

# LE JOURNAL DE MAYOTTE

du 1<sup>er</sup> août 2025

*En s'implantant entre Madagascar, Mayotte et La Réunion, le cabinet 2JRD Consultants veut professionnaliser les artisans et structurer les filières locales, à contre-courant d'une désorganisation chronique.*



Une couturière à l'œuvre, accompagnée par 2JRD Consultants

Dans un contexte de pénurie de compétences et de sous-valorisation des métiers manuels, 2JRD Consultants entend incarner une alternative. Fondé en mars 2022 par quatre associés originaires de Mayotte et de Madagascar, ce cabinet de conseil en stratégie, ingénierie et formation mise sur une approche ancrée dans les réalités du terrain. Son objectif : accompagner les artisans de l'océan Indien — de Mayotte, à Madagascar, en passant par les Comores — à gagner en professionnalisation, en réseau, et en visibilité.

« Avec nous, faites de l'artisanat la plus belle des réussites », résume Jean-Denis Larroze, l'un des fondateurs du cabinet. Un mot d'ordre qui guide leur implantation régionale : un siège à Antananarivo, une représentation à Mayotte, et des présences à Diego Suarez, et Sainte-Clotilde de La Réunion.

# Un cabinet pour structurer l'artisanat



À Mayotte, près d'un projet de recrutement sur deux est jugé difficile, selon les données analysées par les consultants de 2JRD à partir de l'étude France Travail 2025. Parmi les secteurs les plus concernés on retrouve : le BTP, la restauration, les services à la personne, l'agriculture, la santé et le social

2JRD n'est ni une agence de recrutement, ni de voyages, ni une structure institutionnelle. Sa spécificité ? Travailler au plus près des artisans, dans leur diversité de

métiers, pour les accompagner sur le terrain de la formation, de la logistique, de la mise en réseau ou encore de la représentation lors d'événements. « *Nous avons des contrats pour l'exportation et l'importation de vanille avec des artisans de Madagascar, et nous les accompagnons sur des salons comme la Foire internationale et gastronomique de Dijon qui aura lieu en novembre prochain* », explique Jean-Denis Larroze.

Mais au-delà du soutien ponctuel, le cabinet revendique une expertise en gestion de projets artisanaux. Il se positionne comme un trait d'union entre les producteurs et leurs futurs marchés. « *Ce que nous voulons, c'est mettre en synergie les acteurs locaux, répondre aux attentes des consommateurs et adapter les productions aux exigences contemporaines* », ajoute-t-il. L'ambition est claire : faire de l'artisanat une voie de développement économique durable, à l'échelle régionale.

## Formation, accompagnement, insertion : les trois piliers de l'action

À Mayotte, où près de 190 métiers sont officiellement classés en tension — du BTP à la santé — le manque de main-d'œuvre qualifiée est un frein majeur. Le gouvernement français l'a confirmé dans un communiqué en date du 28 juillet 2025, annonçant une procédure spécifique pour les DROM.

Face à cette situation, 2JRD mise sur des solutions concrètes : un centre de formation dédié aux métiers du bâtiment devrait ouvrir ses portes à Mayotte d'ici la fin de l'année 2025. D'autres partenariats sont en discussion. L'approche est souple : certains dispositifs sont à l'initiative des artisans eux-mêmes,

d'autres portés par des filières professionnelles ou des clients à la recherche de savoir-faire spécifiques.

Dans tous les cas, le cabinet commence par une évaluation complète : état des lieux des compétences, potentiel commercial, besoins d'adaptation des produits, recherche de matières premières ou d'emballages adaptés, accompagnement à la gestion. Et lorsque c'est nécessaire, les consultants assurent le suivi de la relation client jusqu'à la livraison, dans le respect des normes locales ou internationales.

## Réinventer les circuits, connecter les talents

Loin des modèles classiques de sous-traitance, le cabinet s'emploie à favoriser les relations directes entre artisans et clients. Cela passe aussi par l'usage du numérique. « *Depuis Madagascar, via une plateforme comme Teams, on les met en relation. Ensuite, on les accompagne* », explique Jean-Denis Larroze. Un call center est également en cours de lancement à destination des artisans : « *Un plombier ou un menuisier ne décroche pas son téléphone en pleine journée. Nous, on répond à leur place, on fixe les rendez-vous, et on leur transmet un compte rendu* », détaille-t-il.



Signature d'une convention de partenariat entre, Joélisololo Mamonjisoa, gérante du cabinet et consultante associée spécialiste du BTP, Hasina Andriamiharinjaka, directrice de l'École Supérieure Polytechnique d'Antsiranana.

Parallèlement, le cabinet travaille avec de jeunes porteurs de projet, souvent en difficulté pour s'installer ou accéder à une clientèle. Les consultants les aident à construire un parcours sur mesure, parfois avec le soutien d'artisans confirmés ou d'organismes de formation.

## Une dimension régionale assumée

Fort de son ancrage mahorais, le cabinet se déploie également progressivement vers d'autres territoires, avec des projets en cours à Djibouti et en France hexagonale. Il plaide pour une meilleure circulation des entrepreneurs dans la région. « *Il faut être pragmatique. L'immigration est utile, tant qu'elle répond à des besoins identifiés. Même si des professionnels avec des compétences spécifiques viennent à court terme, cela participe à un partage des compétences et des savoirs, le territoire en a besoin* », défend Jean-Denis Larroze.

La baisse du tourisme, les infrastructures défaillantes et la concurrence internationale pèsent sur les professionnels locaux, souvent isolés, parfois peu formés et mal préparés à la gestion. C'est dans ce vide que 2JRD trace sa

route, avec une méthode : partir des besoins réels, renforcer les compétences, structurer les filières, et valoriser les savoir-faire locaux. Avec pour conviction que les artisans de l'océan Indien peuvent, eux aussi, bâtir des filières solides et compétitives pour peu qu'on leur en donne les moyens.

**Mathilde Hangard**