



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.



AMADEPA
Association Martiniquaise pour le Développement
des Plantes Alimentaires

29ème
CONGRES ANNUEL
ANNUAL MEETING
REUNION ANNUAL

Agriculture Intensive dans les Iles de la Caraïbe : enjeux, contraintes et perspectives
Intensive Agriculture in the Caribbean Islands : stakes, constraints and prospects
Agricultura Intensiva en la Islas del Caribe : posturas, coacciones y perspectivas

LE ROLE DE LA COMMERCIALISATION DANS L'OFFRE DE PRODUITS AGRICOLES EN GUADELOUPE. LE CAS DE LA PRODUCTION DE FRUITS ET DE LEGUMES POUR LE MARCHE LOCAL.

M.F. ZEBUS

Laboratoire d'Economie et de Sociologie Rurales

INRA Antilles-Guyane

Domaine Duclos, BP 1232 - 97185 Pointe-à-Pitre Cedex

RESUME

Il s'agit de la présentation d'une recherche en cours sur le rôle de la commercialisation dans l'offre de produits agricoles en Guadeloupe, particulièrement les fruits et légumes pour le marché local. L'hypothèse principale est celle de la coexistence de différentes logiques de fonctionnement ayant comme conséquence une segmentation de la filière en différents sous-systèmes verticaux. La méconnaissance de ce phénomène serait une des causes des échecs répétés d'organisation de la commercialisation. La période exploratoire a permis de mettre au point une méthodologie qui est exposée.

POSITION DU PROBLEME

Commercialisation des produits agricoles et développement de l'agriculture dans la Caraïbe

Les exploitations agricoles familiales se trouvent en général en situation d'oligopole en ce qui concerne la commercialisation de leurs produits. Quand il n'y a pas d'organisation de marché cela se traduit par la situation suivante : les produits agricoles sont achetés en petites quantités et à bas prix aux producteurs tandis que les consommateurs se voient proposer un produit "rare" à un prix élevé.

Dans la Caraïbe, la régulation est rendue encore plus

nécessaire par la faible taille du marché local qui exacerbe les phénomènes de surproduction.

Dans l'économie de plantation dominant la région jusqu'aux années 60, l'agriculture familiale était insérée de manière spécifique dans les échanges marchands puisque d'une part travaillant principalement pour une agro-exportation intégrée verticalement et d'autre part ne commercialisant que les surplus de l'autoconsommation sur le marché local.

Les 3 ou 4 dernières décennies se sont caractérisées par des évolutions majeures souvent liées à la crise de l'économie de plantation (1):

- l'accès à la terre pour les petits producteurs grâce au morcellement des grands domaines, principalement dans le cadre de réformes foncières,

- la diversification des productions due:

- à la diminution de l'importance de l'agro-exportation traditionnelle,

- à l'apparition de nouveaux "créneaux" d'exportation,

- au développement du marché intérieur, changement quantitatif et qualitatif.

On a donc assisté au développement d'une agriculture familiale marchande dans laquelle les agriculteurs ont une marge de manoeuvre sensiblement plus grande pour ce qui est du choix des productions et des marchés. Le corollaire est qu'ils sont beaucoup plus impliqués dans la commercialisation, en particulier dans la recherche de débouchés.

Actuellement, le problème de la vente des produits est donc mis au premier plan par les agriculteurs caribéens (2); il est amplifié par l'étroitesse du marché intérieur d'une part, et le passage de marchés extérieurs étendus et protégés à des "créneaux" fragiles d'autre part (3). Parallèlement, les nombreux échecs des tentatives de réorganisation du système de commercialisation et de distribution (SCD) laissent les producteurs désarmés devant ces défis.

En outre, les affrontements entre agriculteurs guadeloupéens et "hucksters" dominicains sur le marché de gros de Pointe-à-Pitre, les problèmes de réglementation du fonctionnement de ce marché qui ont

marqué le mois de janvier 1993 et les premières enquêtes ont mis clairement en évidence le caractère explosif des contradictions du SCD accentué par le manque de transparence du système.

La tentation est grande d'attribuer les problèmes d'offre à un manque d'efficacité du SCD, et cette idée a souvent inspiré les essais de "modernisation" des filières. Mais s'il paraît urgent d'accompagner les évolutions de la production et de la demande par une amélioration des circuits de commercialisation (4), les échecs du passé rendent nécessaire une analyse approfondie du fonctionnement de ce SCD et de son articulation avec la production d'une part et la consommation de l'autre.

D'un point de vue plus général, l'étude de la commercialisation est fondamentale quand il s'agit de comprendre la formation des prix agro-alimentaires, ce qui permettrait par exemple d'estimer les conséquences de la diminution prévue des revenus des fonctionnaires dans les Départements d'Outre-Mer.

L'analyse portera essentiellement sur la production pour le marché local et les cultures d'exportation non traditionnelles. En effet, d'une part, les problèmes de commercialisation se posent particulièrement pour ce genre de production, et d'autre part, les filières d'agro-exportation traditionnelle ont déjà été relativement bien étudiées.

Il faudrait être en mesure de discuter les idées reçues suivantes :

- les agents du SCD sont des intermédiaires parasites,
- les coûts de commercialisation sont exagérément élevés à cause des marges des opérateurs,
- la volatilité des prix est due à la spéculation des producteurs et/ou des commerçants,
- les phénomènes de pénurie et ce que j'appellerais la "gestion de la rareté" mise en place par les intermédiaires refléteraient aussi cette spéculation (5).

On peut d'ores et déjà avancer les éléments de réponse suivants :

- les dits-intermédiaires assurent un rôle nécessaire et incontournable dans la chaîne agro-alimentaire, et l'on pourrait justement attribuer les échecs répétés de "modernisation" du SCD à une méconnaissance des différentes fonctions assumées par le système traditionnel,

- le niveau des prix et leur variabilité peuvent certainement se justifier en partie par des problèmes climatiques, une variabilité de la production, des pertes après-récoltes élevées, des risques importants amplifiés par la petitesse du marché intérieur et peut-être une mauvaise intégration des marchés intérieur et international,

- en outre, d'un point de vue plus général, les activités traditionnelles de commercialisation représentent un nombre non négligeable d'emplois; ce qui est important dans des économies où se posent de graves problèmes d'emploi.

Nous nous proposons de répondre à ces interrogations en axant plus particulièrement la recherche sur l'interface production-commercialisation.

LA PROBLEMATIQUE SCIENTIFIQUE

S'il existe beaucoup d'études sur le système de commercialisation et de distribution (SCD) des pays en voie de développement, l'interface production-commercialisation a été relativement négligée. D'autre part, on a l'habitude d'étudier le comportement des agriculteurs dans un environnement considéré comme exogène, or il serait sûrement plus juste de concevoir la relation entre le système de production et son environnement comme un ensemble d'interactions (6).

L'étude de ces interactions (modalités, ampleur, sens...) nous paraît être d'une grande richesse heuristique.

* La première hypothèse est que le prix n'est pas le seul déterminant de l'offre commercialisable. Cette hypothèse renvoie à la rationalité du producteur agricole et aux relations entre la production et l'aval.

a) L'objectif de l'agriculteur n'est pas nécessairement la maximisation du profit. On admet volontiers cela pour une production donnée d'un système de production agricole. Mais dans une situation de pluriactivité ou tout simplement d'existence de revenus non agricoles, il arrive souvent que l'activité agricole dans son ensemble réponde à un autre objectif que celui de la maximisation du profit : la protection sociale, éviter que les terres ne soient squattérisées, le statut

social, la gestion d'une force de travail familiale excédentaire.

En outre, même dans le cas où l'objectif serait bien la maximisation du profit, l'explicitation des contraintes, socio-économiques, techniques ou agro-écologiques, conditionnant la réalisation de l'objectif est fondamentale pour expliquer le comportement du producteur sur le marché.

b) L'intermédiaire n'est pas nécessairement simplement celui qui vend la production. Il peut fournir d'autres services dont les plus connus sont le crédit, s'étendant parfois à des dépenses non agricoles, et l'approvisionnement en inputs. Cette multiplicité des rôles de l'acheteur est une constante dans la production traditionnelle de canne et de banane. Il serait intéressant de savoir dans quelle mesure elle ne se perpétue pas actuellement, sous une forme ou une autre pour les productions plus récentes.

c) Le prix n'est pas le seul mécanisme de coordination des agents économiques.

On se situe ici dans le cadre de l'Economie des Conventions. En effet d'après F. Eymard-Duvernay, il existe une "pluralité des formes d'accord auxquelles peuvent recourir les acteurs pour soutenir leurs relations, le marché étant l'une d'entre elles" (7).

F. Eymard-Duvernay considère que le mode de définition d'un produit, ce qu'il appelle les "conventions de qualité", est un élément fondamental dans la structuration d'une branche. E. Valceschini étend cette approche aux produits agro-alimentaires: "on considérera que la spécification d'un produit agricole relève de l'élaboration d'une convention entre les différents acteurs économiques concernés, depuis le produit final jusqu'à la matière première agricole. Cette convention met en forme à des degrés divers, la "carte d'identité" du produit. Elle règle dans le même temps, plus ou moins complètement, les rapports entre acteurs et se traduit par la construction d'objets (par exemple, une semence) et de procédures (par exemple une charte) variés" (8).

F. Eymard-Duvernay définit 3 modes de jugement de la qualité auxquelles correspondent de manière spécifique des modes de coordination et des modèles d'entreprise (9). On peut ainsi parler de la coordination marchande qui se fonde sur les principes essentiels de la concurrence, le prix étant l'étalon commun de la valeur des objets, de la coordination domestique qui repose sur la fidélité, la relation

personnelle, la connaissance mutuelle des parties, et de la coordination industrielle qui est fondée sur l'efficacité productive, la hiérarchie, la standardisation des produits et des procédés de fabrication. Les entreprises et a fortiori les relations entre acteurs peuvent procéder de plusieurs logiques.

Il me semble que cette approche bien que s'appliquant originellement au tissu industriel, peut être tout à fait féconde pour analyser un espace socio-économique tel que celui de la Guadeloupe, préindustriel à bien des égards, justement parce que les modes de fonctionnement et de coordination non-marchands y sont importants.

* En outre, et c'est la deuxième hypothèse, le système agro-alimentaire semble régi par des logiques différentes et non nécessairement compatibles. Co-existeraient ainsi plusieurs sous-systèmes de commercialisation-distribution correspondant à des segments d'offre et/ou de demande spécifiques (10).

Dans l'état actuel de la réflexion, il est préférable de ne pas confondre ces logiques avec les différentes conventions de qualité. Il est difficile de les rattacher à des catégories données, nous allons donc donner des exemples.

Tous les consommateurs n'achètent pas de la même manière (produits, qualité, lieux d'achats, fréquence, comportement de fin de mois, réactions aux variations de prix...) car ils diffèrent par le niveau et la stabilité de leur revenu, leur degré d'urbanisation, leur culture...

- Rappelons seulement que l'on peut attribuer en grande partie la persistance des "boutiques" (11) au fait qu'une partie non négligeable de la population continue d'acheter son alimentation à crédit et/ou à s'approvisionner très souvent, presque quotidiennement.

Tous les producteurs n'alimentent pas le marché de la même manière (produits, qualité, volumes, lieux de vente, saisons, réactions par rapport aux variations de prix...) car ils diffèrent par la formation de leur revenu, leur mode de gestion de la force de travail, les caractéristiques de leur exploitation, leur accès au crédit...

- un agriculteur habitué à faire des "coups" n'a certainement pas le même comportement d'offreur que celui qui table sur des recettes régulières même avec des marges faibles. Et la première catégorie représente globalement un volume non négligeable.

Il n'y a a priori aucune raison pour qu'un SCD homogène, "moderne" ou traditionnel (12), puisse satisfaire ces différents types

d'acteurs. Ignorer cela c'est s'exposer à "voir trop grand" dans le dimensionnement d'un organisme de commercialisation.

Il est plus vraisemblable que chaque type de producteurs/consommateurs s'adresse à un segment donné du SCD. On aurait alors plusieurs sous-filières plutôt qu'une filière homogène.

Ainsi, au lieu d'attribuer seulement à une certaine inefficacité du SCD (13) la limitation de l'offre de produits locaux, on pourrait considérer que le problème réside dans une mauvaise articulation de la production et du SCD d'une part et du SCD et de la consommation d'autre part ou dans une politique univoque face à une situation contrastée (14).

METHODOLOGIE

On étudie particulièrement la filière des fruits et légumes destinés à la consommation locale en Guadeloupe, la Réunion constituera un territoire comparatif excellent en tant qu'autre DOM insulaire dont la filière est plus organisée.

En conséquence de la faiblesse de l'appareil statistique, l'approche de terrain s'avère déterminante.

On procède d'une part, par une étude des stratégies et des modes de coordination des agents au niveau de la production, de la commercialisation et de la distribution, et de l'interface de ces différents segments et d'autre part, par une identification des flux et de l'importance relative des différents sous-systèmes.

Nous en sommes à la fin de la période exploratoire qui nous a permis d'identifier les différentes catégories d'acteurs dont quelques types de producteurs, les chaînes de vente, les lieux de transaction, les formes de saisonnalité et de choisir la dizaine de produits-clés qui seront particulièrement étudiés.

Nous avons donc pu mettre au point une méthodologie.

a) Approche statistique de l'approvisionnement du marché local par produit : l'objectif est de décrire le mode d'approvisionnement du marché local à partir des sources statistiques, pour quelques produits clés. On s'intéresse particulièrement à la coexistence de la production locale et des importations, à la formation des prix et aux phénomènes de

saisonnalité. Au delà de son intérêt intrinsèque, cette étude sert de cadrage pour l'étude des opérateurs. Elle se déroule de toute manière parallèlement à cette dernière.

b) Stratégies et modes d'approvisionnement des consommateurs : on peut considérer que, au niveau de la Guadeloupe tout au moins, c'est la demande qui détermine l'offre. Il s'agit d'identifier la place des légumes dans l'alimentation, la forme sous laquelle ils sont achetés et consommés, la manière dont on se les procure, les relations entre ces variables et les prix ou les variations de pouvoir d'achat selon la catégorie socio-professionnelle, le niveau de revenu, la "ruralité", l'âge, la situation géographique...

c) Le système de commercialisation et de distribution : stratégies, modes d'approvisionnement et importance économique des opérateurs. Il s'agit d'enquêtes sur la stratégie des différents opérateurs: grossistes, revendeurs-détaillants, supermarchés. D'une part, on s'attache à identifier les différentes conventions de qualité adoptées. D'autre part, on a à coeur de vérifier la deuxième hypothèse en essayant d'identifier les différents segments, ou sous-systèmes de commercialisation-distribution, d'offre et de demande, de comprendre les modes de détermination (amont-aval ou aval-amont), de construire éventuellement des sous-filières dont on étudiera le degré d'interdépendance et l'importance relative.

d) Le système de commercialisation et de distribution : flux et formation des prix.

Flux

Objectifs: Approvisionnement de l'agglomération pointoise

- Importance relative des différentes zones de production dans l'approvisionnement de la zone pointoise
- Importance relative des différentes chaînes de vente (GMS, marché de gros, marchés de détail, collectivités...) dans cet approvisionnement
- Périodes de déficit/abondance

Méthode

- Enquêtes et suivis, à des saisons différentes, sur un échantillon significatif des différents points de vente
- Entretiens grossistes/détaillants

PRIX, COUTS ET MARGES

Objectifs

- Connaître la formation des prix, coûts et marges des légumes retenus, à tous les maillons de la filière
- Mieux appréhender les pratiques de commercialisation et les revenus des producteurs et commerçants.
- Connaître les préférences des commerçants en termes de qualité des légumes

Méthode

- Suivi léger des prix de gros et de détail
- Exploitation de l'Enquête conjoncture du service de statistiques agricoles (SCEES) pour les prix à la production
- Suivi de transactions sur différentes chaînes de vente et enquêtes

e) Stratégies, comportements d'offre et modes de mise en marche des producteurs : il s'agit ici d'identifier les déterminants du comportement des producteurs par rapport au marché, type d'offre et modes de mise en marché. Les enquêtes permettent de comprendre la stratégie des producteurs et le fonctionnement du système de production et mettent l'accent sur la commercialisation. Elles permettent d'établir des types de fonctionnement d'exploitations.

Parallèlement, on met l'accent sur les relations avec l'aval en repérant des modes de commercialisation (stade, acheteur, type de contrat, convention de qualité...) et en analysant l'impact des problèmes de commercialisation sur le fonctionnement de l'exploitation agricole.

Evidemment on testera l'hypothèse d'une liaison forte entre le mode de commercialisation et le type de fonctionnement et/ou les variables telles que la gestion du travail et la superficie en légumes.

On procédera à une quantification des coûts et des marges pour les produits-clés. Cette étude contribuera à estimer l'importance relative des différentes zones et types de producteurs dans la production totale.

Enfin, elle aboutira aussi à des éléments de prospective sur les capacités (foncier, fertilité, main-d'oeuvre...) des zones de production actuelles et potentielles.

CONCLUSION SUR LA RECHERCHE

Conséquences économiques

1 °) La première originalité de cette recherche est d'être en dehors du cadre normatif des autres approches du Système de Commercialisation-Distribution (SCD) en Guadeloupe (15). De ce fait, son premier mérite est d'apporter un minimum de connaissances sur le SCD guadeloupéen, l'appareil statistique étant largement défaillant sur ce point.

2°) Cette recherche permettra d'identifier des blocages, des goulots d'étranglement dans la filière concernée, en particulier au niveau de l'articulation de la plupart de ses segments: production, commercialisation, distribution.

Les propositions d'amélioration faites sur la base de ce diagnostic toucheront autant le système de commercialisation-distribution que la production agricole.

Cela contribuera à une meilleure intégration du système agro-alimentaire, c'est-à-dire une meilleure articulation de ses différents segments, nécessaire pour augmenter l'offre de produits agro-alimentaires.

Aspects sociaux

1°) L'amélioration du fonctionnement de la filière est une condition du maintien de l'emploi agricole, et peut-être des emplois du SCD. Or, la défense de l'emploi peut être considérée dans les économies étudiées comme un objectif aussi important que l'augmentation de la production.

2°) La "transparence" induite par une meilleure connaissance de la filière est un préalable à la responsabilisation des agents et à leur compréhension mutuelle. Dans un contexte de crise et de concurrence croissante à tous les niveaux de la filière, cette transparence est une condition nécessaire à ce que l'on pourrait appeler la paix sociale dans la filière.

Aspects scientifiques

- * Cette recherche s'inscrit dans une double coopération:
 - celle entre l'INRA et l'Université Antilles-Guyane
 - celle entre l'INRA et le CIRAD
- * Elle fait aussi intervenir une triple comparaison :
 - entre la Guadeloupe et la Réunion, ce qui est tout à fait nouveau en économie rurale.
 - entre ces DOM français et certains pays sous-développés d'Afrique.
 - entre ces DOM et la France hexagonale.

Ce dispositif permettra de prendre en compte simultanément deux caractéristiques apparemment contradictoires de l'économie des DOM :

- d'une part, les nombreux éléments qui les rattachent aux économies sous-développées voisines,
- d'autre part, leur appartenance institutionnelle à un pays industrialisé.

On bénéficiera ainsi de toute la richesse scientifique nécessaire pour aborder les réalités des D.O.M.

1) Cf Marie-Françoise ZÉBUS, Industrie Sucrière et Paysannerie, Thèse de docteur-ingénieur en agro-économie, 1986.

2) Depuis l'abolition de l'esclavage, les problèmes d'accès au marché et aux moyens de production, principalement le foncier, ont toujours fortement entravé le développement de l'agriculture paysanne et la diversification de l'agriculture. Lors de la Départementalisation, s'y est ajoutée la contrainte de la disponibilité en main d'oeuvre qui persiste encore.

3) L'accélération du processus d'intégration économique européen avec l'instauration prévue du marché unique constitue d'ailleurs une réelle menace pour les marchés encore protégés.

4) Il sera de ce point de vue intéressant de suivre la mise en place actuelle d'une nouvelle coopérative de commercialisation.

5) L'Association Nationale des Agro-professionnels Haïtiens a le même genre d'interrogations dans un article sur la commercialisation en Haïti (ANDAH, "Commercialisation des produits vivriers en Haïti", Agriculture paysanne et développement : Caraïbe - Amérique Centrale, n°3, avril 1990, 107-134). Mais cette manière de penser est loin d'être spécifique à la région : Cf.J.S. HOLTZMAN, "Maddening myths of agricultural marketing in developing countries", J.of International Food and Agribusiness Marketing, 1989, 1(2),55-62.

6) Cf : - J.De BANDT, "La filière comme méso-système", in ARENA et alii (edrs), Traité d'économie industrielle, 1988, 242-249.

- E.VALCESCHINI, "Exploitation, filière et méso-système" , in BROSSIER et alii (edrs), Modélisation systématique et système agraire (Décision et organisation), 1990, 269-282.

- E.CHEVASSUS-LOZZA, E.VALCESCHINI, Les concepts de l'économie des conventions et leur articulation, document de travail, septembre 1990, 20p.

7) F.EYMARD-DUVERNAY, "Convention de qualité et formes de coordination", Revue Economique, mars 1989, n°2, 329-359, P.331.

8) L.G.SOLER, E.VALCESCHINI, Evolution des formes de coordination et maîtrise des changements organisationnels dans le secteur agro-alimentaire, Projet de Recherche, Avril 1991, p.4.

9) Cf.aussi : L.BOLTANSKI, L.THEVENOT, Les économies de la grandeur, Cahier du Centre d'Etudes de l'Emploi, 1987, n°31.

10) Cf.: - F.LAURET, Sur les études de filières, Série Notes et Documents, INRA ESR Montpellier, janvier 1983, n°49.

- M.LABONNE, Eléments méthodologiques pour l'élaboration et la mise en oeuvre de politiques alimentaires. Série Etudes et Recherches, INRA ESR Montpellier, février 1985, n°90.

- J.-C.MONTIGAUD, "Les filières fruits et légumes et la grande distribution : méthodes d'analyse et résultats", in GRIFFON, edr, Economie des filières en régions chaudes, CIRAD, 1989, 37-54.

- B.GUILLERMAIN, Problèmes agricoles de la Réunion. Commercialisation des fruits et légumes dans le département. Etude de la filière et perspectives d'organisation, Thèse de IIIème cycle en Economie rurale et agro-alimentaire, Paris I, 506 P..

11) petites épiceries traditionnelles

12) Les 2 exemples cités relèvent en Guadeloupe des caractéristiques structurelles de la production agricole et de la consommation traditionnelles par opposition aux situations où le consommateur dispose de revenus réguliers et suffisants et où l'agriculteur est mono-actif.

13) De nombreuses études ont ainsi été faites sur l'efficacité des systèmes de commercialisation.

14) Cf G.VENKATAPEN, L'évolution des techniques dans la filière viande en Guadeloupe. Un exemple de dualité, Thèse de doctorat d'économie nouveau régime, Laboratoire INRA ESR Antilles-Guyane, Université Antilles-Guyane, octobre 1991.

15) Cf page 2.