuration équivalent (35%), mais un nombre plus important de structures (6 OP reconnues) de plus petites tailles (1 200 tonnes en moyenne par structure pour 1,8 million d'euros de chiffres d'affaires). Enfin, la Réunion affiche le taux le plus élevé de structuration (37%), ainsi que le plus grand nombre de structures, avec 10 OP reconnues pour un chiffre d'affaires moyen de 5,3 millions d'euros par structure. Il faut noter que cette moyenne est fortement tirée vers le haut par la plus grosse OP réunionnaise et qu'en l'excluant la moyenne des 9 autres OP est d'environ 4 millions d'euros de chiffres d'affaires, soit une typologie de structures assez proche de celle de la Guadeloupe.

**Figure 158 : Indicateurs clés – Structuration de la filière végétale\* dans les 5 DOM**

Indicateurs	Guadeloupe	Guyane	Martinique	Réunion	Mayotte	5 DOM
<b>Interprofession</b>						
Interprofessions reconnues	0	0	0	0	0	0
Structures interprofessionnelles non reconnues	1	1	1	1	1	5
<b>Caractéristiques - filière structurée (TOTAL)</b>						
Nb de structures collectives**	4	4	6	10	4	28
Nb total d'adhérents aux structures	119	113	211	837	88	1 368
Tonnage total des structures (t)	12 000	295	7 200	32 193	506	52 194
Chiffres d'affaires totaux des structures (€)	15 400 000 €	898 000 €	11 150 000 €	53 680 000 €	850 000 €	81 978 000 €
Ratio nombre d'adhérents par ETP technicien des structures	17	25	121	44	59	38
Poids des structures au sein de la filière (en volume)	34%	0,4%	35%	37%	1,7%	
<b>Caractéristiques - moyenne par structure</b>						
Nb adhérents par structure	30	28	35	84	22	49
Tonnage moyen par structure (t)	3 000	74	1 200	3 219	130	1 864
Chiffre d'affaires par structure (€)	3 850 000 €	224 500 €	1 858 333 €	5 368 000 €	212 500 €	2 927 786 €

Indicateurs	Guadeloupe	Guyane	Martinique	Réunion	Mayotte	5 DOM
<b>Caractéristiques - moyenne par producteur adhérent</b>						
Tonnage moyen par producteur adhérent (t)	101	2,6	34	38	6	<b>38</b>
Chiffre d'affaires moyen par producteur adhérent (€)	129 412 €	7 947 €	52 844 €	64 134 €	9 659 €	<b>59 925 €</b>
<b>Vision comparative INTERDOM</b>						
Production de fruits et légumes et tubercules totale du département (t) (Agréste)	35 600	73 200	20 560	87 750	30 000	247 110
Poids du DOM sur la production totale	14%	30%	8%	36%	12%	100%
Poids du DOM sur la production structurée totale	23%	1%	14%	62%	1%	100%

\*Périmètre : Fruits, légumes et tubercules (Mayotte inclut PPAM Vanille et Ylang, et Antilles hors banane export)

\*\* OP reconnues ou agréées ou structures collectives principalement axées sur la commercialisation

Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels

Le nombre de structures collectives n'est pas nécessairement corrélé au niveau de production de fruits et légumes. La Martinique, par exemple, compte 6 OP pour une production structurée de 7 200 tonnes, alors que la Guadeloupe dispose de 4 OP pour une production de 12 000 tonnes. De même, Mayotte et la Guyane disposent de plusieurs structures, malgré des volumes très faibles (notons que pour Mayotte, l'analyse inclut des structures spécialisées en vanille, cacao et ylang-ylang), étant donné que ces départements ont entamé leur processus de structuration plus récemment. Par ailleurs, l'avancement de la structuration n'est pas nécessairement lié à l'importance de la production de fruits et légumes du DOM. Par exemple, la Guyane représente 30% de la production de fruits et légumes des 5 DOM, mais seulement 1% des volumes de fruits et légumes des filières structurées. La Réunion et la Guadeloupe, en revanche, représentent respectivement 36% et 14% de la production totale (de fruits, légumes et tubercules), mais 62% et 23% de la production structurée.

Les dispositifs d'aide POSEI sont relativement homogènes entre les différents DOM pour la partie diversification végétale, bien que des particularités existent sur la classification des productions ou bien sur des dispositifs spécifiques à Mayotte et en Guyane. Les aides à la mise en marché et notamment les aides à la commercialisation locale des productions locales représentent les dispositifs les plus importants. Une large partie des aides du POSEI diversification végétale étant corrélée à la structuration, on constate que le niveau d'aide octroyé par DOM tend à refléter le niveau de structuration. Ainsi, 56% des enveloppes sont accordées à la Réunion (62% des volumes structurés), 18% pour la Guadeloupe (23% des volumes structurés), 14% à la Martinique (14% des volumes structurés), 1% pour la Guyane (1% des volumes structurés). Seule Mayotte semble déroger avec 11% de l'enveloppe pour 1% des volumes structurés, ce qui s'explique à la fois par la spécificité du POSEI mahorais (les aides sont ouvertes à tous les producteurs, pas uniquement ceux en structure collective, et l'aide est versée soit par exploitation, soit à l'hectare) et par une structuration encore naissante.

**Figure 159 : Montants versés, volumes aidés et nombre de bénéficiaires de la mesure « Diversification végétale » du POSEI 2021**

Mesure	Total DOM	Guadeloupe	Guyane	Martinique	La Réunion	Mayotte
Aide en faveur des actions de promotion et de communication	255 072 €	149 507 €	50 207 €	0 €	55 357 €	NC
Aide à la production de semence et plants	122 836 €	0 €	0 €	0 €	122 836 €	NC
Aides à la mise en marché dont :	24 273 595 €	4 623 458 €	244 656 €	3 967 075 €	15 438 406 €	0 €
Aide à la commercialisation locale des productions locales	17 404 354 €	3 645 375 €	197 940 €	2 532 205 €	11 028 835 €	NC
Aide à la transformation	2 354 563 €	103 648 €	13 755 €	847 334 €	1 389 826 €	NC
Aide à la commercialisation hors région de production	4 514 678 €	874 435 €	32 961 €	587 536 €	3 019 745 €	NC

Mesure	Total DOM	Guadeloupe	Guyane	Martinique	La Réunion	Mayotte
Aides d'accompagnement des filières dont :	5 207 319 €	1 266 825 €	63 600 €	748 668 €	3 128 226 €	0 €
Aide à la collecte	602 661 €	154 789 €	0 €	101 268 €	346 604 €	NC
Aide au transport	1 503 705 €	373 410 €	16 093 €	205 486 €	908 716 €	NC
Aide complémentaire de soutien à la consommation locale RHD	332 496 €	52 157 €	47 507 €	31 996 €	200 835 €	NC
Aide au stockage	203 023 €	0 €	0 €	0 €	203 023 €	NC
Aide au conditionnement	2 565 435 €	686 469 €	0 €	409 918 €	1 469 048 €	NC
Aide à la mise en place des politiques de qualité	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	NC
Aides spécifiques à la filière PPAM dont :	272 158 €	37 306 €	0 €	0 €	234 852 €	0 €
Aide à la production de vanille verte	135 485 €	0 €	0 €	0 €	135 485 €	NC
Aide à la production de PAM	21 004 €	0 €	0 €	0 €	21 004 €	NC
Aide à la transformation et la fabrication de produits élaborés à partir de vanille noire et PAPAM	115 669 €	37 306 €	0 €	0 €	78 363 €	NC
Autres dispositifs spécifiques	3 710 098 €	0 €	22 320 €	0 €	0 €	3 687 778 €*
Aide spécifique Guyane	22 320 €	NC	22 320 €	NC	NC	NC
Diversification végétale Mayotte	3 687 778 €	NC	NC	NC	NC	3 687 778 €
TOTAL POSEI	33 841 078 €	6 077 096 €	380 783 €	4 715 743 €	18 979 677 €	3 687 778 €
	100%	18%	1%	14%	56%	11%

\*Incluant : les aides à la production des filières végétales (2,3 millions d'euros), les aides à la fabrication des produits des filières végétales (1,3 millions d'euros) et l'aide à la commercialisation des produits des filières végétales (86 000 euros).

Source : RAE POSEI France 2021

### 8.1.2 Filières de diversification animale

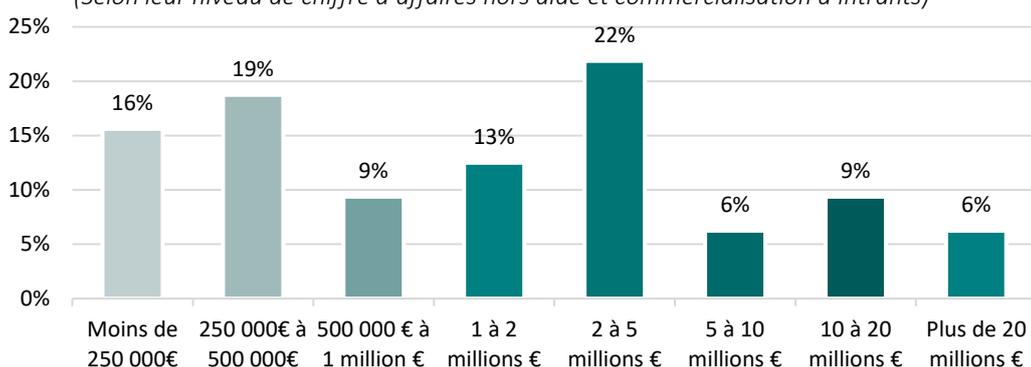
En ce qui concerne les **filières animales**, le niveau de structuration est globalement plus avancé sur la question des interprofessions avec des structures reconnues en Guadeloupe, en Martinique et à la Réunion. Le nombre d'OP reconnues, en revanche, est plus faible qu'en végétal (7 OP reconnues sur 33 structures collectives en animale) et de grosses disparités inter-dom existent, par exemple :

- Aucune OP n'est reconnue en Guadeloupe, toutes les coopératives étant adhérentes à l'interprofession et percevant le POSEI par son intermédiaire.
- En Martinique, en Guyane et à la Réunion, seule une partie des coopératives sont reconnues en tant qu'OP, respectivement 2, 2 et 3, certaines sont simplement agréées.

Parmi les 33 structures collectives retenues, le chiffre d'affaires moyen atteint de 4,6 millions d'euros par an et par structure, soit un chiffre plus élevé qu'en végétal (2,9 millions d'euros). Néanmoins, on retrouve une disparité importante entre les DOM, avec une moyenne qui s'étale de 950 000 € en Guadeloupe à 12,1 millions à la Réunion. Il faut noter que ces données ont été calculées hors fournitures d'approvisionnement. En intégrant la partie approvisionnement, le chiffre d'affaires moyen serait de 6,3 millions en Martinique et de 18,4 millions à la Réunion. Dans les autres DOM, le rôle joué par les structures collectives dans la fourniture d'intrants est plus restreint. La part de très petites structures est également importante : 35 % enregistrent moins de 500 000 € de chiffres d'affaires et seules 21 % des structures collectives ont des chiffres d'affaires supérieurs à 5 millions d'euros par an. L'hétérogénéité en termes de taille de structure est donc encore plus marquée qu'en végétal, mais cela s'explique d'une part par la diversité de produits traités : les structures spécialisées en ovin/caprin, lapin ou miel sont en règle générale de petite taille. Notons qu'en Guadeloupe, les structures spécialisées sur ces 3 productions ont choisi de fusionner en 2023. Par ailleurs les différences Interdom restent marquées, les plus grosses structures collectives en élevage se situent soit à la Martinique, soit à la Réunion.

**Figure 160 : OP et structures collectives des filières animales**

(Selon leur niveau de chiffre d'affaires hors aide et commercialisation d'intrants)

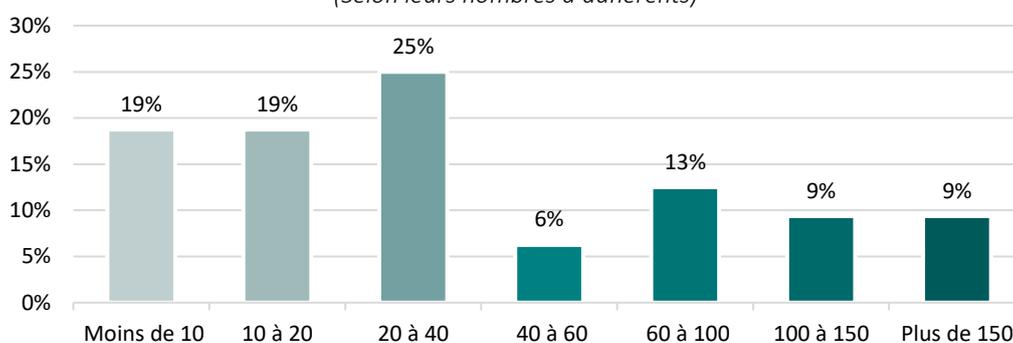


Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels

Au sein de la filière animale, près de 65% des structures comptent moins de 40 adhérents, et seules 18 % ont plus de 100 adhérents.

**Figure 161 : OP et structures collectives des filières animales**

(Selon leurs nombres d'adhérents)



Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels

La disparité en termes de volumes produits est également forte avec des productions d'en moyenne 1 500 à 1 700 tonnes en Guadeloupe, Guyane et à Mayotte, contre 3 600 tonnes en Martinique et plusieurs dizaines de milliers de tonnes à la Réunion. Il faut tout de même noter que les productions concernées sont variables : viande rouge, blanche, œufs, lait, miel etc. Le niveau de concentration des filières diffère d'un DOM à l'autre avec 9 structures aussi bien en Guadeloupe et à la Réunion malgré un niveau de production plus de 30 fois supérieur à la Réunion. La question de la taille critique des structures pour les filières animales se pose également.

L'organisation est très différents d'un DOM à l'autre avec par exemple :

- En Guadeloupe : Aucune OP, mais des coopératives qui sont toutes adhérentes à l'interprofession (IGUAVIE) et qui perçoivent le POSEI par son intermédiaire. Plusieurs coopératives coexistent pour une même filière (4 en bovin, 2 en porc, 2 en volaille de chair). Les coopératives des filières ovine/caprine, cunicole et apicole ont fusionné en 2023.
- En Martinique, l'interprofession (AMIV) regroupe 4 des 5 coopératives de l'île (dont 2 OP reconnues) mais a perdu le droit de gérer les POSEI pour ses adhérents. Les coopératives travaillent pour la plupart sur une seule production, à l'exception de MADIVIAL qui travaille sur 4 filières (bovin lait, porc, cunicole et volaille de chair).
- En Guyane, 7 structures collectives sont présentes, dont 6 agréées. Elles travaillent sur 4 filières : bovin viande, porc, œufs et apiculture. Trois d'entre elles sont regroupées au sein de l'interprofession INTERVIG.
- A Mayotte, 3 des structures collectives sont réunies au sein de l'association interprofessionnelle AIM. Les filières lait et volaille sont présentes au sein de l'AIM, mais ce n'est pas le cas des filières ruminants.
- A la Réunion, la filière animale est organisée au sein de deux interprofessions : l'ARIV, qui gère la filière volaille de chair, et l'ARIBEV qui regroupe les filières porcs, bovin lait, bovin viande, et lapin. Chacune des

filières au sein des interprofessions est structurée autour d'une unique coopérative, excepté pour la filière volaille de chair qui compte deux coopératives. Les filières œuf, ovin-caprin, et miel ne sont pas intégrées à l'interprofession.

Figure 162 : Indicateurs clés – Structuration de la filière animale dans les 5 DOM

Indicateurs	Guadeloupe	Guyane	Martinique	Réunion	Mayotte	DOM
<b>Interprofessions</b>						
Interprofessions reconnues	1	1	0	2	0	<b>4</b>
Structures interprofessionnelles non reconnues	0	0	1	0	1	<b>2</b>
<b>Caractéristiques - filière structurée (TOTAL)</b>						
Nombre de structures collectives*	9	6	5	9	4	<b>33</b>
Nb total d'adhérents aux structures	639	156	225	765	40	<b>1825</b>
Tonnage total en structures (t)	1 548	1 698	3 685	52 191	1 640	<b>60 762</b>
Chiffres d'affaires totaux des structures** (€)	8 550 000 €	5 904 650 €***	19 750 000 €	108 900 000 €	7 200 000 €	<b>150 304 650 €</b>
Ratio nombre d'adhérents par ETP technicien	207	40	26,7	28	13	40
Poids des structures au sein de la filière (volume)	44%	68%	84%	92%	30%	
<b>Caractéristiques - moyenne par structure</b>						
Nb adhérents par structure	71	26	45	85	10	<b>55,3</b>
Tonnage par structure (t)	172	283	737	5799	410	<b>1 841</b>
Chiffre d'affaires moyen par structure (€)	950 000 €	1 180 930 €	3 950 000 €	12 100 000 €	1 800 000 €	<b>4 554 690 €</b>
<b>Caractéristiques - moyenne par producteur adhérent</b>						
Tonnage moyen par producteur adhérent (t)	2,4	11	16,2	68	41	<b>33</b>
Chiffre d'affaires moyen par producteur adhérent (€)	13 380 €	37 850 €	87 778 €	142 353 €	180 000 €	<b>82 359 €</b>

*L'intégration des filières lait, œuf et miel a été arbitrée au cas par cas pour chaque DOM, et précisé dans les parties états des lieux*

*\* OP reconnues ou agréées ou structures collectives principalement axées sur la commercialisation*

*\*\* CA hors aide et hors fournitures d'approvisionnement*

*\*\*\* Hors Apiguy qui ne commercialise pas*

*Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels*

Le POSEI pour les filières animales se compose de trois principales mesures dont la plus importante en termes de montants versés est conditionnée à la structuration. En effet, les aides à la structuration des filières s'élevaient en 2021 à 47,5 millions d'euros sur un total de 62,4 millions. Comme en végétal, la répartition par DOM est en partie liée aux volumes produits par les filières structurées : 53% de l'enveloppe est orientée sur la Réunion qui a des volumes de production bien supérieurs à ceux des autres départements. La Martinique suit avec 20% des fonds.

Figure 163 : Montant versés, volumes aidés et nombre de bénéficiaires au titre des mesures « Productions animales » du POSEI 2021

Mesure	Total DOM	Guadeloupe	Guyane	Martinique	La Réunion	Mayotte
Primes animales dont :	13 459 849 €	4 182 748 €	2 749 788 €	2 183 091 €	4 344 223 €	0 €
ADMCA	10 672 518 €	3 681 004 €	2 212 914 €	1 797 559 €	2 981 041 €	0 €
PAB	2 402 190 €	437 736 €	449 472 €	298 256 €	1 216 726 €	0 €
PPR	385 141 €	64 008 €	87 402 €	87 275 €	146 456 €	0 €
Structuration des filières dont :	47 492 652 €	4 061 997 €	3 629 561 €	10 038 951 €	27 861 001 €	1 901 142 €
Filière bovine et bubaline viande	8 472 884 €	909 972 €	1 254 056 €	1 041 955 €	5 266 901 €	-
Filière lait	5 653 177 €	0 €	0 €	0 €	5 653 177 €	-
Filière ovine et caprine	688 678 €	40 514 €	162 874 €	70 503 €	414 787 €	-
Filière porcine	9 159 464 €	2 312 777 €	802 831 €	1 396 721 €	4 647 135 €	-
Filière avicole, volailles de chair	9 926 753 €	509 058 €	106 082 €	3 742 625 €	5 568 988 €	-
Filière avicole, œufs	399 450 €	0 €	399 450 €	0 €	0 €	-
Filière cunicole	173 230 €	35 027 €	0 €	18 798 €	119 405 €	-
Filière apicole	229 930 €	11 071 €	26 861 €	0 €	191 998 €	-
Inter-filières*	5 587 302 €	243 577 €	877 408 €	3 768 349 €	697 969 €	-
Projet DEFI (La Réunion)	5 300 641 €	0 €	0 €	0 €	5 300 641 €	-
Dispositif spécifique Mayotte	1 901 142 €	0 €	0 €	0 €	0 €	1 901 142 €
Aide à l'importation d'animaux vivants	1 439 868 €	233 282 €	169 393 €	125 087 €	663 294 €	248 812 €
<b>TOTAL POSEI</b>	<b>62 392 369 €</b>	<b>8 478 027 €</b>	<b>6 548 742 €</b>	<b>12 347 129 €</b>	<b>32 868 518 €</b>	<b>2 149 954 €</b>
	100%	14%	10%	20%	53%	3%

\* Les aides « Inter-filières » correspondent aux aides dont la filière de destination n'est pas nécessairement identifiée / unique.

Source : RAE POSEI France 2021

### 8.1.3. Synthèse

Quelle que soit la filière considérée, les contrastes inter-dom sont importants, mais l'on peut globalement conclure que les structures sont très / trop nombreuses au vu des volumes produits et des territoires qu'elles occupent. Elles sont également de relativement petite taille ce qui peut tendre à les fragiliser. La question de la forme juridique des structures a été prise en compte dans l'analyse, mais ne semble pas être un élément réellement impactant pour comprendre, ou constituer un levier, sur le niveau de structuration des filières. Les organisations collectives retiennent la forme juridique la plus adaptée à leur situation, mais aucun lien particulier n'est observé entre le choix de la forme juridique et la performance de la structure (en termes d'organisation, de chiffre d'affaires, de nombre d'adhérents etc.). Les éventuelles problématiques de gouvernance semblent davantage liées à l'entente entre les hommes, la transparence et l'interaction entre OP et sociétés de commercialisation, qu'à la structure juridique choisie.

L'ensemble des filières étudiées ont permis d'identifier plusieurs formes de structuration avec des filières plus ou moins concentrées, organisées ou non autour d'une interprofession, avec des niveaux d'implication de l'amont et de l'aval plus ou moins marqués. Le poids de l'historique dans chaque DOM impacte très largement la structuration actuelle et sa perception. Les filières animales à la Réunion, par exemple, se sont structurées depuis très longtemps (1975), à l'initiative de la filière porc, avec une forte impulsion donnée par l'interprofession. A l'inverse, la structuration mahoraise est bien plus récente. En Martinique, les déboires rencontrés par la coopérative de fruits et légumes SOCOPMA ont conduit à un éclatement de la filière et à une perte de confiance des producteurs, ce qui explique le foisonnement actuel de structures collectives en diversification végétale. En Guadeloupe, les plus petites structures de la filière animale (lapin, ovin/caprin et miel) se regroupent au sein d'une coopérative unique etc.

De même, les motivations des producteurs qui ont été à l'initiative des structures collectives sont variables, et l'on peut citer plusieurs aspects :

- La volonté / nécessité de développer le collectif (pour se positionner ou rester compétitif sur certains marchés, pour réduire les coûts de fonctionnement individuels, mettre en commun des unités de tri ou de stockage),
- La création d'une structure « dissidente » en raison des blocages qui existent dans une ou plusieurs structures de la filière,
- La mise en place de structures dans l'objectif de faire accéder les producteurs aux aides POSEI, notamment pour les structures qui se sont créés suite au conditionnement du POSEI à l'appartenance à une structure collective.

#### 8.1.4. Etudes de cas de quelques exemples de filières structurées

Il n'existe donc pas de modèle unique, néanmoins il semble opportun de s'arrêter sur deux exemples d'organisation qui semblent fonctionner, pour illustrer les apports de la structuration : la banane export aux Antilles et la filière élevage à la Réunion. Ces deux modèles d'organisation sont brièvement décrits ci-après. L'objectif n'est pas d'ériger ces filières en modèle à suivre pour les autres, cela aurait de toute façon peu de sens, compte tenu de leurs spécificités et leurs historiques. Néanmoins, comprendre leur fonctionnement peut permettre d'identifier quelques éléments clés, qu'il pourrait être intéressant de s'approprier et d'adapter pour la construction ou le renforcement des autres filières.

##### Les filières animales à la Réunion

Le fonctionnement de la filière animale Réunionnaise est décrit dans la partie « Etat des lieux de la structuration à la Réunion », mais il convient de s'arrêter sur quelques points forts de cette filière. La filière animale s'est structurée depuis de très nombreuses années, autour des deux interprofessions (ARIV et ARIBEV) qui ont un rôle central et moteur pour l'ensemble de la filière. Il s'agit aussi du modèle le plus « abouti » en termes de structuration dans les DOM, puisqu'il s'agit du seul exemple d'interprofession à bénéficier d'accords étendus. L'ARIV et l'ARIBEV intègrent l'ensemble des maillons de la filière, y compris l'aval et les importateurs. Par ailleurs, toutes les structures collectives adhérentes aux interprofessions fonctionnent sur un même modèle et on retrouve une seule OP ou structure collective par filière (lait, bovin viande, porc, lapin), excepté en volaille de chair (2 structures collectives) qui connaît d'ailleurs des dissensions. Les OP organisent fortement la production et interviennent à tous les niveaux (reproduction, suivi technique, planification). La gestion des volumes est assurée par des quotas ou droits à produire attribués aux producteurs, qui permettent de maîtriser les volumes et de planifier la production en fonction des besoins de l'aval. Cette planification permet d'aboutir à des prix stables et garantis pour les producteurs.

Le fonctionnement de l'interprofession repose sur plusieurs principes :

- L'intégration de tous les maillons de la filière (proviendier, producteur, transformateur, importateur, distributeur, etc.).
- Une présidence tournante, prévue dans les statuts, et répartie sur les différents collègues, qui permet d'impliquer tous les maillons de la chaîne dans les projets.
- La mise en place de projets communs qui permet de fédérer à la fois les différents maillons et les différentes filières autour d'objectifs communs.
- L'organisation de comités de gestion : Lait, porc, viande bovine, lapin, volaille, qui regroupent les différents acteurs environ 4 fois par an. Chaque filière dispose d'un budget propre.

L'organisation mise en place a conduit à des échanges constructifs au sein des comités, et a permis d'aboutir à un réel consensus entre les acteurs (y compris la distribution), notamment sur les notions de partage de la valeur ajoutée. Des efforts sont réalisés à tous les niveaux pour aboutir à une rémunération des producteurs au plus juste. Ce consensus est permis par l'important travail de l'interprofession sur le calcul de revenus de référence pour chaque filière. Le calcul de ce revenu permet d'une part de communiquer auprès des producteurs en leur proposant une taille critique pour une exploitation (qui reste néanmoins de taille familiale) et de négocier avec les acteurs de la distribution pour la fixation de prix cohérents avec le revenu de référence de l'exploitation.

Récemment, en situation de crise, les filières animales ont mis en place des mécanismes de modulation, qui ont permis d'encadrer la répercussion des hausses de prix à la production aux différents niveaux de la filière et jusqu'au consommateur, notamment en réduisant les marges à certains niveaux des filières, afin de ne pas accentuer les hausses de prix pour le consommateur final. Ce travail réalisé au sein de l'interprofession illustre la capacité des acteurs à s'entendre sur des sujets sensibles.

Par ailleurs, un travail important est également mené par les différents acteurs pour pouvoir se positionner sur le marché local, notamment en restauration collective. Les filières ont signé des conventions avec la restauration collective qui permettent d'augmenter la fréquence de présentations de viandes issues des filières interprofessionnelles (Convention Viande PEI). Ces conventions s'accompagnent d'un renforcement des relations entre les producteurs, le milieu scolaire et les chefs de cuisine. Par exemple, les élèves sont reçus chez les producteurs ce qui tend à les sensibiliser au métier d'éleveur. Les acteurs de la restauration collective ont souligné l'important travail mené par l'interprofession, qui a permis d'augmenter la part d'origine locale, notamment en volaille.

L'articulation du POSEI mis en place à la Réunion, avec les programmes DEFI est également un levier intéressant pour les filières animales réunionnaises. Les principales mesures pouvant être citées sont ;

- DEFI qualité responsable : Des cahiers des charges « Qualité Responsable » ont été définis pour chacune des filières animales. Le respect de ces cahiers des charges « nécessite des efforts importants de l'ensemble des maillons des filières, d'amont vers l'aval : alimentation des animaux adaptée et de qualité, charte sanitaire et cahier des charges de production, confort des animaux durant le transport, condition d'abattage et de transformation permettant la meilleure valorisation des produits. » De plus, ils intègrent depuis 2019 une dimension agroécologique, dont les thématiques ont été définies suite à un diagnostic réalisé par l'interprofession sur chacune des filières. Les structures collectives ou abattoirs membres des interprofessions peuvent donc bénéficier d'une aide dans le cadre de la Qualité Responsable à condition que la production soit locale (lait produit à la Réunion, animaux élevés et abattus à la Réunion) et que les produits soient de « Qualité supérieure » au sens de la notation afférente aux différents cahiers des charges mis en place par les filières. Cette aide vise à l'amélioration de l'offre produite sur le marché local.
- DEFI commercialisation : Cette aide vise à faire baisser les prix de certaines productions sur le marché local (GMS, boucheries traditionnelles, collectivités, restaurants). L'objectif est de donner accès à une large part de la population réunionnaise à certains produits locaux carnés ou laitiers tout en développant les débouchés des productions locales. Les bénéficiaires de cette aide (fixée à la tonne pour chaque filière) sont les structures de première commercialisation et qui sont membres de l'interprofession ou adhérents d'une structure membre.
- DEFI croissance maîtrisée de la production : Cette aide vise à soutenir l'installation de nouveaux éleveurs et encourager la montée en puissance et la productivité des exploitations. Les bénéficiaires sont les éleveurs des groupements membres de l'interprofession. L'aide correspond à une majoration du prix de reprise pour les éleveurs nouvellement engagés dans une production. Cette majoration est versée selon les filières sur une durée de 3 ans (volaille, lapin, porc) ou 5 ans (bovin lait et viande) avec des plafonnements définis pour chaque année et filière. Les opérateurs rencontrés confirment que cette aide encourage de façon notable la productivité des exploitations bénéficiaires.
- DEFI préservation des débouchés de la viande sur le marché local : Cette aide est mise en œuvre uniquement en cas de surproduction et sur décision du Comité de Gestion de la filière. L'aide permet la prise en charge de différents frais en cas de surproduction ayant des conséquences sur le marché local (conditionnement, congélation, stockage, livraison, commercialisation par exemple).

Dans le cadre de la gestion du POSEI, l'interprofession porte le préfinancement des aides POSEI pour ses membres. La solidité financière de l'interprofession, et son niveau de fonds propres lui permettent de négocier avec les banques, pour disposer de prêts relais.

Les acteurs locaux soulignent également que le modèle réunionnais a pu s'appuyer sur un partenaire important, à savoir le provendier, qui a su investir quand le besoin s'en faisait ressentir dans les différents outils de la filière (pas uniquement pour l'alimentation animale). D'une manière générale, on note une importante mutualisation de moyens au sein des filières animales : abattoir, atelier de découpe, et moyens logistiques communs aux filières bovine, ovine, caprine et porcine, unités de traitement de déchets portés en grande partie par la filière porc pour les autres filières. Jusque septembre 2023, les deux interprofessions ARIV et ARIBEV fonctionnaient avec des moyens communs.

Tous ces aspects ont conduit à renforcer les moyens financiers de l'interprofession/des structures collectives.

Il faut cependant nuancer le constat, puisque les tensions récentes entre les deux acteurs de volailles de chair ont conduit à la scission de l'ARIV (fin du fonctionnement commun avec l'ARIBEV), et la sortie de la filière cunicole qui a rejoint l'ARIBEV. Les tensions entre les deux coopératives ont également conduit à la création d'un nouveau couvoir sur l'île, alors qu'elle disposait déjà d'un outil.

## La filière banane export aux Antilles

L'organisation de la filière banane aux Antilles reposait historiquement sur plusieurs structures collectives, néanmoins au fil des crises rencontrées par la filière, certaines structures ont périclité et d'autres ont perçu la nécessité de se rassembler, afin de se renforcer, de mutualiser leurs coûts et leurs moyens, et d'éviter la concurrence entre elles. Ainsi, au cours des années 2 000, les filières se sont structurées autour de deux OP : BANAMART en Martinique et la SICA LPG en Guadeloupe. Ces deux structures sont, elles-mêmes adossées à l'UGPBAN (Union des groupements de producteurs de bananes de Guadeloupe et Martinique), créée à la même période (2003) et basée à Rungis, et qui s'occupe de la mise en marché de la banane en Europe, mais également des échanges avec les pouvoirs publics et du lobbying. Les 2 OP comptent un peu plus de 500 adhérents, 349 en Martinique et 168 en Guadeloupe. Elles représentent plus de 90% de la production de banane dans les Antilles et la filière a donc un niveau de structuration très élevé.

Entre 2008 et 2009, les producteurs ont fait l'acquisition du réseau de murisserie Fruidor, qui est détenu à 100% par les producteurs de banane de Guadeloupe et de Martinique et qui est géré depuis la métropole par l'équipe de l'UGPBAN. Par ailleurs, un contrat est négocié par la filière avec l'armateur CMA-CGM et une ligne maritime dédiée au transport de la banane est en place entre les Antilles et la métropole. Des accords sont pris avec le port de Dunkerque pour la réception des produits.

La filière est donc intégrée de bout en bout et les administrateurs des différentes structures sont tous des producteurs et sont à la fois à l'UGPBAN et au sein des OP.

Au niveau des assemblées, le nombre de voix de chaque producteur est corrélé à sa référence individuelle. Le nombre de voix par producteur étant compris entre 1 et 8 au maximum, dépendamment de leur tonnage.

Au niveau de la production, les OP proposent un accompagnement fort des producteurs avec une aide technique importante. En effet, une trentaine de techniciens et d'ingénieurs travaillent au sein des deux OP pour un total d'un peu plus de 500 producteurs. La filière dispose également de liens forts avec un institut technique, l'IT2 qui comprend aussi une section diversification. Les groupements gèrent des formations pour les producteurs et organisent de nombreuses visites en métropole pour que ces derniers puissent visiter les installations portuaires, les murisseries etc.

Les OP ont mis en place une stratégie d'approvisionnement commune via une centrale d'achat (engrais, cartons, vitropiants etc.). Les producteurs bénéficient d'un délai de paiement de 70 jours pour l'ensemble des intrants.

Pour les producteurs ne disposant pas des volumes suffisants pour mettre en place des conteneurs entiers, les OP s'occupent de la consolidation sur leur zone d'emportage.

Le groupement propose également un accompagnement administratif, puisqu'il s'occupe de la perception du POSEI, de toute la facturation et peut, au besoin, accompagner les producteurs sur les dossiers FEADER.

L'ensemble des producteurs de banane sont structurés et les obligations d'apports à l'OP sont de 100% en Martinique et de 80% en Guadeloupe. L'accès au POSEI, que la banane soit destinée à l'export ou au marché local, est entièrement conditionnée à l'appartenance à l'OP. Chaque année, les OP présentent aux banques, le bilan des aides perçues l'année précédente au titre du POSEI et elles obtiennent ainsi des préfinancements. Le POSEI est donc préfinancé et une avance d'environ 70% est versée aux producteurs tout au long de l'année (versements hebdomadaires en Martinique et mensuels en Guadeloupe).

Les paiements des bananes aux producteurs sont effectués chaque semaine tout au long de l'année. Dans la filière banane, les recettes sont consolidées, afin de fixer chaque semaine un prix de vente par niveau de qualité (Planteur ou Peyi). Tous les producteurs ayant livré au cours d'une même semaine recevront, donc le même prix de vente (selon le niveau de gamme), quelle que soit la destination réelle de leur marchandise.

Pendant la période estivale, la plus faible en termes de consommation, un prix plancher est fixé annuellement pour les planteurs produisant moins de 500 tonnes par an. Lorsque les prix du marché sont en deçà de ce prix plancher, ce sont les producteurs de taille plus importante (> 500 tonnes par an) qui cotisent pour garantir ces prix minimums aux producteurs de moins de 500 tonnes.

Les groupements (OP et UGPBAN) disposent de deux sources de revenus. D'une part, les cotisations qui sont fixes et basées sur le tonnage de référence, elles sont connues par les producteurs et prélevées au fil de l'eau sur les ventes. D'autre part, une marge est prise par les structures au niveau des produits transitant par la centrale d'achat (intrants, vitropiants, petit matériel etc.).

Ces structures vivent donc principalement des cotisations et les éventuels excédants en fin d'année sont reversés aux producteurs.

Si ces deux exemples de filières s'inscrivent dans des contextes bien spécifiques, quelques facteurs clés de succès se dessinent : le nombre limité de structures collectives, une forte cohésion et un acteur central fortement structurant, l'implication forte des OP dans la production (accompagnement à tous les niveaux) et le préfinancement du POSEI.

Néanmoins, on constate que la structuration des filières agricoles est d'une manière générale beaucoup plus forte pour les filières qui s'articulent autour d'un industriel ou de l'export. La présence « d'un goulot d'étranglement » pousse les producteurs à se regrouper. C'est le cas de la filière banane aux Antilles, puisque la plupart des producteurs ne pourraient pas se positionner sur les marchés exports, sans se regrouper. Le fonctionnement des filières canne à sucre est un peu différent, mais l'obligation de transformer la canne, avec des outils industriels nécessitant une taille critique (distilleries ou sucrerie) poussent également les planteurs à s'organiser. De la même façon, les abattoirs constituent les goulots d'étranglement pour les filières animales, ce qui favorise le regroupement et la planification de la production. Pour les filières végétales de diversification en revanche, la situation est plus complexe, puisqu'il n'y a aucun passage obligé, la commercialisation en vente directe est simple et accessible et il semble donc y avoir un moindre besoin pour les producteurs de se rassembler afin d'être capable de toucher leur marché. Cependant dans les cas des filières végétales qui s'organisent autour de l'export (Ex : melon aux Antilles ou ananas à la Réunion) ou de la transformation (Ex : goyave en Martinique), la structuration est importante, puisque nous retrouvons ce même « passage obligé » au niveau du transformateur ou de l'exportateur. Par ailleurs, certaines filières renaissent grâce à la structuration, c'est le cas de l'Ylang-Ylang à Mayotte ou du Cacao et de la Vanille en Martinique par exemple.

## 8.2 POURQUOI STRUCTURER ? QUELLES SONT LES LIMITES DE LA STRUCTURATION ACTUELLE ?

La question de savoir « pourquoi encourager la structuration » est centrale, et doit être traitée en amont de l'analyse des leviers pour améliorer la structuration des filières agricoles. Il est intéressant de constater que les réponses à cette question divergent de façon assez significative, selon l'interlocuteur interrogé et notamment selon sa position : pouvoir public, producteur, équipe dirigeante d'une coopérative ou OP, acteur de l'aval etc.

Répondre à la question « Pourquoi faut-il structurer ? » nécessite donc, d'une part de comprendre pour qui est mise en place la structuration et d'autre part, d'identifier les forces et les faiblesses des modèles de structuration actuelle pour les différentes parties prenantes.

Les apports potentiels de la structuration sont nombreux et peuvent concerner plusieurs types d'opérateurs dont notamment :

- Les producteurs,
- Les acteurs de l'aval (distributeurs, transformateurs, restauration collective etc.),
- Les consommateurs,
- Les pouvoirs publics.

Les principaux apports de la structuration des filières agricoles sont repris dans le tableau ci-dessous.

**Figure 164 : Apports potentiels de la structuration des filières agricoles dans les DOM**

Parties prenantes	Principaux apports de la structuration
<b>Producteurs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gain de temps grâce à la délégation de la commercialisation à une structure collective,</li> <li>▪ Accès à un certain nombre de dispositifs d'aide (POSEI notamment),</li> <li>▪ Accès à un accompagnement technique,</li> <li>▪ Stratégies d'approvisionnement groupé en matières premières,</li> <li>▪ Accès à de nouveaux marchés grâce à la massification de l'offre (restauration collective, GMS, Export, grossistes...),</li> <li>▪ Regroupement de l'offre et pouvoir de négociation face aux clients (dans un but de sécurisation et d'amélioration des revenus),</li> <li>▪ Visibilité par rapport aux pouvoirs publics (possibilité de porter la voix à travers les représentants d'une filière etc.).</li> </ul>
<b>Acteurs de l'aval</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Facilité d'approvisionnement via un ou quelques interlocuteurs clés (regroupement de l'offre)</li> <li>▪ Développement et sécurisation des approvisionnements locaux en termes de volumes, de régularité et de qualité,</li> <li>▪ Possibilité de répondre aux attentes des pouvoirs publics (EGALIM) et des clients quant aux approvisionnements locaux,</li> <li>▪ Possibilité de répondre aux attentes et aux normes en termes de traçabilité.</li> </ul>
<b>Consommateurs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Garantie de traçabilité et de sécurité alimentaire,</li> <li>▪ Accès à des produits « locaux » (produits au sein du DOM) dans les circuits types GMS.</li> </ul>
<b>Pouvoirs publics</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Garantie de traçabilité et de sécurité alimentaire (enjeu de santé public),</li> <li>▪ Atteinte des objectifs d'autonomie alimentaire de ses territoires,</li> <li>▪ Lutte contre l'économie informelle,</li> <li>▪ Meilleure connaissance des volumes produits.</li> </ul>

*Source : Agrex Consulting, d'après les entretiens professionnels*

Un certain nombre d'apports existent donc, cependant selon le type de structure en place, les réalités locales, ou la typologie d'opérateurs ces apports vont être plus ou moins perceptibles et concrets.

### 8.2.1 Coté « producteurs »

Les avantages de l'appartenance à une structure collective sont multiples pour les producteurs et les principaux sont :

- Le gain de temps que permet la délégation de la commercialisation à sa coopérative ou OP et qui permet donc de consacrer davantage de temps à la production.
- L'accès à différents dispositifs d'aide et notamment les aides POSEI (les structures collectives accompagnent en général leurs adhérents sur le montage de dossier FEADER etc.),

- L'accès à un accompagnement technique grâce à un suivi régulier d'un technicien ou la possibilité d'en solliciter un en cas de difficultés. A titre, d'exemple le nombre de producteurs par technicien est en Martinique de 42 en OP, contre environ 200 hors OP (animal et végétal confondus), en Guadeloupe de 78 en OP contre 375 hors OP et en Guyane de 23 en OP et plus de 800 hors OP. Le différentiel est moins marqué à la Réunion (34 en OP et environ 60 hors OP).
- L'accompagnement sur les approvisionnements en intrants avec différents niveaux possibles :
  - Des tarifs négociés par les groupements pour leurs adhérents (mais sans que l'achat soit réalisé par le groupement) et l'accès à des produits qui sont parfois inaccessibles sans l'intermédiaire d'un groupement.
  - Des achats groupés au niveau des groupements et reventes aux adhérents avec des possibilités de préfinancement.
  - Des achats groupés au niveau des groupements et des plans d'approvisionnement réalisés par le groupement pour les adhérents : les structures collectives prévoient et anticipent pour le producteur les besoins en intrants et le livrent à intervalle régulier. Par exemple : au vu de la production planifiée d'un élevage de volaille, la coopérative prévoit pour le producteur le nombre de poussins, l'alimentation, les produits pharmaceutiques nécessaires et les livrent automatiquement.
- La possibilité d'accéder à des marchés spécifiques grâce à l'effet « volume » (restauration collective, GMS, Export...), tout en conservant un poids suffisant pour maintenir un certain équilibre dans le rapport de force face aux gros opérateurs de l'aval et notamment la GMS, afin de sécuriser pour les producteurs des niveaux de prix favorables. Notons que dans certains DOM où les volumes sont faibles, le rapport de force est plutôt à l'avantage du producteur. La rareté du produit limite le niveau de pression des GMS sur le prix.
- Le gain de visibilité par rapport aux pouvoirs publics avec la possibilité de porter la voix d'une filière à travers ses représentants et notamment les interprofessions.

D'autres avantages peuvent également être mentionnés, mais ont moins été mis en avant par l'ensemble des professionnels rencontrés. Par exemple, la mise en commun de matériel semble assez peu pratiquée par les structures collectives dans les DOM. En théorie, c'est également le cas de la garantie d'écoulement des produits : les producteurs limitent les pertes puisqu'ils ont la certitude que leurs productions seront prises en charge par la structure collective. En pratique, un certain nombre de producteurs ont déclaré que les OP n'acceptaient pas l'ensemble de leur production, cette garantie semble donc à relativiser pour certaines OP / filières.

Les avantages apportés par les structures collectives pour les producteurs sont donc importants, néanmoins ils présentent certaines limites, soit parce que les producteurs ne perçoivent pas ces avantages (que ce soit justifié ou non), soit parce que certaines structures collectives ne remplissent pas tous leurs rôles et ne permettent pas à leurs adhérents de bénéficier de l'ensemble de ces avantages.

Les freins à la structuration du côté des producteurs sont donc de plusieurs ordres.

Le principal frein est qu'un certain nombre de producteurs ne trouvent pas d'intérêt, économique ou commercial, à rejoindre une structure.

Les productions locales dans les DOM restent globalement limitées par rapport à la consommation totale (bien que cela varie selon les DOM et les filières), ce qui fait que les producteurs n'ont pas particulièrement de difficultés à écouler leur production. D'autant, que les prix en vente directe, bien que fluctuants, sont généralement plutôt attrayants pour eux. Ainsi, les producteurs ne ressentent pas le besoin d'être accompagnés sur la commercialisation qui demeure le premier apport d'une structure collective. Par ailleurs, une partie des ventes en direct n'est pas nécessairement déclarée et échappe donc à l'impôt etc.

L'apport économique des structures collectives est ensuite mentionné, mais plusieurs limites existent :

- Les prix pratiqués par les OP semblent souvent inférieurs aux prix qu'il est possible d'obtenir en vente directe (marché forain, commercialisation sur l'exploitation, vente en directe aux bouchers etc.), même en prenant en compte les aides POSEI.
- L'adhésion à une OP a un coût, puisque les structures prélèvent des cotisations sur la production vendue, ce qui n'est pas toujours favorablement perçu par les producteurs. Il est vrai que les cotisations sont parfois importantes, néanmoins elles viennent en contrepartie d'un service rendu, à savoir à minima la commercialisation du produit et éventuellement d'autres services, tels que la mise à disposition de techniciens,

l'accompagnement administratif, des structures de stockage/conditionnement etc. Un certain nombre de producteurs ont une vision purement axée sur l'aspect « trésorerie » et ne prennent pas en compte le temps/le coût de la commercialisation en direct par exemple. C'est notamment le cas de petits producteurs, qui n'emploient pas de main d'œuvre, et pour qui le temps n'a pas de coût. Ces derniers comparent les prix d'achat en vente directe avec ceux du groupement.

- Les délais de paiement sont également fréquemment mentionnés par les producteurs. En effet, en vente directe le paiement est immédiat, alors que le paiement des structures collectives est différé, même dans le cas de paiements à 30 jours respectés, le délai reste important comparé à un paiement immédiat, pour des exploitations à la trésorerie fragile. Par ailleurs, les délais de paiement du POSEI sont d'autant plus longs (6 mois ou un an), ce qui décourage un certain nombre de producteurs. Certaines filières ont mis en place un système de préfinancement, mais cela reste une pratique plutôt minoritaire dans les DOM.

Enfin, l'attrait économique de la structuration est encore plus réduit, dans le cas où les producteurs réalisent tout ou partie de leurs ventes de façon non déclarée.

La comparaison entre d'une part « Prix de vente à l'OP + POSEI – Cotisation » et d'autre part le prix en vente directe n'est donc pas nécessairement à la faveur des OP. Certes, il faut prendre en compte les autres services apportés par l'OP (commercialisation, accompagnements techniques etc.). Cependant, selon les besoins et attentes des producteurs et leurs pratiques en termes de commercialisation, l'intérêt économique à rejoindre une OP n'est pas perceptible, voire réel, pour certains. Ceci est particulièrement vrai pour les producteurs de petite taille qui ont des volumes restreints et en général assez diversifiés, qu'il n'est pas difficile d'écouler en vente directe. C'est également le cas, pour les producteurs de très grande taille et/ou jouissant déjà d'une bonne organisation interne et pour lesquels l'apport technique ou commercial de la structure collective est nul (le POSEI étant le seul attrait éventuel dans ce cas, à condition qu'il couvre les cotisations). A cela, s'ajoute la question de la vente non déclarée, très présente dans les DOM, bien qu'elle ne puisse en aucun cas être généralisée à l'ensemble des producteurs non structurés.

En revanche, pour une partie des producteurs, notamment lorsque leurs volumes commencent à être plus conséquents, l'intérêt des coopératives devient clair, puisque le besoin de délégation de la commercialisation est réel.

Ensuite, il existe un frein d'ordre culturel, puisque la vente directe est traditionnellement bien implantée dans les DOM et que la gestion individualiste de l'exploitation prime. De même, la volonté de conserver son indépendance et la maîtrise de ses circuits de distribution est forte et l'adhésion à une structure collective est vue par beaucoup comme une perte d'autonomie.

D'autre part, il existe une certaine méfiance, voire antipathie, vis-à-vis des OP et structures collectives qui vient en partie d'une méconnaissance des apports de ces structures, mais également des mauvaises expériences passées ou récentes qui ont pu entacher la réputation des groupements.

En effet, à Mayotte ou en Guyane, la structuration encore récente et la forte prévalence de la vente directe limitent l'intérêt que les producteurs portent aux structures collectives, qui sont peu connues et dont l'utilité n'est pas nécessairement perçue. Aux Antilles, en revanche, les freins tiennent davantage aux difficultés rencontrées par le passé avec des groupements qui ont fait faillite en laissant des producteurs dans des situations financièrement précaires, des retards de paiement qui ont pu être rencontrés dans certaines structures, des mésententes et des clivages forts entre ou au sein des structures avec l'impression, parfois justifiée, que les groupements sont des « clubs fermés ».

D'autre part, l'accompagnement des différentes OP et coopératives sur les questions techniques, administratives, des planifications ou de mutualisation des approvisionnements est très variable d'une structure à l'autre et est parfois perçue comme trop faible par les producteurs. Par exemple, la fourniture ou la négociation des conditions d'approvisionnement avantageuses est bien plus perceptible dans les filières animales que dans les filières végétales. Le préfinancement ne concerne lui aussi que quelques structures et le nombre et la compétence des techniciens est également disparate.

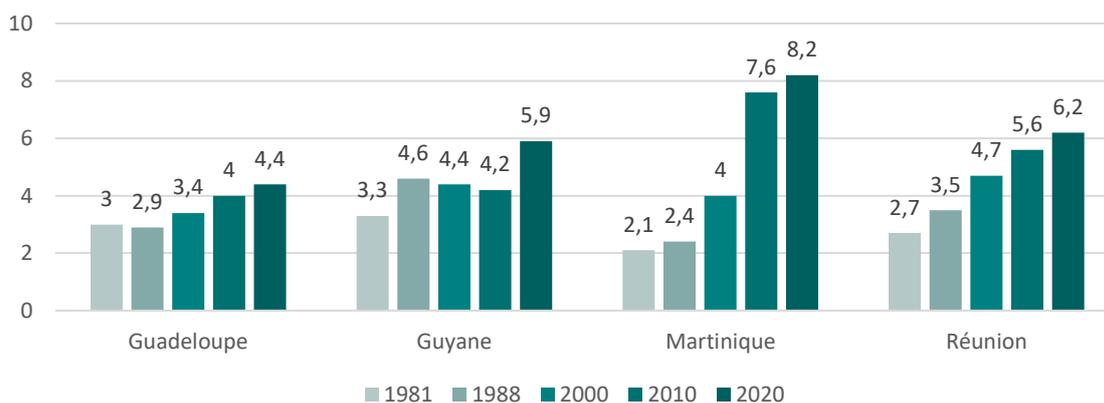
De plus, il faut noter qu'un certain nombre de structures refusent les nouveaux entrants, notamment s'il s'agit d'exploitations avec des volumes de production limités. Les raisons sont variées, parfois objectives :

- Le coût en temps et en accompagnement technique de la prise en charge de nouveaux adhérents apportant de faibles volumes,
- Le risque de ne pas avoir les débouchés suffisants pour de nouveaux volumes,
- L'éloignement géographique de certains adhérents etc.

En revanche, les raisons évoquées sont parfois plus subjectives, avec la prise en compte des liens personnels, des éventuelles mésententes, voire la réalisation « d'enquêtes de moralité » comme préalable à l'adhésion. Dans les petites structures, il semble que la décision soit parfois déléguée à un petit noyau de producteurs de l'espèce concernée. Les nouveaux adhérents sont parfois vus comme des concurrents potentiels, pouvant apporter des risques et des difficultés de commercialisation.

Par ailleurs, il est nécessaire d'accompagner la hausse de la taille des exploitations, un phénomène engagé depuis des dizaines d'années dans les DOM et qui est amené à se poursuivre.

Figure 165 : Evolution de la taille moyenne des exploitations



Sources : Agrex Consulting d'après le RA 2020

Les problématiques de transmission tendent à favoriser la hausse des tailles d'exploitations, et malgré les actions engagées pour favoriser le renouvellement des générations, cette tendance devrait se poursuivre. L'augmentation de la taille moyenne des exploitations permet également à un certain nombre d'agriculteurs de dépasser les seuils de viabilité économique, voire de s'installer à temps plein. Il faut noter que la limite est parfois floue dans le DOM sur la notion d'agriculteur professionnel. La structuration a un rôle important à jouer à ce niveau, d'autant plus dans un contexte où les difficultés de recrutement sont fortes. En effet, certains producteurs ont indiqué être limités dans leur développement par la problématique de main d'œuvre et ont fait le choix d'adhérer à une OP pour se libérer du temps de commercialisation, se consacrer davantage à la production, et éviter ainsi d'avoir à recruter de la main d'œuvre salariée. C'est également le cas, quand la main d'œuvre familiale se raréfie.

Par ailleurs, les nouveaux installés, plus jeunes, recherchent un équilibre personnel/professionnel différent, avec moins d'astreintes et des revenus plus stables. Rejoindre les filières structurées, peut répondre à ce besoin, à condition que celles-ci soient attrayantes (ouverture, dynamisme, transparence, accompagnement). A la Réunion, par exemple, les jeunes ont davantage tendance à se structurer que les exploitants plus âgés. Aux Antilles, par contre, les jeunes fuient parfois les structures en place dans lesquelles, ils ne se reconnaissent pas et se tournent vers des structures n'appartenant pas aux filières « structurées » au sens du POSEI. Ils ont néanmoins besoin de se regrouper, et certains se tournent vers des associations orientées vers l'échange de pratiques, l'accompagnement technique, l'agroécologie ou l'agroforesterie.

Enfin, le poids des structures collectives sur les nouveaux marchés sera évoqué dans la partie suivante concernant les attentes des marchés de l'aval.

### 8.2.2 Côté des acteurs de l'aval

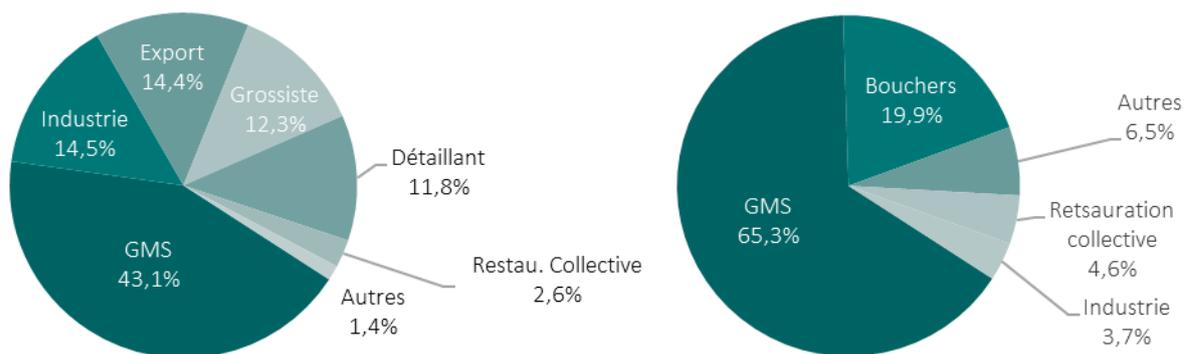
La structuration a pour objectif de favoriser le regroupement de l'offre, afin de répondre aux attentes des acteurs de l'aval nécessitant de gros volumes notamment les GMS, les industries agroalimentaires et la restauration collective.

L'analyse des débouchés des produits issus des filières structurées dans chaque DOM a révélé que :

- Les GMS sont les premiers circuits de commercialisation des structures collectives avec en moyenne 43% des volumes des produits végétaux et 65% des volumes des produits animaux, tous DOM confondus, qui leur sont dédiés. Selon les DOM, le poids de la GMS varie de 30 à 60 % en végétal et de 50 à 80 % en animal. A noter qu'une partie des volumes qui transitent par des grossistes sont également destinés aux GMS.

- Le poids de l'industrie de transformation est de 14,5% en végétal, mais ce chiffre est très largement porté par la Réunion (avec la présence d'un acteur de poids) et la Martinique (transformation de goyave) et ne concerne pas l'ensemble des DOM.
- Les volumes sont finalement très peu orientés vers la restauration collective, avec seulement 2,6% en végétal et 4,6% en animal. C'est à la Réunion que la part des volumes orientés vers la restauration collective est la plus importante, mais elle reste néanmoins limitée : 3% en végétal et 5% en animal (hors lait).
- L'export représente 14 % des débouchés des volumes structurés en fruits et légumes, il est porté par 2 OP aux Antilles qui exportent du melon et 6 OP à la Réunion qui exportent notamment de l'ananas et du litchi.

**Figure 166 : Circuits de distribution des volumes traités par les coopératives  
Secteur végétal (à gauche) et animal (à droite)**



*Données hors lait pour la Réunion*

*Autres = CHR, magasin géré en direct par le groupement etc.*

*Sources : Agrex Consulting d'après les entretiens professionnels*

Des représentants de ces différents circuits ont été rencontrés dans le cadre de l'étude, afin d'identifier leurs problématiques et leurs attentes par rapport à la structuration des filières agricoles.

### **Le marché de la GMS**

Globalement, l'ensemble des acteurs de la GMS s'accordent à dire que le niveau de structuration est insuffisant, la seule exception concerne la filière animale à la Réunion. C'est également le cas de la filière œufs en Martinique, qui fonctionne parfaitement avec la GMS et permet un approvisionnement quasi-exclusivement local, mais qui est une filière qui ne s'organise pas autour de structures collectives.

Les problématiques évoquées par les acteurs de la GMS tournent autour du manque de volumes de production, des approvisionnements trop irréguliers avec un manque de planification et d'anticipation et une qualité parfois fluctuante. La demande de produits locaux est réelle de la part des GMS et des consommateurs. Sur la plupart des territoires, les distributeurs sont donc en recherche de collaboration avec les acteurs locaux. Ils mentionnent néanmoins que le prix reste un facteur important pour les consommateurs et mettent en lumière le fait qu'une large partie des consommateurs se déclarent favorables au local sur le principe, mais que cela ne se traduit pas forcément dans les actes d'achat qui demeurent largement conditionnés au budget du ménage. Aux Antilles, le local a donc un bon potentiel de développement, mais les prix doivent rester « raisonnables » pour les populations locales. En Guyane, à ce stade, les volumes structurés sont si faibles que les GMS manquent cruellement de volumes locaux et que le prix n'est pas l'élément décisif. A Mayotte, les produits importés semblent encore bien souvent jouir d'une meilleure image que les produits locaux. Le développement du local n'est donc pas évident et il est important que les prix soient compétitifs.

Les acteurs de l'aval déplorent le fait que les structures collectives soient aussi nombreuses sur les territoires, ce qui tend à les rendre moins performantes. En effet, cela renforce le manque de planification, puisque les différentes coopératives n'échangent pas entre elles et ont bien souvent (en végétal) des portefeuilles de produits semblables. Cette absence de coordination favorise une certaine posture opportuniste, qui fait que les structures collectives tentent parfois de se positionner sur un produit manquant ou bien valorisé à un instant donné. Plusieurs structures ayant la même démarche au même moment, un surplus de production est alors engendré, suivi en général, d'un effondrement des prix (prix payés par les OP et par les GMS). Les structures se font donc concurrence entre elles, ce qui les fragilise et limite l'avantage concurrentiel qu'elles pouvaient espérer d'un regroupement. De même, cette posture opportuniste

n'encourage pas les producteurs à se spécialiser durablement sur un ou plusieurs produits, ce qui leur permettrait une meilleure maîtrise technique, et des retombées sur la qualité des produits (notamment une qualité stable). Par ailleurs, la multiplicité des structures conduit à des entreprises de tailles relativement modestes et limite leur capacité à proposer des volumes conséquents. Cet aspect limite également leurs moyens en termes de promotion et communication par exemple.

De même, certains acteurs de la GMS pointent la difficulté que peuvent avoir les OP pour répondre aux besoins de contractualisation, et notamment le problème de fiabilité des contrats : certains contrats ne sont pas honorés, par manque de corrélation entre les volumes contractualisés et les moyens mis en œuvre pour les assurer.

De plus, les acteurs de la GMS évoquent aussi le manque de coordination sur des filières qui sont loin de l'autosuffisance. Cet aspect est notamment mentionné pour la filière végétale de la Réunion pour laquelle les besoins sur certains produits (pomme de terre, carotte, ail, oignon) sont très clairement identifiés, et pour lesquels le développement doit passer par une organisation/stratégie de développement partagée par l'interprofession et les différentes OP.

La vision des professionnels de la GMS est que les structures n'ont pas la volonté de se regrouper et que les questions de mésentente entre les hommes prévalent sur la mise en place de filières fortes et bien organisées.

Néanmoins, l'exemple de la filière animale à la Réunion est fréquemment cité, car la collaboration entre les acteurs de la distribution, l'interprofession et les OP est importante et bénéfique. D'une part, les volumes de production sont conséquents et fortement structurés et d'autre part un consensus sur les prix a été trouvé. Les GMS indiquent accepter de pratiquer des marges inférieures sur les produits locaux par rapport aux produits importés, ce qui tend à favoriser la production locale. Ceci résulte d'un important travail de l'interprofession.

### ***L'industrie agroalimentaire (IAA)***

Globalement, le constat est le même que pour la GMS : le marché existe dans la plupart des DOM, mais les approvisionnements sont insuffisants en volumes et en régularité. Par ailleurs, les structures collectives adoptent parfois des positions opportunistes avec une volonté de vendre en priorité sur le marché du frais et de l'export et la transformation constitue une solution de dégagement. Ce constat est principalement lié au fait que les prix de vente en IAA sont inférieurs à ceux obtenus sur les autres débouchés, souvent de façon significative. Dans la majorité des cas, les OP ne sont pas spécialisées sur la transformation. L'OP SCAVJT en Martinique constitue un contre-exemple, puisque la transformation constitue son principal débouché, l'OP étant très spécialisée sur la Goyave et la Prune de Cythère. Néanmoins deux spécificités sont à noter :

- La création même de cette structure collective est historiquement liée au besoin d'un important acteur des IAA en Martinique à la fin des années 1980 qui reste encore aujourd'hui le principal client de l'OP.
- La Goyave et la Prune de Cythère sont des produits qui ne se consomment pas ou très peu en frais, il n'y a donc pas de concurrence de prix frais / transformé.

Le besoin des IAA est réel avec aux Antilles par exemple, des IAA, qui se diversifient en se lançant elles même sur la production agricole afin de sécuriser un minimum d'approvisionnement. A la Réunion, on peut citer l'OP Fruits et légumes de Bourbon, qui a été créée en 2013 à l'initiative de Royal Bourbon Industrie, principal transformateur de l'île. La transformation constitue ainsi le principal débouché de l'OP qui conserve des liens fort avec RBI.

L'alimentation des IAA en produits locaux est essentielle pour l'atteinte des objectifs d'autonomie alimentaire, néanmoins les niveaux de prix pratiqués par les acteurs de la transformation constituent un frein important, rendant ce débouché peu attractif, même pour les acteurs structurés. Il est clair qu'un développement général de la production et de la structuration est un préalable nécessaire au développement des approvisionnements locaux dans les DOM. Le renforcement de la présence et de la collaboration des IAA au sein des interprofessions ne peut être que bénéfique.

Un exemple intéressant mis en avant en Guadeloupe est celui de la filière œufs, qui est globalement autosuffisante, mais dont la grande majorité des volumes ne transitent pas par les filières structurées. Pour les œufs frais, il ne semble pas y avoir de besoins de structuration, puisque le marché est déjà bien servi, néanmoins plusieurs acteurs mentionnent qu'un niveau de structuration plus important serait intéressant pour la mise en place d'une casserie qui permettrait de récupérer les écarts de tris pour développer le segment des ovoproduits, qui est lui complètement occupé par les produits d'importations.

## *La restauration collective*

La restauration collective est finalement un marché assez peu investi par les structures collectives. L'argument avancé par la quasi-totalité des groupements rencontrés (particulièrement aux Antilles, à Mayotte et en Guyane) est la question des délais de paiement qui sont extrêmement longs, pouvant aller jusqu'à plusieurs années. Ce phénomène est réel et constitue un frein important, et certaines OP ont eu des difficultés de trésorerie en raison des retards de paiement de la restauration collective. Une amélioration des conditions de paiement est essentielle pour envisager tout développement des approvisionnements locaux. Néanmoins, il faut noter que la question des délais de paiement mise à part, la plupart des structures ne semblent pas en mesure de répondre aux attentes de la restauration collective. Comme pour les autres marchés, la question des volumes, de la régularité, du prix, voire de la qualité est mise en avant par les professionnels de la restauration collective. De même, ces derniers mentionnent le fait qu'une grande partie des structures ne sont pas en mesure de répondre à leurs appels d'offres :

- Parce qu'elles n'ont pas le personnel ou la compétence administrative pour le faire,
- Parce qu'elles n'ont pas la diversité de produits nécessaire pour se positionner. Par exemple, certains appels d'offre comportent plusieurs dizaines de références différentes, la gamme de l'OP doit donc être suffisamment étendue pour se positionner. Néanmoins, les organismes de restauration collective indiquent parfois pouvoir s'adapter et réduire la taille des lots (à la Réunion par exemple).
- La planification et les volumes sont insuffisants pour honorer les termes d'un appel d'offre.

Une nouvelle fois, la filière animale de la Réunion semble la plus avancée sur la collaboration avec la restauration collective, puisqu'un important travail a été réalisé au niveau de l'interprofession. Cependant, pour les filières végétales réunionnaises les freins restent importants. Les OP et coopératives ont souligné leurs difficultés à travailler avec la restauration collective, pour plusieurs raisons :

- Les prix trop bas sur ce marché,
- Les difficultés logistiques avec un nombre de points de livraison trop important,
- Les attentes de la restauration collective qui sont davantage centrées vers des produits transformés,
- Les délais de paiement.

### *8.2.3 Coté consommateurs et pouvoir publics*

Les apports potentiels de la structuration pour les consommateurs ou les pouvoirs publics se recoupent assez largement avec notamment les questions de sécurité alimentaire et d'autonomie alimentaire / d'accès à des produits locaux. Par ailleurs, pour les pouvoirs publics, seuls les volumes qui transitent par les structures collectives sont connus avec précision, et cet aspect est indispensable pour mesurer précisément l'autonomie alimentaire du territoire. Il est clair que le regroupement de l'offre via des structures collectives facilite grandement la collecte des données et la connaissance des marchés.

En termes d'autonomie alimentaire, la structuration permet à des acteurs de l'aval à la recherche de volumes importants (GMS, transformateurs, restauration hors domicile) de s'approvisionner, au moins en partie, de façon locale. Sans accès aux volumes « structurés », les parts d'approvisionnement locales de ces acteurs seraient encore plus faibles.

Néanmoins, il ne faut pas négliger le poids que représente la filière non structurée dans la production locale, quelle que soit la filière et le DOM. En effet, la vente directe et le circuit court sont très ancrés traditionnellement dans l'ensemble des DOM et la vente, notamment sur les marchés ou sur les exploitations est courante et participe pleinement à l'autonomie alimentaire du territoire. La préférence du circuit court à des circuits organisés plus longs n'est pas problématique en soit, d'autant que les prix en circuit court sont souvent attractifs pour les producteurs et que cela semble répondre à la demande d'une frange de population (évolution des attentes sociétales). Néanmoins, les deux enjeux posés par le poids important de l'informel sont :

- L'enjeu sanitaire et traçabilité avec des productions ne répondant pas nécessairement aux normes, aussi bien en végétal (LMR - Limite maximale de résidus dépassée, problématique chlordécone aux Antilles etc.) et en animal (abattage clandestin etc.).
- L'enjeu « fiscal » avec des ventes non déclarées (bord de route etc.), issues de vols de production ou avec des produits vendus sous l'étiquette locale, alors qu'il s'agit en réalité de produits importés.

La sécurisation, a minima d'un point de vue sanitaire, passera donc soit par la structuration aux sens du POSEI (OP etc.) soit par un renforcement des contrôles menés par les pouvoirs publics et de la sensibilisation, afin de lutter contre la vente illégale en bord de route.

Il ne faut cependant pas généraliser et assimiler systématiquement la production non structurée à une production non déclarée et présentant des problématiques sanitaires. Si les ventes non déclarées sont une réalité et ont un impact certain sur les filières des DOM, il existe également toute une tranche de producteurs non structurés qui adoptent des pratiques culturelles vertueuses et qui sont en règle vis-à-vis de leurs obligations fiscales et sociales. Ces producteurs choisissent de rester indépendants pour diverses raisons : goût de l'indépendance, intérêt économique (niveau de prix et rapidité de paiement), mauvaise expérience ou méconnaissance des OP, circuits de distribution déjà en place etc. Néanmoins, les contrôles mis en place par les OP assurent une garantie supplémentaire sur ces aspects. Ce point a largement été évoqué par les différents producteurs interrogés, qu'ils soient indépendants ou en OP : tous s'accordent à dire qu'en OP les producteurs sont davantage contrôlés (à la fois sur les aspects sanitaires et fiscal/social). La peur des contrôles fait d'ailleurs partie des freins des producteurs à rejoindre les OP.

La structuration, comme la vente directe, permettent donc de satisfaire la demande des consommateurs, mais les garanties en termes de traçabilité qui sont offertes par les circuits structurés sont plus importantes. Renforcer l'accès aux produits locaux et la sécurité alimentaire peut donc passer par plusieurs leviers :

- Renforcer la structuration en général,
- Informer les consommateurs sur les pratiques et les points de vigilance, notamment dans le cadre d'achat en bord de route,
- Renforcer les contrôles et la lutte contre la vente en bord de route,
- Sécuriser producteurs et consommateurs sur les marchés par exemple avec des contrôles et garanties sur le respect des normes sanitaires et la provenance des produits.

**En conclusion**, la structuration présente donc un certain nombre d'avantages dont les plus fréquemment cités par les acteurs interrogés sont le gain de temps, la sécurité alimentaire, l'accès à un conseil technique et l'accès au POSEI. Néanmoins, en l'état actuel, les schémas de structuration ne sont pas attractifs / accessibles à tous. D'une part, parce qu'une partie des agriculteurs ne souhaite pas se structurer, généralement car ils ne perçoivent pas d'intérêt financier immédiat à le faire. D'autre part, parce qu'une partie des groupements refusent les nouveaux entrants, notamment les plus petits qui représentent un coût d'accompagnement élevé pour des retours en termes de volumes faibles. Le processus de structuration se fera donc nécessairement dans le temps et ne pourra être précipité. De même, il interviendra différemment selon les OP et les filières. Néanmoins, certains leviers semblent envisageables pour renforcer et accélérer cette structuration.

## 8.3 COMMENT STRUCTURER ?

Le constat met en lumière plusieurs situations. D'une part, la structuration présente un certain nombre d'avantages pour les producteurs, distributeurs et consommateurs. Le modèle actuel permet en partie d'en bénéficier, mais présente également des limites, et sur certains territoires / filières, les structures collectives restent fragiles et/ou peu organisées (interprofessions ou groupements). Par ailleurs, la « structuration » telle qu'elle fonctionne actuellement n'est pas attrayante pour une large partie des producteurs, notamment les producteurs de petites tailles, qui restent les plus nombreux dans les DOM. Deux axes de travail semblent donc nécessaires et complémentaires pour faire évoluer les filières :

- Poursuivre les efforts de structuration déjà amorcés en rationalisant certains aspects,
- Encourager la professionnalisation des exploitations non structurées, pour qu'elles puissent à minima présenter les garanties en termes de sécurité alimentaire et traçabilité suffisantes et éventuellement, à terme, envisager de rejoindre une filière structurée.

### 8.3.1 Poursuivre l'effort de structuration mais rationaliser...

#### **Renforcer le rôle des interprofessions**

Les interprofessions ont un rôle important à jouer pour structurer les filières. La filière la plus aboutie, la filière animale à la Réunion, dispose également des interprofessions les plus fortes, actives sur de nombreux sujets et qui semblent avoir une influence réelle sur les différents maillons des filières ainsi que sur les pouvoirs publics.

Pour les autres filières / DOM, les interprofessions (reconnues ou non) semblent avoir une influence moindre. En effet, de nombreux acteurs interrogés (OP, coopératives, producteurs etc.) estiment que le rôle joué par les interprofessions reste très limité. Il est important que ces interprofessions se renforcent, plusieurs pistes peuvent être à explorer :

- Veiller à une meilleure inclusivité et une représentativité plus forte des interprofessions. Dans certains DOM, des maillons importants des filières ne sont pas présents au sein des interprofessions (abattoir, provendier, une ou plusieurs OP ou coopératives, maillon transformation etc.). Sur des territoires restreints, les filières ont besoin de cohésion pour se développer et se structurer, l'absence de certains maillons (fréquemment en raison de problèmes d'ententes) est à déplorer. Une meilleure cohésion permettrait par exemple d'accentuer les efforts de communication, et permettrait aux filières de parler d'une même voix. Le système de présidence annuelle et tournante mise en place dans certaines structures interprofessionnelles permet à tous les collègues d'être acteurs de l'interprofession et semble bénéfique.
- Accroître le rôle de lien entre l'amont et l'aval que peuvent avoir les interprofessions. Dans certains cas, le travail des interprofessions semble très centré autour des OP et des problématiques de production. Développer leur rôle de lien avec l'aval des filières paraît important. A l'instar de ce qui se fait à la Réunion, les interprofessions pourraient jouer un rôle dans la planification/prévision de la production, et son adéquation avec les attentes des marchés (GMS, IAA, restauration collective etc.). Sans intervenir dans la négociation des prix qui doit rester aux mains des OP et de leurs clients, les interprofessions peuvent être un lieu d'échange sur les aspects de coûts de production, et de répartition des marges au niveau des différents acteurs. La connaissance du marché tant en termes de volume, que sur ses aspects économiques, doivent faire partie du rôle des interprofessions. De nombreuses OP/structures collectives ont indiqué manquer de repères sur les marchés (volume réellement produit sur le territoire, coûts de production, revenu de référence des agriculteurs/éleveurs, besoins des différents marchés), et les attentes sont fortes sur ces aspects. Compte tenu de la multitude d'acteurs, ce travail peut difficilement être envisagé à l'échelle des OP et doit être pris en charge par les structures interprofessionnelles.
- Revoir les modes de fonctionnement internes pour limiter les tensions entre acteurs. Par exemple, le fonctionnement de l'interprofession réunionnaise en comité de gestion par filière (bovin viande, lait, porc, lapin) est très apprécié, et permet de s'intéresser plus finement aux problématiques de chaque filière, sans faire intervenir les autres acteurs qui sont moins concernés.

Un pouvoir plus grand des interprofessions permettrait également de se saisir davantage des dispositifs d'aides tel que le POSEI et, à l'instar de ce qui a été fait à la Réunion avec le programme DEFI, d'orienter ces dispositifs vers une stratégie commune et des projets inter filières. La mise en place de projets et de réflexions communes permet de fédérer les différents acteurs, et d'encourager la mutualisation de moyens, notamment quand des investissements lourds sont nécessaires.

## Encourager le regroupement des structures, notion de taille critique

Un certain nombre de structures collectives plus ou moins solides existent au sein de chaque DOM. Les différents états des lieux déployés et les échanges avec les professionnels de l'amont et de l'aval ont pu montrer que les structures sont relativement nombreuses pour la taille des territoires sur lesquelles elles opèrent. **Encourager le regroupement des structures** semble être un levier important, des structures de plus grandes tailles permettront :

- D'optimiser les coûts de fonctionnement ce qui permettra de proposer un meilleur accompagnement technique et/ou administratif, tout en maintenant un niveau de cotisation qui permettra peut-être de rendre l'OP plus attractive pour les adhérents actuels et potentiels. En effet, on retrouve de nombreuses OP sur les territoires, qui disposent de 3 ou 4 salariés, souvent, un directeur/gérant, un technicien, un comptable ou assistant administratif et un agréateur/responsable qualité. Parfois, quand les moyens sont plus limités, certains services sont externalisés (recours à de la prestation de service). Les OP qui proposent un niveau de service plus important à leurs adhérents (livraison, agréage) ont des équipes plus étoffées (chauffeurs, agréateurs etc.), par contre, pour certaines, les équipes sont encore plus restreintes (parfois externalisation de l'agréage et de la livraison). Un regroupement de structures permettrait de limiter les coûts, ou pour un nombre d'ETP équivalent de proposer une gamme de services plus importante, notamment davantage d'accompagnements administratifs.
- Avoir une meilleure prise sur la planification, notamment en végétal où toutes les structures ont sensiblement les mêmes activités. Cela permettrait de mieux anticiper les besoins du marché.
- Une meilleure solidité financière permettrait également de mettre en œuvre des solutions de préfinancement avec les établissements bancaires. Le préfinancement est un levier important pour encourager la structuration. La question des délais de paiement, du prix de vente de la marchandise, mais aussi des aides est un des éléments qui limite l'attractivité des OP. Un préfinancement permettrait de pallier en partie ce problème. Si quelques filières ont pu mettre en place ce préfinancement avec succès, beaucoup ne le sollicitent pas encore. Il est vrai que l'ODEADOM peut accompagner la démarche (et le fait d'ailleurs), notamment en expliquant les dispositifs d'aide aux organismes bancaires et en justifiant les montants d'aides versées aux différentes structures. Néanmoins, il est important que les interprofessions et OP se saisissent elles-mêmes du sujet et réalisent directement les démarches auprès des établissements bancaires, ce qui ne semble pas toujours être fait. Certaines étant dans une posture assez attentiste, quant à la question du préfinancement. Pour obtenir des prêts relais auprès des banques, les OP ou interprofessions doivent présenter une structure financière solide et disposer de fonds propres.
- Se positionner davantage sur les marchés de la GMS, de la transformation et de la restauration collective grâce à des volumes plus importants, une production planifiée et une structure administrative et commerciale plus performante.
- Être en mesure d'accepter davantage d'adhérents avec une force commerciale et des débouchés adaptés ainsi qu'une capacité d'accompagnement suffisante.
- Emerger sur des dispositifs plus difficilement accessibles à des structures peu organisées, tels que les programmes opérationnels en fruits et légumes. Les plus petites OP sont très peu à prendre en charge les demandes de PO, faute de moyens humains (demandes trop complexes, qui nécessiteraient trop d'investissements en temps).
- Proposer davantage de services à ses producteurs en pouvant par exemple mettre en place des systèmes de collecte de la marchandise (ce n'est actuellement pas le cas dans toutes les structures, la livraison des produits à l'OP restant souvent à la charge du producteurs).

A noter, que l'atteinte d'une taille critique ne passera pas forcément/uniquement par la fusion des coopératives/OP. Des systèmes de mutualisation de moyens peuvent être envisagés pour faire face à des investissements lourds. En effet dans certains DOM, chaque OP cherche à disposer de ses propres moyens (abattoir, atelier de découpe, couvoir, entrepôt de stockage, moyens logistiques etc.). Ces investissements sont lourds et coûteux, pour l'OP, mais également en subventions publiques, et certains projets ont pu mettre en péril la viabilité économique de certaines structures collectives. Les pouvoirs publics ont un rôle à jouer, pour limiter le foisonnement d'investissements individuels. Les subventions peuvent être fléchées vers des projets en portage collectif, avec une viabilité économique réelle. Par ailleurs, notamment dans les filières végétales, beaucoup de structures sont fragiles et manquent d'infrastructures. Une mutualisation pourrait donc être pertinente, y compris sur les locaux administratifs.

La consolidation des structures collectives doit permettre de renforcer l'attractivité des OP, et renforcer la dynamique d'adhésion, par le biais des services rendus (accompagnement technique, outils mutualisés), des prix de vente plus intéressants pour le producteur, ou des cotisations plus faibles.

Le regroupement et la croissance peuvent être encouragés au niveau interprofessionnel, via la mise de plans de filière opérationnels intégrant des objectifs de croissance globaux et par structure, une réflexion sur des objectifs de production chiffrés, des choix d'espèces ou de variétés à développer en priorité etc. Dépendamment de la solidité des plans proposés les dispositifs d'aide pourraient être modulés pour accompagner l'atteinte des objectifs.

Le chiffre d'affaires moyen des OP/structures collectives végétales dans les DOM atteint 2,9 millions d'euros, pour 49 adhérents et en animal de 4,5 millions d'euros pour 55 adhérents. Au niveau réglementaire, un seuil de chiffre d'affaires de 100 000 € en végétal (pour la reconnaissance et l'agrément) ou en animal (pour l'agrément), apparaît comme un seuil très bas, ne permettant pas à une structure collective d'amortir ses coûts fixes. Un rehaussement des seuils (reconnaissance et agrément) semble nécessaire, notamment si de nouvelles structures venaient à se créer. Sur certains territoires, des OP de petites tailles ont évoqué des possibles scissions. Néanmoins, il faut prendre en compte la disparité des territoires, le nombre et la taille des structures déjà en présence. Il apparaît clair à ce stade qu'avant d'envisager d'augmenter les seuils, il faut prendre en compte les situations de Mayotte ou de la Guyane, où les niveaux de structuration sont encore très faibles. Des seuils différenciés, voire progressifs avec des objectifs de croissance à 5 ou 10 ans qui encourageraient fortement à la mutualisation sont à considérer. L'objectif pourrait être à terme de converger vers les seuils métropolitains (déjà dépassés par la plupart des OP végétales dans les DOM par exemple). Dans un premier temps, un rehaussement des seuils en animal et végétal à 500 000 € de chiffres d'affaires paraît raisonnable (à moduler pour certaines filières type ovin/caprin ou cunicole).

**Figure 167 : Seuils de reconnaissance, agrément et caractéristiques des structures actuelles des DOM**

	Fruits et légumes	Animal
<b>VPC</b>		
Seuil reconnaissance Métropole (VPC)	1 000 000 €	NC*
Seuil de reconnaissance DOM (VPC)	100 000 €	NC*
Seuil d'agrément DOM (VPC)	100 000 €	100 000€
Moyenne VPC OP métropole bénéficiant d'un PO	18 900 000 €	/
<b>Chiffre d'affaires moyen structure collective DOM</b>	<b>2 900 000 €</b>	<b>4 555 000 €</b>
<i>Guadeloupe</i>	3 850 000 €	950 000 €
<i>Guyane</i>	225 000 €	1 181 000 €
<i>Martinique</i>	1 860 000 €	3 950 000 €
<i>Réunion</i>	5 368 000 €	12 100 000 €
<i>Mayotte</i>	213 000 €**	1 800 000 €
<b>Nombre d'adhérents</b>		
Seuil reconnaissance Métropole (nb adhérents)	5	10 (Caprin, cunicole, œufs), 25 (volaille chair), 50 (porcin), 60 (Ovin et bovin)
Seuil reconnaissance DOM (nb adhérents)	5	10
Seuil d'agrément DOM (nb adhérents)	5	5
<b>Nb adhérents moyen structures collectives DOM</b>	<b>49</b>	<b>55</b>
<b>ETP</b>		
Seuil reconnaissance Métropole (ETP)	1	Général : 1 ETP Caprin : 0,5 ETP
Seuil reconnaissance DOM (ETP)	0	Territoire faible densité ou OP déjà reconnue : 0,8 ETP
Seuil d'agrément DOM (ETP)	0,5	/
<b>Moyenne ETP structures collectives DOM</b>	<b>5</b>	<b>10</b>

\*Le seuil est basé sur un nombre de bêtes commercialisées et non sur une VPC.

\*\*Inclut des structures en PPAM

Source : Agrex Consulting

## Gouvernance et sociétés commerciales

Par ailleurs, le regroupement des structures doit s'appuyer sur des bases solides : une gouvernance, une gestion saine, et une transparence plus forte, notamment sur la question des sociétés commerciales et des prix pratiqués (au niveau des producteurs et au niveau des sociétés commerciales). En effet, dans certaines OP, les acteurs se sont regroupés dans le but d'accéder aux aides POSEI, mais sans une réelle mutualisation du fonctionnement. Cela se traduit sur le terrain, par des OP qui s'appuient, sur plusieurs sociétés de commercialisation qui continuent à appartenir aux producteurs « fondateurs » qui se sont regroupés à la création de l'OP. Ce fonctionnement pose la question du rapport de pouvoir réel entre les adhérents (au-delà du nombre de voix ou de parts, un adhérent qui est également un important client de l'OP dispose d'un statut privilégié), et surtout de transparence et d'équité au niveau des prix de vente. Certains producteurs évoquent des prix et marges pas toujours transparents, un écoulement de la marchandise qui priorise la production de certains, une répartition de la valeur différente de quand la société commerciale appartient à l'OP. Cette question des sociétés commerciales concerne particulièrement les Antilles, et pour un certain nombre de producteurs renforce le sentiment que les OP sont aux mains de quelques producteurs et non du collectif et les dissuade d'y adhérer. Les pouvoirs publics ont un rôle à jouer pour s'assurer de la mise en place des bonnes règles de fonctionnement des OP, et notamment des modalités de fixation des prix : fixation des prix en amont (à la semaine ou au mois), grilles de qualité, modalités de communication aux adhérents.

Enfin, la question des « problèmes d'hommes », si souvent invoquée par les acteurs est un frein notable, mais d'importants efforts de communication et de médiation doivent être faits à chaque niveau de la filière. Des questions personnelles entre quelques individus ne peuvent pas être systématiquement présentées, et surtout acceptées, comme le frein à la structuration, institutions et interprofessions doivent garder une neutralité et favoriser la communication entre les acteurs. L'importance des subventions publiques dans ce secteur est trop conséquente, pour que son efficacité soit compromise par des conflits individuels.

## Accueil de nouveaux adhérents

L'ouverture des structures à de nouveaux adhérents avec des critères d'entrée clairs et objectifs doit également être favorisée.

La mise en place d'un dispositif d'aide aux nouveaux adhérents, prévu dans le POSEI 2024, est un levier intéressant, bien qu'il ne permette pas à lui seul de rendre les OP attractives. Sa mise en place doit être accompagnée d'un effort de communication, pour que les producteurs indépendants puissent en avoir connaissance. Il conviendra d'évaluer les impacts de ce dispositif et son niveau de mobilisation. Il permettra également de suivre très précisément l'évolution du nombre de nouveaux adhérents aux OP.

De la même façon, sur certains territoires, les jeunes agriculteurs sont plus enclins à rejoindre les structures collectives, c'est notamment le cas à la Réunion. Dans le cadre de leurs formations, les jeunes agriculteurs sont amenés à visiter les OP, et les banques incitent (voire conditionnent) les financements à l'appartenance à une OP. Cependant, ce constat ne semble pas partagé sur l'ensemble des territoires. Le travail de communication doit être amplifié auprès des jeunes générations, dans le cadre des formations ou parcours à l'installation.

D'autre part, la communication et l'information sur le fonctionnement des structures collectives peut être renforcé (interprofession, DAAF etc.), afin de clarifier les apports et les obligations de chacun (producteurs et OP), et les conditions d'entrées etc. En effet, un certain nombre d'éléments restent flous pour les producteurs, notamment en ce qui concernent les obligations d'apports, mais également sur les niveaux des cotisations (certains producteurs adhérents en OP ne connaissent pas les niveaux de cotisations de leurs OP). Une clarification synthétique des règles de fonctionnement pourrait être bénéfique : avec des éléments sur les délais de paiement (des OP et du POSEI), les modes de construction des prix (prix, marges, cotisations, POSEI etc.), le niveau d'accompagnement technique qui peut être proposé, les différentes structures qui existent sur le territoire etc. Cela pourrait permettre, selon les cas, de faire connaître le fonctionnement des structures collectives (Mayotte, Guyane) ou de rétablir le dialogue et la confiance en présentant des éléments factuels et de se détacher des idées préconçues que peuvent avoir certains producteurs indépendants réticents.

Le fait que les OP aient une certaine latitude concernant les obligations d'apport est un élément positif et qui tend à renforcer leur attractivité. Notons que les obligations d'apport semblent relativement respectées à la Réunion et aux Antilles, et les OP mettent en œuvre des moyens pour réaliser des contrôles (vérification de la cohérence des

rendements de leurs adhérents par rapport aux déclarations de surface). Certaines OP indiquent être très strictes sur ce point, alors que d'autres semblent plus souples. Dans tous les cas, il est nécessaire de renforcer les contrôles sur ces aspects, puisque le non-respect de ces règles est préjudiciable aux OP : difficultés de planification, apports plus importants de produits quand les prix sont élevés (et inversement quand les prix sont bas).

**Figure 168 : Obligations d'apport par filière – OP reconnue et structure collective agréée**

Filière	Apport minimum – Cas général
OP reconnue	
Fruits et légumes	100% - Dérogation : Accordée au choix de l'OP. Seuil fixé par l'OP dans ses statuts dans la limite de 25%
PPAM	60%
Bovin, ovin, caprin, porc	75% hors vente directe
Avicole, cunicole	100% hors vente directe
Animaux reproducteurs	Minimum fixé dans les statuts de l'OP
Lait de vache	100 % (hors lait cru pour transformation à la ferme)
Structure agréée	
Diversification végétale	50%
Production animale	50%

Sources : Règlement OCM (UE) 1308/2013 et (UE) 2017/891, Articles D551-1 à R556-1 du code rural, Guides juridiques et pratiques pour la demande de reconnaissance en OP et AOP dans les secteurs des fruits et légumes, élevage viande et Instruction technique DGPE/DGPE/2022-489 du 22/06/2022

### 8.3.2 Encourager la professionnalisation des exploitations « non structurées »

En l'état, une part importante des exploitations ne souhaitent pas et/ou ne peuvent pas rejoindre les circuits structurés. Néanmoins, les volumes non structurés sont importants pour les questions d'autonomie alimentaire et posent de réels enjeux en termes sanitaire et de lutte contre l'informel. Il est donc important de prendre en compte ce volet de la production et d'encourager sa professionnalisation.

Les objectifs seraient multiples :

- Professionnaliser l'agriculture pour attirer les plus jeunes,
- Favoriser la traçabilité et la sécurité alimentaire même en dehors des structures collectives,
- Lutter, à terme, contre la vente informelle, qui entrave la planification, présente des risques sanitaires et favorise des pratiques néfastes (vol de production, importations clandestines etc.),
- Eventuellement, préparer une partie des structures à rejoindre les circuits structurés à moyen terme.

Si pour de nombreux agriculteurs indépendants interrogés, le besoin d'un soutien pour la commercialisation n'est pas central, le besoin d'accompagnement technique est en revanche très marqué. Le levier technique est donc important pour la professionnalisation et recouvre différents aspects : accompagnement sur les questions sanitaires, vétérinaires et phytosanitaires, accompagnement sur l'optimisation des terres et des rotations (beaucoup de parcelles non exploitées sur les exploitations, nombre de cycles réduits et non optimisés), l'amélioration des rendements, la mise en place de nouvelles productions (pour diversifier son revenu, rechercher des synergies ou se réorienter suite à des difficultés sur d'autres cultures, canne et banane aux Antilles notamment), accompagnement sur les problématiques de mécanisation.

D'autre part, il faut noter qu'un grand nombre de producteurs rencontrent des problèmes structurels qui les empêchent de se développer, voire tous simplement de maintenir leur activité. La structuration ne peut pas pallier l'ensemble des difficultés rencontrées et il est nécessaire qu'un certain nombre de problématiques soient prises en compte et que des solutions soient envisagées pour sécuriser la production agricole avant même d'envisager de la structurer. Les problématiques très fréquemment évoquées par les professionnels sont : les difficultés d'accès au foncier dans certains DOM, la question de l'irrigation, la question des vols de productions et des attaques de chiens errants sur les troupeaux, le besoin d'accéder à des pratiques alternatives aux produits phytosanitaires interdits etc. Les difficultés de recrutement font également partie des freins importants au développement agricole, la structuration peut d'ailleurs être une solution (partielle) à ce problème, puisqu'elle permet de se dégager du temps et donc du besoin de main d'œuvre sur la commercialisation.

La façon d'accompagner les exploitations non structurées, mais qui sont néanmoins professionnelles et qui tendent vers de bonnes pratiques pourraient passer par plusieurs leviers.

D'une part, il est souvent évoqué la question de l'ouverture des aides POSEI à l'ensemble des producteurs, y compris non structurés. Le fonctionnement actuel tend à fléchir les enveloppes vers un nombre restreint d'agriculteurs et le fait que les OP puissent être restrictives (parfois de façon subjective) dans l'intégration de nouveaux adhérents pose effectivement une question d'équité d'accès aux aides. Par ailleurs, il existe un certain nombre de limites (comme dans tous dispositifs), au fonctionnement des soutiens publics dans le DOM.

Néanmoins, l'ouverture du POSEI à l'ensemble des producteurs, sans condition et qui plus est à enveloppe constante, aurait une efficacité assez incertaine. D'une part, le montant versé individuellement ne serait pas forcément significatif pour avoir un effet réel sur le fonctionnement des exploitations. Par ailleurs, le principe d'une aide surfacique (contrairement à une aide à la tonne) n'encourage pas à la performance et à la production, alors même que les rendements sont extrêmement fluctuants dans les DOM, en animal comme en végétal, et qu'une progression technique est nécessaire. De même, le risque serait d'accompagner des exploitants qui ne déclarent pas l'intégralité de leurs ventes.

Cependant, la réflexion sur des dispositifs d'accompagnement sous conditions pour les producteurs non structurés peut être intéressante, et est à réfléchir DOM par DOM. Elle doit avoir des objectifs concrets : incitation à la déclaration de surface, incitation à la qualité, la productivité, lutte contre l'informel, etc. Les structures collectives et actuels bénéficiaires des aides indiquent qu'une ouverture des dispositifs, même sous conditions, pourrait avoir des effets contre-productifs sur le travail mené pour la structuration des filières. La mise en place de tels dispositifs doit être réfléchi et construit, de sorte qu'ils ne viennent pas impacter négativement la dynamique de structuration engagée sur les territoires.

Mais au-delà du simple soutien financier, l'accompagnement de ces exploitations qui restent en dehors des filières structurées peut passer par plusieurs leviers, pouvant être plus impactant :

- La mise en place d'un accompagnement technique renforcé et simplifié,
- L'accompagnement sur les différentes problématiques citées avec la mise en place de plan d'irrigation et d'accès au foncier ambitieux, la lutte contre les attaques de chiens errants, etc.
- Le soutien au développement des filières de diversification, comme la vanille, le café, ou le cacao, qui intéressent et mobilisent dans les DOM et qui peuvent être une source de valeur ajoutée pour les exploitations. Ces filières fédèrent et renaissent dans plusieurs DOM à travers des associations et projets collectifs, mais qui ont néanmoins des moyens limités et ont des besoins en accompagnement sur les sujets techniques (identification des techniciens compétents sur des filières peu développées, échanges techniques interdom etc.), de mises en place de pépinières etc. Dans certains DOM, ces filières échappent aux structures classiques de la structuration (OP), puisque les volumes sont faibles et les marchés très différents de ceux des fruits et légumes.

Par ailleurs afin d'apporter une garantie sanitaire et de traçabilité aux consommateurs pour une partie des volumes non structurés, la réflexion peut être portée sur des moyens de s'appuyer sur les collectifs qui s'organisent autour de la vente directe. Il pourrait être envisagé de les aider en contrepartie de garanties apportées au niveau sanitaires. Cela permettrait de sécuriser les consommateurs tout en accompagnant les producteurs qui ne souhaitent ou n'ont pas les volumes suffisants pour rejoindre des OP (pas d'obligation d'apport, maintien du circuit court et du contact avec le client etc.).

### 8.3.1 Conclusions

En conclusion, la structuration des filières prend des formes différentes dans chaque DOM. Dans tous les cas, elle est issue d'un processus d'évolution historique, plus ou moins ancien selon les territoires, et d'un fort encouragement des pouvoirs publics avec notamment le conditionnement de l'accès au POSEI à l'adhésion à une structure collective. La structuration présente des avantages évidents, mais souffre également d'un certain nombre de limites et de biais. Ces faiblesses identifiées, il est nécessaire de continuer l'effort de structuration en tentant d'y pallier en favorisant davantage de mutualisation et de transparence. Ces efforts permettront de rendre plus attrayante les structures pour un certain nombre de producteurs. Néanmoins, le poids des filières non structurées reste important et les agriculteurs indépendants ont également besoin d'accompagnement (pas nécessairement sous forme d'aide directe), car les

structures collectives n'ont pas la capacité de tirer l'ensemble des exploitations vers un niveau de professionnalisation et de structuration plus élevé.

Les dynamiques et potentiels de structuration qui se dessinent sont variables d'un DOM à l'autre. Aux Antilles, la structuration est déjà relativement mature, mais une marge de progression importante demeure. La méfiance d'une importante partie des producteurs vis-à-vis des structures collectives est un frein important et il semble que le nombre de producteurs pouvant, en l'état, choisir de s'orienter vers les filières structurées reste limité. Renforcer l'attractivité des OP (via une optimisation des coûts, une plus grande transparence et une meilleure planification notamment) et le pouvoir des interprofessions est essentiel pour espérer séduire de nouveaux agriculteurs.

A la Réunion, la structuration des filières élevage semble relativement aboutie et les structures semblent suffisamment fortes pour déployer leur stratégie de filière. Du côté végétal, les structures sont nombreuses et certaines plus fragiles. Malgré cela, la dynamique de structuration est bien engagée, les producteurs étant nombreux à rejoindre les OP. Il est important que les structures se renforcent pour être en mesure de continuer à les accueillir.

Enfin, à Mayotte et en Guyane, la structuration est plus récente et il reste beaucoup à construire, s'appuyer sur les expériences, positives comme négatives des autres DOM est importante, pour « gagner du temps » sur le processus de structuration et éviter certains écueils (multiplication de très petites structures fragiles etc.).

## 9. ANNEXES

### Annexe 1 : Liste des interprofessions reconnues des DOM

Interprofession	Périmètre	Filière
Association interprofessionnelle de la Banane (AIB)	Antilles	Banane
Interprofession guadeloupéenne pour la canne à sucre (IGUACANNE)	Martinique	CSR
Conseil Interprofessionnel du Rhum Traditionnel des Départements d'Outre-Mer (CIRT DOM)	Inter-DOM	CSR
Association Martiniquaise Interprofessionnelle de la Viande et du Bétail (AMIV)	Martinique	Elevage
Association réunionnaise interprofessionnelle pour le bétail et la viande (ARIBEV)	Réunion	Elevage
Association Réunionnaise interprofessionnelle de la volaille (ARIV)	Réunion	Elevage
Interprofession Guadeloupéenne de la Viande et de l'Elevage (IGUAVIE)	Martinique	Elevage

Source : ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire

### Annexe 2 : Liste des OP des DOM par département et filière

Département	Filière
<b>BANANE</b>	
Guadeloupe	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ SICA LES PRODUCTEURS DE GUADELOUPE - SICA LPG</li> </ul>
Guyane	<i>Pas d'OP</i>
Martinique	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ SICA UNION DES PRODUCTEURS DE BANANES DE LA MARTINIQUE - BANAMART</li> </ul>
Réunion	<i>Pas d'OP</i>
<b>FRUITS ET LEGUMES</b>	
Guadeloupe	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ SICA LES ALIZES</li> <li>▪ SASA SICACFEL</li> <li>▪ SARL SICAPAG</li> <li>▪ ASSOCIATION CARAÏBES MELONNIERS</li> </ul>
Guyane	<i>Pas d'OP</i>
Martinique	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ GIE MARAÎCHER ET HORTICOLE DE MARTINIQUE - GIE MHM</li> <li>▪ SCA ANANAS MARTINIQUE</li> <li>▪ SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE VERGERS ET JARDINS TROPICAUX</li> <li>▪ SICA DES MARAÎCHERS DE MARTINIQUE - SICA2M</li> <li>▪ SCA COOPERATIVE HORTICOLE DE MARTINIQUE – CHM</li> <li>▪ SARL SICA CHÂTEAU GAILLARD</li> </ul>
Réunion	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ SICA TERRE REUNIONNAISE</li> <li>▪ SCA TERRACOOP</li> <li>▪ SCA MYRESI</li> <li>▪ ASSOCIATION DES VERGERS DE L'OUEST</li> <li>▪ ASSOCIATION ANAFRUIT</li> <li>▪ SCA TERRE BOURBON</li> <li>▪ SCA FRUITS DE LA REUNION</li> <li>▪ SAS UNION DES PRODUCTEURS BIOLOGIQUES DE LA REUNION – UPROBIO</li> <li>▪ SCA ANANAS REUNION</li> <li>▪ SCA FRUITS ET LEGUMES DE BOURBON</li> </ul>
<b>ELEVAGE</b>	
Guadeloupe	<i>Pas d'OP</i>
Guyane	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ SCA SCEBOG (Bovin et Porcin)</li> <li>▪ SCA BIOSAVANE (Bovin Bio)</li> </ul>
Martinique	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ SCA MADIVIAL (Cunicole, Porcin, Volaille de Chair)</li> <li>▪ CODEM (Bovin)</li> </ul>
Réunion	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ SOCIETE D'INTERET COLLECTIF AGRICOLE REUNION VIANDES - SICA REVIA (Bovin)</li> <li>▪ COOPERATIVE DES PRODUCTEURS DE LAPINS DE LA REUNION "CPLR" (Cunicole)</li> <li>▪ SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE DES PRODUCTEURS DE PORCS DE LA REUNION (Porcin)</li> </ul>

NB : Il n'y a pas d'OP actuellement à Mayotte

Source : ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire