



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

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.*

Effets d'un changement institutionnel, la réforme du protocole sucre (ACP-UE), sur la filière légumes frais à l'île Maurice.

Ramasawmy B¹ et Fort F²

¹Montpellier SupAgro/UMR Moisa, Doctorante/PhD student, Montpellier, France

²Montpellier SupAgro/UMR Moisa, Maître de Conférences, HDR Montpellier, France



Paper prepared for the 116th EAAE Seminar "SPATIAL DYNAMICS IN AGRIFOOD SYSTEMS: IMPLICATIONS FOR SUSTAINABILITY AND CONSUMER WELFARE".

Parma (Italy)
October 27th -30th, 2010

Copyright 2010 Ramasawmy B et Fort F. All rights reserved. Readers may make verbatim copies of this document for non-commercial purposes by any means, provided that this copyright notice appears on all such copies.

Effets d'un changement institutionnel, la réforme du protocole sucre (ACP-UE), sur la filière légumes frais à l'île Maurice.

Ramasawmy B¹ et Fort F²

¹Montpellier SupAgro/UMR Moisa, Doctorante/PhD student, Montpellier, France

²Montpellier SupAgro/UMR Moisa, Maître de Conférences, HDR Montpellier, France

Résumé

Cette communication analyse les stratégies d'adaptation d'agents économiques dans un contexte de changement institutionnel. Nous nous appuyons sur les données d'une enquête exploratoire réalisée auprès d'un échantillon d'agents économiques dans la filière sucre et la filière légumes frais à l'île Maurice. La réforme du protocole sucre entre l'union européenne et les pays ACP a engendré deux conséquences majeures dans le secteur agricole mauricien. La première concerne un changement institutionnel dans la filière sucre résultant en une diversification des activités de production vers d'autres secteurs rémunérateurs. Nous utilisons les travaux de North pour analyser les effets indirectes de la réforme du protocole sucre sur la filière légumes frais. Ce qui nous amène à la deuxième conséquence qui est un second changement institutionnel dans la filière légumes frais causé par l'arrivée des gros producteurs sucriers sur le marché local des légumes. Nous nous référons à la théorie sur la stratégie collective pour identifier si c'est une des stratégies d'adaptation appropriée des producteurs traditionnels de légumes frais pour faire face à la concurrence. Nous concluons en disant que cette étude exploratoire nous a aidé à jeter les bases pour mieux appréhender les effets de la réforme du protocole sucre sur la filière légumes frais. Les incitations de l'état à augmenter la production de légumes localement, l'arrivée des gros producteurs sucriers sur le marché des légumes, les insuffisances ou dysfonctionnement des institutions existantes, l'émergence d'entrepreneurs institutionnels parmi les anciens et les nouveaux acteurs de la filière entres autres sont autant de facteurs réunis dans le champ institutionnel pour causer une désinstitutionalisation et éventuellement une ré-institutionnalisation avec des nouvelles règles du jeu dans la filière légumes.

Mots clés- filière légumes frais, changement institutionnel, stratégie collective, Ile Maurice

The effects of an institutional change-the ACP-EU sugar protocol reform- on the fresh vegetables supply chain in Mauritius

Abstract

This paper investigates the strategies adopted by economic actors in the context of an institutional change. We base ourselves on data collected as part of an exploratory study in the sugar and fresh vegetable supply chains in Mauritius. The reform of the sugar protocol between the European Union and the ACP countries has given rise to two major consequences in the Mauritian agricultural sector. Firstly it has caused an institutional change in the sugar supply chain resulting in large sugar producers diversifying into other more remunerative economic sectors. We refer to research by North to analyse the indirect effects of the reform of the sugar protocol on another supply chain, the fresh vegetables supply chain. The second consequence refers to a second institutional change caused by the entry of large sugar cane producers on the fresh vegetable market. We refer to the theory on collective strategy to analyse whether it is an appropriate strategy for traditional vegetable producers to be more competitive. We conclude by saying that this exploratory study has allowed us to better understand the effects of the reform of the sugar protocol on the fresh vegetables supply chain. Incentives from public policies, entry of large sugar cane producers on the market, emergence of institutional entrepreneurs both among traditional actors of the supply chain and new entrants can lead to a deinstitutionalisation of the vegetable supply chain and eventually giving rise to new institutions with new rules of the game.

Keywords- fresh vegetables supply chain, institutional change, collective strategy, Mauritius

I. INTRODUCTION

La République de l'île Maurice, est un état indépendant insulaire situé dans l'océan indien, et comprend l'île principale, Maurice, et les îles avoisinantes tels que Rodrigues, Agalega, St Brandon, Tromelin et des petits îlots. La surface totale de la république mauricienne est de 2045 km², avec une zone économique exclusive de 1,9 million km².

L'île principale, Maurice, est d'une superficie de 1865 kilomètres carrés et compte à ce jour environ 1250 000 habitants de cultures et d'origines diverses. Le secteur agricole, dominé par la culture de la canne à sucre, a longtemps été un pilier de l'économie mauricienne. Le sucre constituait le principal produit d'exportation jusque dans les années 70. Cependant avec l'industrialisation de l'économie et l'émergence d'autres secteurs de développement tels que la zone franche manufacturière (principalement le textile), le tourisme et le secteur des services, l'agriculture est passée de 23% du PIB dans les années 70 à 4.4% en 2008.

Il y a en moyenne 65000 tonnes de légumes frais produits localement et qui représentent approximativement 63 % du volume total annuel de produits agricoles comestibles. Il y a eu ces dernières années des changements significatifs sur le marché horticole du frais à l'île Maurice. L'avènement des chaînes de super/hypermarchés nationales et internationales a causé des changements au niveau de la structuration des filières fruits et légumes frais. De plus l'industrie du tourisme, en pleine expansion, est exigeante en produits de qualité, sans saisonnalité. La réforme du protocole sucre entre les pays ACP (Afrique Caraïbes Pacifique dont fait partie l'île Maurice) et l'Union Européenne (UE) a constitué un choc important dans l'agriculture locale. Ce changement institutionnel a donné une autre dimension à l'agriculture mauricienne. De par l'impulsion de l'état et suite aux mesures d'accompagnement proposées par l'UE pour faciliter la reconversion dans le secteur sucre, d'un régime préférentiel avec des prix garantis à une compétition féroce face aux autres pays producteurs de sucre sur le marché mondial, l'industrie sucrière s'est transformée en industrie cannière (pour exploiter d'autres produits dérivés de la canne) et s'est aussi diversifiée dans le secteur horticole (je ne comprends pas). Ce changement sectoriel a eu des répercussions sur les autres secteurs agricoles tels que le secteur horticole traditionnel et en particulier la production maraîchère et fruitière. De plus, la crise alimentaire mondiale de 2008 et son impact sur une petite économie insulaire comme l'île Maurice, a mis en exergue les risques associés à une monoculture (la canne à sucre) aux dépens de la diversification agricole et alimentaire. Ces deux pressions exogènes au niveau macroéconomique ont poussé l'état mauricien à mettre en place une politique agricole avec des mesures incitatives qui aident les producteurs agricoles à mieux s'organiser pour bénéficier des facilités offertes. Une des conditions est le regroupement des producteurs.

La filière sucre est une filière très structurée avec un encadrement au niveau de l'état aussi bien qu'au niveau du secteur privé. Cette filière s'est construite au fil des décennies et les principaux agents économiques, les gros et les petits producteurs sucriers, œuvrent dans un cadre technique très élevé, développé par de longues années de recherche tant au niveau des techniques de production au champ, qu'au niveau de la transformation de la canne à sucre dans les usines sucrières. La filière est pilotée en aval par les usines sucrières gérées par les gros producteurs sucriers, la production venant des petits producteurs acheminées vers les usines, et le sucre vendu sur le marché européen à un taux préférentiel avant la réforme du protocole sucre. Il est à noter que la majorité des petits producteurs de canne à sucre ont une activité agricole à temps partiel et sont employés ou sont en activité dans d'autres secteurs économiques.

En revanche, la filière des légumes frais est très peu structurée malgré un encadrement technique de haut niveau par un organisme public de recherche et de vulgarisation. C'est une filière qui connaît un vieillissement des producteurs avec une relève pas toujours assurée, et une production qui est restée fortement artisanale surtout au niveau des petits producteurs.

Il s'agit dans ce travail de recherche de nous interroger sur les différentes stratégies d'adaptation des acteurs concernés par le changement institutionnel dû à la réforme du protocole sucre.

Nous nous intéressons principalement aux stratégies des acteurs traditionnels de la filière légumes frais face aux nouveaux entrants venant du secteur sucrier, mais aussi face aux incitations des politiques publiques pour augmenter la production de légumes pour le marché local.

II. CHOIX DU TERRAIN ET PROBLEMATIQUE D'ENSEMBLE

Le protocole sucre, qui permettait depuis 1975 à vingt pays ACP d'exporter vers l'Union européenne des quotas de sucre sans droit de douane et à prix garanti, a pris fin en 2009. Ce changement institutionnel a influencé le développement du secteur agricole à l'île Maurice qui a été dominé pendant plus de trois siècles et demi par la culture de la canne à sucre. Le secteur horticole (fruits, légumes), pour sa part, a toujours représenté une faible contribution à l'économie nationale. Une diversification agricole démarrée dans les années 70 n'a connu de succès que pour certains produits horticoles comme l'ananas et le litchi destinés essentiellement au marché de l'exportation. La quasi-totalité des légumes frais produit est destinée à la consommation locale.

En ce qui concerne les clients de la production locale, le secteur de l'hôtellerie représente un des piliers de l'économie du pays d'autant qu'on attend une hausse importante du nombre de touristes à l'île Maurice en 2015. Les besoins de ce secteur particulièrement lucratif en termes de produits frais de qualité, peuvent inciter les acteurs de la filière légumes frais à mettre en œuvre des innovations organisationnelles dans les modes de coordination. Le secteur de la grande distribution (GD) est aussi demandeur de produits frais et représente, un marché de niche de grand potentiel pour les producteurs locaux.

Depuis l'annonce de la baisse du prix du sucre en 2006, les propriétés sucrières ont eu quelques années pour se diversifier dans d'autres sous produits de la canne à sucre et aussi dans le secteur horticole. Ils ont reconverti de grandes superficies de terrain sous cultures de légumes et fruits pour approvisionner le marché local. Ces 'nouveaux' gros producteurs représentent une concurrence majeure pour les producteurs traditionnels car ils ont les moyens techniques et financiers pour investir massivement dans la production légumière.

La question des stratégies des producteurs traditionnels de légumes frais a son importance dans le contexte mauricien compte tenu du rôle économique et social de ce secteur.

L'objectif de notre étude est de comprendre les stratégies d'adaptation des producteurs traditionnels de légumes frais face au changement institutionnel de la réforme du protocole sucre. Mais pour cela il faut aussi comprendre les changements intervenus dans la filière sucre et qui ont poussé les producteurs sucriers à se diversifier dans les légumes frais. Les questions de recherche sont les suivantes : Dans un contexte de libéralisation économique au niveau mondiale, quels sont les effets à un niveau mésoéconomique sur une filière de production agricole d'une petite économie insulaire? Plus particulièrement, à un niveau micro-économique, face à ce changement institutionnel, comment réagissent les producteurs dans les filières concernées? Les règles du jeu ont changé. Quelles sont les stratégies d'adaptation dans ces conditions? Est-ce que les ressources et compétences déployées par les gros producteurs sucriers pour produire en quantité et qualité seront bénéfique à long terme pour la filière légumes frais? C'est à dire, est-ce que cela permettra aux producteurs traditionnels de légumes réactifs ou pro réactifs qui ont su adopter les meilleures stratégies (stratégie collective ou autre) de survivre et de s'adapter aux nouveaux standards et règles institutionnels? Quels sont les facteurs déterminants dans l'adoption d'une stratégie collective par les producteurs traditionnels de légumes? Quelles sont les caractéristiques de ces producteurs ou acteurs de la filière légumes qui veulent apporter des changements qui bouleversent les normes et pratiques établies dans ce champ institutionnel et qui se refusent à l'isomorphisme? Peuvent-ils être qualifiés d'entrepreneurs institutionnels? Est-ce que les conditions du terrain dans le champ institutionnel favorise l'émergence d'entrepreneurs institutionnels?

La problématique d'ensemble de recherche peut être résumé de la façon suivante : Le changement institutionnel au niveau de la filière sucre a changé les règles du jeu pour les gros producteurs sucriers qui ont réagit en se diversifiant dans les légumes frais. Ils ont à leur tout induit un changement institutionnel dans la filière des légumes frais. Nous nous intéressons à comprendre (1) si l'arrivée des gros producteurs sucriers sur le marché des légumes frais a changé les règles du jeu pour les producteurs traditionnels de légumes, (2) les déterminants du type de stratégie collective adopté par les producteurs traditionnels de légumes frais, et (3) s'il y a eu l'émergence d'entrepreneurs institutionnels parmi les acteurs, anciens et nouveaux, de la filière légumes frais.

Une telle démarche de recherche-action doit ensuite déboucher sur des recommandations auprès de la profession et des politiques publiques en matière d'émergence de nouvelles filières et de structuration de filières rémunératrices en proposant des modèles stratégiques et des outils de coordination pour encourager les producteurs à adopter les meilleures stratégies.

Pour répondre à ces questions nous avons choisi de nous référer en premier lieu à la théorie sur le changement institutionnel et ses effets sur un secteur économique donné. Pour mieux cerner les déterminants qui poussent les individus à s'engager dans une stratégie collective donnée, nous nous intéressons ensuite à la théorie sur les

stratégies collectives. Enfin nous utilisons l'approche filière pour identifier les agents économiques, les relations et les modes de coordination dans les filières.

III. LES FONDEMENTS THEORIQUES

A. *Les institutions et le changement institutionnel*

Les institutions, les organisations qui y évoluent ainsi que les agents nous rapportent à la littérature sur l'économie néo-institutionnelle. La notion d'institution est celle d'une structure créée par les humains pour réduire les risques et les incertitudes dans leur environnement en proposant une structure stable (mais pas toujours efficiente). Les institutions sont ainsi définies comme les 'règles du jeu' (North, 1990) [1] dans une société mais peuvent être définies d'une façon plus formelle comme les contraintes mises en place par la société pour définir un champ d'action et d'interaction. Quoique les organisations subissent les contraintes institutionnelles, elles peuvent aussi redéfinir cet environnement institutionnel. Suites à des pressions externes sur l'environnement institutionnel ou suite à des changements dans la politique des organisations endogènes, les règles du jeu changent et les acteurs se repositionnent et redéfinissent leurs actions stratégiques.

North (1990, p 83, 86) se réfère au processus de changement institutionnel comme étant une altération d'un accord (économique ou politique) ou d'un contrat entre deux parties, quand les deux parties pensent que se serait mieux de renégocier cet accord ou contrat. North pense que le vecteur de ce changement est l'entrepreneur individuel qui prend les actions nécessaires dans un contexte institutionnel donné en se basant sur les changements relatifs aux prix du marché ou des préférences.

Plusieurs études ont considéré les facteurs qui peuvent causer un changement institutionnel, tels que les pressions de nature sociale, technologique, politique, fonctionnelle ou régulatrice, la libéralisation des économies, et plus récemment le rôle des entrepreneurs institutionnels entre autres (DiMaggio, 1988 [2] ; Oliver, 1992 [3], Beckert, 1999 [4]; Greenwood *et al* , 2002 [5]; Zhao *et al.*, 2006 [6] , Aulakh and Kotabe, 2008 [7], Battilana *et al*, 2009) [8].

Oliver (1992) parle elle du concept de désinstitutionalisation qu'elle définit comme « le processus à travers laquelle la légitimité d'une pratique organisationnelle établie ou institutionnalisée se trouve érodée ». D'après Oliver, les antécédents de la désinstitutionalisation sont des pressions politiques, fonctionnelles et sociales en sus des pressions d'inertie et d'entropie. Ces pressions mènent à la dissolution ou au rejet des institutions et s'achève sur la désinstitutionalisation. Aulakh et Kotabe (2008) nous parlent de la libéralisation économique des marchés protégés comme étant un des facteurs conduisant à un changement institutionnel. Des pressions venant des organismes tel que l'OMC, la Banque Mondiale, et le Fonds Monétaire International ont poussé à la libéralisation des économies des pays en voie de développement (PVD) et leur intégration dans l'économie globale. Il y a eu des transformations au niveau des organisations pour que ces dernières puissent s'adapter à un nouvel environnement compétitif. Cela équivaut à une situation où les entreprises endogènes des PVDs doivent être compétitives sans le barrage protectionniste existant du passé. Dans le cas du changement institutionnel qui nous concerne dans cette étude, la réforme du protocole sucre ; le vecteur de changement serait l'union européenne suite aux pressions des pays comme le Brésil et l'Afrique du Sud sur l'OMC pour que l'UE abolisse les prix préférentiels sur le sucre accordés aux pays ACP.

DiMaggio (1998) introduit le concept d'entrepreneurs institutionnels qui sont des agents ayant des intérêts spécifiques dans certaines structures institutionnelles; et qui sont aux commandes de ressources qui peuvent être utilisées pour influencer les règles institutionnalisées existantes ou en les utilisant pour créer de nouvelles institutions. Ces acteurs créent des normes cognitives, des modèles d'activités économiques, des types de comportement qui correspondent à leurs intérêts, et qui visent à les établir comme standards et légitimes vis à vis d'autres acteurs (Zimmerman et Zeit, 2002) [9].

Ce concept d'entrepreneurs institutionnels trouve des exemples empiriques dans la littérature avec les travaux de DiMaggio (1991) [10], Fligstein (1997) [11] ; Kondra et Hinings (1998) [12], Greenwood *et al* (2002), Battilana (2006) [13], Battilana *et al* (2009) qui montrent le rôle significatif des professionnels qui sont là pour apporter des changements dans les champs institutionnels pour promouvoir leurs propres intérêts et se refusent à l'isomorphisme.

L'isomorphisme des organisations a été un aspect très étudié dans la théorie des organisations (DiMaggio et Powell, 1983 [14] ; Oliver, 1988 [15], D'Aunno *et al*, 1991 [16], Haveman, 1993 [17], Slack et Hinings, 1994 [18], Dacin 1997 [19], DeepHouse, 1999 [20], Davis *et al*, 2000 [21]). Ce concept se réfère aux organisations qui se trouvent dans le même champ institutionnel et qui ont des caractéristiques similaires.

Oliver (1988) a étudié les effets de trois déterminants de l'isomorphisme des organisations : l'écologie des populations, l'institutionnalisation, et le choix stratégique, et a conclu à l'importance du choix stratégique comme facteur déterminant dans la diversité aux niveaux des organisations sur une période de temps donnée. Deephouse (1999) propose lui une théorie d'équilibre stratégique qui permettrait aux organisations d'être à la fois compétitives en se démarquant des autres, et d'être aussi similaires aux autres organisations pour être légitime dans leur environnement institutionnel.

Les effets des changements institutionnels peuvent ainsi donner lieu à des choix stratégiques. Beckert (1999) se base sur les travaux de Schumpeter (1991) [22] et fait

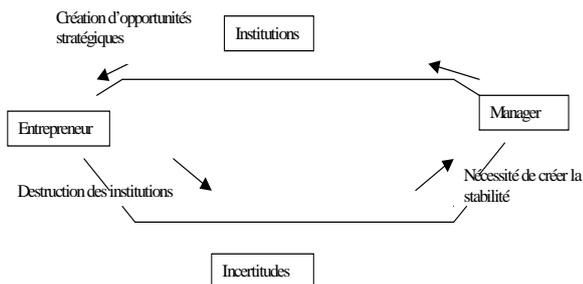


Fig 1.0 : Un modèle dynamique des intérêts et des institutions. Source : Beckert (1999)

la différence entre les managers qui se conforment aux normes institutionnelles et agissent sur les activités de routines, et les entrepreneurs qui eux réagissent d'une façon créative en trouvant d'autres opportunités. Il y a donc un processus de construction et de déconstruction des institutions.

Les effets des changements institutionnels peuvent donner lieu à des choix stratégiques différents. Peng (2003) [23] a examiné les choix stratégiques des entreprises pendant des transitions institutionnelles et a trouvé deux principaux types de stratégies : la stratégie des réseaux et la stratégie du marché. De plus trois catégories d'entreprises émergent pendant ces transitions institutionnelles : les entreprises en place, les start-ups des entrepreneurs et les nouveaux entrants étrangers. Peng (2003) a trouvé qu'initialement ces trois types d'entreprises vont se concurrencer au niveau des réseaux et des relations. Au fil du temps, ces entreprises vont se restructurer et se transformer sur la base des ressources compétitives et des capacités.

D'autres stratégies incluent la formation de groupes stratégiques (business groups) qui font leur apparition suite à des asymétries d'information, des problèmes à assurer les contrats, et des structures régulatrices imparfaites. Des groupes stratégiques sont définis comme des entreprises qui sont légalement indépendantes mais qui sont reliées par une multitude de liens formels et informels et qui ont l'habitude des actions coordonnées (Aulakh et Kotabe, 2008).

Guillen (2000) [24] offre une autre explication de la formation des groupes stratégiques en se basant sur l'approche par les ressources. Pour lui, les entreprises et les entrepreneurs créent des groupes stratégiques quand ils font l'acquisition de ressources et de capacités pour entrer dans de nouvelles industries rapidement et de manière efficiente au niveau des coûts. Cette capacité est inimitable et limitée à des entreprises spécifiques seulement sous des conditions d'asymétrie dans le commerce et l'investissement international.

Le contexte de notre recherche nous réfère à l'identification des stratégies d'adaptation des acteurs économiques concernés. Nous nous intéressons particulièrement aux stratégies collectives. Nous complétons donc notre cadre théorique avec une revue de la littérature sur les stratégies collectives.

B. Choix stratégique et stratégie collective

Quels peuvent être les apports de la théorie sur les stratégies collectives pour notre problématique ? Pour répondre à cette question nous nous intéressons aux différentes formes de coordination entre les agents économiques dans une filière. Cela nous amène à l'économie néo-institutionnelle et à la théorie des coûts de transactions (O. Williamson, 1979 [25]). L'objectif des agents économiques dans une filière est de minimiser les coûts de transaction pour rendre la filière plus efficace et plus compétitive. Bien que la théorie des coûts de transaction soit intéressante pour expliquer les problèmes globaux de gouvernance dans les filières, elle est insuffisante pour expliquer en détail la coordination horizontale entre agents économiques. L'analyse des déterminants internes des formes de coordination des agents économiques repose sur les modalités des formes d'organisation de ces agents. La littérature traitant des problèmes d'organisation est issue des travaux de R. Coase (1937) [26], M. Olson (1965) [27] entre autres. La publication de M. Olson sur « La logique de l'action collective » paru en 1965 est considérée comme un des ouvrages fondateurs de la théorie de l'action collective.

Le principe derrière l'action collective est que c'est un processus qui permet de coordonner les actions de chaque individu d'un groupe pour un bien collectif. L'hypothèse principale de M. Olson est que les membres d'un groupe peuvent s'organiser pour obtenir des bénéfices personnels par une action collective.

Le bien collectif correspond donc au motif de l'action collective. Cependant dans le contexte de notre étude, les acteurs de la filière légumes n'ont pas de bien collectif mais des ressources et compétences individuelles qu'ils peuvent mettre en commun. Ce qui nous amène à la littérature sur les stratégies collectives.

L'article fondateur sur les stratégies collectives de Astley et Fombrun paru en 1983 [28] dans l'*Academy of Management Review* se réfère à l'écologie organisationnelle pour se démarquer des approches basées sur la structure des marchés de Porter (1980) [29] et sur les ressources de Wernerfelt (1984) [30]. Ils remettent aussi en question les modèles qui considèrent l'environnement comme un champ prédéfini qui détermine ce qui est faisable sur le plan opérationnel. Dans ces modèles (Bourgeois, 1980 [31], Hofer et Schendel, 1978 [32]), les managers réagissent aux conditions externes à l'environnement. Ces modèles vont à contresens du modèle proposé par Child (1972) [33] qui lui parle du rôle proactif des organisations qui ont beaucoup d'autonomie pour exercer un choix stratégique.

Astley et Fombrun soulignent qu'il faut prendre en considération les dynamiques qui ont lieu au niveau d'analyse d'une population d'organisations. Ainsi les organisations d'un même champ institutionnel font partie d'une collectivité inter-organisationnelle. Avec la multiplication de structures collectives à travers des dispositifs formels ou informels (alliances, joint-ventures, fusions entre autres), la stratégie des organisations est tournée vers une mobilisation collective de l'action et des ressources. C'est ainsi en utilisant une approche d'écologie humaine que Astley et Fombrun font émerger le concept de stratégie collective.

Ces auteurs font la distinction entre différents types de stratégies collectives : la stratégie de type « commensale » concerne les firmes concurrentes dans une relation horizontale, et les stratégies de type « symbiotique », c'est-à-dire entre firmes complémentaires dans une relation verticale. Ils distinguent aussi entre les stratégies directes (contrat qui définit les bénéfices économiques des partenaires) et les stratégies indirectes (relations formelles ou informelles qui ne définit pas les bénéfices économiques des partenaires). Ces distinctions permettent d'identifier quatre stratégies collectives : Les stratégies confédérées (elles se développent sur un marché très concentré en termes de nombre d'entreprises et permettent des relations et interactions directes, ex. fusions, joint ventures) ; les stratégies agglomérées (elles se développent sur des marchés composés de beaucoup d'entreprises de petite taille ex. cartels) ; les stratégies conjuguées (les firmes établissent des contrats directs pour coordonner leurs activités complémentaires, ex. donneurs d'ordre et sous traitants) ; et les stratégies organiques (Elles consistent à s'engager dans des relations de réseaux entre firmes complémentaires).

La littérature sur les organisations est axée sur les grandes entreprises et les multinationales. Qu'en est-il des individus ou de très petites entreprises qui forment partie d'un champ institutionnel donné ? Quels seraient les facteurs déterminants qui les pousseraient à agir en collectif ?

Une revue de la littérature empirique utilisant le concept de stratégie collective nous mène à des travaux comme celles de Mione (2006) [34] sur les normes comme démarche de stratégie collective ; la taille de l'entreprise qui est déterminant dans le choix de la stratégie collective (Le Roy, 2003 [35] ; Yami, 2003 [36] ; Marchesnay, 1991 [37]) ; les objectifs et idéologies communes favorisent la légitimité de nouvelles formes d'organisation collective (Pozner et Rao, 2006 [38]) entre autres.

Nous utiliserons donc cette littérature sur le changement institutionnel, les entrepreneurs institutionnels et la théorie sur les stratégies collectives comme support théorique pour expliquer les changements intervenus dans la filière légumes frais suite à la réforme du protocole sucre.

IV. LES ASPECTS METHODOLOGIQUES DE LA RECHERCHE

Une étude qualitative et exploratoire a été menée auprès des producteurs sucriers et des principaux acteurs (producteurs traditionnels, grossistes, mandataires, clients tels que les hôtels) de la filière légumes frais à l'île Maurice de décembre à février 2009 et en mars 2010. Pour ce faire on s'est référé à l'approche filière que nous décrivons ci-dessous.

A.. *L'Analyse de filière*

Pour mieux comprendre les enjeux de la filière légumes frais, nous nous sommes intéressés aux organisations (entreprises et agents économiques) qui y opèrent. Pour cela nous avons choisi de nous référer à l'approche filière développée par les travaux de Davis et Goldberg (1957) [39] et par Montigaud (1992) [40]. Il s'agit d'une méthode d'analyse technico-économique des circuits commerciaux pour établir une carte de la filière des légumes frais à l'île Maurice. Cette démarche réserve une place importante aux données de terrain (Duteurtre *et al*, 2000 [41]; Chiapo, 2000 [42]; Charlery de la Masselière, 2002 [43]; Tallec, 2005 [44]; Bencharif *et al*, 2007 [45]). L'approche filière permet de mieux comprendre les stratégies des acteurs, les mécanismes de structuration des prix et de coordination des acteurs, d'identifier et de caractériser les contraintes au commerce d'un produit, et d'orienter l'action des politiques publiques et des institutions. Elle permet d'avoir une vision sur l'activité commerciale dans sa globalité et de préciser les interdépendances entre les différentes composantes de la filière (Wade *et al*, 2004 [46]).

Montigaud (1992) définit une filière comme « l'ensemble des activités étroitement liées verticalement par l'appartenance à un même produit (...) et dont la finalité consiste à satisfaire des consommateurs. ». Il justifie l'approche filière à trois niveaux : Premièrement le besoin pour l'état ou une entreprise de comprendre tout ce qui entoure la production surtout dans un marché de plus en plus globalisé ; deuxièmement, l'approche filière vient combler les manquements des approches micro et macroéconomiques ; et troisièmement, le besoin de pluridisciplinarité dans la compréhension du fonctionnement du système agroalimentaire.

La notion de filière, nous rappelle Montigaud, est en faite une méthode d'analyse et non un outil de la théorie économique. Il propose quatre phases successives d'analyse : description de la structure interne de chaque filière ; analyse du champ stratégique de la grande distribution ; superposition de la grande distribution avec les filières ; et étude de conséquences de cette confrontation sur chaque filière. Le support méthodologique de l'étude de filières selon Montigaud « utilise conjointement et successivement des approches en termes de systèmes, d'économie industrielle et de management. »

La filière est considérée dans un premier temps comme une structure fermée. Le but est de caractériser des structures formant partie de la filière telles que des entreprises qui sont classifiées en sous-systèmes. Les relations entre ces entreprises et les sous-systèmes et entre le système sont aussi étudiées. Puis les relations permanentes et réciproques entre les entreprises clés et les structures socio-technico-économiques de leur environnement sont étudiées pour dégager les stratégies les plus importantes.

Jeannequin *et al* (2005) [47] nous propose un aperçu de l'utilisation de l'analyse de filière dans un ouvrage intitulé « Un point sur les filières fruits et légumes, caractéristiques et principales enjeux ». Ces auteurs font un découpage des filières fruits et légumes en les considérant comme un système composé de trois sous-ensembles : le « cœur de filière » ou filière de production ; les institutions ; et l'environnement scientifique et technique. Ce découpage, selon les auteurs permettent de « prendre en compte les différents processus et leurs techniques afférentes, de positionner chaque groupe d'acteurs dans son environnement et repérer les contraintes subies. ».

Bien que l'approche par les chaînes globales de valeur (CGV) soit très utilisée pour décrire essentiellement les mécanismes de gouvernance dans les filières globalisées (Gereffi et Korzeniewicz, 1994 [48], Clancy, 1998 [49], Rabach et Kim, 1994 [50], Dolan *et al*, 1999 [51]), nous pensons que cette approche n'est pas appropriée pour la filière légumes frais locale et nous préférons utiliser l'approche filière. L'analyse de filière est donc une méthode

d'analyse technico-économique qui permet de cartographier un secteur de production donné en fonction des acteurs concernés donné et offre aussi la possibilité d'identifier les liens entre ces acteurs tels que le flux d'échange de produits, de services, et d'informations. Cet outil nous permet de mieux cerner les acteurs dans la filière légumes frais mauricienne, et d'identifier les noyaux de commandes et les liens entre les acteurs.

B. Les acteurs économiques de la filière légumes

Les principaux acteurs économiques de la filière légumes frais sont les producteurs traditionnels, les grossistes, les mandataires, les détaillants et les clients tels que les hôtels de luxe et la grande distribution. L'agro-industrie dépend essentiellement sur des matières premières importées, et n'a donc pas été considérée ici comme un acteur dans la filière légumes frais. Nous donnons ci-dessous une brève description de ces acteurs :

Les producteurs peuvent être catégorisés en petit exploitant (moins de 0,42 hectares), moyen exploitant (de 0,42 à 5 hectares), à gros exploitant (plus de 5 hectares). La majorité de ces producteurs produisent en plein champ, et leurs exploitations sont très peu mécanisées. Les petits et moyens exploitants sont pour la plupart propriétaires de leur terrain, tandis que les gros exploitants louent une partie de leur terrain auprès de particuliers ou des terrains à bail appartenant à l'état.

Les grossistes sont pour la plupart des négociants (ou marchands) qui agissent à un niveau individuel et vont négocier l'achat des légumes aux champs. Ils sont importants dans la filière car ils représentent le maillon important entre le producteur et le mandataire. Il y a cependant l'émergence de nouveaux types de grossistes qui ont investi dans des stations de conditionnements et des véhicules réfrigérés et qui s'approvisionnent directement auprès des producteurs ou à travers les marchés de gros, ou encore qui importent certains légumes non disponibles sur le marché local. Ces grossistes acheminent leurs produits de qualité essentiellement vers les hôtels de luxe.

Les mandataires sont des agents privés qui officient dans les marchés de gros. Leur rôle est essentiellement de vendre pour le compte des producteurs les légumes frais aux enchères deux fois par semaine. Ils agissent donc au nom du producteur et perçoivent une commission de 10% sur le prix de vente. Les mandataires ont aussi un rôle social très important car ils offrent des facilités de crédits aux producteurs et même aux grossistes qui achètent aux marchés de gros. Ils jouent également un rôle très important dans la filière car 80% des légumes frais passent à travers les marchés de gros.

Les détaillants se trouvent être l'avant dernier maillon de la filière avant les consommateurs qui achètent dans les foires et marchés urbains et ruraux. Ces détaillants achètent essentiellement les légumes auprès de mandataires, quoique certains détaillants sont eux-mêmes des petits producteurs qui viennent vendre directement leurs légumes dans les foires et marchés.

Les hôtels de luxe à l'île Maurice, qui ont une importance capitale dans l'industrie locale de tourisme haut de gamme, ont un besoin journalier en produits frais et de qualité. Les chefs cuisiniers dans les chaînes d'hôtel, font appel à des centrales d'achat avec un cahier de charges et des exigences bien précis, et préfèrent avoir affaire à des grossistes spécialisés dans la vente aux hôtels qu'acheter directement avec les producteurs pour des raisons de qualité et de régularité.

Le secteur de la grande distribution (GD) à l'île Maurice est composée de trois hypermarchés internationales, et de plusieurs chaînes de supermarchés locales. La GD s'est lancée dans la promotion des légumes frais il y a une dizaine d'années. Elle vise une clientèle de professionnels qui n'a pas le temps de fréquenter les foires et marchés traditionnels, et proposent aussi des produits frais en découpe.

Nous terminons cette partie sur les acteurs en nous tournant vers les consommateurs mauriciens qui sont les derniers maillons de la filière et représentent quand même le plus gros marché pour les légumes frais non transformés. Les habitudes alimentaires mauriciennes associées aux différentes cultures et religions présentes dans l'île, donnent une importance particulière aux légumes frais tout au long de l'année, et bien que l'emphase ne soit pas sur des produits de qualité (le prix étant un facteur déterminant), il y a donc une forte demande locale pour les légumes frais et dans les marchés de proximité.

C. Structure de la filière légumes

Les légumes qui ont une grande importance à l'île Maurice comprennent entre autres la pomme de terre, l'oignon, la tomate (pomme d'amour), et la carotte. La filière légumes garde une structure composite, c'est à dire,

il y a une co-existence de plusieurs systèmes de production et différents types de producteurs, de même que différents types de commercialisation et de vente au détail, et divers modes de régulation de la filière. En se basant sur la catégorisation de Codron (1994) [52] nous avons identifié trois types de circuits de production :

Les circuits courts : Producteur-consommateur (vente à la ferme ; vente au bord des champs); livraisons directes des producteurs aux clients tels que des détaillants ou des restaurateurs en particulier pour des légumes fragiles.

Les circuits de marché physique : Ces circuits sont constitués de négociants ou grossistes spécialisés en légumes qui s'approvisionnent auprès des producteurs aux champs et acheminent les produits par les marchés de gros et débouchent sur les marchés de détails urbains et les boutiques spécialisés. Il est à noter que l'accès aux marchés urbains et ruraux est réglementé par les autorités locales. Les détaillants détiennent un permis qui les autorisent à vendre les produits frais sur les étals.

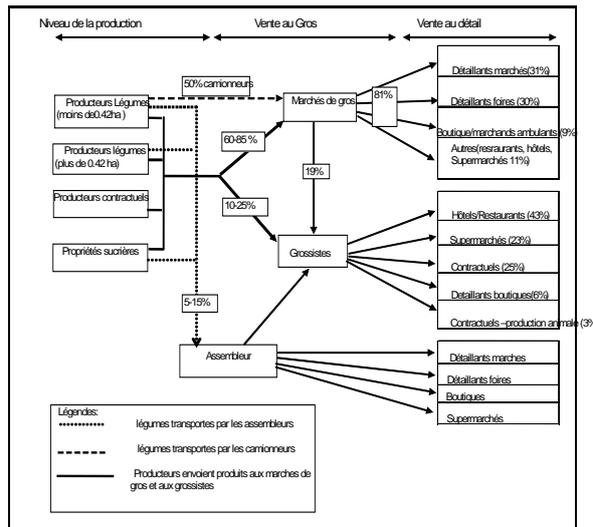


Figure 2.0 : Principaux canaux de distribution pour les légumes frais provenant des producteurs traditionnels de légumes frais et des gros producteurs sucrier. Source : Adapté de Pareanen (2008) [53]

La filière légumes frais dans le contexte mauricien pourrait donc être représentée schématiquement comme dans la Figure 2.0. Ce schéma permet de repérer les flux des produits frais des producteurs aux consommateurs.

La majorité des producteurs traditionnels vendent leurs légumes à travers les trois principaux marchés de gros (Vacoas, Port-Louis et Flacq). 70% des producteurs qui vendent aux marchés de gros sont des petits et moyens producteurs (49% ont moins de 0.42 hectares et 21% cultivent plus de 0.42 hectares). 16% des fournisseurs des marchés de gros sont des contractuels, et 14% des propriétés sucrières. A noter que 65% des petits et moyens producteurs reçoivent des facilités de crédits des mandataires. Cela a un

impact sur la relation de pouvoir entre le mandataire et le producteur.

Les circuits intégrés hors marchés: Ces circuits sont souvent associés à des productions de légumes en plein champ ou sous serres et des stations de conditionnement connexes gérées par des sociétés de distribution en amont et qui approvisionnent des supermarchés et ou des hôtels de luxe.

V. LES EFFETS DE LA REFORME DU PROTOCOLE SUCRE SUR LA FILIERE LEGUMES FRAIS A L'ILE MAURICE

Des enquêtes exploratoires à questionnaires ouverts ont été menées auprès des acteurs économiques suivants avec l'objectif de mieux cerner la problématique du terrain:

Filière sucre :

- Un gros producteur sucrier qui s'est diversifié dans les légumes frais à grande échelle
- Une compagnie composée de trois gros producteurs sucriers qui se sont associés pour la production et transformation des légumes.
- L'organisme public responsable de la vulgarisation auprès des petits producteurs sucriers

Filière légumes frais :

- 5 petits producteurs traditionnels
- 3 mandataires (Marché de gros)
- 2 associations de producteurs
- 2 gros producteurs
- 2 grossistes
- 2 détaillants

- 2 compagnies de distribution
- 2 hôtels de luxe
- 2 hypermarchés
- 1 agro-industrie
- 2 responsables dans un organisme public de recherche et vulgarisation agricole

Cette étude exploratoire a permis premièrement d'identifier la structure de la filière légumes frais et deuxièmement d'appréhender du point de vue des acteurs de la filière légumes frais, les effets de l'arrivée des nouveaux entrants de la filière sucre dans la filière. Nous présentons ci-dessous les principaux résultats qui ressortent de cette étude exploratoire.

A. Des entrepreneurs institutionnels dans la filière légumes frais ?

Les producteurs traditionnels de légumes font face à certaines contraintes telles qu'un coût de production très élevé, accès difficile au crédit; peu de moyen pour la mécanisation. Il y a donc très peu d'investissement dans la productivité et la qualité par manque de moyens et cela rend l'accès difficile aux marchés niches (GD, hôtels). Cependant, les mesures incitatives de l'état mauricien, suite à la crise alimentaire mondiale de 2008, ont créé des opportunités pour certains producteurs traditionnels avant-gardistes qui ont adopté des stratégies collectives en se regroupant en association de producteurs pour investir dans l'amélioration de la valeur ajoutée en proposant des légumes pré-découpés en en barquette pour les supermarchés. D'autres ont mis leurs ressources en commun pour profiter d'outils de mécanisation qui améliorent la productivité de leurs activités agricoles. D'autres encore se sont lancés dans des compagnies de distribution avec des stations de conditionnements et jouent le rôle de grossistes auprès des producteurs de légumes, et approvisionnent ainsi les hôtels de luxe.

Ces producteurs d'un nouveau genre peuvent être considérés comme des entrepreneurs institutionnels qui participent à changer les règles du jeu dans cette filière en se basant sur leur légitimité en tant que producteurs traditionnels mais aussi en tant qu'entrepreneurs innovants qui construisent de nouvelles formes organisationnelles.

B. Les nouveaux acteurs de la filière légumes frais

Nous nous intéressons maintenant aux gros producteurs sucriers comme nouveaux agents économiques dans la filière légumes frais. D'après le plan stratégique pour l'industrie sucrière mauricienne, en 2009, il y avait 70,000 hectares de terre sous canne à sucre, avec une prévision de 55,000 hectares pour 2013. La diversification des terres sous canne à sucre s'est orientée vers la production de légumes, fruits, ornementaux, et production animale. Les fruits et légumes suivants sont produits : pomme de terre, oignon, giraumon, carotte, pomme d'amour, litchi, mangue, papaye, banane, ananas.

Les gros producteurs sucriers se sont tournés en priorité vers la culture des non-périssables tels que la pomme de terre, les carottes, la courge pour répondre à un besoin sur le marché. Ils ont investi massivement dans l'épierrage des champs pour pouvoir mécaniser la production et la récolte. Il y a eu aussi des investissements conséquents dans des infrastructures tels que les stations de traitements post-récoltes et les chambres froides pour favoriser le stockage des produits en surplus et profiter ainsi des meilleurs prix sur le marché.

Certains gros producteurs sucriers se sont réunis en groupe stratégique tel que COPESUD pour produire de la pomme de terre et aussi investir dans une usine de conditionnement et de transformation en frites surgelés.

Les gros producteurs sucriers vendent essentiellement aux grossistes directement aux champs. Mais dans le futur ils ont prévu une stratégie de vente axée sur les marchés de niche tels que les hôtels de luxe.

Ces nouveaux acteurs de la filière ont introduit de nouvelles méthodes de production et de nouvelles formes de coordination avec d'un côté des relations privilégiées avec des acteurs traditionnels de la filière (grossistes) et de l'autre côté par l'organisation de la production sous formes de groupe stratégique introduisant des innovations en matière de production et de transformation.

La co-existence des deux types d'acteurs (les traditionnels et les nouveaux) soulève la question des stratégies et du rôle d'entrepreneurs institutionnel de chacun.

C. Les effets de l'arrivée des nouveaux acteurs dans la filière légumes frais

L'étude exploratoire nous a permis d'isoler les effets directs sur la filière sucre et les effets indirects sur la filière légumes frais (Tableau 1.0) suite à la réforme du protocole sucre :

Tableau 1.0 : Effets directes et indirectes des nouveaux entrants dans la filière légumes frais.

Effets directes sur la filière sucre	Effets indirectes sur la filière légumes frais
Venant d'une filière très structurée, beaucoup de petits producteurs de sucre opérant à temps partiel dans la filière sucre, avec la baisse du prix du sucre, ont soit abandonnés leur culture ou se sont diversifiés dans des activités non-agricole.	Les gros producteurs sucriers utilisent les infrastructures et circuits de distribution existantes (tels que les grossistes) dans la filière légumes pour acheminer leurs produits essentiellement aux marchés de gros.
Les gros producteurs sucriers, ayant des actifs spécifiques très important, ont utilisé leurs ressources (terre, capitaux) pour se diversifier dans les légumes et ont saisi les opportunités dans le champ institutionnel de par les mesures incitatives de l'état, ainsi que l'aide financière de l'UE.	Les intermédiaires tels que les grossistes qui achètent des légumes directement aux champs se trouvent plus avantagés d'acheter en gros avec les gros producteurs sucriers, car cela réduit leurs coûts de transaction.
	Les producteurs traditionnels de légumes frais bénéficie d'aide financière de l'état pour des projets commun qui permettent l'augmentation des volumes de production. Certains producteurs réagissent et se regroupent, et utilisent donc une stratégie collective de mise en commun de leurs ressources pour moderniser leurs techniques de production et/ou améliorer les circuits de distribution.

VI. DISCUSSION ET CONCLUSION

La libéralisation économique des marchés protégés est un des facteurs conduisant à un changement institutionnel (Aulakh et Kotabe, 2008). Des pressions de l'OMC sur l'UE pour abolir les prix préférentiels avec les pays ACP ont forcé des pays comme l'île Maurice à réorganiser le secteur sucre pour mieux s'adapter à un environnement global compétitif. La baisse du prix du sucre sur le marché de l'UE a automatiquement engendré des baisses de revenus pour les producteurs sucriers. Certains petits producteurs sucriers qui sont en activités à temps partiel ont abandonné leur terre sous production de canne à sucre, ne trouvant plus cette activité rentable avec la baisse du prix. Les gros producteurs sucriers n'étaient heureusement pas trop encadrées (Newman, 2000 [53]) dans leur environnement institutionnel passé et ont pu s'en défaire pour s'adapter aux nouvelles règles du jeu.

Le secteur sucre a eu quelques années pour se préparer à la fin du protocole sucre et a aussi bénéficié des mesures d'accompagnement en terme de fonds d'aide de l'UE pour financer des projets de diversification en sous produits de la canne (production de sucres spéciaux, production de bio éthanol, production d'énergie à partir de la bagasse etc.) mais aussi diversification dans la production horticole (fruits, légumes et ornementaux). Les aides financières de l'UE ont ainsi permis aux sucriers d'épierrer les terrains marginaux pour permettre la mécanisation et l'installation de systèmes d'irrigation. Cela a favorisé la mise en place de productions horticoles de grande envergure. Les sucriers ont visé dans un premier temps la production de produits frais non périssables tels que la pomme de terre et l'oignon pour répondre à un manque de ces produits sur le marché mauricien à certaines périodes de l'année, et aussi pour bénéficier des facilités mises en place par l'état pour inciter à la production de ces produits.

Les gros producteurs sucriers ont du faire face à une désinstitutionnalisation du secteur sucre car les règles du jeu ont changé. Pour s'adapter, les producteurs sucriers se sont transformés en entrepreneurs et opportunistes pour se

diversifier dans la production horticole. Nous nous rapportons aux travaux empiriques de DiMaggio (1991), Fligstein (1997) ; Kondra et Hinings (1998), Greenwood *et al* (2002), Battilana (2006), Battilana *et al* (2009) qui démontrent le rôle significatif des professionnels qui sont là pour apporter des changements dans les champs institutionnels pour promouvoir leurs propres intérêts. De ce fait on peut dire que les gros producteurs ayant subi un changement institutionnel dans le secteur sucre ont à leur tour induit un autre changement institutionnel dans la filière légumes frais. En entrant dans la filière légumes frais, les gros producteurs sucriers ont choisi une stratégie de réseau (Peng, 2003) pour se mettre en place. De ce fait, ils entrent en concurrence frontale avec les producteurs traditionnels de légumes en utilisant les infrastructures existantes tels que les marchés de gros, et aussi en utilisant les réseaux et relations tels que les grossistes qui préfèrent dans une certaine mesure à s'approvisionner auprès d'un seul gros producteur (sugrier) qu'auprès de plusieurs producteurs (traditionnels) pour minimiser leurs coûts de transactions. Au fil du temps, on peut déduire que les gros producteurs sucriers vont bien évidemment se restructurer et se transformer sur la base des ressources et des capacités compétitives en ayant leurs propres circuits de distribution. D'autres gros producteurs sucriers ont choisi une stratégie collective confédérée (Astley et Fombrum, 1983) tel que Copesud, et se sont constitués en groupe stratégique en se basant sur leurs ressources et capacités communes (Guillen, 2000) tels que la terre et les capitaux pour entrer dans la filière légumes frais plus rapidement et efficacement.

La filière légumes frais souffre de nombreuses faiblesses: manque de vision d'ensemble des réseaux d'acheminement des produits par les agents économiques ce qui ne permet pas à ces derniers de comprendre le fonctionnement du système ; un bon nombre de petits producteurs utilisent des pratiques culturelles traditionnelles et sont réticents aux nouvelles techniques de production. La filière légumes frais est peu structurée en amont au niveau des producteurs, et ce sont les intermédiaires qui se sont organisés pour s'approprier des parts de marché auprès des hôtels et de la grande distribution.

Les mandataires qui officient dans les marchés de gros ont officiellement un rôle de médiateur entre le producteur et l'acheteur. Mais dans la pratique, l'importance des mandataires est tout autre. Ils contrôlent le flux de légumes qui transitent à travers les marchés de gros. Ils offrent des facilités de crédits aux producteurs et aussi aux acheteurs dans les marchés de gros. Cependant en contrepartie, il y a un manque de transparence dans la fixation des prix de ventes. Ce qui devait être au départ une enchère pour trouver le meilleur prix pour le producteur devient vite une négociation entre le mandataire et l'acheteur potentiel. Le producteur qui, faute de temps, n'est souvent pas physiquement présent au marché de gros prend le risque de recevoir un prix pour son produit qui ne reflète pas nécessairement le prix de vente. Plusieurs acteurs économiques de la filière légumes sont d'accord pour dire que l'infrastructure et le fonctionnement des marchés de gros sont dépassés. Mais les alternatives sont contraignantes pour la majorité des producteurs comme la vente directe au champ aux grossistes (ce genre de circuit est ponctuel et dépend du volume du produit sur le marché ; les grossistes ne s'intéressent aux ventes directes qu'en cas de pénurie) ; les ventes directes aux supermarchés ou à des compagnies de distribution (circuits qui demeurent inaccessibles pour les producteurs individuels qui ne peuvent assumer les frais de transports et autres associés généralement à ces circuits de distributions). Cependant la vente à travers le marché de gros reste prédominante, malgré les contraintes de ce système qui est dépassé tant au niveau infrastructurelle qu'au niveau de l'efficacité aussi.

Cette étude exploratoire de la filière légumes frais à l'île Maurice nous a permis de mieux cerner les enjeux de cette filière par rapport aux effets de la réforme du protocole sucre sur le secteur agricole.

L'analyse de filière nous a permis d'identifier les agents économiques clés de la filière des légumes frais. Il ressort de cette analyse que les producteurs traditionnels de légumes sont encastrés dans un système de production archaïque et désuet, et qu'ils subissent les contraintes et les dictats de certains agents économiques tels que les mandataires. Ces mandataires sont en quelque sorte le maillon stratégique de la filière légumes car au moins 80% des légumes transitent par les marchés de gros faute d'une structure ou d'un circuit de distribution plus efficace.

La majorité des producteurs traditionnels de légumes font aussi face à des limites cognitives de leur environnement institutionnel (Yami, 2003) et ne réalisent pas directement l'impact que peut avoir l'arrivée des gros producteurs sucriers à long terme sur le marché des légumes frais. Ce qui fait qu'ils ne sont pas réactifs ou pro réactifs face aux nouveaux entrants dans la filière.

Cependant, notre étude a fait aussi ressortir qu'il y a certains acteurs économiques traditionnels de légumes qui sont avant-gardistes et ont des stratégies d'adaptation tels que la stratégie collective pour mieux rentabiliser leur

production. Certains se sont regroupés pour bénéficier d'une technologie de production commune ; d'autres pour faciliter les achats d'intrants auprès des agro fournisseurs, et d'autres encore ont formé des compagnies de distribution qui court-circuitent les traditionnels marchés de gros en s'approvisionnant directement auprès des producteurs aux champs. Ces formes de stratégies collectives sont des signes tangibles des effets du changement institutionnel intervenu sur la filière légumes frais et qui mène inéluctablement à une restructuration de la filière face aux nouvelles règles du jeu.

Les résultats du terrain exploratoire nous permettent de retenir les propositions de recherche suivantes qui seront testées dans le cadre d'une étude de terrain plus approfondie :

Suite au changement institutionnel causé par la réforme du protocole sucre, une des stratégies d'adaptation des gros producteurs sucriers a été la diversification dans la production de légumes frais. Les producteurs sucriers ont choisi initialement une stratégie de réseaux pour s'intégrer dans la filière légumes en utilisant les infrastructures déjà présentes comme les marchés de gros et le service proposé par les intermédiaires tels que les grossistes. Il est plausible de penser qu'au fil du temps, les producteurs sucriers se démarqueront des producteurs traditionnels de légumes en adoptant une stratégie basée sur les ressources, les compétences et les capacités.

Proposition 1: le changement institutionnel dans la filière sucre a provoqué un changement institutionnel dans la filière des légumes frais.

Suite aux incitations des politiques publiques pour augmenter la production horticole pour le marché local pour faire face à une plus grande demande dans le secteur hôtelier et pour pallier à une crise alimentaire, une stratégie collective est proposée par l'état aux producteurs traditionnels de légumes frais pour mieux optimiser l'utilisation des ressources et maximiser les rentes. Il serait intéressant d'identifier les facteurs qui poussent les producteurs traditionnels de légumes frais à se regrouper.

Proposition 2: Les caractéristiques personnelles des producteurs ainsi que la taille de l'entreprise sont déterminants chez les producteurs traditionnels de légumes frais dans le choix du type de stratégie collective.

La filière légumes frais est une filière où les organisations et individus sont très encadrés et qui perpétue les mêmes types d'organisations depuis plusieurs décennies. Il y a cependant du renouveau avec l'émergence d'un nouveau genre d'entrepreneurs qui veulent changer les normes et mythes institutionnelles et venir avec de nouvelles idées et technique de production et de distribution des légumes frais. Ce sont des entrepreneurs institutionnels qui veulent dévier de la norme institutionnelle et imposer leur propres standards et intérêts tout en légitimant leurs actions et leur appartenance au champ institutionnel.

Proposition 3: L'arrivée des gros producteurs sucriers dans la filière légumes frais peut faire émerger des entrepreneurs institutionnels parmi les acteurs traditionnels de la filière, et les gros producteurs sucriers peuvent eux aussi devenir à leur tour des entrepreneurs institutionnels dans la filière légumes frais.

Nous concluons en disant que cette étude exploratoire nous a aidé à jeter les bases pour mieux appréhender les effets de la réforme du protocole sucre sur la filière légumes frais. Les incitations de l'état à augmenter la production de légumes localement, l'arrivée des gros producteurs sucriers sur le marché des légumes, les insuffisances ou dysfonctionnement des institutions existantes, l'émergence d'entrepreneurs institutionnels parmi les anciens et les nouveaux acteurs de la filière entres autres sont autant de facteurs réunis dans le champ institutionnel pour causer une désinstitutionnalisation et éventuellement une ré-institutionnalisation avec des nouvelles règles du jeu dans la filière légumes.

Les propositions de recherche que nous avons émis pourront aider à confirmer ou infirmer cette observation.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press
2. DiMaggio, P.J. (1988). Interest and Agency in Institutional Theory, In L. Zucker (ed.) *Research on institutional patterns and organizations: culture and environment*, Cambridge, MA, p 3-22
3. Oliver, C. (1992). The antecedents of deinstitutionalization. *Organization Studies*. 13.,563
4. Beckert, J. (1999). Agency, Entrepreneurs, and Institutional Change. *The Role of Strategic Choice and Institutionalized Practices in Organizations. Organization Studies* 1999; 20; 777
5. Greenwood, R, Suddaby, R., and Hinings, C.R. (2002), *Theorizing Change: The Role Of Professional Associations In The Transformation Of Institutionalized Fields* *Academy of Management Journal* 2002, Vol. 45, No. 1, 58-80.

6. Zhao, M., Fogel, K., Morck, R., Yeung, B. (2006). Trade Liberalisation and Institutional Change. Discussion Paper No. 2012. Harvard Institute of Economic Research.
7. Aulakh, P.S. and Kotabe, M. (2008). Institutional changes and organizational transformation in developing countries. *Journal of International Management*. 14, 209-216
8. Battilana, J. (2009), Leca, B, and Boxenbaum, E. (2009). How actors change institutions: Towards a theory of institutional entrepreneurship. *The Academy of Management Annals*, 3 (1), 65-107
9. Zimmerman, M.A and Zeitz, G.J. (2002). Beyond survival: Achieving new venture growth by building legitimacy. *The Academy of Management Review*. Vol 27 (3), 414-431
10. DiMaggio, P. J (1991). 'Constructing an organizational field as a professional project : US Art museums 1920-1940' in The new institutionalism in organizational analysis. Walter W. Powell and Paul J. DiMaggio (eds.), 267-292. Chicago: University of Chicago Press.
11. Fligstein, N., (1997). 'Social skill and institutional theory' *American Behavioral Scientist*. 40. 397-405
12. Kondra, A.Z., and Hinings, C.K. (1998). Organizational diversity and change in institutional theory. *Organization studies*. 19. 743.
13. Battilana, J. (2006). Agency and Institutions: The enabling role of individuals' social position. *Organization*. Vol 13 (5). 653-676
14. DiMaggio, P.J and Powell, W.W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, Vol 48 (2), 147-160
15. Oliver, C. (1988). The collective strategy framework: An application to competing predictions of isomorphism. *Administrative Science Quarterly*, Vol 33 (4), 543-561
16. D'Aunno, T, Sutton, R.I, Price, R.H. (1991). Isomorphism and external support in conflicting institutional environments: A study of drug abuse treatment units. *The Academy of Management Journal*. Vol 34 (3), 636-661
17. Haveman, H.A. (1993). Follow the leader: Mimetic isomorphism and entry into new markets. *Administrative Science Quarterly*. Vol 38 (4), 593-627
18. Slack, T. and Hinings, B. (1994). Institutional pressures and isomorphic change: An empirical test. *Organization studies*. Vol 15. 803
19. Dacin, T. (1997). Isomorphism in context: The power and prescription of institutional norms. *The Academy of Management Journal*. Vol 40 (1), 46-81.
20. Deephouse, D.L. (1999). To be different, or to be same? It's a question (and theory) of strategic balance. *Strategic Management Journal*. Vol 20 (2), 147-166.
21. Davis, P.S, Desai, A.B, and Francis, J.D. (2000). Mode of international entry: An isomorphism perspective. *Journal of International Business Studies*. Vol 31 (2), 239-258.
22. Schumpeter, J. (1991). 'Comments on a plan for the study of entrepreneurship' In The Economics and Sociology of capitalism. Richard Swedberg (eds.), 406-428. Princeton University Press.
23. Peng, M.W. (2003). Institutional transitions and Strategic choices. *The Academy of Management Review*. Vol 28 (2). 275-296.
24. Guillen, M.,(2000). Business groups in emerging economies: a resource-based view. *Academy of Management Journal*. 43, 362-380.
25. Williamson, O. (1979). Transaction-cost economics : the governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, vol XXII, pp. 233-261
26. Coase, R.H. (1937). The theory of the firm. *Economica*, 4, 386-405
27. Olson, M. (1965). The logic of collective action, public goods and the theory of groups, Harvard University Press, 186 p
28. Astley, W.G and Fombrun, C.J. (1983). Collective strategy: Social ecology of organizational environments. *The Academy of Management Review*. Vol 8 (4), 576-587.
29. Porter, M.E. (1980). Competitive Strategy. Techniques for analysing industries and competitors. Free Press. New York.
30. Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*. 5, 272-280
31. Bourgeois, L.J III (1980). Strategy and environment : a conceptual integration. *Academy of Management Review*, Vol 5, 25-40
32. Hofer, C.W., and Schendel D. (1978). Strategy Formulation: analytical concepts, New York, West Publishing.
33. Child, J. (1972). Organizational structure, environment and performance: the role of strategic choice, *Sociology*, Vol 6, 1-22
34. Mione, A. (2006). Les normes comme démarche collective. *Revue Française de Gestion*. No. 167 (8), 105-122
35. Le Roy, F. (2003). Rivaliser et coopérer avec ses concurrents : le cas des stratégies collectives « agglomérées », *Revue Française de Gestion*, 143 (2), 145-157
36. Yami, S. (2003). Petite Entreprise et Stratégie Collective de Filière. *Revue Française de Gestion*. Vol 3. no 144. 165-179
37. Marchesnay, M. (1991). La P.M.E : une gestion spécifique. *Economie Rurale*, No. 206.

38. Pozner, J.E and Rao, H. (2006). Fighting a common foe: Enmity, identity and collective strategy. *Ecology and Strategy. Advances in Strategic Management*, Vol 23, 445-479
39. Davis, J.H, and Goldberg R.A (1957). A concept of Agribusiness. Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1957)
40. Montigaud, J.C (1992). L'analyse des filières agroalimentaires. *Economies et Sociétés, Série Développement Agroalimentaire*, AG 21, Juin 1992, p 59-83
41. Duteurtre, G., Dieye, P.N., Koussou, M.O., (2000). L'analyse des filières laitières. Réseau de Recherche et d'Echanges sur les Politiques Laitières (REPOL). Note Méthodologique No. 01.
42. Chiapo, C. (2000). Analyse de la filière coton dans le contexte de la libéralisation : cas de la zone de Korhogo (Côte d'Ivoire). Mémoire de fin d'études. Ecole Supérieure d'Agronomie Inades Formation Cote d'Ivoire (IFCI)
43. Charlery de La Masselière, B. (2002). Filières agricoles des produits tropicaux. *Cahiers d'outre-mer*, 220, Filières des produits tropicaux.
44. Tallec, F and Bockle, L. (2005). Commodity Chain Analysis Constructing the Commodity Chain Functional Analysis and Flow Charts. EasyPol. FAO
45. Bencharif, A. ; Rastoin, J.L. (2007). Concepts et Méthodes de l'Analyse de Filières Agroalimentaires : Application par la Chaîne Globale de Valeur au cas des Blés en Algérie. Montpellier (FRA) : UMR Moisa, Working paper MOISA n°7 24 p.
46. Wade, I., David-Benz, H., Egg, J. (2004). *Cahiers d'études et de recherches francophones /Agricultures*. Volume 13, Numéro 1, 148-57, Janvier-Février 2004 -
47. Jeannequin, B. Dosba, F. Amiot-Carlin, M.J., (coord.). (1995). Un point sur les filières fruits et légumes : caractéristiques et principaux enjeux. INRA.
48. Gereffi, G. and Korzeniewicz, M. (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT: Praeger
49. Clancy, M. (1998) Commodity chains, services and development: theory and preliminary evidence from the tourism industry, *Review of International Political Economy*, 5(1), pp. 133–148.
50. Rabach, E. and Kim, E. M. (1994) Where is the chain in commodity chains? The service sector nexus, in G. Gereffi and M. Korzeniewicz (eds) *Commodity Chains and Global Capitalism* (Westport, CT, Praeger).
51. Dolan, C. and Humphrey, J.(2000)'Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry', *Journal of Development Studies*,37:2,147 — 176
52. Codron, J.M. (1994). Cadrage Economique de la Filière Légumes En France et en Europe. Données générales et éléments d'analyse. Collection « Bilan et Perspectives ». INRA
53. Pareanen, P. (2008). An in-depth analysis of the wholesale marketing system of fresh vegetables in Mauritius: potential for improvements. Dissertation. MSc Degree in Agricultural Management. University of Mauritius.
54. Newman, K.,(2000). Organizational transformation during institutional upheaval. *Academy of Management Review*. 25, 602-619

Brinda Ramasawmy : b.tatayah@gmail.com

Fatiha Fort: fort@supagro.inra.fr

