



**HAL**  
open science

## Les petites agricultures familiales en Guadeloupe : une contribution à l'ancrage de l'alimentation ?

Sandrine Freguin-Gresh, Genevieve Cortes, Valérie Angeon

### ► To cite this version:

Sandrine Freguin-Gresh, Genevieve Cortes, Valérie Angeon. Les petites agricultures familiales en Guadeloupe : une contribution à l'ancrage de l'alimentation ?. [Rapport de recherche] Cirad ES, UMR ART-Dev; Université Paul Valéry Montpellier 3; INRAE UR Ecodéveloppement. 2020. hal-03528033

**HAL Id: hal-03528033**

**<https://hal.inrae.fr/hal-03528033>**

Submitted on 17 Jan 2022

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



## Les petites agricultures familiales en Guadeloupe : une contribution à l'ancrage de l'alimentation ?

Rapport final de l'Atelier professionnel du Master EDEV 2019-2020

Sandrine Fréguin Gresh, Valérie Angeon, Geneviève Cortès  
(coordinatrices)

Montpellier, Petit Bourg

15 octobre 2020



## TABLE DES MATIERES

<b>TABLE DES MATIERES</b> .....	<b>3</b>
<b>CONTRIBUTIONS, AUTEURS ET REMERCIEMENTS</b> .....	<b>5</b>
<b>RESUME</b> .....	<b>6</b>
<b>PREAMBULE</b> .....	<b>9</b>
<b>SIGLES ET ACRONYMES</b> .....	<b>11</b>
<b>CHAPITRE 1. LA PROBLEMATIQUE, LE CADRE D'ANALYSE ET LA METHODOLOGIE DE L'ETUDE</b> .....	<b>13</b>
1.1 LES ENJEUX D'UNE ETUDE SUR LE SYSTEME ALIMENTAIRE GUADELOUPEEN .....	13
1.2 LES QUESTIONNEMENTS ET LES HYPOTHESES DE TRAVAIL .....	14
1.3 LES CONCEPTS ET LA CONSTRUCTION D'UN CADRE D'ANALYSE .....	17
1.4 LE PROTOCOLE METHODOLOGIQUE : COLLECTE DES DONNEES, ANALYSE ET REDACTION .....	22
1.5 PARTI PRIS ET LIMITES METHODOLOGIQUES DE L'ETUDE .....	35
<b>CHAPITRE 2. LE CONTEXTE DE LA GUADELOUPE : UN TERRITOIRE INSULAIRE OU LES ENJEUX D'ALIMENTATION LOCALE SONT CENTRAUX</b> .....	<b>37</b>
2.1 LES CONFIGURATIONS SOCIO-SPATIALES DE LA GUADELOUPE : UN TERRITOIRE AUX REALITES CONTRASTEES.....	37
2.2 LES MULTIPLES VISAGES ET DEFIS DE L'AGRICULTURE EN GUADELOUPE .....	56
<b>CHAPITRE 3. LE CADRE POLITIQUE, INSTITUTIONNEL ET LES ACTEURS DU SYSTEME ALIMENTAIRE DE LA GUADELOUPE</b> 84	
3.1 LE CADRE POLITIQUE ET INSTITUTIONNEL INTERFERANT SUR LE SYSTEME ALIMENTAIRE GUADELOUPEEN : DES ECHELLES MULTINIVEAUX, GLOBALEMENT ARTICULEES.....	84
3.2 LES ACTEURS ADMINISTRATIFS INTERVENANT DANS LE SYSTEME ALIMENTAIRE EN GUADELOUPE : UNE ORGANISATION ADMINISTRATIVE COMPLEXE AUX DIFFERENTES MISSIONS .....	105
3.3 LES PETITS AGRICULTEURS FAMILIAUX EN GUADELOUPE : DES EXPLOITANTS A LA PRODUCTION DIVERSIFIEE, AUX ORIGINES ET AUX TRAJECTOIRES DIVERSES, SOUVENT PLURIACTIFS OU RETRAITES.....	112
3.4 LES ACTEURS DE LA COMMERCIALISATION ET DE LA DISTRIBUTION DES PRODUITS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES : DES PRODUCTEURS-COMMERÇANTS ET DES REVENEURS PLURIACTIFS AUX COTES D'ÉPICERIES ET DE SUPERMARCHES SPECIALISES DANS LA DISTRIBUTION.....	122
3.5 LES ACHETEURS DES PRODUITS LOCAUX DES AGRICULTURES FAMILIALES : UNE CLIENTELE DIVERSIFIEE SELON LE TYPE DE MARCHE, MAIS GENERALEMENT FIDELE ET REGULIERE .....	126
3.6 LES GROUPEMENTS DE PRODUCTEURS ET DE COMMERÇANTS : UN ROLE STRUCTURANT DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES (OP), DES INITIATIVES EMERGENTES POUR D'AUTRES ORGANISATIONS COLLECTIVES.....	127
3.7 LA BANQUE ALIMENTAIRE : UN ACTEUR IMPORTANT POUR LES CONSOMMATEURS PAUVRES.....	133
<b>CHAPITRE 4. LES RESSOURCES, LES PRATIQUES ET LES DYNAMIQUES PRODUCTIVES DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES</b> .....	<b>135</b>
4.1 LES RESSOURCES DES PETITS AGRICULTEURS FAMILIAUX : DIVERSES, MAIS LIMITEES.....	135
4.2 LES MULTIPLES CONTRAINTES, DIFFICULTES ET DEFIS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES EN GUADELOUPE .....	143
4.3 LES TECHNIQUES ET LES PRATIQUES : LE JARDIN CREOLE, LES SYSTEMES AGRO-ÉCOLOGIQUES ET CEUX RELEVANT DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE SONT DES SPECIFICITES DES AGRICULTEURS FAMILIAUX .....	150
<b>CHAPITRE 5. LES CARACTERISTIQUES ET LES DYNAMIQUES DE LA COMMERCIALISATION DE PRODUITS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES</b> .....	<b>158</b>
5.1 LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES.....	158

## Rapport final de l'Atelier professionnel du Master EDEV 2019-2020

5.2	L'ORGANISATION SOCIO-SPATIALE DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES .....	185
5.3	L'AGRO-TRANSFORMATION : UNE STRATEGIE DE PRODUCTION ET DE VENTE A DEVELOPPER POUR LES PETITS AGRICULTEURS FAMILIAUX .....	187
5.4	LES STRATEGIES DE COMMERCIALISATION : ENTRE PRODUITS LOCAUX ET PRODUITS IMPORTES .....	191
5.5	LA FIXATION DES PRIX DES PRODUITS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES : LA LOI DE L'OFFRE ET LA DEMANDE, MODULEE PAR DES ARRANGEMENTS ENTRE PRODUCTEURS-COMMERÇANTS SUR LES MARCHES .....	193
<b>CHAPITRE 6. L'EVOLUTION DES MODES DE CONSOMMATION ET LES TRANSITIONS DU SYSTEME ALIMENTAIRE EN GUADELOUPE : DEFIS ANCIENS ET NOUVEAUX ENJEUX .....</b>		<b>201</b>
6.1	LES COMPORTEMENTS, HABITUDES ET PREFERENCES ALIMENTAIRES DES CONSOMMATEURS GUADELOUPEENS .....	201
6.2	LES MODES D'APPROVISIONNEMENT ALIMENTAIRES DES CONSOMMATEURS GUADELOUPEENS : LIEUX ET NATURE DES PRODUITS 208	
6.3	LES DISCOURS ET LES REPRESENTATIONS DE LA « QUALITE » DANS L'ALIMENTATION DES GUADELOUPEENS .....	212
<b>CHAPITRE 7. LES REPRESENTATIONS ET LES PERCEPTIONS DES POLITIQUES PUBLIQUES.....</b>		<b>220</b>
7.1	LES CONTROVERSES SUR LE CONTENU DES CADRES DE POLITIQUES PUBLIQUES .....	220
7.2	LES PERCEPTIONS DES CONTENUS DES INSTRUMENTS DE POLITIQUE MIS EN ŒUVRE EN GUADELOUPE .....	226
7.3	LE FONCTIONNEMENT ET LES PERCEPTIONS DE L'EFFICACITE DES INSTRUMENTS DE POLITIQUE MIS EN ŒUVRE .....	245
<b>CHAPITRE 8. CONFIGURATION, STRUCTURATION ET DYNAMIQUES DU SYSTEME ALIMENTAIRE GUADELOUPEEN : LES EFFETS DE LA PROXIMITE.....</b>		<b>253</b>
8.1	L'APPROCHE DE LA PROXIMITE .....	254
8.2	LES EFFETS DE LA PROXIMITE DANS LA CONSTRUCTION DU SYSTEME ALIMENTAIRE GUADELOUPEEN .....	257
<b>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES .....</b>		<b>275</b>
<b>SITOGRAPHIE .....</b>		<b>284</b>
<b>INDEX .....</b>		<b>288</b>
<b>LISTE DES ILLUSTRATIONS .....</b>		<b>296</b>
<b>ANNEXE : GUIDES D'ENTRETIEN .....</b>		<b>299</b>

## CONTRIBUTIONS, AUTEURS ET REMERCIEMENTS

Ce rapport s'inscrit dans le cadre de la formation universitaire d'étudiants de Master 2 de l'Université Paul Valéry Montpellier 3. Il fait suite à une phase d'immersion de terrain. Nous remercions l'équipe enseignante du Master 2 « Etudes du développement » (EDEV) et l'Université Paul Valéry pour la qualité de la formation pédagogique et le soutien logistique apporté aux étudiants.

Cette étude n'aurait pas pu être possible sans la contribution de plusieurs sources de financements : les fonds de recherche du projet GAPRA (Gouvernance Alimentaire et PRAtiques des ménages agricoles : une approche par les flux d'approvisionnement alimentaire et la multi-localisation familiale) financé par le métaprogramme GloFoodS (<http://www.glofoods.inra.fr/>), la taxe professionnelle et le mécénat de l'entreprise ORIKA (<http://orika.fr/>), des fonds de la faculté des Sciences Humaines et des Sciences de l'Environnement de l'Université Paul Valéry (<https://ufr3.www.univ-montp3.fr/>) et l'appui de l'UMR ART-Dev (<https://art-dev.cnrs.fr/>). Ce séjour scientifique a été facilité sur le plan logistique par un accueil au centre INRAE Antilles-Guyane (UE PEYI). Aussi, nous remercions Harry Ozier-Lafontaine, Président du centre, et tout particulièrement Jean-Louis Diman, Directeur de l'UE PEYI.

Nos remerciements s'adressent également à l'ensemble des personnes ressources rencontrées qui ont, par leurs échanges avec nous, contribué à alimenter cette réflexion. Toutefois, les erreurs et omissions subsistant dans ce rapport sont entièrement assumées par les auteurs.

Les étudiants de la promotion 2019-2020 qui ont participé à ce travail et collecté l'essentiel du matériau empirique sont les suivants : BEN HAMED Chokri, CAMPION-HIRSCH Emma, DI LORETO Cecilia, N'TAKPE Yves, PAJANIANDY Virginie, PARATA Lise, POBLADOR Loïc, SAINT-HILAIRE Esther, TOURNIÉ Alexandre et SOULI Roberto.

Les encadrantes et coordinatrices de cette étude sont : FREGUIN-GRESH Sandrine (CIRAD, UMR ART Dev), ANGEON Valérie (INRAE UR Ecodéveloppement, accueillie à l'UE PEYI) et CORTES Geneviève (Université Paul Valéry, UMR ART Dev). Ces trois auteures sont à l'origine de la rédaction de cette version du rapport et ont élaboré ensemble la problématique et la méthodologie de l'étude (chapitre 1). Plus particulièrement, Sandrine Fréguin-Gresh a coordonné les chapitre 3, 4 et 7 ; Valérie Angeon a coordonné les chapitres 2 et 8 ; Geneviève Cortès a coordonné les chapitres 5 et 6. L'édition et la mise en forme finale du document a été réalisée par Sandrine Fréguin-Gresh.

### ©: CIRAD, INRAe, Université Paul Valéry de Montpellier

Toute reproduction, en tout ou en partie, sous quelque forme que ce soit, est interdite sans l'autorisation préalable des auteurs. Les analyses et les points de vue exprimés dans ce rapport ne reflètent pas nécessairement ceux des institutions d'appartenance des coordinatrices et des enquêtés de cette étude.

**Citation du document** : Fréguin-Gresh, S. ; Angeon, V. ; Cortès, G. (2020) Les petites agricultures familiales en Guadeloupe : une contribution à l'ancrage de l'alimentation ? Rapport final de l'Atelier professionnel du Master EDEV 2019-2020. Montpellier, Petit Bourg, CIRAD, INRAe, Université Paul Valéry de Montpellier, 299p + annexes.

## RESUME

L'étude, conduite entre novembre 2019 et octobre 2020, dans le cadre d'un exercice pédagogique réalisé avec des étudiants du Master 2 « Études du développement » (EDEV) de l'Université Paul Valéry Montpellier 3, visait à interroger les rôles des petites agricultures familiales dans le système alimentaire en Guadeloupe et plus spécifiquement leur contribution à l'ancrage de l'alimentation de ce territoire. Après un exposé de la démarche méthodologique mise en œuvre (chapitre 1), elle s'est penchée successivement sur la caractérisation du contexte territorial de la Guadeloupe (chapitre 2), sur celle des acteurs du système alimentaire et de l'environnement institutionnel et politique dans lequel ils évoluent (chapitre 3), sur la caractérisation des petits agriculteurs familiaux (chapitre 4), sur le fonctionnement de la commercialisation et distribution des produits issus des agricultures familiales (chapitre 5), sur le modèle de consommation alimentaire et son évolution (chapitre 7) et sur les représentations et les perceptions des politiques publiques interférant sur le système alimentaire (chapitre 7), pour conclure sur une analyse des relations de proximité du système d'acteurs (chapitre 8).

Le chapitre 1 pose la problématique de l'étude et les fondements méthodologiques du travail. Il s'appuie sur un matériau d'enquêtes qualitatives administrées *in situ* auprès d'une grande diversité d'acteurs du territoire (agriculteurs et commerçants, organisations de producteurs, cadres et conseillers agricoles, acteurs publics, chercheurs). Il expose l'enjeu de la reconnexion entre agriculture, alimentation, environnement et territoire d'ailleurs au cœur des préoccupations qui surgissent avec la réhabilitation des systèmes alimentaires territoriaux. Au regard des propriétés dévolues aux petites exploitations agricoles, l'un des enjeux majeurs est celui de leur reconnaissance, de leur mise en visibilité et des conditions de leur viabilité. Le chapitre 2 montre en particulier le champ des opportunités et des contraintes offertes par le milieu de l'archipel de Guadeloupe. Petit territoire archipélagique situé dans un espace caribéen, soumis à des conditions tropicales et volcaniques dont le corollaire est l'exposition aux aléas naturels qui sont sources de contraintes et de risques pour l'agriculture, la Guadeloupe est un territoire aux réalités contrastées : unités paysagères variées avec une mise en valeur agricole différenciée ; population vieillissante et en baisse (malgré une immigration active), inégalement répartie sur l'archipel ; agriculture en déclin (baisse du nombre d'exploitations et des volumes de production) au profit d'autres secteurs, qui conserve un rôle dans les dynamiques territoriales (un des principaux secteurs d'exportation), la cohésion sociale et l'entretien des paysages. Dans ce contexte territorial, l'agriculture guadeloupéenne est multiforme, mais pour nombre d'acteurs, elle se caractérise par un certain dualisme entre deux principales formes de production : la « grande agriculture d'exportation », historiquement dominante et moteur de l'économie guadeloupéenne et « la petite agriculture de diversification pour le marché local », dont les contours et le fonctionnement sont moins connus et documentés.

Le chapitre 3 montre que sur le territoire de Guadeloupe, de nombreux acteurs interviennent dans le domaine de l'alimentation : (i) les petits agriculteurs familiaux, qui sont généralement des exploitants à la production agricole diversifiée (fruits tropicaux, légumes exotiques, horticulture, élevages, mais aussi parfois canne-à-sucre et banane export), et dont les origines et les trajectoires socio-professionnelles sont diverses (ce sont souvent des pluriactifs ou des retraités) ; (ii) les acteurs de la commercialisation et de la distribution des produits des petites agricultures familiales, qui sont majoritairement les petits agriculteurs familiaux eux-mêmes ou qui peuvent être des revendeurs pluriactifs, des épiceries dites de proximité ou encore des supermarchés ; (iii) les acheteurs des produits des agricultures familiales, qui sont le plus souvent des consommateurs finaux (une clientèle diversifiée, généralement fidèle et régulière) mais qui peuvent aussi être des acteurs de la restauration (privée ou collective) et enfin (iv) des acteurs administratifs (collectivités territoriales de Guadeloupe, services des administrations déconcentrées de l'Etat) qui administrent, contrôlent ou régulent le système alimentaire (et en particulier la production agricole) et d'autres acteurs comme les organisations professionnelles (OP) et les interprofessions ou d'autres groupements de producteurs et de commerçants qui structurent, en partie, les filières auxquelles participent les petits agriculteurs familiaux.

Le chapitre 4 met l'emphase sur les petits producteurs familiaux. Caractérisant leurs dotations en ressources, il montre qu'elles sont diverses mais limitées (en particulier la dimension réduite et les difficultés d'accès foncier, auxquels se rajoutent un coût élevé et une rareté de la main-d'œuvre) et qu'elles s'ajoutent aux contraintes du milieu dans lequel les agriculteurs évoluent. Toutefois, le chapitre 4 montre aussi que source d'innovations, les petits agriculteurs familiaux ont développé des techniques et des pratiques spécifiques (le jardin créole, les systèmes productifs agro-écologiques et ceux relevant de l'agriculture biologique) qui les placent dans une situation particulière concernant les « qualités » des produits qu'ils offrent aux consommateurs.

Le chapitre 5 analyse les différents circuits de commercialisation et de distribution de la production familiale guadeloupéenne et montre l'importance des circuits courts (vente à la ferme, marché de plein air de gros, demi gros et de détail), même si la commercialisation par des OP, exclusivement réservée aux agriculteurs professionnels qui par ce biais garantissent leurs débouchés, est importante. Il décrit l'organisation socio-spatiale de ces marchés de plein air, qui est complexe mais qui permet d'offrir une certaine flexibilité pour écouler la production –y compris informelle- des petits agriculteurs familiaux. Toutefois, étant soumis à une réglementation, même si elle est parfois déficiente, les marchés de plein air sont à la fois dynamiques et moteurs de changements (cas des marchés paysans) mais aussi en déclin (marchés communaux) : à ce titre, ils sont l'illustration d'un double discours sur la production alimentaire locale qui est à la fois perçue positivement (pour ses produits perçus comme étant de qualité) et tout autant largement décriée (informalité, absence de contrôles) et invisibilisée (sans soutien publics).

Suivant cette logique, le chapitre 6 interroge les différentes dimensions de la qualité convoquées par les acteurs de la consommation de produits des agricultures familiales. Partant de l'analyse des comportements alimentaires, le chapitre met en exergue les modes d'approvisionnement alimentaires et les pratiques d'achat des consommateurs Guadeloupéens pour discuter des représentations qu'ils ont de la qualité. Si différentes dimensions de la qualité sont convoquées (qualité sanitaire ou innocuité, quasi systématiquement associée à la présence de résidus de produits phytopharmaceutiques utilisés dans la production agricole, plus rarement en référence aux apports nutritionnels et à la valeur diététique ; qualité associée au « local » (origine) largement assimilée à l'innocuité et à la manière de produire ; qualité à caractère symbolique), peu d'éléments renvoient au goût et à la saveur des produits locaux, même si les acheteurs reconnaissent l'importance des sens (le toucher, la vision, l'odeur) dans leurs décisions d'achat. Au final, le chapitre montre que l'alimentation d'origine locale suscite des sentiments contradictoires et confus chez les consommateurs : d'un côté, elle est associée à la qualité à la fois hédonique (notamment esthétique), symbolique (ancrage local, interconnaissance), voire éthique (soutien aux petits producteurs) et, de l'autre, elle est associée à un risque sanitaire lié à la pollution des sols.

Le chapitre 7 analyse des controverses présentes dans les discours des acteurs sur le contenu des cadres de politiques publiques et leurs perceptions des contenus des instruments de politiques mis en œuvre. Il recense les différents dispositifs existants et décrit leurs fonctionnements, interrogeant leur efficacité au regard de l'accès des agriculteurs familiaux : il montre notamment que nombreux sont les petits agriculteurs familiaux qui ne peuvent pas ou ne veulent pas accéder aux soutiens publics qui restent, en Guadeloupe, exclusivement réservés aux agriculteurs professionnels, notamment membre d'OP, et largement tournés vers le soutien à l'exportation des filières canne-à-sucre-rhum et banane dessert.

Le chapitre 8, enfin, mobilise les arguments des chapitres précédents pour analyser le système d'acteurs par les relations de proximité qu'ils entretiennent (ou non). Cette analyse des liens montre que si certains sont denses et actifs (notamment ceux entre les petits agriculteurs familiaux et les consommateurs locaux), d'autres sont lâches, voire inexistantes. Certains seraient à construire, comme leviers d'action permettant de renforcer la place de la production locale dans le système alimentaire guadeloupéen. En effet, plusieurs raisons amènent les acteurs à souhaiter la territorialisation de l'alimentation en Guadeloupe. Parmi les arguments sur lesquels s'accordent les acteurs, il y a :

- le maintien des traditions locales qui s'expriment à travers la préservation des patrimoines culturels (savoir-faire des producteurs, histoire locale en matière de production et de



consommation, réappropriation de la culture locale et désaliénation culturelle, etc.) et naturels (qualité des milieux, santé des écosystèmes) et des services associés (aménagement du territoire, esthétique paysagère, cadre de vie etc.).

- la transmission de ces patrimoines aux générations futures.
- la santé : lutte contre les maladies chroniques (l'obésité, le diabète, l'hypertension sont des pathologies très présentes sur le territoire) accentuées par la transition nutritionnelle des plus jeunes générations et la généralisation de la "malbouffe" à bas prix, par une alimentation saine et équilibrée.
- la dynamisation de l'économie locale et son équilibre socio-économique qui se matérialisent à travers le maintien voire la création d'emplois pérennes et non délocalisables (et dans le cas de la PAF avec l'écologisation des pratiques, une bonne part des activités n'est pas mécanisable et nécessite le recours à l'activité humaine), le maintien du lien social, la création de solidarités spatiales (entre milieux à dominante rurale et urbaine) et intersectorielles (entre activité agricole et touristique par exemple).
- *A fortiori*, dans un petit territoire insulaire où les tensions sur l'espace et la concurrence foncière sont importantes, privilégier une alimentation locale en conservant les PAF permet de garantir un certain équilibre en matière d'aménagement du territoire en reconnaissant les différentes fonctions de l'activité agricole : nourricière, économique (y compris pour pallier les petites retraites), résidentielle (cadre de vie), environnementale.
- le respect de l'environnement par réduction de l'empreinte carbone et des déchets.
- la conservation des propriétés intrinsèques des produits : moins ils voyagent longtemps, plus les fruits et légumes sont frais et conservent leurs caractéristiques organoleptiques.

Afin de rendre l'alimentation plus locale et ainsi répondre aux attentes de la société guadeloupéenne, l'étude identifie plusieurs leviers d'action, parmi lesquels : (i) sécuriser l'accès aux aides des petits agriculteurs familiaux, (ii) revisiter les règles d'attribution des marchés publics et développer des mécanismes d'avance sur trésorerie ou de compensation, (iii) accompagner les petits agriculteurs familiaux dans des démarches de qualité, (iv) augmenter la cohérence des informations sur la production locale, (v) accompagner les démarches d'élaboration de conventions de qualité.

Aussi différentes qu'elles soient, ces mesures s'inscrivent en filiation de débats actuels sur le maintien de l'activité agricole et son rôle dans le développement durable des territoires. Les déclinaisons territoriales de ces débats, et leurs réalisations concrètes, nécessitent des procédures de mise en accord entre les parties prenantes sur les objectifs à défendre et leur hiérarchisation. Elles impliquent l'activation des dimensions institutionnelles (pour définir la ligne à tenir) et organisationnelle de la proximité (pour agir ensemble). Elles passent par des procédures d'animation territoriale. Les acteurs publics sont de ce point de vue des acteurs légitimes pour, non seulement, coordonner les instances et les échelles où les dynamiques de proximité peuvent se féconder, mais aussi recréer de la confiance dans les institutions publiques.

## PREAMBULE

Depuis plusieurs années, l'Université Paul Valéry Montpellier 3 offre aux étudiants du Master 2 « Études du développement » (EDEV) une formation diplômante axée sur une expérience concrète d'étude menée en partenariat avec des acteurs œuvrant au développement des territoires. Sur la base d'un partenariat entre l'UMR ART-Dev de Montpellier (CIRAD, UM3) et l'UE PEYI (Centre INRAE Antilles-Guyane), les dix étudiants de la promotion 2019-20 ont séjourné en Guadeloupe, du 28 janvier au 5 février 2020, avec deux de leurs encadrantes. Ce séjour fait suite à un enseignement tout au long de l'année universitaire dans le cadre duquel un protocole de recherche a été collectivement construit, pas à pas, guidé par les encadrantes pendant plus d'une quarantaine d'heures de cours.

La problématique générale traitée est celle de la contribution des petites agricultures familiales au système alimentaire en Guadeloupe. Cette problématique revêt une importance majeure dans le contexte singulier de ce petit territoire insulaire, fortement dépendant de l'extérieur, où la question de la (re)territorialisation de l'alimentation suscite un vif intérêt. Si la crise sociale de 2009 avait pointé la fragilité d'un modèle économique centré sur l'extérieur soulignant notamment l'inadéquation des structures d'offre et de demande agricoles locales (Angeon 2018), la crise sanitaire de 2020 rappelle l'urgente nécessité d'une transition du modèle de développement agricole privilégié jusqu'ici. Les enjeux d'une transition réussie sont pluriels avec ce que cela implique en termes (i) d'innovations agro-techniques mais également organisationnelles, institutionnelles et territoriales, (ii) de refondation de paradigmes, de construction individuelle et collective de nouvelles représentations, de projections dans le futur, de stratégies, (iii) de conflits. Les transitions s'établissent rarement sans confrontations. Porteuses de changement, elles génèrent des moments de crispation et d'opposition de modèles, de valeurs, d'intérêts.

La transition de l'agriculture guadeloupéenne, plébiscitée depuis le début de la décennie 2010, est pour la première fois posée dans le débat démocratique avec les États généraux de l'Outre-mer (2009). Elle sera portée à l'agenda politique avec la loi d'avenir (2014) qui reconnaît explicitement la place et le rôle des petites voire très petites exploitations dans le développement durable des territoires ultramarins. On plaide les capacités d'adaptation et de résilience de ces agricultures de petite échelle mais aussi leur propension à concilier des objectifs de fourniture de biens et services alimentaires locaux et de préservation de l'environnement (Ozier-Lafontaine et al. 2018). Cette reconnexion entre agriculture, alimentation, environnement et territoire est au cœur des préoccupations qui surgissent avec la réhabilitation des systèmes alimentaires territoriaux. Au regard des propriétés dévolues aux petites exploitations agricoles, l'un des enjeux majeurs est celui de leur reconnaissance, de leur mise en visibilité et des conditions de leur viabilité.

La conduite de cette étude sur ce thème en Guadeloupe s'établit dans ce contexte de renouvellement de l'agriculture qui cristallise des opportunités susceptibles de déboucher sur des dynamiques potentiellement vertueuses mais révèle aussi des tensions. Préparés à cette immersion de terrain (séances de travail en amont entre novembre 2019 et janvier 2020 ayant débouché sur une première appropriation des réalités guadeloupéennes), les étudiants ont été mis en situation professionnelle à travers la réalisation d'une étude éprouvant les compétences pratiques, outils et savoirs faire qui leur ont été dispensés au cours de leur cursus. Cet « atelier professionnel » fondé sur le travail de groupes, entend répondre à des enjeux à la fois théoriques et méthodologiques. Il implique le suivi d'un protocole complet, depuis l'explicitation et la préparation de l'étude, jusqu'à sa réalisation, puis sa restitution sous la forme d'un rapport collectif.

Le présent rapport est une refonte du travail fourni par les étudiants du Master EDEV. Il s'appuie sur un matériau d'enquêtes qualitatives administrées *in situ* auprès d'une grande diversité d'acteurs du territoire (agriculteurs et commerçants, organisations de producteurs, cadres et conseillers agricoles, acteurs publics, chercheurs). Tous les acteurs enquêtés dans le cadre de cette étude ont fourni leur accord oral

pour le recueil et l'analyse des informations qu'ils nous ont transmis (procédure de consentement informé). Ces accords ont été systématiques pour l'enregistrement des entretiens (dont la plupart ont été filmés pour les entretiens auprès des acteurs administratifs et personnes ressources). Ce matériau d'analyse collecté est constitué pour l'essentiel de discours d'acteurs (parfois restitués de manière brute, sous la forme d'extraits de discours retranscrits), révélant leurs représentations, leurs interprétations des problèmes auxquels ils sont confrontés s'agissant des questions de production agricole, de commercialisation et d'alimentation. Ces éléments de discours expriment la posture critique des acteurs.

Structuré en huit chapitres, ce rapport présente tout d'abord la problématique générale de l'étude, l'approche et les cadres analytique et méthodologique développés (Chapitre 1). Le chapitre 2 aborde le système alimentaire guadeloupéen et ses spécificités. Le chapitre 3 décrit les acteurs, les produits et leurs circulations au sein du système alimentaire guadeloupéen. Le chapitre 4 porte sur les ressources, pratiques et dynamiques de la petite agriculture à caractère familial, pierre angulaire du système alimentaire guadeloupéen. Le chapitre 5 analyse les caractéristiques et les dynamiques de la distribution des produits des agricultures de petite échelle. Le chapitre 6 étudie les modèles de consommation alimentaire, leurs enjeux et dynamiques de changement. Le chapitre 7 s'intéresse à la perception des politiques publiques mises en œuvre, à leurs effets et aux leviers d'action à mettre en œuvre. Le chapitre 8 décrypte les coordinations entre les acteurs du système alimentaire et l'impact de ces dynamiques relationnelles sur la pérennité de ce dernier.

## **SIGLES ET ACRONYMES**

AF : Agriculture familiale

AMAP : Associations pour le maintien d'une agriculture paysanne

ASP : Agence de services et de paiements

CANGT : Communauté d'Agglomération Nord Grande Terre

CUMA : Coopératives d'Utilisation de Matériel Agricole

DAAF : Direction de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Forêt

DOM : Département d'outre-mer

DROM : Département et région d'outre-mer

EGALim : Loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous (Loi n° 2018-938 du 30 octobre 2018)

FEADER : Fonds européen de développement agricole

FEDER : Fonds européen de développement régional

FEOGA : Fonds européen agricole de garantie

FSE : Fond Social Européen

GDA : Groupement de Développement Agricole

GFA : Groupement foncier agricole

GIE : Groupement d'Intérêt Économique

GIEE : Groupement d'Intérêt Économique et Environnemental

LOA : Loi d'Orientation Agricole

MSA : Mutualité Sociale Agricole

PAC : Politique Agricole Commune

PAF : Petite agriculture familiale

PBS : Production Brute Standard

RICA : Réseau d'Information Comptable Agricole

ROM : Région d'outre-mer

RUP : Région ultrapériphérique de l'Union européenne

SAFER : Société d'Aménagement Foncier et d'Établissement Rural

SATEC : Société d'Aide Technique et de Coopération

SICA : Groupement d'Intérêt Collectif Agricole

SIRET : Système d'identification du répertoire des établissements

UDCAG : Union pour le Développement Cannier et Agricole de Guadeloupe



## **CHAPITRE 1. LA PROBLEMATIQUE, LE CADRE D'ANALYSE ET LA METHODOLOGIE DE L'ETUDE**

### **1.1 LES ENJEUX D'UNE ETUDE SUR LE SYSTEME ALIMENTAIRE GUADELOUPEEN**

Les questions d'alimentation sont au centre des préoccupations nationales et internationales. Elles renvoient aux besoins vitaux des populations, à des enjeux de santé, d'environnement, de bien-être, de justice et d'équité. Ces dernières années, poussées par les nouvelles exigences des consommateurs en contestation du modèle de production et de consommation dominant (déconnexion des aires de production et de consommation, malnutrition et maladies chroniques associées, saturation des sols, pollution, perte de biodiversité, etc.), les questions d'alimentation ont été portées à l'agenda politique en France. La loi EGALim, promulguée en novembre 2018 en est un résultat illustratif. Intégrant les contestations citoyennes du modèle de production et de consommation dominant, la loi EGALim soutient des objectifs de territorialisation d'une alimentation durable.

Cette ambition de reconnexion entre agriculture, alimentation et territoire fait particulièrement sens aux Antilles françaises. Dans ces espaces insulaires où 80% de l'alimentation est importée et où l'offre agricole est principalement tournée vers l'extérieur, la demande est insuffisamment satisfaite par la production locale (faiblesse des taux de couverture, à l'exception de certaines denrées). Ce modèle de consommation est en partie expliquée par le dualisme du secteur agricole. Héritage de l'histoire, l'agriculture antillaise est en effet dominée par un petit nombre de grandes exploitations spécialisées dans les monocultures d'exportation (canne-à-sucre, banane dessert) aux côtés desquelles coexistent des exploitations de petite taille dont les productions diversifiées sont essentiellement dédiées au marché local. Ces agricultures de petite échelle recouvrent des réalités diverses en termes de structure foncière, spéculations produites, pratiques culturelles, mobilisation de la main-d'œuvre, insertion dans les filières, circuits de commercialisation etc. Les petites agricultures familiales (PAF) est pour l'essentiel en marge des dispositifs d'aides, notamment car elle inclut des agriculteurs non déclarés. Elle est souvent confrontée à des difficultés économiques et d'écoulement de sa production. Cette situation contribue à son invisibilité.

En Guadeloupe, comme dans le reste des régions de France, les exploitations agricoles sont identifiées par les acteurs administratifs comme des entreprises formalisées, devant être immatriculées au répertoire des entreprises et des établissements SIRENE et identifiées par un numéro de SIRET (système d'identification du répertoire des établissements) et reconnues par une affiliation à la Mutualité Sociale Agricole (MSA) (Ducrot 2014). Les exploitations agricoles doivent aussi remplir certains critères, comme avoir une certaine dimension physique : 1 hectare de surface agricole utilisée, soit 20 ares de cultures spécialisées, soit une production supérieure à un seuil comme 1 vache ou 6 brebis-mères... (voir le site d'AGRESTE).

Au-delà de la formalisation, les exploitations agricoles en France comme ailleurs en Europe sont classées en fonction de leur taille économique qui correspond à la capacité productive de l'exploitation en rapport avec sa surface, évaluée en termes de Production Brute Standard (PBS) qui est établie selon une modalité de calcul ajustée en fonction de l'orientation technico économique de l'exploitation. La PBS, un critère défini au niveau de l'UE pour la mise en œuvre des aides européennes, permet d'identifier les petites exploitations agricoles comme celles qui, pour l'administration, sont des entreprises dont le PBS est inférieur à 25 000 € annuel. Sur cette base, le recensement agricole de 2010 dénombre en Guadeloupe 6 354 petites exploitations agricoles, ce qui représenterait 81 % du nombre total des exploitations agricoles (EA) qui est estimé à 6 976 au total. Ces petites exploitations agricoles seraient familiales surtout, mais pas uniquement, tournées vers les cultures de légumes, de fruits, de racines et tubercules (majoritairement cultivées dans des « jardins créoles ») et vers l'élevage (Agreste Guadeloupe 2019). Il est à noter toutefois que ces chiffres n'incluent pas les exploitations non formalisées et non déclarées, ni celles qui n'auraient pas atteint les seuils minimaux de surface requis par l'administration. À cela s'ajoute le fait que certaines exploitations sont dirigées par des personnes d'origine haïtienne qui ne sont pas

systématiquement régularisées (Fréguin-Gresh and Angeon 2020), ce qui participe à la sous-estimation du nombre de petites, voire très petites, exploitations agricoles en Guadeloupe.

Dans ce contexte, on s'interroge sur **le rôle que jouent les petites agricultures familiale (PAF) en Guadeloupe dans le système alimentaire**. Cette question fait actuellement l'objet de débats aux Antilles françaises où s'affirment les revendications de la population pour une alimentation locale, durable et saine, en particulier dans un contexte de préoccupations des consommateurs liées aux pollutions des terres agricoles au chlordécone (pesticide organochloré hautement toxique et persistant utilisé en milieu bananier de 1972 à 1993 dans la lutte contre les charançons des bananiers). Cet élément de contexte ajoute aux contraintes de la petite taille et de l'insularité, celles de la disponibilité et de l'usage du foncier agricole.

## 1.2 LES QUESTIONNEMENTS ET LES HYPOTHESES DE TRAVAIL

La présente étude propose donc d'interroger le rôle des petites agricultures familiales dans le système alimentaire en Guadeloupe. Pour cela, plusieurs volets de questionnements et des hypothèses de travail ont été identifiés et ont guidé la structuration d'outils de collecte des données.

Un premier volet de questionnements a concerné **la caractérisation des petites agricultures familiales**. Les questions de ce volet visent à :

- Clarifier la terminologie employée par les acteurs du système alimentaire pour comprendre les réalités des agricultures familiales guadeloupéenne
- Établir des « profils » d'agriculteurs familiaux sur la base de leur origine géographique et socioculturelle, leurs trajectoires professionnelles, leurs activités à la ferme (types et diversité de productions, activités d'agrotransformation) et hors agriculture pour envisager l'importance de la pluriactivité et des autres sources de revenus dans leurs stratégies d'existence.
- Renseigner les dotations en ressources des agriculteurs familiaux (statut de l'entreprise et régularisation des agriculteurs dans le cas des personnes d'origine haïtienne, éducation, formation, savoirs, utilisation de main-d'œuvre familiale ou non, accès et modes de tenure foncière, superficies des exploitations et des parcelles) et les pratiques et fonctionnements des exploitations agricoles (association de cultures, diversification à la parcelle, recours ou non aux produits phytopharmaceutiques, pratiques de l'agroécologie et de l'agriculture biologique, etc.)
- Identifier les contraintes et les difficultés des agriculteurs familiaux, ainsi que leur évolution
- Caractériser l'insertion des agriculteurs familiaux dans leur environnement social, économique et institutionnel en termes d'adhésion à des réseaux (groupements de producteurs, de commerçants), d'accès au marché (modalité de vente des produits de l'exploitations, relations avec l'aval), et d'accès aux dispositifs d'aides publics
- Caractériser les perceptions des acteurs du système alimentaire sur les agricultures familiales, notamment en termes de contribution aux besoins alimentaires en Guadeloupe, mais aussi les relations que ces acteurs entretiennent avec les agriculteurs familiaux.

Un deuxième volet de questionnements a concerné **la commercialisation et de la distribution des produits des petites agricultures familiales**. Les questions de ce volet se donnaient pour objectif de :

- Établir des « profils » de commerçants sur la base de leur origine géographique et socioculturelle, de leurs trajectoires professionnelles, de leurs activités qui peuvent aussi être à la ferme (dans le cas des producteurs commerçants) et hors agriculture pour envisager l'importance de la pluriactivité et des autres sources de revenus dans leurs stratégies d'existence.
- Caractériser les débouchés des produits des agricultures familiales : circuits courts (vente directe à la ferme, sur les marchés de gros, demi gros et détail, sur les ronds-points et les bords de route), vente à travers les organisations professionnelles, pour l'exportation, pour la grande distribution,

- pour les marchés publics (approvisionnement des cantines scolaires) mais aussi autoconsommation et échanges non marchands dans les sphères familiales et amicales
- Comprendre la concurrence entre produits locaux, c'est-à-dire ceux des agricultures familiales, et produits importés
  - Caractériser le fonctionnement et l'organisation spatiale de la circulation des produits alimentaires : lieux et stratégies d'approvisionnement des revendeurs, circulations des produits entre les marchés jusqu'aux consommateurs finals, localisation des points de vente et fonctionnement de la logistique (transport, stockage)
  - Étudier le développement et le rôle de l'agrotransformation
  - Analyser la fixation des prix (niveaux de prix, variabilité), le niveau de concurrence entre les commerçants et entre les types de produits (produits locaux versus produits importés)
  - Identifier les contraintes et les difficultés des commerçants des produits des agricultures familiales, en particulier la rentabilité de l'activité et son évolution, en lien avec la question du rôle de la population d'origine haïtienne dans le commerce des produits alimentaires en Guadeloupe
  - Caractériser les perceptions des acteurs du système alimentaire sur le commerce des produits de l'agriculture familial, en particulier sur les marchés, mais aussi les relations que les acteurs entretiennent avec les commerçants (relations fournisseurs-commerçants et commerçants-consommateurs en particulier).

Un troisième volet de questionnements a concerné le **modèle de consommation alimentaire**, et notamment l'importance et l'évolution de la consommation des produits des agricultures familiales par les Guadeloupéens. Ses objectifs étaient les suivants :

- Caractériser les préférences alimentaires des consommateurs, en ville et à la campagne, et leurs pratiques d'approvisionnements en aliments (et lesquels), dont les achats et l'autoconsommation
- Recueillir les discours sur l'alimentation en Guadeloupe, sur le rôle de l'identité socio-culturelle dans l'alimentation et les préférences, sur la qualité
- Analyser les changements dans le modèle de consommation : évolution de la part de l'autoconsommation, de la consommation de produits locaux versus importés
- Comprendre la place de la qualité dans les pratiques et les décisions d'approvisionnement des consommateurs.

Un quatrième volet de questionnements a concerné la **perception et l'accueil des politiques publiques par les acteurs du système alimentaire**. Les questions visaient à :

- Comprendre les discours et les controverses sur le contenu des cadres de politiques publiques, et notamment la prise en compte des spécificités de la Guadeloupe et l'émergence de la question des systèmes alimentaires durables
- Identifier les dispositifs existants et comprendre leur contenu et leurs intentions, ainsi que la perception des acteurs du système alimentaire de ces dispositifs
- Comprendre le fonctionnement (mise en œuvre) et l'efficacité de ces dispositifs, en particulier en termes d'accès (critères d'éligibilité) et de recours des agriculteurs familiaux à ces dispositifs.

Pour répondre à ces questionnements, quatre hypothèses de travail ont été posées.

**La première hypothèse** est que **les petites agricultures familiales joueraient un rôle structurant dans le système alimentaire en Guadeloupe**. Les agricultures familiales seraient la principale forme de production agricole en Guadeloupe en nombre d'exploitations, d'autant plus que le nombre recensé serait largement sous-estimé. La production alimentaire locale et familiale serait importante en premier lieu pour ceux et celles qui la produisent en termes d'autoconsommation (disponibilité), et aussi de génération de revenus (accès pour les familles productrices), étant donné qu'une partie de la production se retrouve sur le



marché, circulant dans différents circuits de distribution. La production familiale serait aussi importante pour les consommateurs à plusieurs titres : ces derniers accorderaient une importance particulière à l'aspect identitaire des produits locaux (en particulier pour les productions tropicales) et associeraient l'origine locale des aliments avec la qualité, celle-ci pouvant être interprétée de différentes manières (sanitaire, gustative, culturelle, innocuité, etc.), qui est un élément déterminant des choix alimentaires. L'influence de la qualité pourrait être positive dès lors que les consommateurs sont engagés dans une relation de proximité avec les producteurs (circuits courts, fidélité de la relation d'achat), mais elle pourrait aussi être négative pour certains produits tropicaux, en particulier les racines et les tubercules, en raison de la contamination des terres au chlordécone et plus largement, face aux problèmes de pollution diffuse.

Ces éléments nous conduisent à formuler une **deuxième hypothèse : les agricultures familiales incarnerait un modèle de production (pratiques et techniques agricoles) et de consommation (préférences et pratiques alimentaires) basé sur des aliments de meilleure qualité sanitaire que ceux qui sont importés, car provenant essentiellement de systèmes alternatifs à la production dominante.** En effet, les aliments importés en Guadeloupe, qu'ils viennent de métropole, de l'Union Européenne, d'autres îles de la Caraïbe ou d'ailleurs, seraient surtout issus d'une agriculture aux pratiques conventionnelles ou seraient des aliments agro-industriels transformés (voire ultra-transformés) à bas prix (accessibles pour le plus grand nombre), alors que les produits importés de qualité (certification biologique) seraient vendus très chers aux consommateurs (faible accessibilité). En ce sens, la production des agricultures familiales en Guadeloupe serait une réponse aux demandes de la population locale en termes de préférences et d'accès.

La **troisième hypothèse** est que **l'offre locale issue des agricultures familiales serait insuffisante pour satisfaire la demande** (disponibilité), déséquilibre accentué notamment à certaines périodes de l'année (stabilité). Cette situation serait liée à l'histoire du secteur agricole en Guadeloupe qui a conduit à une marginalisation de la production alimentaire. Celle-ci se traduit, aujourd'hui, par une faible occupation en termes de surfaces, mais aussi des difficultés structurelles des agriculteurs familiaux qui sont liées à l'accès à la terre, aux modes de tenure et aux surfaces limitées, aux pratiques pouvant être peu productives (en termes de rendements par spéculation, notamment dans les « jardins créoles », en agriculture biologique et en agroécologie) et à l'accès limité aux dispositifs de soutiens publics. En effet, les agricultures familiales est une catégorie qui est peu mobilisée dans les politiques publiques, ou sinon tardivement,<sup>1</sup> desquels découlent des dispositifs d'aides essentiellement liés aux types de spéculations et aux quantités produites (en particulier dans le cas des dispositifs européens proposant des aides découplées).

Une **quatrième hypothèse** est que **les populations d'origine haïtienne, au sein des petites agricultures familiales et plus largement dans le système alimentaire, jouent un rôle central pour le maintien du secteur agricole, même si elles accentuent dans le même temps l'invisibilité des agricultures familiales.** Dans un contexte où la population guadeloupéenne, en particulier agricole, vieillit et où l'agriculture est un secteur d'activité en perte d'attractivité pour la jeunesse, les populations d'origine haïtienne, qui ne sont pas systématiquement régularisées, sont impliquées dans les activités productives (grâce à certains modes d'accès à la terre : colonat partiaire, métayage, fermage), dans le salariat agricole permettant à des Guadeloupéens de diversifier leurs activités et leurs revenus ou de continuer à produire, malgré l'âge, mais aussi dans les activités de commercialisation. L'informalité des activités de ces populations est la norme,

---

<sup>1</sup> Ducrot (2014) explique que c'est seulement courant 2013, dans le cadre de la préparation de la célébration de l'année des agricultures familiales, que les décideurs en Guadeloupe se penchent sur le concept d'agriculture familiale pour l'intégrer à leurs réflexions autour de la programmation des interventions dans le domaine du développement rural, et en particulier pour l'application du règlement européen 1305/2013 qui prévoit la mise en place d'une mesure d'aide au démarrage d'entreprises pour le développement des petites exploitations agricoles et dans l'élaboration du projet de programme de développement rural de la Guadeloupe 2014-2020. Cet intérêt s'est renforcé avec la promulgation de la Loi d'Avenir de 2014 qui met en avant le besoin de préserver le caractère familial des exploitations et qui place l'attention, dans le volet consacré à l'outre-mer, aux petites voire très petites exploitations.

ce qui affecte négativement leurs moyens d'existence, mais aussi l'image de l'agriculture locale en Guadeloupe, étant donné qu'elles sont souvent stigmatisées et dénigrées.

### **1.3 LES CONCEPTS ET LA CONSTRUCTION D'UN CADRE D'ANALYSE**

L'approche retenue dans cette étude mobilise plusieurs champs conceptuels travaillés par les sciences sociales (économie, sociologie, géographie, etc.) autour de la notion de système alimentaire. Cette section vise à stabiliser le cadre théorique et analytique ayant permis de structurer les différents volets de questionnement de l'étude.

#### **1.3.1 Les concepts mobilisés dans l'étude**

Dans le langage courant et y compris dans la littérature académique, les manières de nommer les concepts, en particulier ceux concernant l'agriculture et l'alimentation, sont loin d'être stabilisées, d'autant que les traductions d'une langue à une autre, contribuent à entretenir les imprécisions sémantiques (Sourisseau 2014). La problématique générale de l'étude amène à mettre en lumière les principaux mécanismes qui rendent compte de la construction du système alimentaire guadeloupéen et de son évolution. Elle requiert l'explicitation sémantique des principales notions mobilisées.

##### **1.3.1.1 Agriculture Familiale**

La grande diversité des formes de production agricole dans le monde renvoie à des constructions politiques et sociales ancrées dans des trajectoires historiques où rapports de pouvoir et diffusion du progrès technique forgent les représentations (Mazoyer and Roudart 1997; Sourisseau et al. 2012; Sourisseau 2014). Dans la recherche, de nombreux travaux font référence à la notion d'« agriculture familiale » (Sourisseau 2014). C'est aussi le cas dans le domaine des politiques, de l'administration et de l'action publique dans certains pays, notamment en Amérique Latine et dans la Caraïbe (Sabourin et al. 2014). Dans le domaine de l'intervention et du développement, et ceci depuis 2014, année proclamée au niveau international comme celle des agricultures familiales, la FAO a défini pour la première fois les agricultures familiales. La FAO propose deux définitions des agricultures familiales : une substantive qui définit les agricultures familiales comme « *un moyen d'organiser la production agricole, forestière, halieutique, pastorale et aquacole qui est gérée et exploitée par une famille et qui dépend principalement du capital familial et du travail des femmes et des hommes. La famille et l'exploitation agricole sont liées, co-évoluent et combinent des fonctions économiques, sociales environnementales, et culturelles* » ; et une autre statistique qui précise qu'« *une exploitation agricole familiale est gérée et exploitée par un ménage et où le travail agricole est en grande partie fourni par ce ménage* » (FAO 2013). Cette définition ne lève pas toutes les ambiguïtés liées à l'utilisation d'adverbes pour qualifier le rôle de la famille dans l'exploitation agricole et la nature de son travail (Ancey and Freguin-Gresh 2014). D'autres interrogations subsistent comme la correspondance avec d'autres manières de nommer l'agriculture : petite agriculture, agriculture de subsistance ou encore agriculture paysanne, ce qui laisse la place au débat (Losch and Fréguin-Gresh 2013, 2013). Si la définition de la FAO fait consensus au niveau politique, le contour donné à les agricultures familiales dans ces définitions reste flou et ne permet pas une approche analytique de l'objet « agriculture familiale ».

En Guadeloupe, ces interrogations sont pertinentes, comme en témoigne l'atelier TRANS'ACT Agriculture Familiale (INRA 2015), organisé à l'initiative du centre Inra Antilles-Guyane en 2015, qui avait comme l'objectif, entre autres, d'établir une vision commune de la « petite agriculture familiale » en Guadeloupe. La définition collectivement retenue est celle de petites exploitations agricoles, à caractère familial (la famille pouvant prendre des formes et contours divers), fortement agro-diverses (plus de 6 spéculations

végétales et/ou animales), comprenant une part d'autoconsommation importante et constituent des réservoirs de pratiques agro-écologiques.

Dans le cadre de l'étude, nous envisageons la diversité et considérons qu'il existe plusieurs formes d'agriculture familiale en Guadeloupe. En effet, la diversité des formes familiales de production agricole renvoie, dans cet archipel comme dans d'autres régions du monde, aujourd'hui comme hier (Polanyi 1983), à des motifs de production, de distribution et d'échanges plus complexes que le gain marchand. Alors que les organisations sociales dans l'agriculture sont complexes et aussi diverses qu'il existe de sociétés agraires, il est toutefois possible d'identifier une caractéristique commune aux agricultures familiales. En effet, comme le soulignait Barthez (1984) dans le contexte français des années 1970-1980, et en conformité avec l'approche retenue dans cette étude, les liens sociaux unissant la famille impliquée dans l'agriculture permettent de différencier les agricultures familiales des autres formes de production agricole. En ce sens, la logique des agricultures familiales est celle du « développement de la famille » (ibidem). De plus, les agricultures familiales renvoient à l'enjeu incontournable de vivre et faire vivre la famille agricole, dans un contexte où les politiques publiques assument très diversement la prise en charge de certains biens et services nécessaires pour garantir un niveau de vie acceptable, une sécurité alimentaire et des services de base (Ancey and Freguin-Gresh 2014). Ainsi, les modèles d'agricultures familiales résultant d'un métier qui serait exclusif à l'ensemble des membres de la famille ne sont pas pertinents : même si cette réalité a longtemps été occultée par des décennies de promotion d'un modèle productiviste-marchand encourageant la spécialisation et la professionnalisation agricole, il est rare que l'agriculture fournisse à elle seule les moyens d'existence des familles rurales qui sont le plus souvent multi-localisées (Paul et al. 1994; Gasselin, Vaillant, and Bathfield 2014; Fréguin-Gresh et al. 2015; Freguin-Gresh, Trousselle, and Cortes 2015). Dans cette étude, nous envisageons les agricultures familiales comme toutes les formes socio-économiques permettant une production agricole (cultures et élevages), marchande ou non, formalisée ou non, réalisée dans un cadre familial.

### **1.3.1.2 Système alimentaire, Systèmes Agroalimentaires Localisés (SYAL), Système Alimentaire Territorial (SAT) et Système Alimentaire Durable (SAD)**

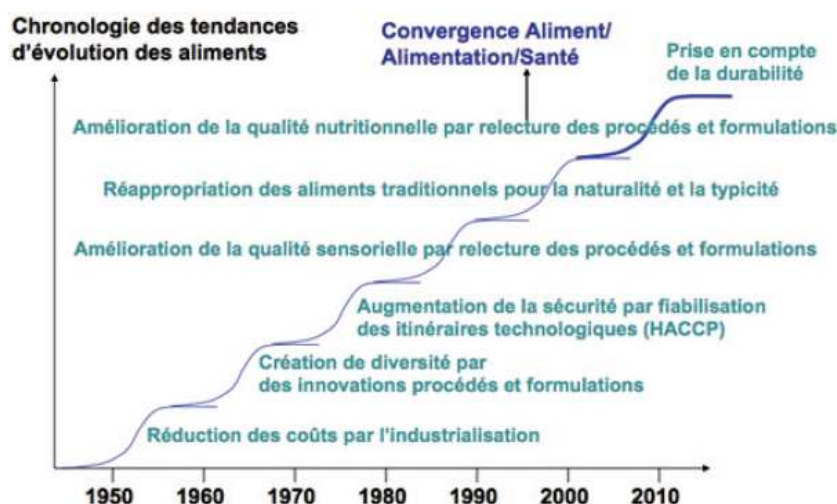
Le « système alimentaire », selon la définition qu'en donne le fondateur de l'économie agroalimentaire, Malassis renvoie à : « *la manière dont les hommes s'organisent, dans l'espace et dans le temps, pour obtenir et consommer leur nourriture* » (Malassis 1994). Rastoin et Ghersi (2010) vont dans le même sens et expliquent que le système alimentaire est « *un réseau interdépendant d'acteurs (entreprises, institutions financières, organismes publics et privés), localisés dans un espace géographique donné (région, État, espace plurinational) et participant directement ou indirectement à la création de flux de biens et services orientés vers la satisfaction des besoins alimentaires d'un ou plusieurs groupes de consommateurs localement ou à l'extérieur de la zone considérée* » (Colonna, Fournier, and Touzard 2011). Plus large que la notion de filière (ou value chain, telle que définie par M. Porter dans les années 1980), le concept de système alimentaire renvoie à l'ensemble des moyens, institutions, pratiques et acteurs au travers desquelles les sociétés organisent leur approvisionnement alimentaire (Rastoin, Ghersi, and De Schutter 2010). La notion peut être mobilisée pour analyser la sécurisation alimentaire (Fournier and Touzard 2014) c'est-à-dire « *un processus dans lequel se construit un enjeu de sécurité alimentaire et se met en œuvre un ensemble d'actions visant à l'améliorer en agissant sur ses différentes dimensions* » (Touzard and Temple 2012).

Suite à ces travaux, d'autres auteurs ont proposé de qualifier les systèmes alimentaires, inspirant plusieurs faisceaux de travaux académiques. D'une part, la notion de « système agroalimentaire localisé » (SYAL) s'est imposée et a connu une large diffusion au niveau international dès les années 1990, comme le restituent Muchnik et al (2008) dans leur analyse de l'évolution conceptuelle. Alors que dans un premier temps, les SYAL ont été rapprochés des clusters (Porter 1996) ou des systèmes productifs localisés (Courlet and Pecqueur 1993), les travaux sur les SYAL se sont tournés vers les processus de qualification territoriale des produits pour intégrer les enjeux des sociétés contemporaines comme la localisation/délocalisation

des activités productives, la multifonctionnalité de l'agriculture et des espaces ruraux, les questions d'environnement, de protection des ressources naturelles et de gestion de la biodiversité. La notion a donc donné lieu à une approche de la question agro-alimentaire fondée sur les liens homme/produit/territoire, la diversité des situations étudiées permettant de caractériser les SYAL par leurs spécificités : « *spécificités des hommes et de leurs institutions ; spécificités des produits et des processus de qualification ; spécificités des consommateurs et de leurs cultures alimentaires qui reconnaissent ces produits et décident in fine de leur achat* » (Muchnik, Sanz Cañada, and Torres Salcido 2008). D'autre part, la notion de « système alimentaire territorialisé » (SAT) (Rastoing 2015), défini comme un « *ensemble cohérent de filières agroalimentaires localisées dans un espace géographique de dimension régionale* » (ibidem), met l'accent sur une maximisation de l'intégration locale des filières, par opposition aux filières longues de la mondialisation agroalimentaire. Cette notion renvoie aux actions de tous les maillons de la chaîne agro-alimentaire, de la production à la consommation, les « circuits courts » étant l'une des manifestations de la territorialisation de la consommation alimentaire et une composante des systèmes alimentaires territorialisés.

La notion de « circuits courts », définie par le Ministère de l'Agriculture, est la suivante : « *Un circuit court est un mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe du producteur au consommateur, soit par la vente indirecte à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire* » et concerne, par exemple la vente directe du producteur au consommateur : la vente à la ferme (panier, cueillette, marché à la ferme, etc.), la vente collective (point de vente collectif ou panier collectif), la vente sur les marchés, la vente en tournées ou à domicile, la vente par correspondance (internet, etc.), la vente organisée à l'avance (Association pour le maintien d'une agriculture paysanne, AMAP) ou la vente indirecte avec un seul intermédiaire comme la restauration (traditionnelle, collective,...), le commerce effectué par des commerçants-détaillants qui s'approvisionnent directement chez des producteurs (boucher, épicerie de quartier, etc.). Cette notion est étroitement liée à celle de SAT, et se réfère aussi à la transparence de la relation entre les acteurs du système alimentaire, à la création de liens sociaux et à l'équité dans les échanges. Cette notion positionne les « circuits courts » comme « *un levier d'insertion, de développement territorial multi-acteurs et de changement de pratiques. Ils sont une source de liens sociaux et participent à la pérennité des exploitations à taille humaine* » (réseau des Centres d'initiatives pour valoriser l'agriculture et le milieu rural). Enfin, plus récemment, c'est la notion de « système alimentaire durable » (SAD) qui s'est imposée, largement inspirée des travaux anglophones sur les *agri-food systems* qui envisagent « *tous les processus inclus dans l'alimentation d'une population, incluant les besoins en intrants et les résultats générés à chaque niveau ; les agrifood systems fonctionnent dans et sont influencés par le contexte social, politique, économique et environnemental* » (Goodman 1997). Ces deux notions, proches, peuvent être associées à des valeurs politiques se traduisant pas des classifications comme *conventional food systems* (modes de productions agro-industriels fondés sur des pratiques de l'agriculture conventionnelles) et *alternative food systems* (local, biologique, fair trade, etc.) proposées comme voie pour le développement durable (Colonna, Fournier, and Touzard 2011). Cette diversité des notions utilisées et leur mobilisation dans le temps, permet de comprendre l'évolution des facteurs expliquant des considérations différentes de la qualité des aliments (voir Figure 1).

Figure 1 Évolution historique des facteurs expliquant l'évolution de la qualité des aliments



Source : Colonna et al (2011)

Il résulte que les systèmes alimentaires sont aujourd'hui envisagés dans une perspective de durabilité, comme en témoigne la définition proposée par l'organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO 2008): « *Les régimes alimentaires durables contribuent à protéger et à respecter la biodiversité et les écosystèmes, sont culturellement acceptables, économiquement équitables et accessibles, abordables, nutritionnellement sûrs et sains, et permettent d'optimiser les ressources naturelles et humaines* ». Cette définition renvoie explicitement aux piliers de la sécurité alimentaire (voir infra) : l'alimentation durable se doit d'être accessible à tous, saine et équilibrée, répondant aux besoins nutritionnels humains, issue d'un système qui préserve l'environnement, le climat, les sols, l'eau, la biodiversité, et qui s'appuie au niveau local, national et international sur des modes de production agricole durables, assurant un revenu équitable pour les producteurs, et préservant le tissu rural et le développement local.

### 1.3.1.3 Système d'acteurs

Si l'on s'accorde sur l'idée que le système alimentaire est un construit social, il importe de comprendre quelles sont les parties prenantes ou acteurs impliqués et concernés par le système étudié, et comment ils interagissent. Il faut entendre par acteur, une personne, un groupe d'individus, une organisation ou une institution publique ou privée doté(e) d'intentions (Gumuchian et al. 2003). Par ses représentations, ses intentions, les projets qu'il porte, les politiques publiques qu'il élabore et met en œuvre, un acteur contribue à façonner, spécifier et différencier le système alimentaire. L'acteur est donc au cœur du système alimentaire et de ses dynamiques. Aussi, notre démarche d'analyse consiste à placer la focale sur les stratégies des acteurs et sur les effets de leurs actions.

Ces stratégies d'action ne sont pas toujours coordonnées. Elles peuvent être multiples, éparses, entrer en conflit les unes avec les autres. Elles font l'objet d'arbitrages, de négociations, de compromis lors de la mise en relation des acteurs. Ces acteurs en interaction forment système. C'est l'analyse du système d'acteurs qui permet alors de caractériser le système alimentaire et ses dynamiques.

C'est pourquoi, dans cette étude, la priorité sera-t-elle donnée au repérage des acteurs clés du système alimentaire, au périmètre de leurs actions, à leur positionnement les uns par rapport aux autres et à leurs interactions. Ainsi, l'analyse du système alimentaire fournit un exemple d'opérationnalisation du concept de système d'acteurs. La quantification et la qualification des relations entre acteurs permettra de « modéliser » ces relations et de décrypter les stratégies, les ententes, les coalitions et les antagonismes existants dans le système concret d'action à l'œuvre au sein du système alimentaire. La démarche

s'appuiera sur une lecture croisée des relations au sein et entre catégories d'acteurs (i.e. relations acteurs / acteurs) et de leurs objectifs (i.e. relations acteur / objectifs). Les démarches d'analyse basées sur le discours des acteurs permettent d'explicitier ces aspects, et partant, de caractériser les dynamiques du système alimentaire.

#### **1.3.1.4 Sécurité alimentaire, Souveraineté Alimentaire**

Dans cette étude, tout comme dans de nombreux documents de politique en général et en particulier en Guadeloupe, nous envisageons la notion de sécurité alimentaire comme : « *La sécurité alimentaire existe lorsque tous les êtres humains ont, à tout moment, la possibilité physique, sociale et économique de se procurer une nourriture suffisante, saine et nutritive leur permettant de satisfaire leurs besoins et préférences alimentaires pour mener une vie saine et active* » (FAO 2008). Cette définition renvoie à quatre dimensions : 1) la disponibilité physique des aliments, qui porte davantage sur l'offre en renvoyant à sa disponibilité sur le marché, le niveau de production alimentaire, les niveaux de provisions ; 2) L'accès économique et physique aux aliments qui se concentre davantage sur le revenu, les dépenses, le marché et les prix des aliments ; 3) L'utilisation des aliments, qui porte sur l'optimisation par le corps des nutriments présents dans les aliments et sur les bonnes pratiques de soins et d'alimentation, renvoyant à l'état nutritionnel des individus ; et 4) La stabilité des trois autres dimensions dans le temps quand, sur une base régulière, s'observe un accès inadéquat aux aliments dus à des conditions climatiques défavorables, à une instabilité politique, ou à des facteurs économiques.

Comme nous le verrons dans la suite de cette étude, cette acceptation de la notion de sécurité alimentaire peut varier selon les interprétations individuelles et les priorités de chacun des acteurs. Certains mettent en effet davantage l'accent sur la disponibilité, qui renvoie aussi au concept de « souveraineté alimentaire », développé en 1996 par la Via Campesina et se référant au « *droit des populations, de leur pays ou Unions à définir leur politique agricole et alimentaire, sans dumping vis-à-vis des pays tiers* » (Via Campesina). Ce concept, en reconnaissant « *le droit des peuples à une alimentation saine et culturellement appropriée produite avec des méthodes durables* » (ibidem) est internationalement reconnu comme un principe de défense du droit à l'alimentation.

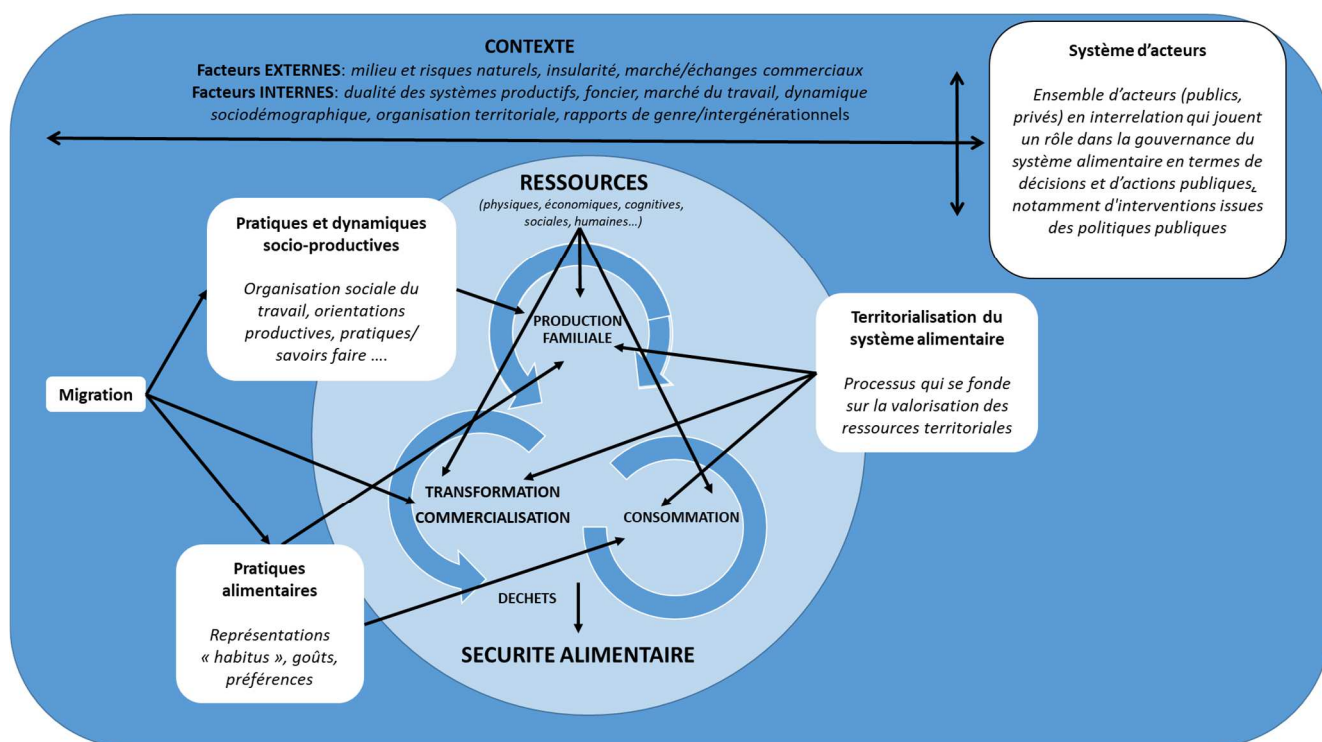
#### **1.3.1.5 Développement durable, Durabilité**

Les notions de « développement durable » et de « durabilité » émergent au niveau international au milieu des années 1980 avec la reconnaissance des enjeux environnementaux globaux (réchauffement climatique, désertification) et la nécessité d'adopter des stratégies à long terme, une action cohérente et la participation de tous les pays et groupes sociaux pour y répondre. C'est à la fin des années 1980 que le Rapport Brundtland (WCED 1987) marque un tournant, en définissant et popularisant la notion au niveau international autour de la nécessité de concilier croissance économique, inclusion sociale et préservation des ressources (Mitcham 1995). Si la notion a donné lieu à de multiples interprétations (Mebratu 1998), ce rapport montre l'existence de liens entre réduction de la pauvreté, améliorations environnementales et équité sociale, et il est à l'origine d'une représentation mondialement connue en trois piliers (économique, environnementale et sociale), auxquels d'autres dimensions peuvent se rajouter (institutionnelles, culturelles, liées à la gouvernance).

### **1.3.2 Le cadre élaboré pour l'analyse des résultats**

Sur la base de la mobilisation de ces différentes notions, l'étude a permis la conceptualisation d'un cadre d'analyse du système alimentaire en Guadeloupe permettant de structurer les différents volets de questionnement sur le rôle des petites agricultures familiales dans ce système et de sa contribution à la sécurité alimentaire et à la durabilité (voir Figure 2).

Figure 2 Les petites agricultures familiales dans le système alimentaire guadeloupéen et sa contribution à la sécurité alimentaire et à la durabilité



Sources : Auteurs, Atelier EDEV 2020

## 1.4 LE PROTOCOLE METHODOLOGIQUE : COLLECTE DES DONNEES, ANALYSE ET REDACTION

Le protocole méthodologique de l'étude a été construit et mis en œuvre en plusieurs étapes depuis la phase préliminaire au terrain à celle du traitement des données récoltées et à la rédaction du rapport.

### 1.4.1 Les étapes préalables au terrain

Sur la base de travaux antérieurs issus du partenariat entre le Cirad, l'Université Paul Valéry de Montpellier (UMR ART-Dev) et le centre INRAE Antilles-Guyane (UE PEYI, UR Ecodéveloppement), la thématique choisie pour l'atelier professionnel EDEV en Guadeloupe est centrée sur le rôle des petites agricultures familiales dans le système alimentaire.

Les travaux initiés par les étudiants se sont centrés sur une première séquence de contextualisation et de construction du cadre d'analyse avec l'intervention des encadrantes en métropole, et un travail d'appropriation et de reformulation des premières pistes de questionnements.

À partir d'une base documentaire de références bibliographiques classées par thèmes, partagées avec et par les étudiants sur une plateforme de travail en ligne (DropBox), les étudiants, répartis par groupes, ont réalisé un travail de synthèse écrite. Ces dossiers thématiques ont été présentés et discutés à l'oral, puis restitués à l'écrit. Ils ont servi de base à l'élaboration et l'affinement de la problématique appliquée à la Guadeloupe, et à élaborer le cadre analytique et conceptuel de l'approche développé plus haut. Une partie des éléments de ces synthèses ont été repris dans la présentation du contexte de l'étude présentée dans le rapport.

Après plusieurs séances successives de tutorat, ayant permis aux étudiants de s'approprier de manière progressive et collective le cadre de questionnements et d'hypothèses autour de la thématique, les étudiants se sont consacrés lors d'une seconde phase de travail à l'université à la conception du protocole

méthodologique. Le protocole a permis de préciser la succession des phases de travail sur le terrain, et surtout l'élaboration des outils d'enquête, qui ont fait l'objet de plusieurs séances. Après identification des catégories d'acteurs pertinents à enquêter, les étudiants ont conçu 10 guides d'entretiens par catégorie d'acteurs, qui ont fait l'objet d'un travail de validation avec les encadrantes.

Les étudiants ont également réalisé un travail cartographique, dans le cadre d'une autre unité d'enseignement méthodologique du Master, qui a été tutoré par un ingénieur d'étude CNRS de l'UMR ART-Dev. Ce travail a permis aux étudiants de se familiariser pour certains, et d'approfondir pour d'autres, la maîtrise de la cartographie assistée par ordinateur et de réaliser des cartes thématiques en appui au travail de terrain. Parallèlement, les étudiants et les encadrantes ont complété le travail par une collecte de cartographies existantes et la réalisation de cartes qui sont présentes dans le rapport.

### 1.4.2 La phase de terrain

La phase de collecte de données sur le terrain s'est déroulée sur huit jours pleins entre le 28 janvier et le 5 février 2020. Le choix a été celui d'une méthodologie qualitative, fondée sur la conduite d'entretiens semi-structurés et compréhensifs - individuels ou collectifs – et sur l'observation sur le terrain (lieux de vente ou de production).



Photo 1 : L'équipe de recherche au départ de l'aéroport de Montpellier le 28 janvier 2020

Pour étudier le système alimentaire en Guadeloupe, il est apparu pertinent d'interroger plusieurs catégories d'acteurs choisis sur la base de leur rôle dans le système alimentaire, tant au niveau de la production agricole familiale, de la commercialisation et de la consommation des produits locaux, que de la gouvernance interférant sur le système alimentaire. Un guide spécifique ayant été au préalable élaboré par type d'acteurs (voir annexes), les étudiants, accompagnés de leurs encadrantes, ont mené 68 entretiens qui peuvent se différencier en deux groupes : les entretiens auprès des acteurs de la production agricole familiale, de la commercialisation et de la consommation de produits locaux et les entretiens auprès des acteurs impliqués dans la gouvernance du système alimentaire, qu'ils soient des acteurs administratifs, des représentants d'organisations de producteurs et de commerçants, ou des chercheurs.

Les acteurs de la production agricole familiale, de la commercialisation et de la consommation de produits locaux en Guadeloupe ont été les principales cibles des enquêtes. Pour des raisons de faisabilité, mais aussi de manière à pouvoir mener des observations directement sur les lieux d'échanges de produits vivriers (fruits, légumes, racines et tubercules notamment), il a été décidé d'accéder aux producteurs, aux commerçants et aux consommateurs par des entretiens menés sur les marchés de plein air. Des enquêtes menées sur les exploitations agricoles auraient nécessité plus de temps sur le terrain et une méthodologie plus affinée en amont de sélection des types d'exploitation à enquêter. L'équipe a pu cependant visiter l'exploitation d'un agriculteur familial engagé dans l'agroécologie. S'il existe de nombreux marchés de produits vivriers en Guadeloupe, il a été décidé de mener les entretiens sur les deux marchés de gros et demi gros (Bergevin et Gourde-Liane) et sur trois marchés de détail (Man Réau, Basse Terre, Baillif) (carte



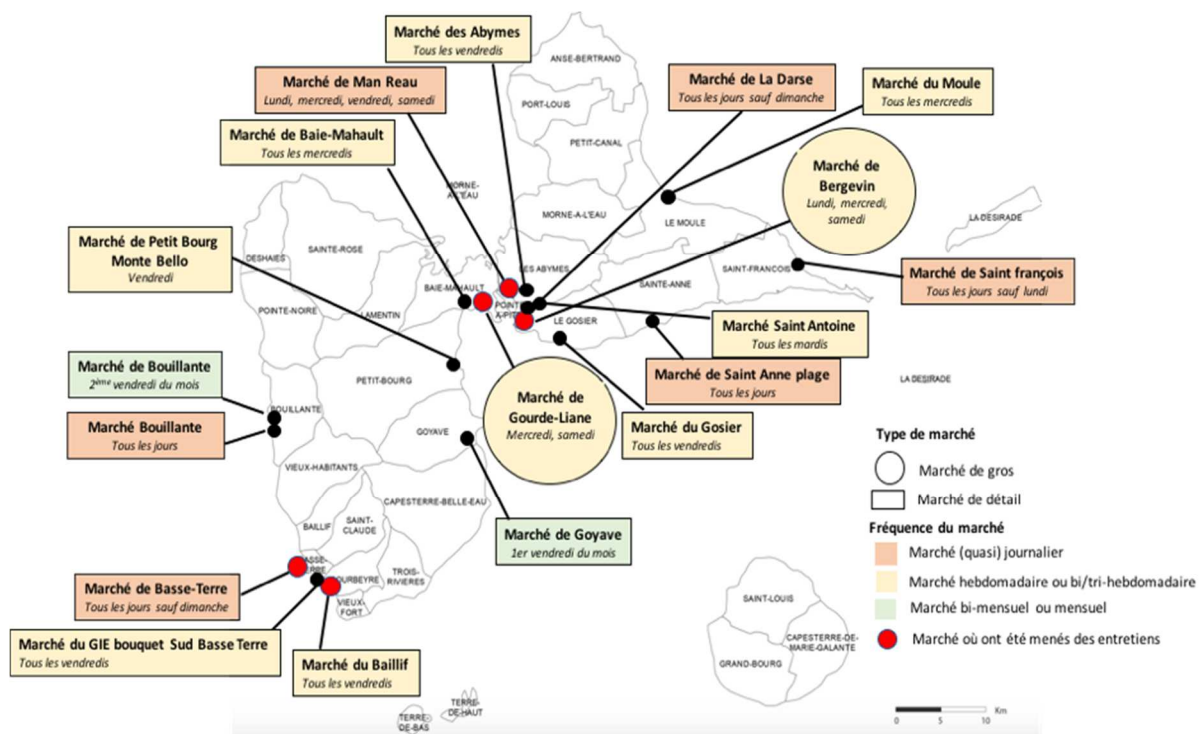
1). Outre les éléments relatifs à l'origine et aux statuts des producteurs et commerçants rencontrés sur les marchés, les entretiens ont porté sur plusieurs thèmes, correspondant aux quatre volets de questionnements : origine socio-culturelle et trajectoire professionnelle (pour les producteurs et les commerçants), fonctionnement de l'exploitation agricole et de l'activité de production familiale (accès aux ressources, types de productions, volumes, pratiques techniques, accès aux aides publiques à la production), destination de la production (pour les producteurs), produits vendus sur le marché et modalités d'approvisionnement, conditions de commercialisation (fonctionnement du marché, réalisation de l'activité de commercialisation, clientèle), perception des enjeux et des difficultés liées à leurs activités (pour les commerçants et les producteurs-commerçants). De façon beaucoup plus périphérique, certains entretiens ont pu être menés auprès de consommateurs présents sur les marchés de manière à saisir les comportements d'achat et les préférences alimentaires. Ces entretiens ont en particulier abordé la question des lieux d'achats alimentaires, les produits achetés et des facteurs influençant les décisions d'achat (provenance, qualité, ...), les pratiques de consommation et leurs évolutions. Parmi cette catégorie d'acteurs enquêtés, il convient de distinguer trois profils en fonction de la nature de leur activité : i) les individus uniquement producteurs ii) les individus uniquement commerçants (revendeurs), iii) les individus à la fois producteurs et commerçants, appelés dans le reste du rapport « producteurs-commerçants » lorsqu'ils ont une activité de vente directe de leurs produits.

Il a été décidé d'enquêter également une sélection d'acteurs administratifs intervenant sur le système alimentaire en Guadeloupe à plusieurs niveaux, pour comprendre la gouvernance interférant sur le système alimentaire. Pour cela, des personnes ressources représentant l'État et les collectivités territoriales (région, département, communautés d'agglomération, mairies) et les services des administrations déconcentrées du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Forêt (DAAF) ont été identifiées. Ces enquêtes, qui ont une dimension à la fois protocolaire et technique, ont permis aux étudiants d'être en situation d'immersion professionnelle. Ces entretiens visaient à comprendre le cadre et les orientations des interventions publiques sur le système alimentaire sur le territoire guadeloupéen à plusieurs échelles, et les modalités concrètes de mise en œuvre de ces interventions. L'attention a été portée aux perceptions des acteurs enquêtés, à leurs interprétations en tant que représentants institutionnels et comme individus, ce qui a permis de recueillir différents points de vue sur le système alimentaire guadeloupéen et de comprendre certaines relations entre les acteurs. Une communauté d'agglomération spécifique a été ciblée pour les enquêtes (la CANGT, communauté d'agglomération de Nord Grande Terre) en fonction d'une connaissance préalable de leur rôle dans le portage et la mise en œuvre de projets agricoles, agro-industriels et alimentaires originaux. En effet, la CANGT, territoire à forte identité agricole et rurale, grenier vivrier historique de la Guadeloupe, est engagée depuis une dizaine d'années dans la mise en place d'un SAT autour de différents projets (en particulier avec la construction d'une usine d'agro-transformation visant à approvisionner en produits locaux les cantines scolaires). Au sein de la CANGT, la commune de Morne-à-L'eau a été choisie pour sa singularité en matière de politique alimentaire territorialisée (avec notamment un Projet Alimentaire Territorial dont elle est bénéficiaire).

Le choix a également été fait d'interroger certains chercheurs de l'INRAE ou d'autres personnes travaillant avec eux. Experts de la question agricole et alimentaire en Guadeloupe, ces chercheurs ont apporté des éléments sur le panorama général des réalités de l'agriculture guadeloupéenne ou des connaissances plus pointues sur certains aspects particuliers. Si ces entretiens ont fait l'objet d'une préparation en amont, ils ont été conduits de manière plus libre que les autres types d'entretiens, le plus souvent de façon collective avec l'ensemble des étudiants.

Un dernier volet d'entretiens a été menés auprès de membres d'Organisations Professionnelles (OP), d'organisations interprofessionnelles, ou d'autres groupements de producteurs et de commerçants de différentes natures (GIE, GDA, associations). Si ces entretiens ne sont pas représentatifs des nombreuses organisations de ce type existant en Guadeloupe, ils ont permis de rendre en compte de leur diversité (voir liste dans tableau 3).

Carte 1 Marchés de plein air où ont été menés les entretiens auprès des producteurs, commerçants et consommateurs



Source : Cortès, 2020

### Le Marché de Bergevin

Le marché de Bergevin, situé à Pointe-à-Pitre au coin du boulevard de l'Amitié-des-Peuples-de-la-Caraïbes et du quai Lefèvre en direction du port de Lauricisque, est un des plus anciens marchés maraîchers et fruitiers de la Guadeloupe. Il est connu pour être un marché de gros qui fonctionne en nocturne (ouvert les lundi, mercredi et le samedi de 3h à 13h), qui centralise des produits venus de toute le territoire.



### Le Marché de Gourde-Liane

Situé à Baie Mahault, sur le parking du Vélodrome, le marché de Gourde-Liane est le plus important marché de gros de la Guadeloupe (légumes, fruits et tubercules surtout), créé en 2004. Ouvert plusieurs jours par semaine, en particulier les mercredi et samedi, et fonctionnant pour une partie en nocturne (23h-13h), il regroupe des commerçants-producteurs et revendeurs de toute la Guadeloupe.



### Le Marché de Basse-Terre

Le marché central de la ville de Basse-Terre est l'un des plus appréciés de l'île. Le marché fonctionne tous les matins sauf le dimanche. Il est situé sous les halles semi couvertes, rénovée en 1999, situées à côté de la gare routière et face au front de mer. Ce marché, fréquenté tant par les populations locales que touristiques, est connu pour être un lieu convivial d'échange et de rencontres, à l'ambiance colorée, et chaleureuse. On retrouve dans ces marchés des fruits, des légumes, mais aussi de la viande, des épices, du rhum et des punchs divers, sans oublier des plantes, fleurs, paniers garnis locaux et de l'artisanat. Sur le front de mer, les pêcheurs vendent leurs poissons frais.



### Le Marché de Man Réau

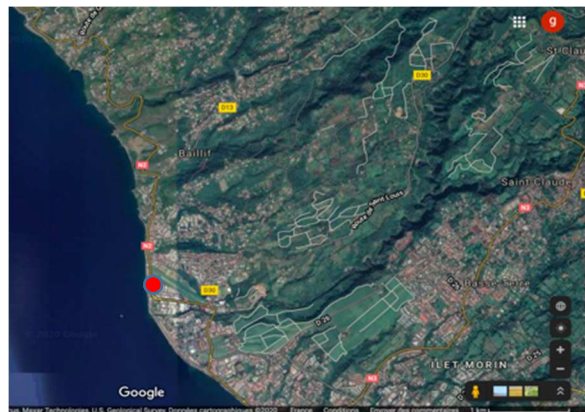
Ce marché, situé à Pointe-à-Pitre dans le faubourg nord de la ville (croisement de la rue du Cimetière et de l'avenue Youri-Gagarine) est un marché local de fruits, légumes, viandes et poissons, très authentique et peu touristique. Ce marché a une histoire singulière. Fusion de deux marchés, Man Réau et Saint-Jules. Lors de la rénovation urbaine de Pointe-à-Pitre en 1967, il fut rebaptisé marché de la cité nouvelle.

Il est ouvert 4 jours par semaine (lundi, mercredi, vendredi et samedi).



### Le Marché de Baillif

Le marché de Baillif, qui se tient tous les vendredis en fin de journée (16h-22h), est connu pour son animation et ses étals typiques de fruits, légumes, poissons, cassaves...



Source : Cortès, 2020

#### **1.4.2.1 Composition de l'échantillon des acteurs enquêtés**

Au total, 68 entretiens ont été réalisés en petits groupes (2 à 3 personnes), ou en plus grand groupe (dont certains avec la totalité des étudiants et encadrantes). Le tableau 1 renseigne la répartition du nombre d'entretiens réalisés selon d'acteurs. La majeure partie des entretiens a été adressée aux acteurs non institutionnels (68% du total) dont une grande majorité menée auprès de producteurs (commerçants ou non). La densité de l'information recueillie est, toutefois, plus importante pour les acteurs administratifs (voir figure 4).

**Tableau 1 Répartition des entretiens par types d'acteurs**

Catégories d'acteurs		Nombre d'entretiens
Acteurs administratifs, chercheurs et membres de groupements de producteurs et de commerçants	Organismes publics et collectivités territoriales	9
	Organisations de producteurs (OP), interprofessions ou groupements de producteurs	5
	Organismes de recherche	2
Acteurs impliqués directement dans le système alimentaire (producteurs, commerçants, consommateurs)	Producteurs	2
	Producteurs-Commerçants	22
	Commerçants	23
	Consommateurs	5
TOTAL		68

Source : Auteurs, Atelier EDEV, 2020

Le tableau ci-dessous indique le détail des acteurs administratifs enquêtés, membres d'organismes publics et de collectivités territoriales. Il convient de préciser que, pour certains, plusieurs personnes membres ont pu participer aux enquêtes, ce qui explique qu'il y ait plus d'individus enquêtés (15) que d'organismes enquêtés (tableau 2).

**Tableau 2 La liste des personnes enquêtées lors des entretiens menés auprès d'organismes publics et de collectivités territoriales**

Organismes	Nombre de personnes enquêtées	Fonction des personnes enquêtées
Institut national de recherche pour l'agriculture, l'alimentation et l'environnement (INRAE)	2	Chercheur de l'UE PEYI
		Chargé de missions et d'expertise pour l'INRAE
Chambre d'agriculture	1	Membre du service Politiques rurales
Communauté d'Agglomération du Nord Grande Terre (CANGT), Petit Canal	1	Chargé de mission 3 A (Agriculture, Agro-transformation, Alimentation)
Mairie de Morne-à-l'Eau	3	Membre du service Aménagement du Territoire et des Services Techniques
		Membre du service de l'environnement et du développement durable
Conseil départemental	1	Membre du service Politiques Agricoles
Conseil régional	3	Membre du service de l'Agriculture et de l'agro-alimentaire
		Chargée de mission
		Membre élu
Direction de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la forêt (DAAF)	4	Chercheuse projet DIAGALIM
		Membre Service des Territoires Agricoles, ruraux et forestiers
		Chargée de mission Alimentation enfants
		Membre du service de l'Information statistique et économique

Source : Auteurs, Atelier EDEV, 2020

Concernant les entretiens menés auprès de membres de structures regroupant des producteurs et/ou commerçants (tableau 3), il convient de préciser qu'une seule SICA a pu être enquêtée – Caraïbes melonniers - parmi les 4 organisations de producteurs (OP) dans le domaine de la diversification reconnues en Guadeloupe. Cet entretien a été très riche, puisque doublé d'une visite de l'atelier de conditionnement de la production melonnière.

**Tableau 3 Liste des organismes enquêtés regroupant des producteurs et/ou commerçants**

Nom de l'organisme	Date de création	Spécialité	Nombre de membres	Fonction de la personne enquêtée
Groupement de développement agricole (GDA) Ecobio	1996	Agriculture biologique	17 producteurs	Producteur membre du GDA EcoBio
Association interprofessionnelle IGUAFHLOR	2009	Association interprofessionnelle des fruits et légumes et de l'horticulture	Environ 150 producteurs/commerçants	Chargé de mission pour IGUAFHLOR
Société d'intérêt collectif agricole (SICA) Caraïbes melonniers	1990	Culture de légumes, de melons, de racines et de tubercules	15 producteurs de melon, 10 à 17 producteurs de légumes	Membre de la SICA
Groupement d'intérêt économique (GIE) Sud Basse-Terre)	1999	Productions dites de diversification (polyculture, poly-élevage)	20 producteurs	Producteur Membre du GIE

Source : Auteurs, Atelier EDEV, 2020

Comme l'indique le tableau 4, la très grande majorité des producteurs, producteurs-commerçants et commerçants enquêtés ont été rencontrés sur l'un des 5 marchés pré-identifiés comme site d'enquête. Les entretiens ont été plus nombreux sur les marchés de Bergevin et Gourde-Liane (tableau 4). De manière à s'adapter aux rythmes des marchés et aux disponibilités producteurs et /ou commerçants, certains entretiens ont été menés de nuit (entre 23h et 3h du matin). Cela a été le cas sur les deux marchés de gros (Gourde-Liane et Bergevin), où il était en effet nécessaire d'être présent au moment de l'arrivée et pendant l'activité des producteurs-commerçants venant vendre leur production aux revendeurs, avant que le marché ne prenne une autre configuration au petit matin avec l'arrivée des consommateurs et acheteurs au détail.

**Tableau 4 Répartition par marché des producteurs et commerçants enquêtés**

Marchés	Nombre de producteurs-commerçants enquêtés	Nombre de commerçants enquêtés	Total
Baillif	4	1	5
Basse-Terre	3	4	7
Bergevin, Pointe-à-Pitre	3	11	15
Man Réau, Pointe-à-Pitre	6	2	8
Gourde-Liane, Baie-Mahault	8	5	13
Total	24	23	47

Source : auteurs, Atelier EDEV, 2020

Les 24 producteurs enquêtés sur les marchés de plein air (dont 22 également commerçants) indiquent un léger déséquilibre en matière de genre : 14 entretiens menés avec des hommes contre 10 avec des femmes. Malgré notre volonté initiale d'enquêter une part significative de producteurs et commerçants d'origine haïtienne (voir tableau 5 et encadré 1 ci-dessous), la très large majorité des producteurs enquêtés est d'origine Guadeloupéenne (20 sur 24). Concernant les 23 commerçants non producteurs, la

majorité est là aussi d'origine guadeloupéenne. Seuls 3 commerçants d'origine haïtienne ont pu en effet être enquêtés (tableau 5). Les entretiens ont été adressés à plus d'hommes (17) que de femmes (7).

**Tableau 5 Origine des commerçants et producteurs-commerçants enquêtés**

Origine	Commerçants non producteurs	Producteurs (dont commerçants)
Guadeloupéenne	15	20
Haïtienne	3	4
Autres	1	0
Non précisé	4	0
TOTAL	23	24

Source : auteurs, Atelier EDEV, 2020

**Encadré 1 De la difficulté d'enquêter auprès des populations d'origine haïtienne**

Pour les producteurs comme pour les commerçants, il s'est avéré difficile de mener des entretiens sur les marchés auprès des populations immigrées d'origine haïtienne, en raison de leur méfiance et de leur réticence à engager une conversation. La difficulté d'accès à ces populations, y compris pour l'une des étudiantes du Master EDEV pourtant d'origine haïtienne et parlant le créole, peut largement s'expliquer par leur volonté d'invisibilité en raison, pour certains et surtout les plus récemment arrivés, de leur situation irrégulière sur le territoire guadeloupéen (absence de permis de résidence) ou du caractère informel de leur activité (non déclarée). Par ailleurs, la forte discrimination qui sévit en Guadeloupe envers les migrants d'origine haïtienne (parmi d'autres nationalités) a été probablement une autre raison de la difficulté d'accès à ces populations et de leur méfiance. Le type d'enquête et la méthodologie de ce travail montre là ses limites. Une longue période d'immersion sur le terrain, de manière à établir la confiance, s'avèrerait indispensable pour pouvoir collecter des informations plus denses. Les quelques entretiens menés auprès de producteurs ou commerçants d'origine haïtienne - généralement de durée assez courte - ont permis cependant de recueillir certaines informations (notamment sur leurs activités dans le secteur agricole ou les modes d'accès à la terre), qui ont pu être croisées ou confrontées avec les témoignages d'autres producteurs et commerçants, d'origine guadeloupéenne.

La localisation de l'exploitation agricole des producteurs enquêtés sur les marchés (renseignée pour 17 producteurs sur 24) se répartit de façon relativement équilibrée entre Basse Terre et Grande Terre (tableau 6).

**Tableau 6 Localisation des exploitations agricoles des producteurs enquêtés sur les marchés de plein air**

Localisation de l'exploitation	Effectif
<b>Basse Terre</b>	<b>8</b>
Vieux Habitants	2
Basse Terre	1
Saint Robert	4
Lamentin	1
<b>Grande Terre</b>	<b>9</b>
Les Abymes	1
Le Moule	2
Morne-à-l'Eau	1
Anse Bertrand	1
Trois Rivières	3
Saint François	1

<b>Non renseigné</b>	<b>7</b>
<b>Total</b>	<b>24</b>

Source : auteurs, Atelier EDEV, 2020

Par ailleurs, les producteurs enquêtés sont globalement caractérisés par leur ancienneté dans l'activité agricole (tableau 7). Parmi les 21 producteurs pour lesquels l'information a pu être obtenue, 15 sont installés en agriculture depuis plus de 10 ans. Seulement 2 peuvent être considérés comme agriculteur récemment installé (moins de 6 ans), tandis que 4 producteurs sont très anciens dans l'activité (plus de 25 ans). Ces derniers correspondent à des producteurs relativement âgés qui ont prolongé leur activité, même de façon réduite pour certains, au-delà de l'âge de la retraite. En termes de superficies disponibles (l'enquête n'a pas permis d'avoir l'information précise sur la superficie réellement cultivée), la majeure des exploitations est de taille très réduite (15 sur les 23 renseignées font moins de 3 ha) et certaines ne dépassent pas un hectare (6 sur 23). Seules trois exploitations font plus de 10 hectares, correspondant à des productions plus « spécialisées » (banane, arboriculture, élevage), parallèlement aux cultures maraîchères. Enfin, du point de vue de l'accès au foncier (tableau 8), la grande majorité des producteurs enquêtés n'ont eu d'un seul moyen d'accès à la terre (17 sur 22 renseignés) et plus de la moitié ont exclusivement hérité des terres qu'ils exploitent (13 sur les 22 renseignés). Signalons que seulement 2 producteurs enquêtés et renseignés ont acheté la totalité ou une partie de leurs terres, tandis que l'accès à la terre par fermage caractérise 5 producteurs.

**Tableau 7 Ancienneté et taille de l'exploitation des producteurs enquêtés sur les marchés de plein air**

<b>Ancienneté dans l'activité (en années)</b>	<b>Effectif</b>		<b>Taille de l'exploitation (en ha)</b>	<b>Effectif</b>
De 1 à 5	2		De 0,5 à 1	6
De 6 à 10	4		De 1,1 à 3	9
De 11 à 15	6		De 3,1 à 6	4
De 16 à 20	4		De 6,1 à 8	1
De 21 à 25	1		De 8,1 à 10	0
De 26 à 30	2		De 10,1 à 15	2
Plus de 30	2		Plus de 15 ha	1
Non renseigné	3		Non renseigné	1
<b>Total</b>	<b>24</b>		<b>Total</b>	<b>24</b>

Source : auteurs, Atelier EDEV, 2020

**Tableau 8 Mode d'accès à la terre des producteurs enquêtés sur les marchés**

<b>Mode d'accès</b>	<b>Effectif</b>
Un seul mode d'accès	
Héritage	13
Fermage	2
Métayage	1
Achat	1
Plusieurs modes d'accès	
Héritage et achat	1
Héritage et fermage	3
Fermage et achat	1
Non renseigné	2
<b>Total</b>	<b>24</b>

Source : auteurs, Atelier EDEV, 2020

### **1.4.2.2 Le déroulement des enquêtes de terrain**

Durant la période de terrain en Guadeloupe, le travail de collecte des données s'est déroulé sur une période quasi continue de 7 jours. Les entretiens avec les acteurs administratifs ou les chercheurs ont été

menés sur leurs lieux de travail, tandis que les producteurs et les commerçants ont été très majoritairement enquêtés sur les 5 marchés présélectionnés.

**Figure 3 Planning des activités et des entretiens sur le terrain (28 janvier-5 février)**

	28 janv	29 janv	30 janv	31 janv		1 févr	2 févr	3 févr		4 févr		5 févr
6h-9h		Chercheur		Marché Basse-terre						Marché Basse Terre	DAAF	
9h-12h		GDA EcoBio	Visite exploitation	GIE Sud Basse terre	SICA melonnière	Marché Bergevin	Marché Gourde-Liane	Département	Région	DAAF		Région
14h-17h		Chercheur	Chambre d'agriculture	Marché Baillif	Mairie Morne-à-l'Eau	Marché Man Reau		Chercheur		CANGT		
17h-20h	Arrivée	IGUAFHLO R										
20h-23h												
23h-1h			Marché de Bergevin							Marché Gourde-Liane		Département

Source : auteurs, Atelier EDEV, 2020

La plupart des entretiens, qu'il s'agisse de ceux menés collectivement ou par petits groupes d'étudiants, ont été enregistrés, suite à l'accord donné par la personne enquêtée (50 sur 68 entretiens). Certains ont pu également être filmés (photos 1 à 5). Au total, 35 heures 42 minutes d'enregistrement ont facilité la retranscription intégrale des entretiens. Pour les autres entretiens, une synthèse à partir des prises de note a été systématiquement réalisée. Ce matériau brut (soit 244 pages de retranscription ou synthèse) a été mis sur une plate-forme commune pour l'analyse des discours sur la base d'une grille thématique.



**Photo 2** Entretien mené collectivement avec un membre de l'association interprofessionnelle IGUAFHLO R (Petit-Bourg)



**Photo 3** Entretien mené collectivement un chercheur de l'INRAE Guadeloupe et un producteur membre du GDA Eco-Bio (Petit-Bourg)





**Photo 4** Entretien mené avec un producteur de l'association BTSG et visite de son exploitation familiale



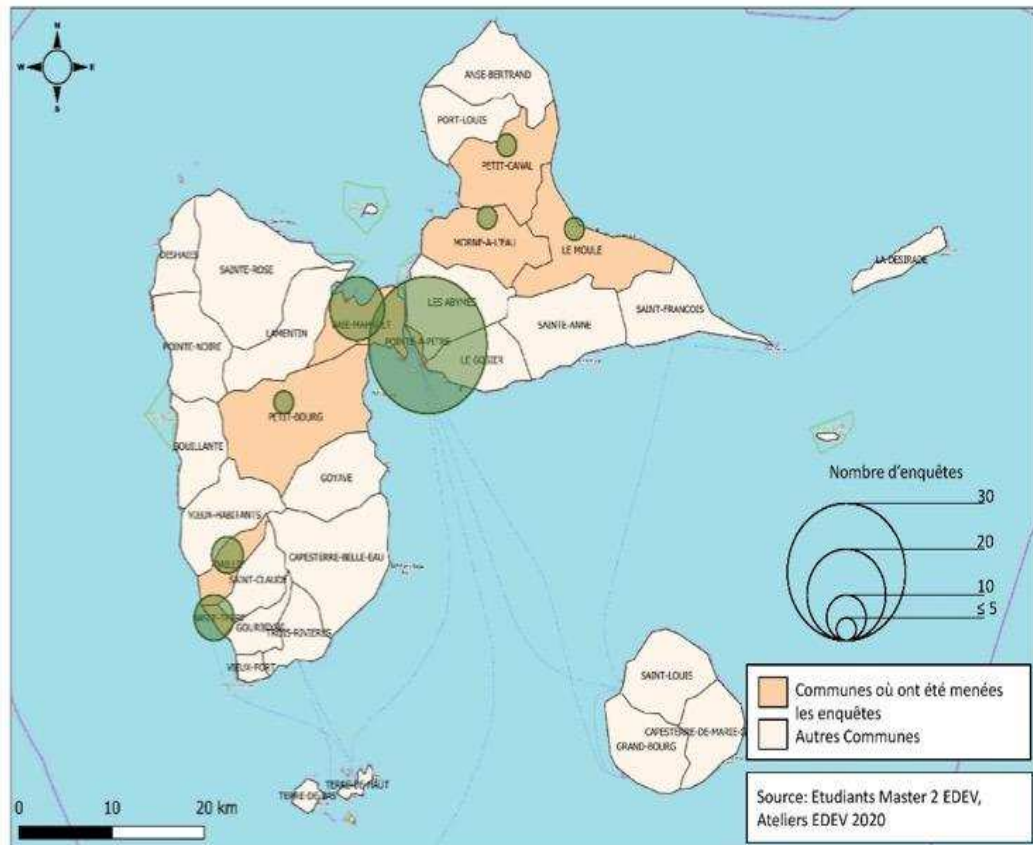
**Photo 5** Entretien avec une commerçante sur le marché de Gourde-Liane (Baie-Mahault), dans l'attente de clients à 14h, une fois les activités du marché terminées



**Photo 6** Entretien mené collectivement avec des représentants de la DAAF (Basse-Terre)

Les enquêtes ont nécessité une certaine mobilité des membres de l'équipe, puisque les entretiens ont été menés au final sur un large périmètre au sein du territoire de la Guadeloupe. Comme l'indique la carte 2, les entretiens ont été conduits dans 7 communes différentes, avec une concentration toutefois dans la commune de Pointe à Pitre et de Baie-Mahault.

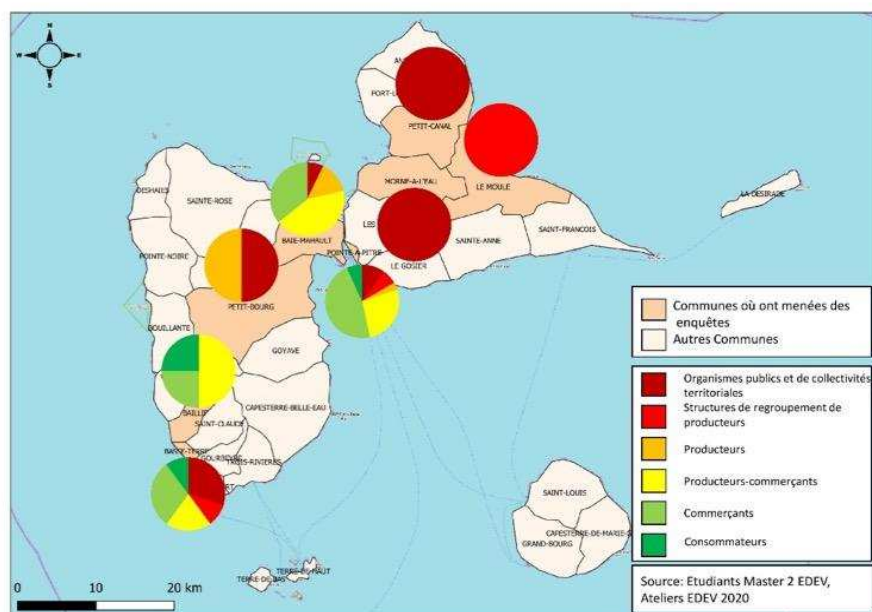
Carte 2 Répartition des entretiens par commune



Source : auteurs, Atelier EDEV, 2020

Comme le montre la carte 3, les enquêtes auprès des producteurs et des commerçants ont été menées seulement dans 4 communes, correspondant à la localisation des marchés, tandis que les acteurs administratifs enquêtés se répartissent dans la quasi-totalité des communes.

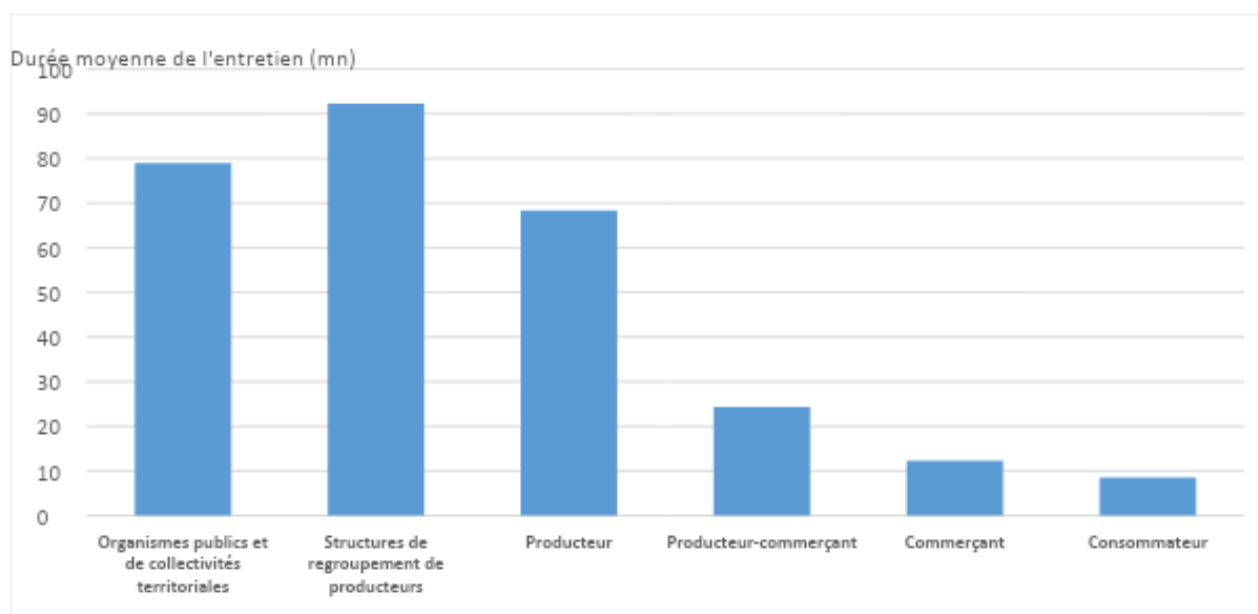
Carte 3 Localisation des entretiens selon les types d'acteurs enquêtés



Source : auteurs, Atelier EDEV, 2020

Les enquêtes qualitatives accordent une importance au discours des acteurs. Les entretiens ont été réalisés selon une approche semi-directive pour guider les grandes lignes des échanges avec les acteurs interrogés mais cela n'a pas empêché la spontanéité du dialogue et la liberté d'expression. Ainsi, un temps long de parole a été laissé aux enquêtés. La durée des entretiens a toutefois fortement varié selon les types d'acteurs rencontrés : entre 10 minutes et 3 heures. D'après les enregistrements disponibles (50 enregistrements sur 68 entretiens), la durée moyenne des entretiens est de 43 minutes. De manière générale, les entretiens menés auprès des acteurs administratifs ont été très denses (Figure 4). Ceux conduits avec les producteurs et les commerçants sur les marchés, en revanche, ont été plus inégaux. Certains entretiens, notamment lorsque la personne était réticente à répondre à nos questions (voir encadré 1) ou trop occupée au moment de la discussion, ont fourni des informations incomplètes au regard du guide d'entretien initialement prévu.

**Figure 4 Temps de parole par types d'acteurs enquêtés**



Source : auteurs, Atelier EDEV, 2020

### 1.4.3 Les modalités de traitement des entretiens et la rédaction du rapport

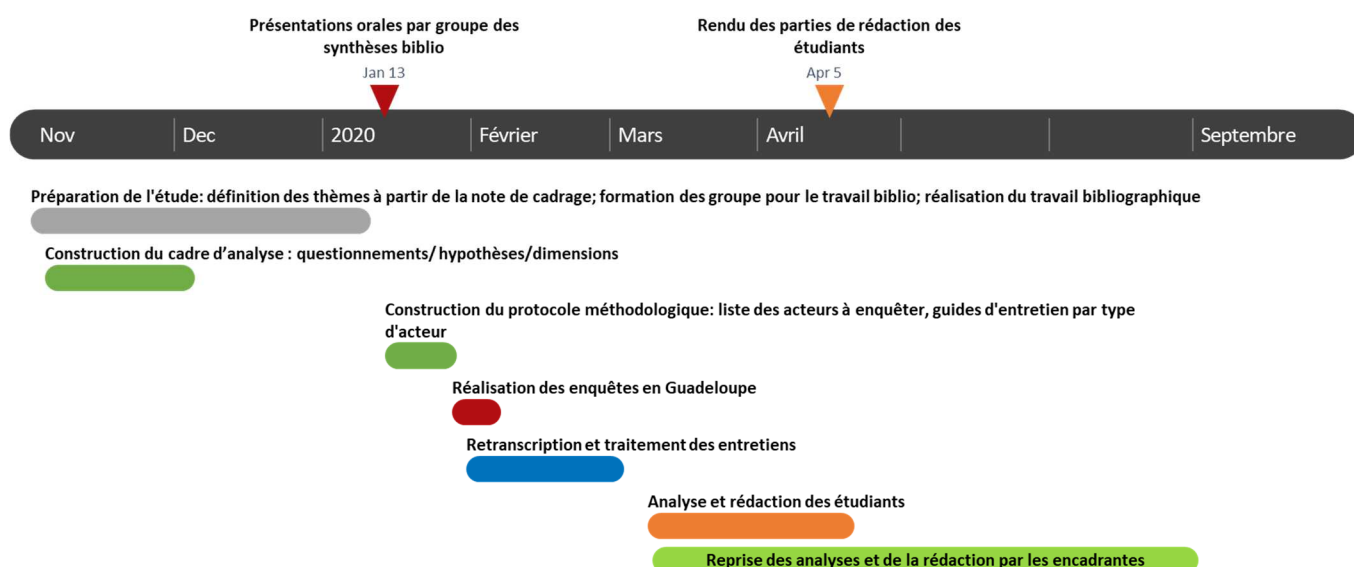
Au retour du terrain, plusieurs séances de travail ont eu pour objectif de répartir le travail de traitement des entretiens entre les étudiants, sur la base du matériau retranscrit, et d'explicitier les modalités de traitement. Le principe retenu a été celui de repartir du cadre global de la problématique initialement formulé et des 4 grands champs thématiques, à savoir : la production, la commercialisation/distribution, la consommation, la gouvernance et les politiques publiques. À partir des consignes données, chaque étudiant a été en charge d'analyser individuellement des entretiens, en affectant les extraits des discours recueillis à chacun des quatre volets de questionnements et sous-questionnements associés. Ce travail a donné lieu à un premier document rassemblant les résultats « bruts », c'est à dire l'intégralité des discours recueillis lors des entretiens, défragmentés selon leurs contributions aux quatre thématiques. Pour chacun des extraits d'entretiens ainsi répartis, il a été demandé aux étudiants d'en formuler l'idée principale au regard de son apport à la problématique. Ainsi, le croisement et regroupement des extraits d'entretiens, avec leur idée associée, ont permis de formuler et d'ordonner les résultats interprétatifs pour chaque volet de questionnements.

La rédaction du rapport a suivi plusieurs étapes. La première s'est faite sur la base d'une organisation par volet de questionnements des retranscriptions des entretiens, et a été réalisée par groupe d'étudiants. Après des échanges avec les coordinatrices et un travail de réorganisation des idées et de hiérarchisation des résultats, une deuxième étape a consisté, pour chaque groupe d'étudiants (les mêmes qui avaient

travaillé ensembles pendant la première étape), à rédiger leur partie respective. Dans une troisième étape, les encadrantes ont repris entièrement la rédaction, sur la base des rendus écrits des étudiants, mais aussi de leurs propres analyses conduites en parallèle de celles des étudiants.

#### 1.4.4 Chronologie du déroulement de l'étude

Figure 5 Synthèse des étapes du travail de l'atelier de novembre 2019 à septembre 2020



Source : auteurs, Atelier EDEV, 2020

### 1.5 PARTI PRIS ET LIMITES METHODOLOGIQUES DE L'ETUDE

Le parti pris méthodologique de l'étude se fonde sur une approche qualitative, fondamentalement basée sur la capture de la parole des acteurs enquêtés et l'analyse des discours. Il convient dès lors d'explicitier à la fois les éléments de pertinence de cette démarche et les limites auxquelles elle s'est confrontée.

#### 1.5.1 Une double approche du discours des enquêtés

Pour analyser le matériau empirique collecté, notre démarche combine deux approches : l'approche émique et l'approche étique (Olivier de Sardan 1998). L'approche étique ou scientifique rend compte du point de vue de l'observateur et s'appuie sur les catégories, les explications et les interprétations qu'il a de la situation observée. Reposant sur des observations externes indépendantes des significations portées par les acteurs (Olivier de Sardan 1998), le souci d'eticité entend ne pas se fonder sur des informations (interprétations, déclarations) explicitement données par les acteurs eux-mêmes et s'exprime en des termes génériques qui peuvent par conséquent être appliqués à tous les contextes socio-culturels. Cette approche invite à s'appuyer sur des catégories d'analyse.

L'approche émique quant à elle s'appuie sur les représentations et le système de pensée propre à l'informateur (acteur, observé, enquêté), reflétant les conceptions (populaires ou savantes, locales ou non, individuelles ou collectives), dans un contexte socioculturel donné. Avec cette approche, nous nous intéressons à la façon dont l'acteur pense, comprend et catégorise le réel, sur ce qui fait "sens" pour cet acteur inscrit dans une société ou une culture, en ne tenant compte que des termes significatifs pour lui. Il s'agit ainsi de se préoccuper « des traits pertinents » que les informateurs ont signalés explicitement comme pertinents pour eux-mêmes. Cette approche autorise la citation du discours brut de l'acteur.

La combinaison de ces deux approches nous permet de faire émerger, au-delà des pratiques, les perceptions, les représentations des acteurs dans un cadre d'analyse construit et circonstancié. Cette

démarche est particulièrement pertinente pour saisir les effets de convergence/divergence de visions, ainsi que la manière dont les acteurs se positionnent au sein d'un système d'interactions sociales complexe, traversé par des rapports de force et de concurrence, mais aussi par des relations de partenariat et de collaboration.

### **1.5.2 Les limites d'exhaustivité et de représentativité du corpus**

Comme expliqué dans une section précédente, le dispositif méthodologique de collecte des données s'est fondé sur la sélection raisonnée d'un certain nombre de catégorie d'acteurs supposément impliqués dans le système alimentaire guadeloupéen (acteurs administratifs, producteurs, commerçants, associations de producteurs, chercheurs). Nous pouvons parler en ce sens de représentativité "horizontale" du corpus de données, dans le sens où nous avons prédéfini *A priori* des catégories d'acteurs significatifs (Arbach and Ali 2013). En revanche, l'étude ne prétend en aucun cas à une exhaustivité et une représentativité "verticale" en termes d'échantillonnage des personnes enquêtées et de volume des données (*ibid*).

À ce titre, il convient de rappeler que toutes les OP guadeloupéennes n'ont pas pu être enquêtées. Certes, compte tenu du ciblage de l'étude sur la place de la petite agriculture dans le système alimentaire de la Guadeloupe, nous avons volontairement écarté du corpus les principales OP orientées vers l'agriculture d'exportation (canne-à-sucre en particulier). Mais, faute de temps et de disponibilité des acteurs, certaines organisations professionnelles (OP) tournées vers la production agricole vivrière, en particulier maraîchère, échappent également au corpus.

De même, le manque d'exhaustivité concerne les acteurs enquêtés sur les marchés. De toute évidence, des entretiens systématiquement menés auprès de la totalité des producteurs et commerçants fréquentant les marchés sélectionnés auraient permis une approche plus approfondie des lieux et formes de commercialisation, et de couvrir de façon exhaustive la diversité des situations et des discours. La limite tient également à la faible proportion de consommateurs enquêtés sur ces mêmes marchés, alors même que leurs points de vue, en complément de ceux des autres acteurs, auraient été précieux pour comprendre le volet plus particulièrement lié à la demande alimentaire.

## **CHAPITRE 2. LE CONTEXTE DE LA GUADELOUPE : UN TERRITOIRE INSULAIRE OU LES ENJEUX D'ALIMENTATION LOCALE SONT CENTRAUX**

Cette section a pour objectif de présenter de manière synthétique les caractéristiques géographiques, démographiques, sociales et économiques du territoire guadeloupéen. Elle décrit les principaux éléments de structures et de dynamiques de l'archipel et permet au lecteur de s'imprégner des réalités locales.

Cette section s'appuie sur la collecte de données récentes produites par des organismes officiels (INSEE, services des administrations déconcentrées de l'État, DATAR, etc.) recueillies dans le cadre d'une synthèse bibliographique approfondie, mais aussi sur la mobilisation du discours des acteurs interrogés dans le cadre de l'enquête. Données chiffrées, supports cartographiques, verbatim sont ainsi tour à tour exploités. Conçue sous forme d'exposés thématiques et sectoriels, cette section livre au lecteur les briques de base lui permettant de construire sa vision d'ensemble d'un territoire à enjeux où l'agriculture doit relever de multiples défis.

### **2.1 LES CONFIGURATIONS SOCIO-SPATIALES DE LA GUADELOUPE : UN TERRITOIRE AUX REALITES CONTRASTEES**

Située dans l'Arc des Antilles, la Guadeloupe est un territoire archipélagique soumis à des conditions tropicales et volcaniques dont le corollaire est l'exposition aux aléas naturels. Du fait de conditions agro-écologiques variées, les unités paysagères sont diverses et la mise en valeur y est contrastée. De plus, le peuplement, caractérisé par une population vieillissante et en baisse, et ce malgré une immigration active, y est inégalement réparti, ce qui donne lieu à l'émergence de pôles urbains qui structurent les dynamiques économiques et la mobilité sur l'île. Dans ce contexte, même si la surface agricole diminue, menacée par l'urbanisation, le vieillissement de la population active et la déprise, l'agriculture a encore aujourd'hui une place centrale dans l'utilisation du territoire et les dynamiques économiques territoriales.

#### **2.1.1 Un territoire archipélagique composé d'îles tropicales et volcaniques, fortement soumis aux risques naturels**

La Guadeloupe partage avec beaucoup de petites économies insulaires une vulnérabilité intrinsèque (résultat de chocs exogènes qui ne peuvent être évités par des stratégies d'action) mais aussi construite (Angeon and Hoareau 2015; Bates and Angeon 2015; Bates, Angeon, and Ainouche 2014). Cette dernière, au contraire de la première est le reflet de décisions, actions et autres politiques inadéquates qui amplifient les effets des chocs subis voire augmentent la sensibilité à ces aléas.

##### ***2.1.1.1 Localisation et organisation de l'archipel***

Située au centre de l'arc des Petites Antilles, la Guadeloupe se présente géographiquement sous la forme d'un archipel de 1 702 km<sup>2</sup>, constitué de cinq groupes d'îles : la Guadeloupe dite continentale, d'une superficie de 1 438 km<sup>2</sup>, composée de la Basse-Terre à l'Ouest (848 km<sup>2</sup>) et la Grande-Terre à l'Est (590 km<sup>2</sup>), séparées par un étroit canal, la Rivière Salée, et les îles voisines, l'archipel des Saintes (14 km<sup>2</sup>), La Désirade (22 km<sup>2</sup>) et Marie-Galante (158 km<sup>2</sup>).

Carte 4 Carte de localisation de la Guadeloupe dans l'arc des Petites Antilles

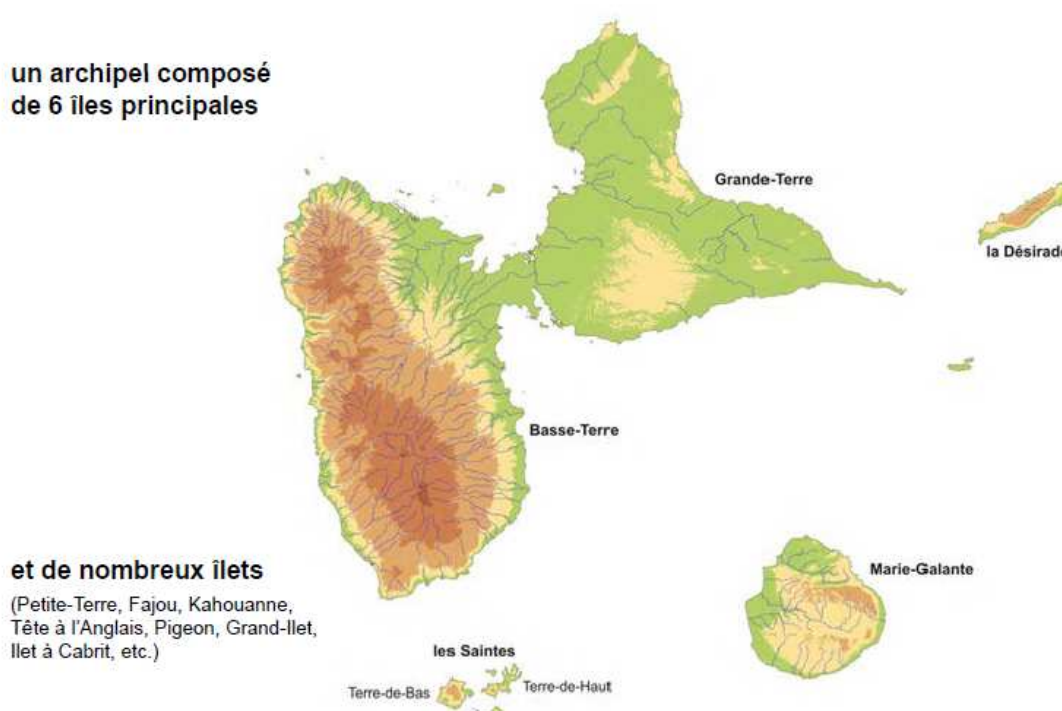


Source : <https://atlas-caraibe.certic.unicaen.fr/fr/page-284.html>

La Guadeloupe et ses dépendances présentent une géographie particulière, qui donne lieu à une utilisation de l'espace différenciée :

- L'île de Basse-Terre, montagneuse, est en grande partie couverte par les forêts (d'où son appellation de bassin « vert »), les surfaces consacrées à l'agriculture se situant entre l'océan et les flancs de la chaîne volcanique qui constitue son axe longitudinal. On distingue la côte au vent, humide et aux sols volcaniques fertiles, où sont présentes de vastes exploitations dédiées à la banane et à la canne pour le sucre et le rhum, mais aussi d'autres exploitations consacrées au maraîchage et à l'horticulture, de la côte sous le vent (à l'ouest), souvent abrupte et moins arrosée dont les surfaces agricoles sont plus réduites et tournées vers des productions comme le café, le cacao, la vanille et plus récemment l'agrotourisme. Le nord de la Basse-Terre est resté très agricole et la canne-à-sucre y prédomine en association avec l'élevage.
- L'île de Grande-Terre est de formation géologique très différente, avec des sols d'origine corallienne, très argileux ce qui en fait un territoire historiquement tourné vers la canne-à-sucre, avec des taux élevés en saccharine pour le sucre fabriqué par la seule sucrerie de Guadeloupe « continentale », sur la commune du Moule et des arômes soutenus pour les rhums. La zone des Grands Fonds est vallonnée et sa topographie est constituée de multiples mornes et le sud est clairement tourné vers l'activité touristique balnéaire. En revanche, dans le Nord-Est, de nombreuses exploitations se sont tournées vers le maraîchage et le melon de contre-saison, ce qui en fait un grenier vivier pour la Guadeloupe. Comme en Basse-Terre, des producteurs élèvent à Grande Terre de nombreux bovins de race créole pour la plupart, qui pâturent dans les prairies et au bord des routes selon la technique de l'élevage au piquet.
- Si les îles de l'archipel des Saintes, tournées vers le tourisme et de la Désirade, axée vers la pêche, sont peu agricoles, il n'en est pas de même de Marie-Galante où la culture de la canne-à-sucre, en association avec l'élevage bovin et porcin, se perpétue au travers d'un mode d'exploitation familial.

Carte 5 Organisation de l'archipel de la Guadeloupe



Source : <http://www.guadeloupe.developpement-durable.gouv.fr/atlas-des-paysages-a1230.html>

### 2.1.1.2 Climat, risques et aléas naturels

La Guadeloupe bénéficie d'un climat tropical, tempéré par les alizés orientés vers l'Est par l'anticyclone des Açores. Les températures sont généralement chaudes (moyenne annuelle de 26°C). Le climat est caractérisé par la succession d'une période sèche durant les premiers mois de l'année, appelée localement « temps de carême », suivie de la saison des alizés (vents océaniques de l'est) qui apportent les pluies, dite aussi « saison de l'hivernage » pendant les mois de juillet à novembre recevant le plus de précipitations. Celles-ci atteignent un total de 1 620 mm/an à l'aéroport Guadeloupe-Pôle Caraïbes sur la commune des Abymes et de 2 460 mm/an à Gourbeyre, au nord-ouest des Trois-Rivières, sur la Basse Terre, ce qui est idéal pour les cultures tropicales. En raison de ce climat tropical, les risques en agriculture sont importants : les maladies phytosanitaires (cercosporiose noire, citrus greening, ...) et les agents pathogènes dans le secteur animal peuvent diminuer la production de manière conséquente.

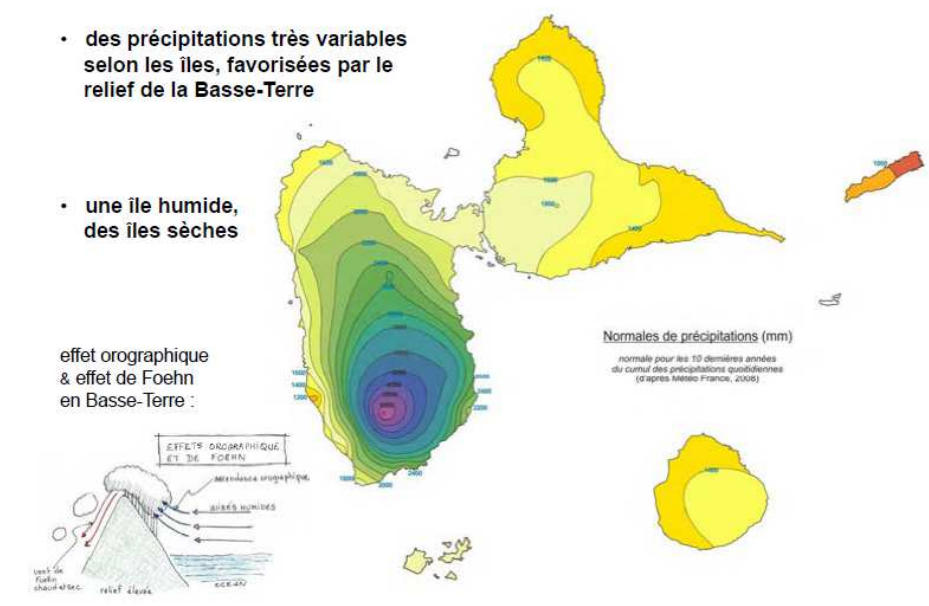
Les aléas climatiques impactent fortement la production et ce, de manière récurrente. Des phénomènes tels que les cyclones, tempêtes, violentes intempéries qui sont sources d'inondations ou de coups de vent dévastateurs. Ces aléas interviennent généralement pendant la saison de l'hivernage et peuvent causer d'importants dégâts, y compris humains. Sur les dernières décennies, certains de ces phénomènes ont été notables, comme : les pluies diluviennes en 2004 impactant toutes les cultures ; le cyclone Dean en 2007 impactant les bananeraies ; alternance d'épisodes de sécheresse / fortes pluies en 2010 impactant toutes les cultures ; pluies diluviennes début janvier 2011 impactant principalement sur les cultures maraîchères ; cyclone Raphaël fin 2012 : impact non majeur sur les bananeraies ; ouragan Irma et cyclone Maria en 2017 : dégâts considérables aux Saintes et dans le sud de la Basse Terre, qui ont durement touché la production maraîchère du Sud Basse Terre. En outre, les travaux d'experts révèlent une exacerbation des événements climatiques extrêmes dans les années à venir dont les conséquences impacteront fortement les espaces côtiers et insulaires (GIEC 2019) particulièrement vulnérables.

En plus de ces aléas climatiques, la Guadeloupe est classée en zone de forte sismicité (zone III) en raison de ses caractéristiques géologiques. L'archipel est soumis à un aléa sismique élevé résultant de la



subduction de la plaque nord-américaine sous la plaque Caraïbe, associé à une sismicité locale intra-plaque Caraïbe. Le dernier séisme important de la Caraïbe, celui survenu le 12 janvier 2010 à Haïti<sup>2</sup>, fait suite au séisme intra-plaque du 29 novembre 2007 en Guadeloupe et en Martinique d'une magnitude de 7,3, et a rappelé brutalement l'exposition aux risques sismiques dans les Antilles. L'éruption volcanique de Montserrat a provoqué une pluie de cendres sur la Guadeloupe en 2010 et fortement impacté la production de bananes (qualité des fruits), de melon (croissance des fruits) et la production apicole (impact fort sur les floraisons et mortalité des abeilles). Les infrastructures agricoles sont potentiellement concernées par les menaces sismiques.

Carte 6 Climat, risques et aléas naturels et Guadeloupe

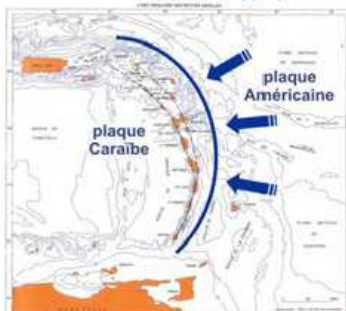
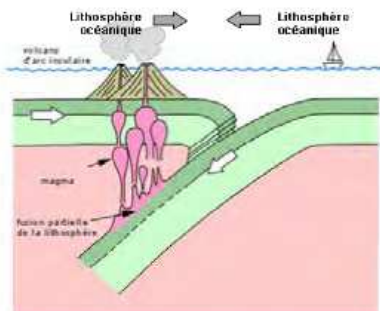


<sup>2</sup> Bien que d'une magnitude de 7 à 7,3 sur l'échelle de Richter, il n'aura pas été ressenti en Guadeloupe en raison de l'éloignement de son épicerie (10 km de profondeur à 15 km de la capitale d'Haïti, Port-au-Prince) mais aura causé à Haïti des dégâts humains et matériels considérables.

deux arcs volcaniques au sein des Petites Antilles



une origine commune : le volcanisme de subduction



Source : <http://www.guadeloupe.developpement-durable.gouv.fr/atlas-des-paysages-a1230.html>

### 2.1.1.3 Unités paysagères

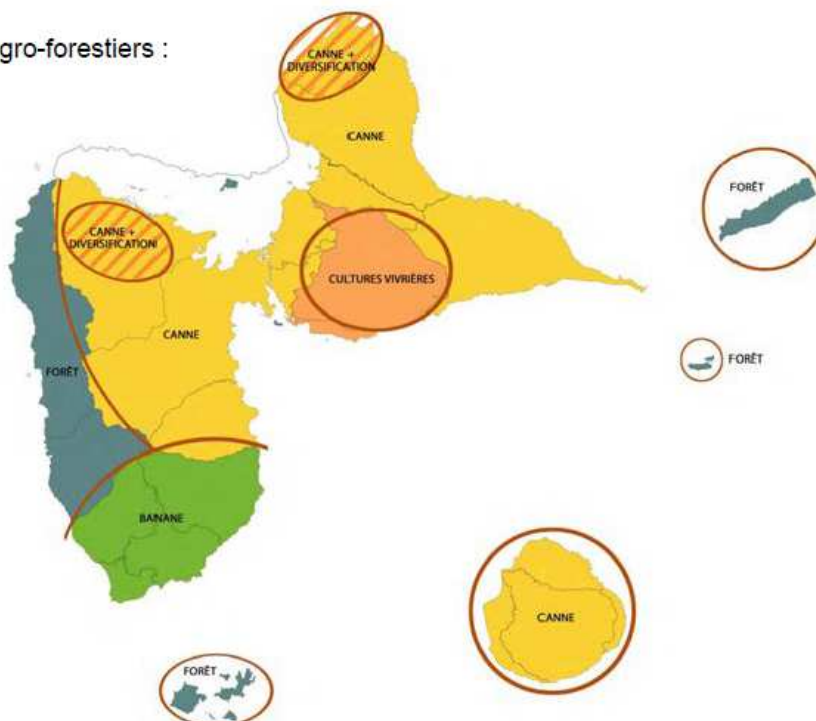
Carte 7 La Guadeloupe, une mosaïque paysagère composée de plusieurs ensembles agro-écologiques

• 3 grands secteurs agro-forestiers :

- **bananier** :  
Sud Basse-Terre

- **canniers** :  
Nord Basse-Terre,  
Grande-Terre,  
Marie-Galante

- **forestiers** :  
Côte Sous-le-Vent,  
Saintes, Désirade



Source : <http://www.guadeloupe.developpement-durable.gouv.fr/atlas-des-paysages-a1230.html>

## **2.1.2 Un territoire densément mais inégalement peuplé, avec une population vieillissante dont la baisse n'est que partiellement comblée par la migration**

La pyramide des âges au sein des économies ultramarines, excepté en Guyane et à Mayotte, a beaucoup évolué en cinquante ans. Ces territoires connaissent désormais un vieillissement très rapide de leur population, avec une part des personnes âgées de 65 ans et plus multipliée par 1,5 dans chacun de ces départements entre 1999 et 2014 (INSEE 2019, 2017). En effet, selon les données statistiques de l'INSEE, en 1990, 7,1% de la population des DROM avaient plus de 65 ans, contre 13,9% pour les habitants de la métropole. Trente ans plus tard, ces proportions sont passées respectivement à 13,7% et 20,7%. Le vieillissement de la population s'est rapidement effectué dans les DROM. Ces derniers ont connu une transition accélérée du phénomène, creusant l'écart avec le territoire hexagonal. Sur cette base, la Martinique devrait être le département le plus vieux de France en 2050. Et en Guadeloupe, le déséquilibre de la pyramide des âges devrait afficher le ratio de 134 seniors pour 100 jeunes en 2030 alors que l'on comptait 54 seniors pour 100 jeunes en 2013 (Atger and Bareigts 2020). Si cette surreprésentation de personnes âgées dans les Outre-mer est expliquée par plusieurs facteurs concomitants (faible taux de fécondité par femme, exode des jeunes actifs, autres mouvements migratoires liés à l'essor de l'économie résidentielle et présente : installation de personnes retraitées originaires du territoire ou non), elle est susceptible de générer un même effet : la difficulté à renouveler la main-d'œuvre quel que soit le secteur d'activité.

### **2.1.2.1 Structure et évolution démographique générale en Guadeloupe : une population en baisse et vieillissante, malgré une immigration étrangère active, en particulier venant d'Haïti**

La population en Guadeloupe est estimée à 395 725 habitants au 1er janvier 2017 selon les données de l'INSEE. La dernière population recensée était de 397 990 habitants au 1er janvier 2015. La Guadeloupe demeure, après La Réunion, le département d'outre-mer le plus peuplé.

Entre 2010 et 2015, la population en Guadeloupe a diminué de 0,3 % par an en moyenne, alors qu'elle a progressé de 0,4 % entre 1999 et 2010 et de 1 % entre 1990 et 1999, en moyenne annuelle. Ce recul démographique résulte de la diminution progressive du solde naturel (à la fois mortalité élevée et baisse de la natalité) et de l'augmentation du déficit migratoire. En ne prenant en compte que le solde apparent des entrées-sorties, la Guadeloupe aurait perdu 4 % de sa population entre 2010 et 2015, soit 16 482 personnes en cinq ans. Toutefois, ce déficit n'atteint pas le niveau des années 1970, lorsque l'État menait une politique incitative d'émigration, principalement vers l'Hexagone<sup>3</sup>. De manière générale, l'immigration ne comble donc pas ces départs, le solde migratoire étant négatif pour toute les périodes, à l'exception donc de celle 1982-1999 (voir figure ci-dessous, (INSEE 2019)). Si les tendances récentes observées au niveau national se prolongent, la population de la Guadeloupe continuerait de diminuer pour atteindre 372 000 habitants en 2030. Cette décroissance démographique (-8 %) résulterait de l'amenuisement de son accroissement naturel et d'un déficit migratoire toujours présent malgré une contraction sensible (INSEE : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2872512>).

---

<sup>3</sup> La Guadeloupe connaît une forte émigration vers la Métropole dans les années 1960 (Constant 1987). L'État créé en 1963 une structure chargée de d'organiser la migration : le BUMIDOM, très actif dans les années 1960 et 1970. Vu comme un moyen d'assurer le développement économique de la France, il s'agissait de déplacer les populations potentiellement actives des DOM afin de les insérer sur le marché du travail (main d'œuvre à faible niveau d'éducation occupation des emplois peu qualifiés). Cette politique d'incitation à la migration s'arrête au début des années 1980. Le nombre de départ via le BUMIDOM vers la métropole diminue pendant les années 1980, mais l'émigration ne s'arrête pas pour autant. Le solde migratoire redevient négatif dès 2000 et son déficit s'accroît depuis : « *Le taux de variation annuel de la population dû au solde apparent des entrées-sorties passe de - 0,5 % sur la période 2006 - 2011 à - 1,1 % sur la période suivante* » (INSEE 2019).

Figure 6 Évolution et décomposition du taux d'accroissement annuel de la population en Guadeloupe (en %)



Sources : Recensements de la population (exploitations principales), État civil. Extrait de <https://www.insee.fr/fr/statistiques/3308746>.

Pourtant, la Guadeloupe est soumise à une forte pression migratoire. Les mouvements de population entre les îles de la Caraïbe sont anciens et se sont accentués à mesure que s'accroissent les différences de niveau de vie (Giraud et al. 2009). Le rythme de croissance de la population immigrée<sup>4</sup> se serait inversé, passant de - 2 % par an en moyenne entre 1990 et 1999 à + 4 % en 2011, selon les dernières estimations des Statistiques datant de 2015<sup>5</sup>. Les immigrés natifs d'Haïti<sup>6</sup> représentaient 2.9% de la population totale de Guadeloupe en 2015, soit environ deux tiers des immigrés en 2015 contre seulement 38 % en 1999. Les immigrés originaires de la Dominique forment le second groupe de population immigrée le plus important

<sup>4</sup> Un immigré est défini par l'INSEE selon un double critère de nationalité et de lieu de naissance. Après son arrivée sur le territoire français, cette personne peut devenir française mais sera toujours comptée comme immigrée.

<sup>5</sup> Dans la lutte contre l'immigration irrégulière, le nombre d'étrangers en situation irrégulière interpellés par la direction départementale de la police aux frontières (DDPAF) en Guadeloupe aurait augmenté de 7 % en 2018 (comparé à 2017).

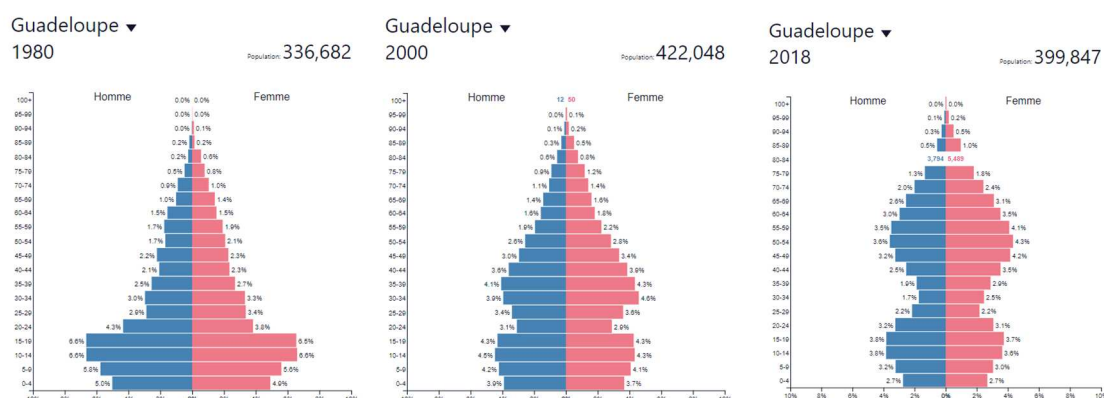
<sup>6</sup> Des raisons historiques et culturelles faciles à comprendre expliquent que les territoires français soient une destination privilégiée pour les migrants haïtiens qui se déplacent dans l'arc insulaire. Comme déjà souligné, cette migration a commencé dans les années 1970 et elle représente, pour les départements français une immigration plus récente que d'autres qui proviennent de la région ou du dehors. En Guadeloupe, la communauté haïtienne compterait plus de 23 000 personnes et elle montre un profil différent de celui du groupe installé en Martinique. Selon le service de l'état civil et de l'immigration de Pointe-à-Pitre, environ 23 000 Haïtiens résideraient en Guadeloupe. Ceci, sans compter l'île de Saint-Martin, longtemps dépendante administrativement de la Guadeloupe, qui abriterait aussi des milliers d'Haïtiens. Sur les 23 000 immigrés, 11 000 seraient en situation irrégulière. Ces derniers travailleraient essentiellement dans l'agriculture. La discrimination à l'égard des Haïtiens serait marquée en Guadeloupe et elle est perceptible dans toutes les strates de la population, y compris dans l'administration publique et de la part des autorités de l'immigration. Cette situation est comparable à celle qui prévaut en République Dominicaine.

(environ 18% en 2015). La pression migratoire des populations d'origine haïtienne s'est accentuée pendant la période récente avec la situation politique d'Haïti qui a conduit un grand nombre de ses ressortissants à migrer hors de leur pays. Les Haïtiens seraient actuellement près de 12 000 en Guadeloupe, un chiffre très variable selon les sources, et probablement sous-estimé, d'autant plus qu'une partie de cette population serait arrivée sur le territoire de manière clandestine et serait en situation irrégulière. Malgré cette imprécision, le poids élevé des Haïtiens dans la population immigrante en Guadeloupe est indéniable.

Le déficit migratoire en Guadeloupe est dû aux nombreux départs des jeunes de 18-25 ans, liés à la poursuite de leurs études et/ou à la recherche d'un premier emploi, qui ne sont pas compensés par les « retours » à l'âge de la retraite. Selon l'INSEE : « En 2012, un départ sur trois concerne un jeune âgé de 15 à 24 ans, départ lié à la poursuite des études et/ou à la recherche d'un premier emploi. Seulement 15 % des arrivées concernent cette même tranche d'âge » (INSEE 2017). La migration interne est aussi active et s'explique en partie pour les mêmes raisons (recherche d'emploi, notamment en ville).

En 1990, la population en Guadeloupe était globalement jeune, en comparaison avec celle de la France métropolitaine : seules 8,4 % des personnes étaient âgées de 65 ans en Guadeloupe, contre 13,9 % en France métropolitaine. Mais la structure démographique a fortement et rapidement évolué, la part des personnes âgées augmentant dès 2013 à 15,3 %. La baisse de la population du fait d'un taux de natalité relativement bas (équivalent à celui de la métropole et bien inférieur au taux de 6 enfants par femme des années 1970), et le déficit migratoire important au bénéfice de la métropole, surtout pour les jeunes, ainsi que le retour tardif des jeunes partis en métropole accentuent le processus de vieillissement. La pyramide des âges illustre ce phénomène. Le creux correspondant aux actifs de 20 à 40 ans est particulièrement significatif en 2018.

Figure 7 Évolution de la pyramide des âges en Guadeloupe entre 1980 et 2018 : un déficit de jeunes adultes



Sources : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/3308746>

Comme l'indiquent Hilal et al. (Hilal et al. 2012; Hilal et al. 2012), les espaces urbanisés concentrent environ 75% de la population de Guadeloupe sur seulement 4% du territoire. L'organisation de l'armature urbaine de la Guadeloupe est la suivante :

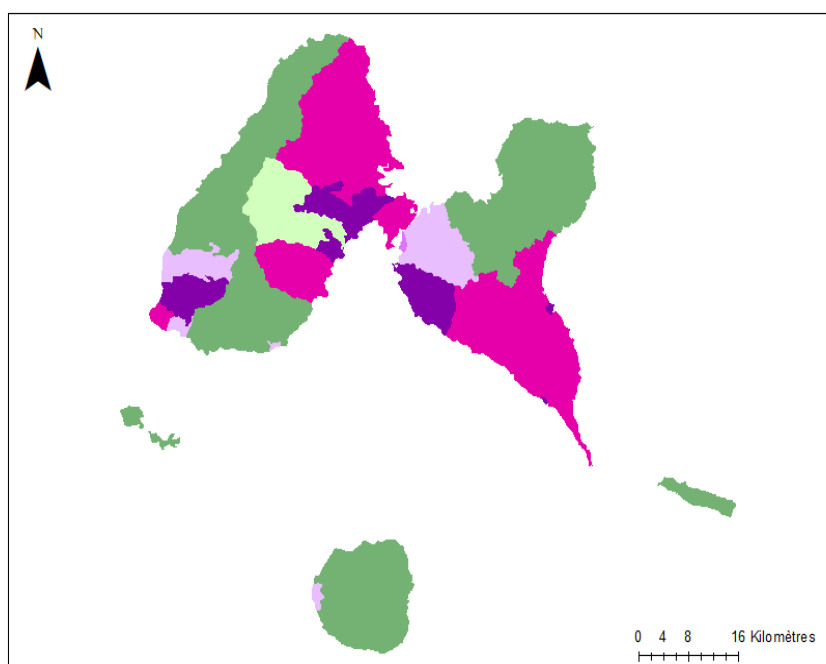
- Les deux agglomérations de Pointe-à-Pitre et Basse-Terre regroupent plus de la moitié de la population guadeloupéenne et créent une bipolarité affirmée du territoire marquée par un nombre conséquent de fonctions urbaines. L'agglomération pointoise (Pointe-à-Pitre, Abymes, Baie-Mahault, Gosier) se définit comme le « pôle économique » et concentre 40 % de la population et 60 % des emplois salariés. Le deuxième bassin de vie est constitué des communes de Basse-Terre, Saint-Claude, Gourbeyre, Baillif, Vieux-Fort, Vieux-Habitants et Trois-Rivières. Il représente le « pôle administratif » par la présence de la majorité des services de l'État et des collectivités territoriales.

- Des pôles secondaires viennent relayer les deux agglomérations principales avec les villes de Sainte-Rose, Goyave, Le Lamentin, Le Moule, Petit Bourg et Sainte-Anne.
- Des centres-bourgs viennent compléter l'armature urbaine multipolaire. Ces bourgs souffrent dans leur majorité d'un manque d'attractivité dû à la perte de services et de commerces, à la présence d'espaces publics et d'habitats dégradés ou laissés à l'abandon ainsi qu'à une mauvaise organisation des transports.

La population se localise principalement dans les pôles urbains qui confortent leur rôle de pôles économiques, même si l'on observe parallèlement le développement d'espaces attractifs aux alentours de ces pôles. C'est le cas, par exemple, des communes « continentales » de la Communauté d'agglomération la Riviera du Levant<sup>7</sup> (Sud Grande-Terre) qui constituent une zone en croissance démographique. Cet espace à proximité de Pointe-à-Pitre (Gosier jouxte la capitale économique) concentre les activités de services et valorise ses ressources territoriales du point de vue touristique. Autre espace notable en croissance démographique, la Communauté d'agglomération du Nord Basse-Terre, dont les communes orientales demeurent sous l'influence du pôle économique (industriel et commercial) de la Communauté d'agglomération Cap Excellence qui inclut l'agglomération pontoise (Trefoloni, Cratère, and Raimbaud 2019).

La côte sous le vent (étroite bande côtière située entre la chaîne volcanique de la Soufrière et la mer des Caraïbes), le Nord Grande-Terre et les dépendances de la Guadeloupe (îles de Marie-Galante, des Saintes et de la Désirade) sont incontestablement des espaces ruraux, peu denses (Carte 8).

**Carte 8 Typologie des espaces, population et conditions de vie en Guadeloupe**



### Légende

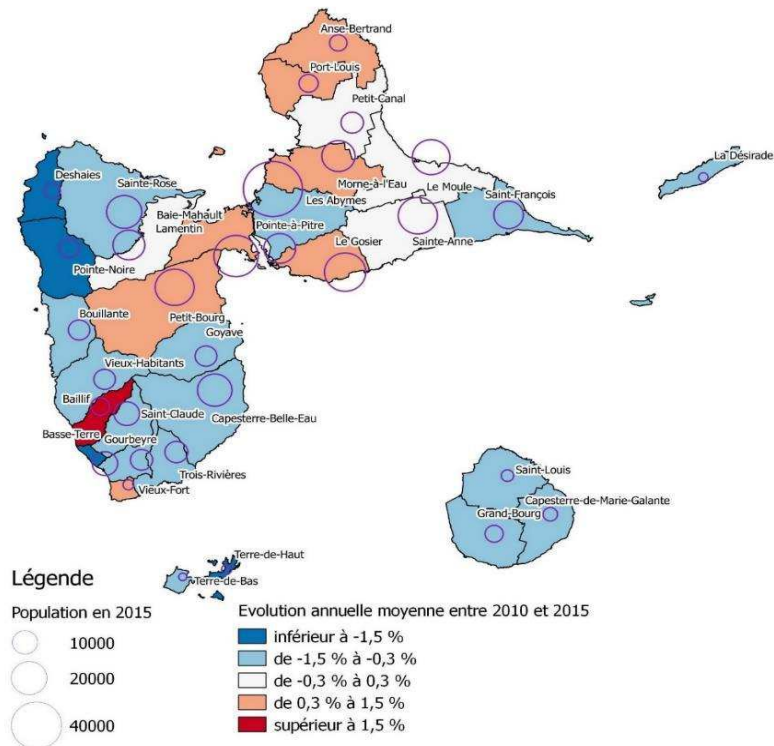
Espace, population et conditions de vie  
Résultats de la typologie de la DATAR 2012

- Espaces urbains à densités modérées, en croissance démographique, présence des catégories socio-professionnelles "supérieures" à fort revenu, des populations jeunes et accessibilité moyenne à l'emploi
- Espaces à caractère périurbain attractifs et en croissance démographique
- Pôles urbains en déclin démographique, avec populations mixtes et bon accès à l'emploi
- Pôles urbains en déclin démographique, populations défavorisées et catégories socio-professionnelles "modestes"
- Espaces défavorisés sous influence urbaine
- Espaces ruraux peu denses, en déclin démographique, à faibles revenus, avec populations "modestes", très jeunes ou vieillissantes

Source : auteurs, Atelier EDEV, 2020, d'après les données de la DATAR (Hilal et al. 2012)

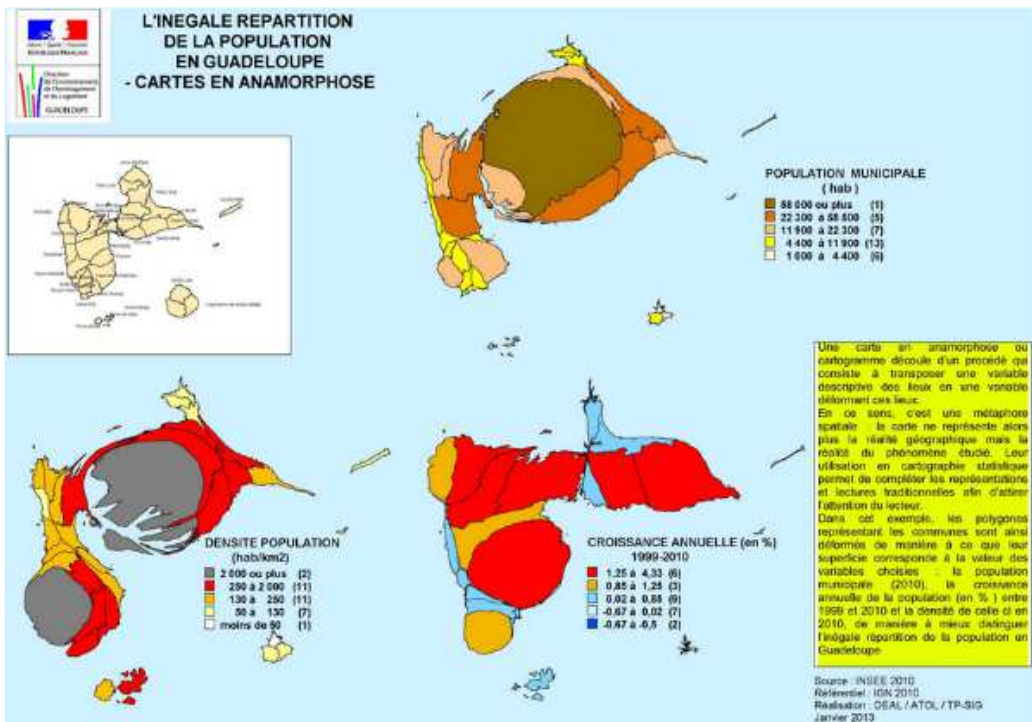
<sup>7</sup> La communauté d'agglomération inclut l'île de la Désirade et les îles de la Petite-Terre.

Carte 9 Évolution et distribution de la population en Guadeloupe entre 2010 et 2015



Source : [https://www.insee.fr/fr/statistiques/graphique/3291212/ga\\_inf\\_78\\_Figure\\_1.png](https://www.insee.fr/fr/statistiques/graphique/3291212/ga_inf_78_Figure_1.png)

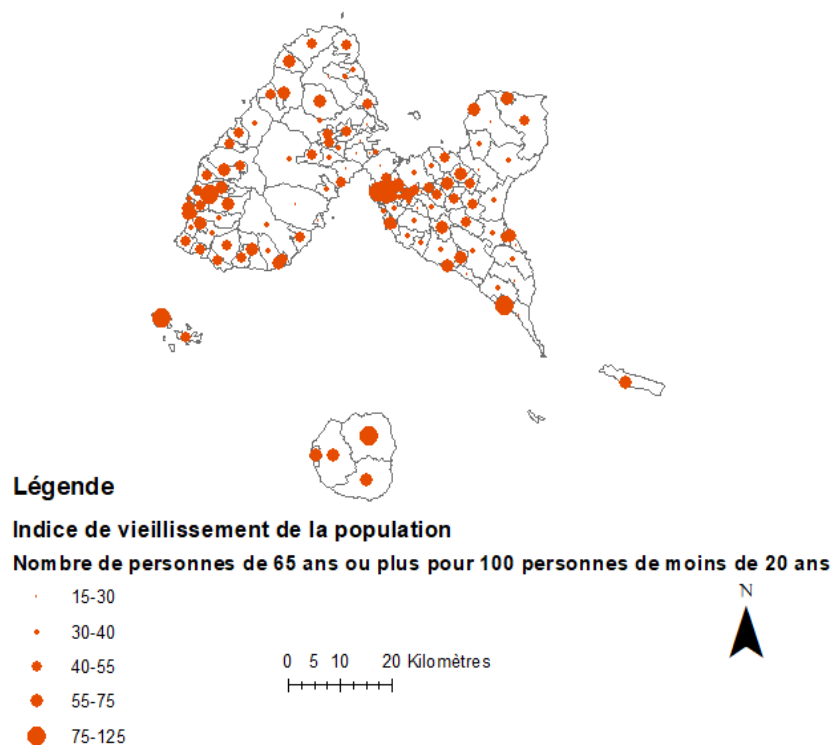
Carte 10 Distribution de la population en anamorphose en Guadeloupe



Source : DEAL/ATOL, 2013, d'après INSEE, 2010

Les conséquences de l'évolution et la distribution de la population sur le territoire sont importantes. Parmi elles : la forte augmentation du nombre de personnes âgées en Guadeloupe, couplée à un vieillissement rapide, est un défi pour les politiques publiques. Celles-ci doivent en effet répondre aux questions qui se posent en termes d'état de santé de ces populations, de leur prise en charge et de leurs conditions de vie. D'où des dépenses accrues, qui s'appuient de surcroît sur une « force contributive » réduite quand elle est couplée au vieillissement de la population. Cette situation entraîne aussi une sous-activité dans certains secteurs qui peuvent connaître des difficultés à trouver une main-d'œuvre.

**Carte 11** Distribution de l'indice de vieillissement de la population sur le territoire de la Guadeloupe



Sources : Auteurs, d'après les données de la DATAR (Hilal et al. 2012)

Dans ce contexte démographique, et malgré les dynamiques induites par la départementalisation en Guadeloupe (au même titre que les trois autres départements ultramarins historiques : la Martinique, la Guyane et la Réunion), les disparités économiques et sociales persistent. Si les effets de rattrapage sont indéniables (Levratto 2007; Dimou and Schaffar 2014) (Goujon and Hoarau 2015; Angeon and Bates 2018), les performances économiques et sociales des DOM restent encore éloignées de celles de la France métropolitaine. Ainsi, les DOM concentrent des inégalités de revenus qui s'ancrent dans les territoires.



**Tableau 9 Synthèse des principaux indicateurs sociaux, environnementaux et économiques de la Guadeloupe (et comparaison avec la France)**

**Les chiffres clés de la Guadeloupe**

	2008	2018	France 2018
<b>Indicateurs sociaux</b>			
Population <sup>(1)</sup> (hors îles du Nord, en milliers, millions pour la France, au 1 <sup>er</sup> janvier)	402	391	67
Taux de croissance annuel moyen de la population (sur 10 ans)	0,5%	-0,3%	0,5%
Taux de natalité (‰)	14,3	10,5*	11,3
Espérance de vie des femmes à la naissance	83,4	84,1*	85,3
Espérance de vie des hommes à la naissance	75,6	77*	79,4
Taux de réussite au baccalauréat général	79,4 %	91,5 %	88,2%
Nombre de médecins généralistes (pour 100 000 habitants)	83	78*	92*
Indicateur de développement humain (rang mondial)	32 <sup>(2)</sup>	38****	24*
<b>Environnement</b>			
Superficie totale en km <sup>2</sup>	1 628	1 628	633 208
Surface agricole utilisée (en milliers d'hectares)	31,4 <sup>(3)</sup>	31***	27 739***
Part d'électricité renouvelable dans la production d'électricité	8,6 % <sup>(8)</sup>	20,5 %*	22,7 %
<b>Économie</b>			
PIB (en milliards d'euros courants)	8,1	9,1 *	2291,7
Taux de croissance du PIB en volume	1,1 %	3,4 %*	2,2 %
PIB par habitant (en euros courants)	17 912	23 353*	34 292
Taux d'inflation (évolution en moyenne annuelle)	2,2 %	1,2 %	1,9 %
Taux de chômage (au sens du BIT)	22,0 %	23,1 %	8,8 %
Nombre de DEFM A à fin décembre (données brutes)	43 120	54 940	3 418 600

Source : IEDOM (2019)

***Focus sur la population agricole : une baisse et un vieillissement structurels, partiellement compensés par la migration haïtienne ?***

La population agricole représente une faible part de la population active en Guadeloupe, selon les données de l'INSEE présentées ci-après qui comptabilisent les « agriculteurs exploitants », à savoir ceux définis et déclarés administrativement comme tels (ce qui est un point de débat, voir plus loin).

**Tableau 10 Distribution et évolution (2022/2016) de la population active (>15 ans) selon la catégorie socioprofessionnelle en Guadeloupe**

	2016	%	2011	%
<b>Ensemble</b>	<b>317 549</b>	<b>100,0</b>	<b>317 570</b>	<b>100,0</b>
Agriculteurs exploitants	2 980	0,9	3 235	1,0
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	16 394	5,2	15 791	5,0
Cadres et professions intellectuelles supérieures	15 112	4,8	14 041	4,4
Professions intermédiaires	37 690	11,9	36 921	11,6
Employés	60 380	19,0	60 611	19,1
Ouvriers	33 783	10,6	35 625	11,2
Retraités	71 021	22,4	68 460	21,6
Autres personnes sans activité professionnelle	80 189	25,3	82 886	26,1

Sources : INSEE, RP 2011, RP 2016, exploitations complémentaires, géographie au 01/01/2019

Les tendances démographiques globales de baisse de la population se retrouvent dans le secteur agricole guadeloupéen. En effet, la population agricole diminue dans presque toute l'île, avec une diminution particulièrement marquée dans certains lieux comme Marie Galante et Sud Basse Terre, mais aussi à Saint Martin. Cette situation est confirmée par la DAAF : « *Les évolutions sont comme partout en France : le nombre d'exploitation diminue* » (DAAF52).

**Tableau 11 Distribution et évolution (2010/2015) de la population agricole par EPCI (communauté d'agglomérations) en Guadeloupe**

	2015	2010	Évolution 2010-2015
<b>Guadeloupe</b>	<b>397 990</b>	<b>403 355</b>	<b>-1,3%</b>
CA (1) Cap Excellence	102 858	105 212	-2,2%
CA du Nord Basse-Terre	78 087	78 769	-0,9%
CA du Nord Grande-Terre	58 624	57 359	2,2%
CA du Grand Sud Caraïbes	80 697	83 575	-3,4%
CC (2) de Marie-Galante	10 966	11 561	-5,1%
CA La Riviera du Levant	66 758	66 879	-0,2%
<b>Iles du nord</b>			
Saint-Barthélemy	9 625	8 938	7,7%
Saint-Martin	35 684	36 979	-3,5%

Source : INSEE, année, recensements de la population - exploitations principales

Cette baisse de la population agricole s'accompagne, comme au niveau global de la Guadeloupe, d'un vieillissement. En effet, la part des moins de 40 ans parmi les chefs d'exploitation est en baisse significative de 2000 à 2010 pour l'ensemble des communes, à l'exception de Basse-Terre, Le Gosier et Bouillante. À l'échelle de la Guadeloupe, les chefs d'exploitation de moins de 40 ans représentent en 2010, 15% de l'ensemble des exploitants.

**Tableau 12 Évolution du nombre de chefs d'exploitants de moins de 40 ans entre 2010 et 2018**

Nombre de chefs d'exploitation et coexploitants, actifs sur l'exploitation, par âge à la date du recensement  
DOM  
Ensemble des exploitations

DÉPARTEMENT	Total chefs et coexploitants			Chefs et coexploitants moins de 40 ans			Chefs et coexploitants de 40 ans à 59 ans			Chefs et coexploitants 60 ans et plus		
	1989	2000	2010 <sup>P</sup>	1989	2000	2010 <sup>P</sup>	1989	2000	2010 <sup>P</sup>	1989	2000	2010 <sup>P</sup>
9A - GUADELOUPE	16 362	12 159	7 937	3 528	2 818	1 221	7 670	5 852	4 926	5 164	3 489	1 790
9B - MARTINIQUE	15 600	8 188	3 400	2 414	1 527	363	6 563	3 474	2 186	6 623	3 187	851
9C - GUYANE	4 505	5 332	5 994	1 976	2 473	2 197	1 905	2 107	2 897	624	752	900
9D - RÉUNION	14 699	9 387	7 872	5 361	3 583	1 758	7 707	4 987	5 163	1 631	817	951
<b>ENSEMBLE DOM</b>	<b>51 166</b>	<b>35 066</b>	<b>25 203</b>	<b>13 279</b>	<b>10 401</b>	<b>5 539</b>	<b>23 845</b>	<b>16 420</b>	<b>15 172</b>	<b>14 042</b>	<b>8 245</b>	<b>4 492</b>

P : donnée provisoire

Sources : Agreste Recensement agricole 1970, Agreste Recensement agricole 1979, Agreste Recensement agricole 1988, Agreste Recensement agricole 2000, Agreste Recensement agricole 2010

Source : [http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf\\_D97112RA02-2.pdf](http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf_D97112RA02-2.pdf)

Dans ce contexte, la relève générationnelle et la reprise des exploitations constituent un enjeu majeur, d'autant que les exploitants agricoles ont bien souvent du mal à trouver des repreneurs. C'est ce que révèlent les chiffres du ministère de l'agriculture. En 2010, sur les 4 095 exploitations concernées par une succession, seules 1 668 (soit environ 40%) avaient un successeur connu, contre 2 427 (60%) qui n'en avaient pas ou ne savaient pas, dans un contexte de dépréciation générale du secteur agricole.

Aux vues des tendances décrites précédemment, on peut s'interroger sur les conséquences négatives de l'évolution démographique sur la production agricole (en superficie, en volumes, et en diversité mais aussi en termes de transmission des savoirs et de préservation du patrimoine cultivé et animal). Toutefois, il est

possible de relativiser les chiffres en les mettant au regard de ceux de l'immigration haïtienne qui est, comme déjà mentionnée, en hausse et essentiellement employée dans le secteur agricole (comme salariés ou agriculteurs : 41 % des immigrés haïtiens y seraient employés selon Audebert (2012)). Une étude récente (Fréguin-Gresh and Angeon 2020) montre que le départ à la retraite et la non reprise de l'exploitation par les enfants de l'exploitant peut conduire, dans certains cas, à ce que les terres soient cultivées par des populations d'origine haïtienne et non pas entraîner l'abandon de l'activité, les terres pouvant être cédées, laissées inoccupées, ou encore utilisées pour d'autres fins (urbanisation...).

La place des personnes d'origine haïtienne dans la production en Guadeloupe est importante : elles ont permis la relève des producteurs dans une activité qui n'est guère considérée comme rentable, comme en témoigne ce commerçant : « *Les producteurs, il n'y en pas beaucoup, car ce n'est pas rentable. Avant, il y en avait plus, il y avait que ça, avant que les Haïtiens envahissent. Ceux qui venaient avant, il y a 30 ans, sont morts ou ont arrêté de travailler. Même les vendeuses, c'étaient des mémés. Il n'y a pas de relève. Les Haïtiens ont pris la place sur le marché* » (COM8). Cet enquêté de la chambre d'agriculture complète : « *Les anciens agriculteurs qui ne valorisent plus leurs terrains [s'arrangent avec] les ressortissants d'origine haïtienne [qui] vont leur payer un loyer supérieur à la valeur réelle d'un fermage régulier et souvent, ils acceptent. [Ces anciens agriculteurs] sont parfois des personnes retraitées, d'un certain âge, [qui n'ont] pas forcément d'enfant* » (CHAM6).

La présence de la population haïtienne en Guadeloupe est ancienne et celle-ci est souvent employée dans le salariat agricole, comme l'explique cet enquêté de la chambre d'agriculture : « *Quand j'étais à Marie-Galante, on avait une forte population de coupeurs de canne d'origine haïtienne [...] Dans le cadre de mon travail, j'ai dû rencontrer des producteurs de bananes et des salariés qui étaient d'origine haïtienne* » (CHAM6). Les populations d'origine haïtienne travaillent souvent dans l'agriculture non déclarée en Guadeloupe, en particulier avec un accès au foncier sur des terres en jachère, comme l'explique cet enquêté de la Région : « *C'est vrai qu'il y a une problématique forte d'immigration de la communauté haïtienne. Cette communauté, c'est un peuple de travailleurs, elle vient d'un pays qui est en grande souffrance et donc très souvent, ils récupèrent les terres en jachère et les cultivent de manière illégale* » (REGION58). Un enquêté de la chambre d'agriculture complète : « *Pour le peu que je sache, cela a commencé par des ouvriers agricoles d'origine haïtienne qui négociaient avec les exploitants et qui, progressivement, avec ce lopin de terre commençaient une production de rente. C'est un peu comme ça que cela a démarré en fait* » (CHAM6). Il poursuit : « *J'ai encadré certains [producteurs d'origine haïtienne] qui n'étaient pas capables de me fournir un bail de location ou un certificat de propriété ; mais on voit, lorsqu'il a fait sa déclaration de surface, qu'il travaille tant d'hectares à tel endroit. Et les justificatifs qui le prouvent, ils disent qu'ils les ont oubliés ou qu'ils ne les ont pas* » (CHAM6).

La migration haïtienne est également liée à une autre problématique qui sera importante pour notre travail : celle de la discrimination. En effet, si l'on se réfère aux travaux de (Bougerol 2010) en la matière, les Haïtiens en Guadeloupe subiraient une certaine xénophobie de la part des habitants originaires de l'île (Hurbon 1983). Ces discriminations sont de différents types mais on retrouve globalement les mécanismes et arguments classiques de la xénophobie à travers le monde. Premièrement, les Guadeloupéens ont tendance à avoir une mauvaise vision des immigrés haïtiens de par leur nombre : 20 000 individus sur une population s'établissant à 400 000 personnes en Guadeloupe représente une part non-négligeable, et les Guadeloupéens expriment un sentiment « d'envahissement ». Cette sensation se voit renforcée par le contexte socioéconomique de l'île (chômage accru<sup>8</sup> et concurrence sur le marché du travail). L'île compterait de nombreux Haïtiens en situation irrégulière, ce qui peut également renforcer la défiance à leur égard.

Les discriminations subies par les Haïtiens se basent sur plusieurs facteurs et ont des répercussions notables sur leur activité professionnelle, en particulier le domaine agricole. Le premier facteur discriminant est religieux. Les Haïtiens sont associés à la pratique du vaudou ce qui, dans l'imaginaire

---

<sup>8</sup> Le taux de chômage atteint 23% de la population active en 2018, selon l'INSEE.

populaire, équivaut à la sorcellerie ou des pratiques associées. Cela fait naître chez les Guadeloupéens une méfiance non-dissimulée envers les personnes originaires d'Haïti, les premiers préférant par précaution ne pas avoir à traiter avec elles.

Par ailleurs, cette xénophobie se répercute sur les activités agricoles des Haïtiens, qui subissent une forte discréditation de la part des Guadeloupéens. Celle-ci va notamment concerner les questions d'hygiène, avec des rumeurs concernant la propreté des denrées alimentaires provenant des productions et des étals tenus par des Haïtiens. Comme Bougerol (2010) le relate dans son article, la rumeur fait circuler l'idée de certaines pratiques supposées des Haïtiens, et celle selon laquelle « les Haïtiens ne sont pas des gens propres ». Plus précisément, toujours selon cette rumeur qui s'est répandue à travers le territoire, les denrées alimentaires produites par les Haïtiens seraient contaminées par de l'urine. Ces vagues suppositions proviendraient d'un fait historique : celui qui relate que les Haïtiens auraient eu pour habitude par le passé d'utiliser l'urine pour traiter certaines affections de la peau ; ils continueraient l'usage de cette pratique aujourd'hui sur leurs denrées alimentaires pour ce qui s'apparenterait à un « traitement » des produits agricoles. À travers ces légendes, les Guadeloupéens auraient grandement tendance à délaissé les produits alimentaires vendus par des haïtiens, afin d'éviter tout risque fortuit. Cela place les Haïtiens dans une position délicate, puisque cette discrimination impacte directement l'écoulement de leurs produits et donc leurs revenus. De plus, le refus de s'approvisionner sur des étals haïtiens pose également des questions concernant la sécurité alimentaire, puisque le fait de se détourner de ces produits réduit la quantité de denrées consommées par les usagers.

Enfin, une dernière rumeur et non des moindres, est celle concernant le traitement direct des produits sur le lieu de production. Les Guadeloupéens expriment des doutes quant aux pratiques agricoles des Haïtiens, et notamment l'usage des produits phytosanitaires. Selon eux, les Haïtiens auraient tendance à faire une utilisation excessive des engrais, et récolteraient leurs denrées alors qu'elles seraient encore couvertes de produits chimiques. En outre, cet épandage excessif d'intrants chimiques n'aurait pas l'effet escompté sur la croissance des produits puisqu'ils n'auraient pas eu le temps ou la possibilité de « pénétrer » le fruit ou le légume cultivé. Ainsi, cela réduirait considérablement la qualité et la sécurité sanitaire des denrées alimentaires produites et vendues. Ces accusations orientées vers le traitement chimique des produits sont assez paradoxales lorsque l'on connaît le problème majeur de pollution des sols et, conséquemment, de contamination des denrées alimentaires en Guadeloupe comme résultat de l'utilisation du chlordécone.

À travers toutes ces suppositions, les Haïtiens souffrent d'une discrimination généralisée dans leurs activités professionnelles ainsi que dans leur vie de tous les jours. Cela a un impact à la fois sur les vies des immigrés d'origine haïtienne qui ont de grandes difficultés à se faire intégrer dans les marchés et à disposer d'une crédibilité auprès du reste de la population. L'impact est tout aussi important pour la vie des Guadeloupéens puisque cela influence directement leur consommation et l'ensemble du système alimentaire de l'île.

### **2.1.3 Un territoire où la place de l'agriculture reste importante malgré la tertiarisation de l'économie et la pression de l'urbanisation, dans un contexte de chômage élevé et de PIB à faible croissance**

L'économie guadeloupéenne, comme celle des autres DOM, a connu avec la départementalisation une transformation profonde et rapide. Cette dernière s'est caractérisée par une mutation du système productif. Autrefois secteur économique principal, le secteur agricole ne constitue plus la seule activité à la base de l'économie<sup>9</sup>. Au côté du secteur agricole, le secteur touristique, l'économie résidentielle et présente liée à la consommation des retraités et les transferts publics (Poirine 1995) sont de véritables moteurs de croissance et de développement économiques. Il faut entendre par là qu'ils constituent des

---

<sup>9</sup> L'expression vient de la théorie de la base économique (Tiebout 1956; North 1956; Hoyt 1961) qui identifie comme basiques les activités génératrices de revenus via des sources extérieures au territoire considéré.

variables décisives du développement des économies ultramarines au sens où elles permettent la circulation et l'amplification de revenus au sein du tissu local.

Le mécanisme est le suivant : le développement d'un espace donné dépend des revenus captés à l'extérieur de ses frontières et de la capacité de cet espace à ancrer ces revenus localement c'est-à-dire à les faire circuler et à en limiter les fuites. Cela passe par la redistribution de ces revenus basiques au sein de l'économie locale sous la forme de dépenses de consommation. Autrement dit, le développement d'un territoire s'explique par le revenu monétaire recueilli de l'extérieur (on parle de revenu basique) mais surtout par les effets induits par les activités basiques. Ces effets seront d'autant plus importants que la capacité d'entraînement des activités basiques est forte.

Ces propos trouvent une résonance particulière dans le cas des économies de petite dimension. La littérature associe en effet la taille d'une économie à sa capacité productive. C'est l'argument principal qui a été avancé pour expliquer les écueils de développement des petites économies insulaires de la Caraïbe (Célimène and Watson 1991). On conçoit qu'un espace restreint ne peut à lui seul subvenir à ses besoins. Cette configuration géophysique conditionne la structuration des échanges (place dans la relation d'échanges, nature des biens échangés). Elle crée une situation de dépendance vis-à-vis de l'extérieur.

En Guadeloupe, les activités basiques ne relèvent pas uniquement d'acteurs privés : l'emploi public, les transferts publics de revenu dont bénéficient les habitants (pensions de retraite et prestations sociales), comptent parmi les autres activités basiques dans la mesure où ils sont une source de revenus extérieurs à l'espace local. La mobilisation de cette grille de lecture du développement des territoires ultramarins n'est pas nouvelle (Poirine 1995). Sans entreprendre ici une évaluation de l'impact des activités productives concurrentielles (base productive) et «extra-productives» (bases publique, sociale et résidentielle) qui permettent aux territoires de capter des revenus et d'en amplifier les effets (multiplicateur régional<sup>10</sup>), nous en explicitons les mécanismes sous-jacents.

#### **Encadré 2 Les quatre formes de revenus basiques**

Base productive : Revenus liés à la présence d'actifs vivant sur un territoire donné et travaillant dans des secteurs d'activité concurrentiels (i.e. exportateurs).

Base publique : Revenus liés à la présence de fonctionnaires sur un territoire donné.

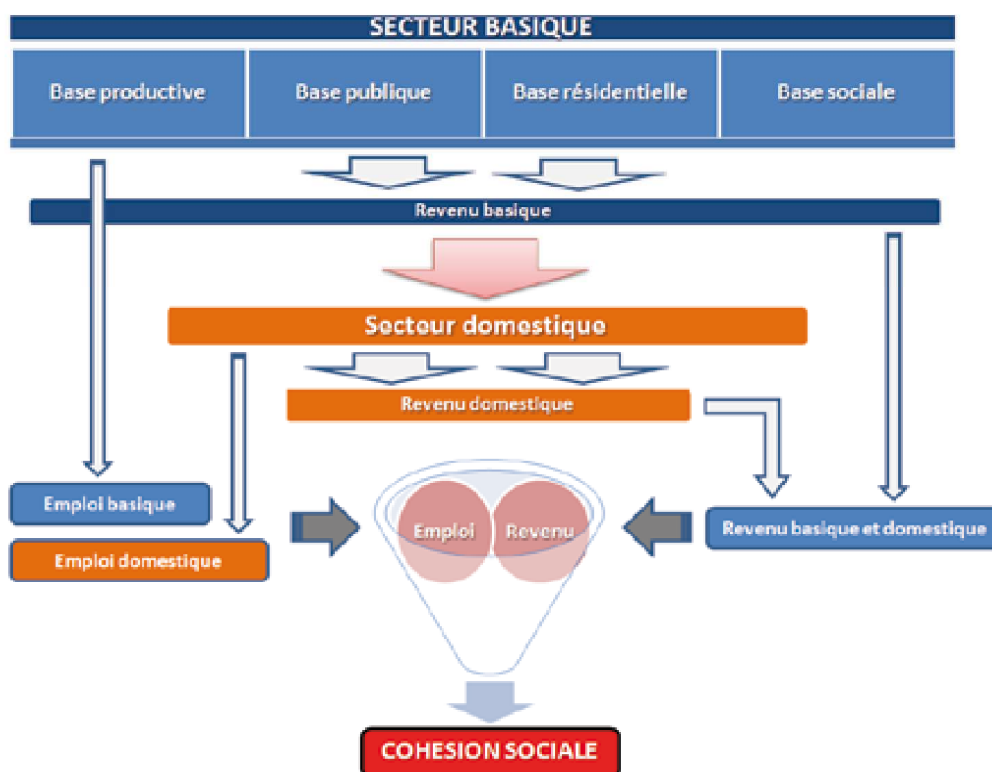
Base sociale : Ensemble des revenus de transfert (hors pensions de retraite) attribués à la population d'un territoire donné : allocations chômage, autres aides sociales.

Base résidentielle : pensions de retraite, dépenses touristiques marchandes et non marchandes et revenus liés à la présence d'actifs qui habitent sur le territoire mais travaillant en dehors (migrations pendulaires).

---

<sup>10</sup> Expression inspirée du multiplicateur keynésien. Le multiplicateur régional est d'autant plus élevé que la propension marginale à dépenser localement est forte et qu'à l'inverse, les prélèvements fiscaux et les effets de fuite liés aux importations sont limités.

Figure 8 Schéma interprétatif du fonctionnement d'un système socio-économique local



Source : Baudet (2011)

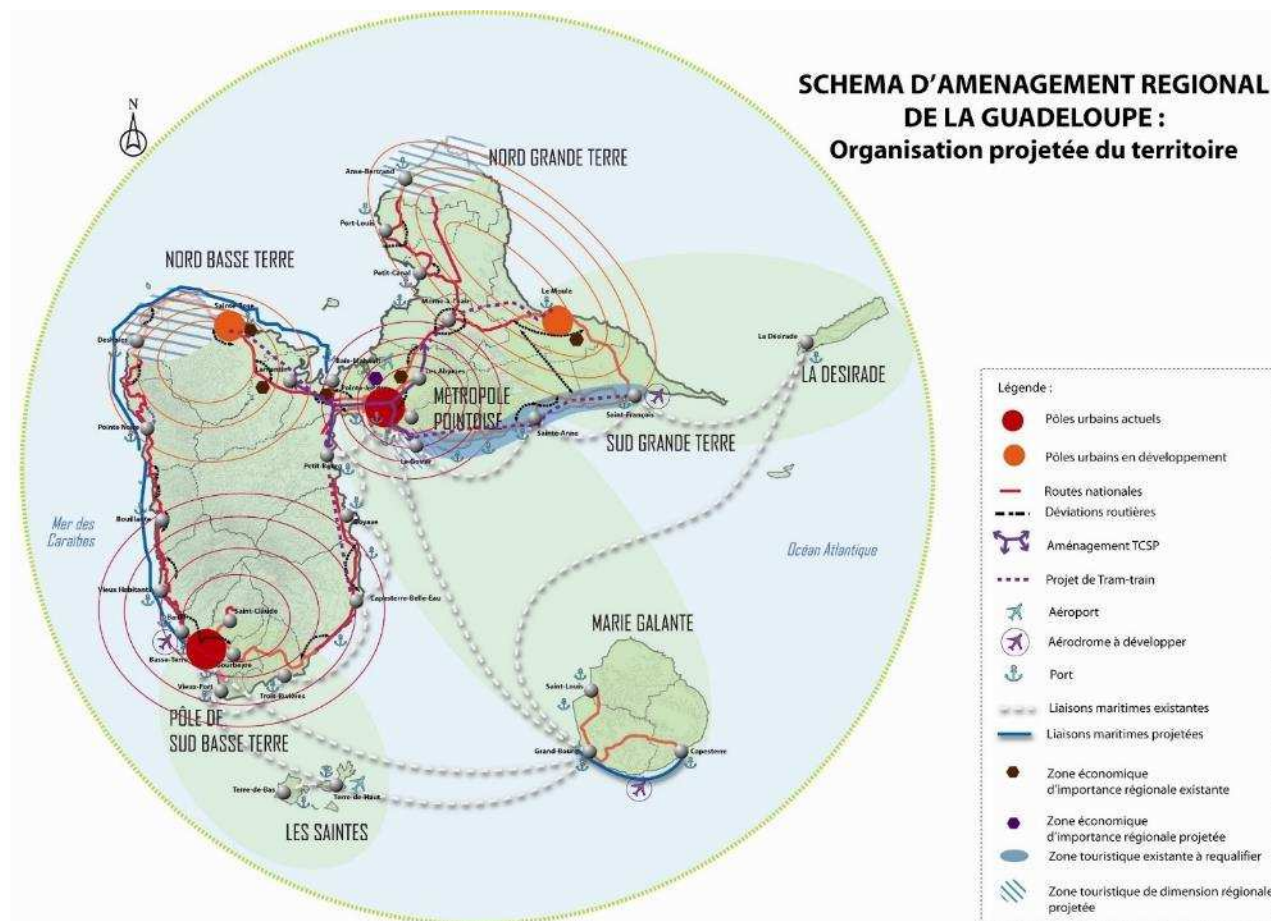
Cette représentation du fonctionnement d'une économie locale est précieuse pour entreprendre un diagnostic circonstancié et poser les bases de l'élaboration de plans de développement et de projets.

Cette formalisation des mécanismes de développement économique local est éclairante pour un territoire comme celui de la Guadeloupe au sein duquel les bases résidentielle et publique jouent un rôle moteur. En effet, le potentiel économique de ce petit territoire insulaire ne dépend pas que de sa seule capacité de production ni de sa seule productivité, il est aussi fondé sur sa capacité d'attraction de populations à niveau de revenu supérieur susceptibles de dépenser localement. Cela souligne l'importance des relations avec l'extérieur comme moteur du développement. Les activités basiques et leur renforcement, qu'il s'agisse de la base productive (agriculture, tourisme) ou de la base résidentielle (résidences secondaires liées aux séjours de longue durée des visiteurs, personnes retraitées ou non) passent par une consolidation du lien à l'extérieur et impliquent des infrastructures de qualité. Ces dernières sont le fait d'investissements publics soutenus par l'État, l'Union européenne et les collectivités locales.

Ces infrastructures, matérielles ou immatérielles, sont centrales pour densifier les échanges d'autant qu'en tant que petit territoire insulaire, la Guadeloupe souffre des effets d'un isolement/éloignement intrinsèque. Pour pallier ces effets, les infrastructures terrestres, aériennes et maritimes (routes, ports, aéroport) doivent être développées afin de faciliter la mobilité des personnes, des marchandises, des capitaux et conséquemment fluidifier la circulation des revenus et de la richesse. Ces considérations sont intégrées dans les théories du développement territorial qui s'appuient sur un constat élémentaire : l'augmentation du temps libre et la démocratisation des transports (abaissement des coûts) contractent la distance (fluidité du transport, développement des moyens de transport) et réduisent le caractère d'isolement de l'île (Nicolas 2005). Il en est de même pour les technologies de l'information et de la communication qui facilitent les échanges et abrègent la distance et ses coûts.

De ce point de vue, et en phase avec le schéma d'aménagement régional (SAR), des investissements visant à améliorer les infrastructures en Guadeloupe sont envisagés. Il s'agit de décloisonner le territoire guadeloupéen à la fois sur le plan interne (favoriser la circulation au sein du territoire) et externe (entre les îles de l'archipel et plus largement au sein de la Caraïbe mais aussi avec la métropole et l'Europe).

Carte 12 Schéma d'aménagement régional de la Guadeloupe

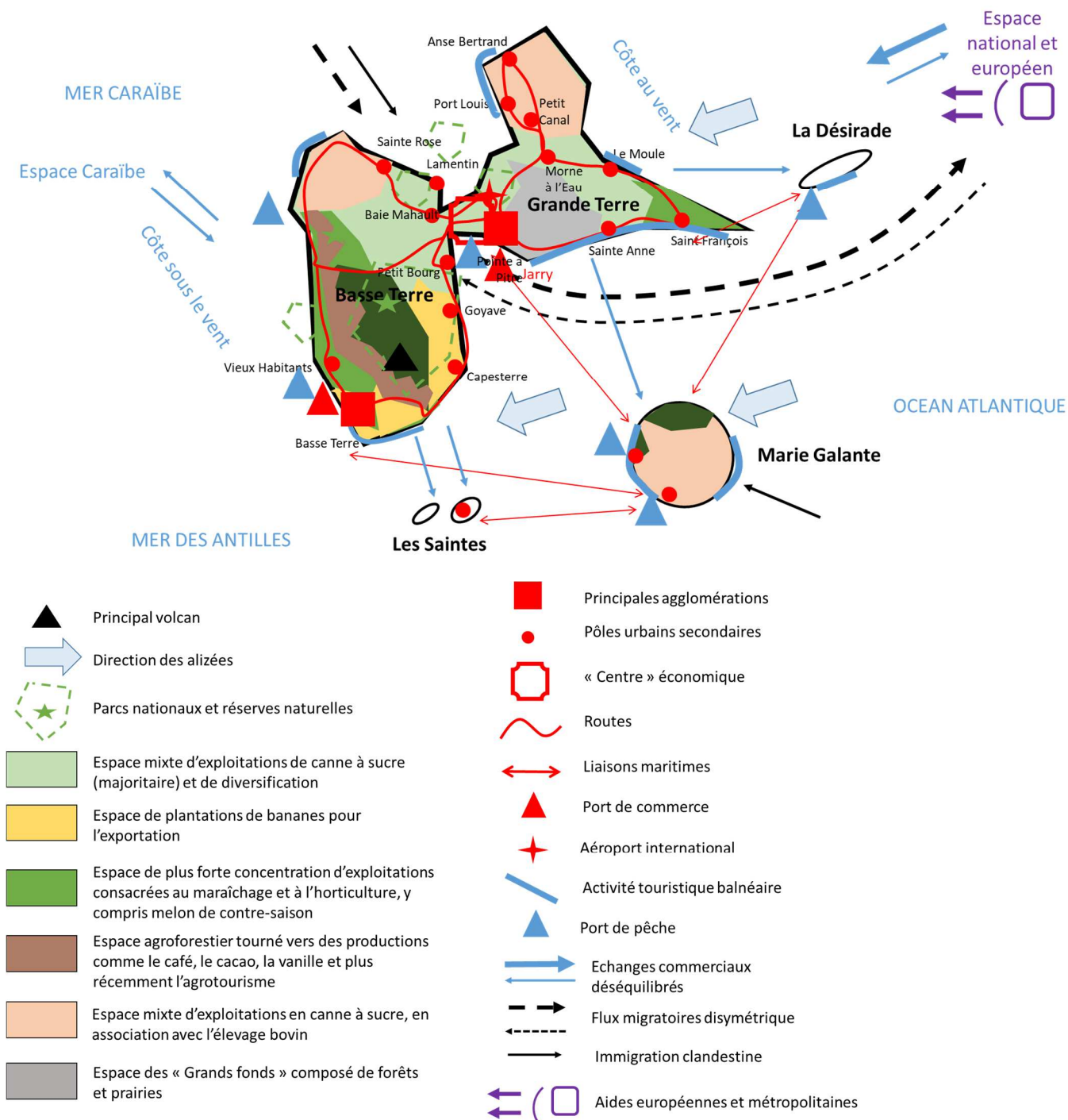


Source : <http://www.guadeloupe.developpement-durable.gouv.fr/le-schema-d-amenagement-regional-sar-r190.html>

## 2.1.4 Synthèse schématique de l'organisation et des dynamiques du territoire

Les éléments présentés précédemment nous permettent de représenter de manière synthétique les configurations socio spatiales de la Guadeloupe, lesquelles sont importantes à prendre en compte du point de vue de la mise en contexte de l'étude. Inspiré de la méthodologie utilisée par l'université de Caen pour caractériser l'organisation et les dynamiques du territoire la Guadeloupe, nous avons représenté les éléments géographiques, démographiques et socio-économiques préalablement exposés sous la forme d'un chorème, présenté dans la Figure 9.

Figure 9 Organisation et dynamiques du territoire de Guadeloupe (synthèse)



Source : Fréguin-Gresh et Angon, 2020, inspiré de <http://devainsol.e.d.f.unblog.fr/files/2015/09/croqui-org-spat-guadeloupe.pdf>



Ces données de contexte révèlent le rôle singulier que joue l'agriculture à la fois en termes de développement économique, de structuration des paysages, d'organisation de la population. Dans la section qui suit, nous appréhendons la manière dont l'activité agricole a évolué au cours du temps et analysons les enjeux alimentaires qui lui sont liés.

## **2.2 LES MULTIPLES VISAGES ET DEFIS DE L'AGRICULTURE EN GUADELOUPE**

Terre de contraste, la Guadeloupe affiche de multiples réalités. Rapidement brossées, elles peuvent être présentées sous forme de dualismes explicites apparaissant dans différents domaines. Sur le plan économique, s'opposent, par exemple, des activités, secteurs, branches de production générateurs de revenus et de croissance à d'autres moins performants de ce point de vue. Sur le plan social, les inégalités persistent accusant la fracture entre les classes possédantes (i.e. détentrices de ressources, matérielles et immatérielles) et celles que l'on considère comme démunies ou défavorisées. Sur le plan géographique, l'inégale répartition de la richesse oppose des centres (très souvent urbains ou péri-urbains) à des périphéries.

Le secteur agricole en Guadeloupe n'échappe pas à cette vision dichotomique. Premièrement, l'agriculture oscille entre centralité et périphérisation du fait de sa contribution à la richesse, de sa place dans les échanges, de son rôle d'activité motrice, etc. Deuxièmement, au sein même du secteur agricole subsistent des disparités pluriséculaires, telles par exemple la coexistence de plusieurs systèmes de production. Ainsi, aux côtés de systèmes formels, représentatifs du régime dominant, existent des systèmes diversifiés, de petite dimension, valorisant des pratiques traditionnelles, qui échappent pour partie à la statistique agricole. Les logiques de fonctionnement et les déterminants qui fondent la viabilité de ces systèmes sont mal connus alors qu'ils sont numériquement importants (Sourisseau et al. 2020). Or, ces derniers jouent un rôle structurant dans la construction de systèmes de production et de consommation alternatifs, largement plébiscités aujourd'hui face aux limites avérées du système conventionnel (Angeon 2015). C'est bien à partir de ces systèmes alternatifs que se fonde l'enjeu de la construction d'un système alimentaire durable en Guadeloupe, à même de répondre aux défis d'une profonde transition agro-écologique et alimentaire.

### **2.2.1 Entre unicité et dualisme de l'agriculture guadeloupéenne**

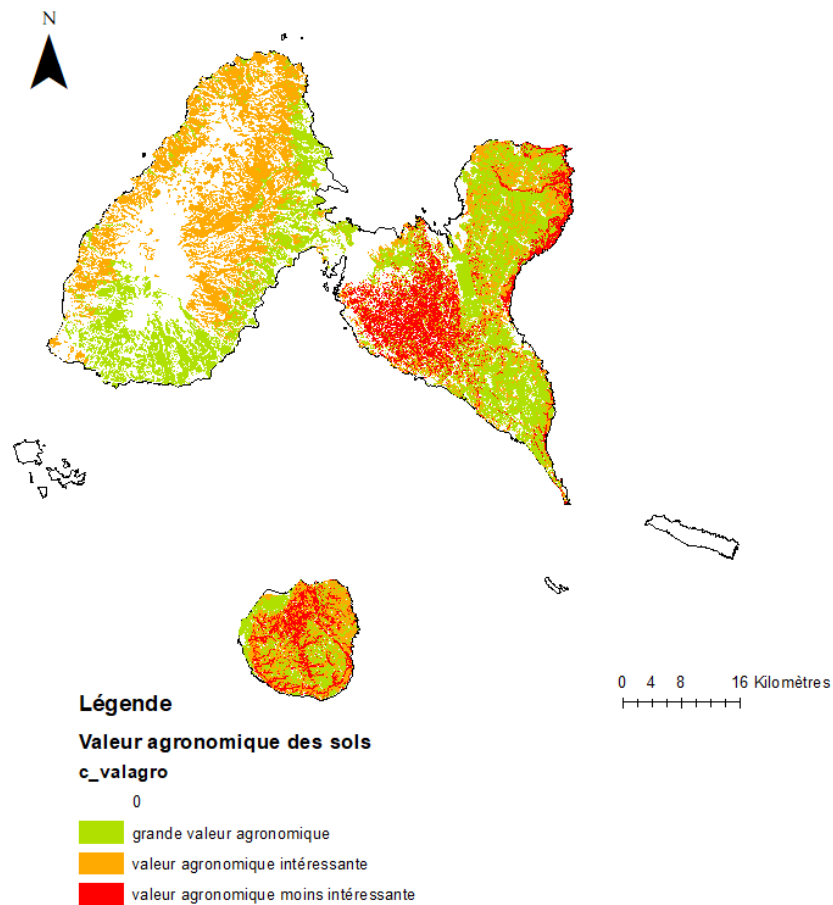
Depuis les années 1990, la croissance de l'économie guadeloupéenne est fortement tirée par la consommation finale, une tertiarisation des activités dont les services marchands et non marchands constituent la principale branche de l'économie. Actuellement, les services constituent la principale source de création de richesse (85,4% de la valeur ajoutée totale – contre 72,4 au niveau national ; 86,4% des emplois) et ce secteur se distingue par l'importance des services administrés (37,5% de la valeur ajoutée contre 22% au niveau national). Les services se sont progressivement développés par rapport à d'autres secteurs d'activités et notamment l'agriculture.

Toutefois, l'agriculture demeure un secteur important en termes économiques (c'est l'un des principaux secteurs d'exportation) mais également sur le plan de la cohésion sociale (entretien de liens de proximité, renforcement de l'identité culturelle locale) et de l'entretien des paysages, même s'il traverse une crise majeure depuis les années 1980 : diminution des surfaces exploitées, du nombre d'exploitations et de la production, vieillissement de la population active agricole comme mentionné antérieurement, perte d'image et de réputation liée à la pollution des sols par le chlordécone. L'empreinte spatiale de l'activité est manifeste. Sa répartition et ses effets de différenciation dans l'espace et dans le temps sont expliqués par les propriétés physico-chimiques et biologiques des sols (i.e. qualité des sols), elles-mêmes en partie influencées par des caractéristiques naturelles externes (pluviométrie, ensoleillement etc.).

### 2.2.1.1 La diversité agricole de la Guadeloupe

La Guadeloupe présente une distribution de la valeur agronomique des sols contrastée (carte 13).

Carte 13 Distribution de la valeur agronomique des sols de Guadeloupe



Source : auteurs, enquête Atelier EDEV, 2020, d'après <https://geo.data.gouv.fr>

La qualité des sols explique en partie la distribution des cultures sur le territoire. Ainsi, le Nord Grande-Terre, bassin agricole de Guadeloupe par excellence, comprend trois grandes unités agro-écologiques : les plaines, les plateaux et le littoral.

#### 2.2.1.1.1 Les plaines

La zone de plaine, appelée plaine de Grippon, est située dans la commune de Morne-à-l'Eau. Le potentiel agricole est défini par les conditions édaphiques qui offrent un sol riche mais aussi par la planéité qui n'impose pas de contrainte topographique. Dans cette zone, il est possible de voir de grands champs de canne-à-sucre, notamment à l'Est de Morne-à-l'Eau. Sont également observables de nombreux pâturages avec des bovins créoles au piquet.

#### 2.2.1.1.2 Les plateaux

##### a) Les Grands Fonds humides

Cette partie concerne le Sud et le Sud-Ouest de Morne-à-l'Eau. On y retrouve une mosaïque de sols différents : des ferralsols, des vertisols et des sols vertiques. Ici peuvent être trouvées des prairies humides ainsi que des mares. Du fait des pentes conséquentes présentes dans la zone, il y a peu de terrains cultivés. Des bovins au piquet et quelques caprins à proximité des maisons peuvent être observés.

b) La partie continentale des plateaux

Cette zone est la plus importante du Nord Grande-Terre, on y retrouve un sol calcaire qui favorise l'infiltration des eaux de pluie. Avec une valeur agronomique très bonne, on peut observer de la canne-à-sucre qui est la culture la plus répandue, c'est d'ailleurs dans cette zone que sont implantées les usines sucrières telles que Gardel et Beauport ou les distilleries telle que Damoiseau, des pâturages et des bovins attachés au piquet, du maraîchage et des melons sur bâche, de la patate douce, de l'igname et madère.

Figure 10 Transect maraîchage de la Partie continentale des Plateaux (Girardet and Auguste 2018)



c) La face atlantique des plateaux

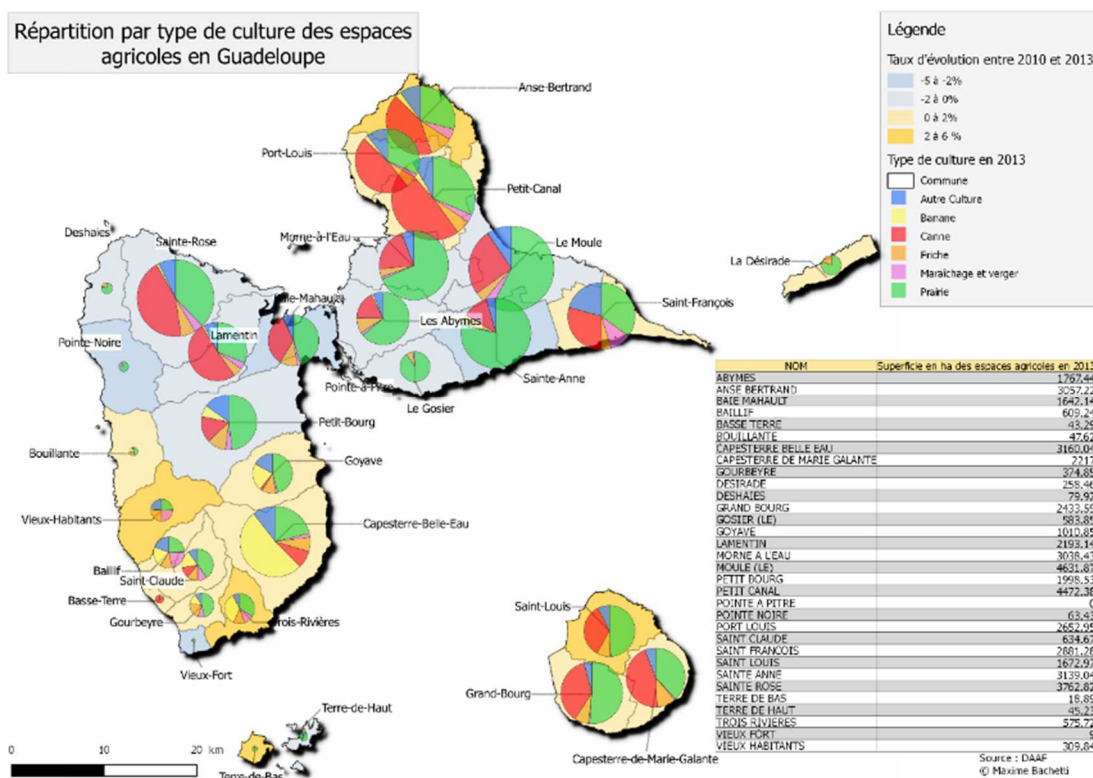
Cette zone est située sur la façade Est du Nord Grande-Terre principalement dans la commune du Moule. Ici, si la culture de la canne-à-sucre est toujours visible, elle n'est plus la culture dominante et d'autres cultures sont également présentes et ce, de façon parfois plus importante que la canne, particulièrement au Sud de la ville du Moule. Ainsi, dans cette zone, il est possible d'observer des champs de canne, des bovins au piquet et des caprins en enclos, des zones de pâturage et des cultures maraîchères avec des systèmes d'irrigation au goutte-à-goutte et parfois des bâches pour les melons.

### 2.2.1.1.3 Le littoral ou zone humide

Les Zones Humides correspondent aux différentes formations de mangroves présentes essentiellement sur le littoral Ouest de Grande-Terre et qui bordent le grand cul de sac marin. Dans cette zone peu accessible, on observe surtout de la mangrove et aucune autre culture du fait du fort taux de salinité des sols.

Au-delà du Nord Grande-Terre, la Basse-Terre présente un potentiel de production agricole non négligeable avec des sols dont la qualité oscille entre « grande valeur agronomique » et « valeur agronomique intéressante ». Cette distribution spatiale de la qualité des terres explique la répartition des cultures. Cette production agricole est le fait de 6 976 exploitations sur les 30 995 hectares de surfaces agricoles utilisables que compte le territoire (Agreste, 2013).

Carte 14 Répartition par type de culture des espaces agricoles de Guadeloupe et évolution entre 2010 et 2013



Source : DAAF <https://www.karugeo.fr/>

### 2.2.1.2 Une diversité agricole relayée par le discours des acteurs

Bien que la petite et moyenne agriculture soit numériquement importante (81% du total des exploitations), elle ne contribue qu'à 25% des revenus issus de l'agriculture contrairement aux grandes exploitations qui constituent 46% du revenu total (recensement agricole de 2010). Ce dualisme, « grande » versus « petite » agriculture, n'en occulte pas moins d'autres relayés par le discours des acteurs : agriculture d'export versus agriculture dédiée au marché local, surfaces à reliefs accidentés versus plaines, terres irriguées versus non irriguées.

#### 2.2.1.2.1 Des terres agricoles contrastées

Les caractéristiques agro-écologiques des terres expliquent les spécialisations agricoles, comme l'explique un enquêté de la Région : « C'est vrai aussi que l'on a de territoires différents : autant la Grande Terre est une zone plate et mécanisable, on peut donc faire du melon, de la pastèque, autant sur la Basse Terre, on fait une agriculture de montagne. [...] et comme c'est une agriculture de montagne, ça reste une agriculture familiale » (REGION58). C'est aussi ce que confirme un enquêté de la Chambre d'Agriculture : « En Grande Terre, on a un bon potentiel [pour la production de maraîchage et de vivres locaux] autour de la zone des Abymes, la zone des Grands Fonds, où on retrouve l'agriculture traditionnelle pour des raisons climatiques et des reliefs accidentés qui favorise la non mécanisation. Des Grands Fonds, avant l'arrivée de l'irrigation à Saint François, on disait qu'elle était le grenier de la Guadeloupe. Ce modèle n'est plus aussi performant, mais c'est une identité forte qui peut être valorisée et je sais qu'il y a des associations dans ces zones qui cherchent à relancer les productions de ces zones en s'appuyant sur des productions traditionnelles qui collent mieux avec le schéma de cette zone ». (CHAM6).

L'agriculture de sous-bois, plus marginale, aussi appelée agriculture traditionnelle, est localisée en limite de forêt, en zones montagneuses, difficiles et peu mécanisables. Les productions, « de la vanille, du café, du cacao et des fleurs » (CHAM6), ne requièrent pas une attention quotidienne des producteurs. Un enquêté de la chambre d'agriculture explique : « On a deux GIEE qui cherchent à relancer la production de

*l'agriculture traditionnelle, l'agriculture sous-bois. Cette agriculture, on la retrouve de manière naturelle en côte sous le vent à Basse Terre, dans la zone de Baillif. Comme ce type de cultures (café, cacao, vanille, cannelle, muscade) demande un cycle long, les agriculteurs ont préféré les produire dans des zones montagneuses, difficiles d'accès, car les récoltes ne sont pas quotidiennes. Il n'y a pas de mécanisation dans ces zones donc la valorisation du sous-bois pour la plantation de ces cultures traditionnelles est très bien adaptée au climat de la côte sous le vent » (CHAM6).*

Il n'y a toutefois pas de déterminisme agricole dans la mesure où des actions sont mises en place pour faciliter le développement de la production. En effet, le Sud Basse Terre a des bassins de productions de diversification facilités par la mise en place d'un système d'irrigation dès la fin des années 1990. C'est ce qu'explique cet enquêté de la chambre d'agriculture : *« On a un zonage agricole que l'on a un peu perdu. En 1999, on avait une délimitation avec des bassins naturels en Guadeloupe comme les zones du Sud Basse Terre qui sont des zones difficiles, mais aussi pionnières en diversification, car là-bas on a le premier syndicat d'irrigation de Guadeloupe qui est un élément essentiel puisque la diversification ne réussit pas s'il n'y a pas d'irrigation » (CHAM6).* De la même manière, dans le Nord Grande Terre, certaines zones sont spécialisées dans la production maraîchère irriguée (Saint François pour le melon). Là où les systèmes d'irrigation sont défectueux, dans les zones cannières, la diversification est limitée : *« La zone de Saint François constitue une grande zone maraîchère avec le melon, elle est dotée d'un système d'irrigation également. Ensuite, on a les plaines du Nord Grande Terre, où on trouve de la canne et où on cherche de la diversification, mais qui est limitée à cause de la fiabilité du réseau d'irrigation qui est faible de ce côté » (CHAM6).* Le Nord Basse-Terre est un bassin de production de canne où l'on trouve des poches de production de diversification qui sont limitées en raison de l'insuffisance du système d'irrigation et ce, malgré une forte pluviométrie : *« Le Nord Basse-Terre est un gros bassin cannier avec aussi un peu de diversification, mais il n'y a pas un système d'irrigation [qui fonctionne correctement]. Même si c'est une zone où il pleut beaucoup, [la production de diversification est limitée]. L'ananas aussi est produit dans cette zone » (CHAM6).* Enfin, dans les dépendances de la Guadeloupe, on observe des spécialisations agricoles différenciées. À Marie Galante, la production agricole est centrée sur la canne, l'élevage et le maraîchage : *« Marie galante à une forte identité de canne, d'élevage et de maraîchage » (CHAM6).* À la Désirade, la production agricole est spécialisée en élevage de caprins. Il y a peu d'agriculteurs aux Saintes : *« On a aussi la Désirade qui surtout spécialisée dans l'élevage de caprins et les Saintes, il n'y a pas trop d'agriculteurs mais on a quand même un producteur de bois d'Inde » (CHAM6).*

#### **2.2.1.2.2 Des terres agricoles majoritairement consacrées aux cultures d'export avec pour corollaire une production vivrière et fruitière limitée en termes de surface**

L'agriculture en Guadeloupe est caractérisée par l'importance des cultures pour l'exportation, canne-à-sucre et banane, ainsi que par la diversité des cultures vivrières (légumes, racines et tubercules) et maraîchères et des productions tropicales, mais qui sont limitées en termes de volumes et de surfaces occupées. C'est ce qu'explique cet enquêté de la chambre d'agriculture : *« En Guadeloupe, on a une culture d'exportation : canne, banane et melon. On a aussi le maraîchage et les productions insulaires et tropicales qui ne font pas l'objet de grandes productions, mais on a une très grande diversité » (CHAM6).* Un représentant d'un groupement de producteur poursuit : *« On a principalement de la canne-à-sucre en Guadeloupe sur environ 13 000 hectares, que ce soit majoritairement sur le Nord Basse Terre et la Grande Terre, très peu sur le Sud Basse Terre. Ensuite, sur la zone plus volcanique où il y a la montagne où c'est plus frais, il y a la culture de bananes pour l'exportation, bananes dessert classiques Cavendish. Donc là, on est sur environ 2 000 hectares. Et ensuite, après il y a quelques productions vivrières pour le marché local. Donc pour le marché local, on a environ autour de 400 hectares. Ça bouge en fonction des années, on peut avoir 100 ha en plus ou 100 hectares en moins. Et après le reste en surface d'ignames, on n'a pas les chiffres, parce qu'en fait c'est pareil, ce sont des systèmes complémentaires [...]. Mais en fait, on a la production d'exportation et les productions annexes pour le marché local que l'on appelle diversification. La diversification constitue un bloc [de production de] vivres : bananes plantain, ignames, malangas, etc. Et*

*après, on a un peu les fruits et les légumes. On n'a pas beaucoup d'arboriculture fruitière [...] vous n'allez pas voir de grands vergers comme dans d'autres pays de la Caraïbes, de mangues ou d'avocats » (OP2).*

Toutefois, la domination des cultures d'exportation a évolué dès le milieu du XIXe siècle, qui marque un tournant, comme le souligne Mardivirin (2000) : « Avec l'abolition de l'esclavage, la révolution industrielle et l'expansion du capitalisme financier, la concentration de la propriété et de la production s'accroît, les usines centrales remplacent les anciennes sucreries et, surtout, l'économie agricole passe sous le contrôle de capitaux métropolitains, pour l'essentiel. Le développement de la grande exploitation cannière, avec usine centralisée, s'accompagne de celui de la production de café, dans les zones de moyenne montagne, et surtout, de l'apparition d'une petite production diversifiée. C'est la naissance d'une petite paysannerie indépendante qui aura beaucoup de difficultés à se développer car elle n'a ni le foncier, ni les capitaux et aucune influence sur le négoce ». (p1). Il ajoute : « La première moitié du XXe siècle a été la période la plus florissante pour l'agriculture en Guadeloupe. Les guerres et les crises économiques en Europe ont rendu les importations difficiles et chères. Il fallait développer la production locale pour remplacer les produits qu'on ne pouvait pas importer. Beaucoup de ressources ont été réorientées vers des activités de substitution aux importations. La production agricole diversifiée a fleuri en particulier dans les décennies 1930, 40 et 50. La consommation de produits agricoles bruts et de produits agro-alimentaires transformés s'est considérablement développée ; le taux de couverture des importations par les exportations s'est amélioré pour dépasser 90 % en 1955, par exemple. »

Après un rebond dès les années 1960 des importations de produits agricoles et de produits agro-alimentaires en provenance de la Métropole qui se développent d'autant plus vite que la production y est excédentaire et que la production locale ne peut faire face à cette concurrence, et du début de la régression de l'agriculture en Guadeloupe avec la baisse de rentabilité du secteur cannier, la production maraîchère se développe à nouveau. En effet, la crise cannière et sucrière a incité les producteurs à se diversifier dans la production maraîchère, destinée à l'autoconsommation et à la vente sur les marchés de plein air. C'est ce qu'explique ce producteur-commerçant : « Quand l'usine a fermé, il y avait celle de Gardel où l'on apportait la canne. On ne plantait plus de canne mais il y avait un peu de culture vivrière comme la tomate, les ignames, le persil ... C'était pour ma consommation personnelle et je vendais aussi sur le marché » (PROCO31). Ainsi, certains producteurs de canne-à-sucre combinent leur production avec de la diversification car le maraîchage est rentable, comme l'explique cet enquêté de l'interprofession IGUAFLOR : « En fonction des aides et des surfaces qu'ils ont [...], aujourd'hui certains [producteurs de canne] se lancent dans le maraîchage aussi car ça rapporte un peu plus. Au niveau maraîchage, on peut bien gagner sa vie » (OP4). C'est aussi ce que confirme un enquêté de la DAAF : « Les canniers, c'est 4/5 des agriculteurs. La canne ne nécessite pas du travail toute l'année. Et on aura des canniers qui vont faire un peu diversification agricole pour leur permettre faire une trésorerie avec ce qu'ils vendent pour le maraîchage, dans les SICA ou dans les circuits de grande distribution » (DAAF51). Le témoignage d'un producteur commerçant va dans le même sens : « La canne-à-sucre et un petit peu de vivrier. Si on parle de pourcentage. Je fais la moitié canne. Mais il n'y a pas tellement de bénéfice, si tu le fais c'est parce que tu l'as. Par exemple, le chariot peut avoir peut-être 30 ou 35 tonnes mais ils ne donnent peut-être que 15 tonnes. Il ne reste en Guadeloupe qu'une distillerie et l'usine de Gardel » (PROCO28).

La concurrence internationale sur les marchés d'exportation de la banane a entraîné une réduction des surfaces bananières qui a aussi incité au développement de la petite agriculture de diversification. Le témoignage de ce producteur est illustratif de cette réalité : « Mon père faisait de la banane export et moi j'ai décidé un challenge d'arrêter la banane export et de partir sur la production d'ananas » (PRO5). Cet enquêté de la chambre d'agriculture confirme cette tendance : « Tout le croissant bananier qui va de Petit Bourg à Pointe Noire a perdu en surface car c'est une filière sur le marché mondial et donc elle subit la concurrence des pays voisins » (CHAM6). Ainsi, la culture de banane tend à être remplacée en Basse Terre par l'élevage de porc et des productions de niche comme le café, la vanille et le cacao, comme l'explique cet enquêté de la Région : « La banane est en train d'être abandonnée [en Basse Terre]. Les agriculteurs se

*tournent plutôt vers l'élevage de porc. Et puis l'agriculture s'oriente vers une agriculture de niche avec le café, le cacao, la vanille qui ont une plus-value importante » (REGION58).*

Plus largement, la diversification de la production apparaît comme une stratégie de réponse face aux contraintes externes (petite dimension, aléas climatiques et économiques). C'est ce qu'explique ce producteur commerçant : « *L'agriculture, cela ne suffit pas, je fais un peu d'apiculture aussi pour faire du miel. Je suis obligé de faire de la diversification agricole, ce n'est plus comme avant, aujourd'hui on est obligés de faire comme ça au niveau des cultures, pour tout le monde. Vu les saisons que nous avons, la superficie des terrains..., en métropole, il y a des grandes surfaces donc on peut faire plein de blé, plein de céréales. Mais nous c'est petit, donc on est obligés de s'adapter » (PROCO53).*

Enfin, on ne peut nier le rôle joué par les institutions dans le cadre de la reprise et de la redistribution des terres. La SAFER a ainsi permis l'installation de producteurs vivriers au moment de la crise de la canne et de la fermeture des usines sucrières. Un producteur commerçant explique : « *La gestion et la redistribution des terres après la fermeture des usines sucrières ont été faites par la SAFER. Même si la canne appartenait aux producteurs, ils étaient restreints par des critères de vente basés notamment sur la taille de leur exploitation et sur le partenariat avec une distillerie, ici, celle de Gardel, à laquelle il devait apporter leur production de canne. Sur la terre de l'usine, de la SAFER. C'était l'usine, puis après c'est passé à la SAFER. C'était l'usine de canne de Beauport. Elle a fermé, en quelle année déjà ? En 1990, ça fait un moment déjà. Quand elle a fermé l'usine et la SAFER ont fait une sorte de transfert. On s'est trouvé exploitant à la SAFER. C'était notre canne mais c'était sur les terres de la SAFER. On devait payer le fermage. On ne pouvait pas vendre comme on voulait. Avant, on estimait nos surfaces qui pouvait donner tant et on devait apporter à l'usine. On ne vendait pas à qui on voulait. On l'apportait à l'usine ou du moins à la distillerie. Pendant la période de la récolte, la distillerie laissait ouvert et on leur apportait. [...] Les exploitants agricoles payaient le fermage auprès de la SAFER et la vente de la canne-à-sucre était réglementée » (PROCO31).*

Le développement de la production vivrière locale traduit le passage d'une agriculture locale symbole de « résistance » à une agriculture qui se présente comme une alternative aux crises des cultures d'exportation. C'est en effet à partir de la décennie 1980 que s'est reconstitué le paysannat guadeloupéen et que la rupture avec la double monoculture de la canne et de la banane a été engagée à travers l'apparition de nouvelles filières de production.

### **2.2.1.3 Des impulsions institutionnelles incitant à la diversification**

Des incitations d'ordre institutionnel ont favorisé la diversification agricole. Elles sont principalement marquées par des réformes foncières. Trois grandes réformes foncières se sont succédées en Guadeloupe. Elles ont été appliquées au secteur cannier et se sont traduites par la vente progressive des 25 usines sucrières qui existaient au début du XX<sup>e</sup> siècle et des terrains dont elles étaient propriétaires.

#### **2.2.1.3.1 La première réforme foncière (1961-1968)**

La première réforme foncière s'est déroulée de 1961 à 1968 et a consisté en la vente, par les sucriers, de 2 308 ha aux agriculteurs. Ces terres ont été depuis revendues en grande partie par les agriculteurs et sont aujourd'hui largement urbanisées.

Deux grandes réformes foncières successives vont dessiner le paysage agricole des bassins canniers. La SATEC (Société d'Aide Technique et de Coopération), créée en 1961, est chargée d'acquérir des terres agricoles des usines pour y installer des bénéficiaires qui sont des colons ou des salariés de l'usine à travers la mise en vente des lots avec l'appui du Crédit Agricole. Les usiniers acceptent facilement cette réforme qui ne touche qu'une petite part de leurs terres en faire valoir direct. De plus, ils exploitent surtout les terrains les plus productifs et les plus proches de l'usine, délaissant ceux en marge. Ce sont ces lots délaissés qui concernent les acquisitions SATEC. La réforme SATEC (1961-1967) concerne 2 214 ha alloués à 627 agriculteurs (Deverre 1990). La production sucrière se maintient autour de 170 000 tonnes par an de 1961 à 1966, et l'on observe sur les lots attribués, un développement important de la culture bananière

et surtout de l'élevage (Célestine-Myrtil-Marlin 1992). Au total, près de 1 000 agriculteurs accèdent à la propriété. Mais les terres agricoles vendues vont progressivement glisser vers l'immobilier. En outre, les terres en propriété sont, au fil du temps, divisées entre héritiers, ce qui conduit à un morcellement de cette petite propriété et à un effritement du foncier. En août 1961, la première réforme foncière est lancée, dans le cadre de la Loi d'Orientation Agricole (LOA). Il s'agit d'améliorer dans les DROM la situation des populations agricoles en modifiant les conditions d'exploitation et en facilitant l'accession à la propriété rurale à des nouveaux bénéficiaires (colons ou salariés de l'usine) par la mise en vente des lots avec l'appui du Crédit Agricole.

#### 2.2.1.3.2 La deuxième réforme foncière (1968-1979)

La deuxième réforme foncière a eu lieu de 1968 à 1979, au cours de laquelle 2 901 ha ont été vendus par les usiniers aux agriculteurs. Environ 50% de ces terres ont gardé leur vocation agricole.

Après les opérations achevées de la SATEC, en 1967, la SAFER (Société d'Aménagement Foncier et d'Établissement Rural) est créée pour prendre le relais de la SATEC dans une période d'affaiblissement généralisé du secteur agricole, en Guadeloupe et en métropole, au profit d'autres secteurs économiques comme l'industrie ou le tourisme. À cette période, les usines sont engagées dans une phase de "décapitalisation" foncière. En effet, la concentration industrielle se poursuit tandis que les salaires et les charges augmentent, ce qui pénalise l'exploitation des terres en faire valoir direct. Les détenteurs de capitaux commencent donc à se tourner vers ces nouveaux secteurs plus rentables que l'industrie sucrière. Des protocoles entre l'État et les industries sucrières sont établis. Ces protocoles visent à restructurer l'outil industriel et à permettre à la SAFER de réaliser la réforme foncière. Le contenu foncier des protocoles prévoit la cession de tout ou une partie de la SAU des usines à la SAFER.

En 1968 est mise en place au niveau européen la première Organisation Commune de Marché (OCM) du sucre. Cette mesure est accompagnée par l'instauration d'un système de quotas sucriers, de prix garantis, de restitutions à l'exportation et de restrictions à l'importation. Ces outils permettent ainsi d'assurer le maintien d'un certain équilibre du marché et de garantir un revenu stable aux producteurs de canne (et de betterave) et aux usiniers (Chabane 2013). La fin des années 1970 est marquée par une diminution généralisée de la production de canne et de sucre et l'affaiblissement de l'industrie sucrière. En 1978, un programme d'action est mis en place et vise à relancer la culture de canne à travers l'octroi d'aides à la replantation, de prêts bonifiés du Crédit Agricole pour l'achat d'engrais, ainsi que le développement de l'accès aux machines agricoles (avec les Coopératives d'Utilisation de Matériel Agricole, CUMA) et de l'accès à l'eau agricole (début de l'installation du réseau d'irrigation). L'action première du programme politique de dynamisation de l'agriculture en Guadeloupe est la mise en place d'une deuxième réforme foncière SAFER dont les objectifs sont :

- D'installer durablement des agriculteurs sur des exploitations familiales viables d'une superficie de 8 à 10 ha. La loi prévoit un plafonnement du tonnage des cannes broyées par les usines à 30% provenant des terres en faire valoir direct de l'usine et une restriction sur le colonat (le loyer ne peut être supérieur à 30% du produit brut).
- Les premières redistributions foncières de cette phase de réforme entamée en 1980 interviennent "timidement" en 1986 (Deverre 1990). Au total, la SAFER de Guadeloupe a racheté 10 675 ha de terres appartenant à des usines sucrières en restructuration, sur la demande de l'État. Généralement près de 1/3 de ces terres étaient exploitées en faire-valoir direct avec plus de 1 000 ouvriers agricoles saisonniers, et les 2/3 restants étaient exploités en colonat par plus de 2000 colons ;
- De préserver l'emploi et le foncier agricole en favorisant le statut de fermage, en revendant les terres à des Groupements Fonciers Agricoles (GFA), qui les louent à long terme aux exploitants, eux-mêmes membres du GFA. Pour empêcher la possibilité de revente spéculative, la formule des sociétés civiles a été utilisée ;



- De pérenniser et maintenir la production de canne-à-sucre en difficulté tout en favorisant une certaine diversification des cultures. Cet objectif fut traduit par la définition d'une obligation de cultiver 60% des terres en canne-à-sucre afin de maintenir la filière, et de 40% de cultures de diversification.

Le montant des engagements financiers de l'État et du Crédit Agricole pour la « seconde » réforme foncière de Guadeloupe, est estimé à un total de 670 millions F (102 M€), soit environ un million F (152450 €) par installé. La propriété des parts de GFA est répartie entre les fermiers (40 %) et la Société d'Épargne Foncière Agricole de la Guadeloupe ou SEFAG (60 %), ce montage donnant à la SEFAG (dont le capital est réparti entre le Conseil général, le Crédit Agricole et la SAFER) un droit de blocage en cas de velléité de la part des agriculteurs de vendre leurs terres.

### 2.2.1.3.3 La troisième réforme foncière (1981)

C'est dans ce cadre que la SAFER a racheté en 1981, 10 675 ha à quatre usiniers (société anonyme des usines de Beauport ou SAUB, la Société Agricole de Guadeloupe ou SAG, la Société Industrielle et Agricole de Pointe-à-Pitre ou SIAPAP, et la Compagnie de Navigation Mixte ou CNM). Un tiers de ces terres provenait du faire-valoir direct des usines sucrières (3 575 ha sur lesquels travaillaient 1 000 ouvriers agricoles) et les deux-tiers restants, du colonat (5 568 ha exploités par 2 300 colons). Entre 1986 et 1994, 702 fermiers ont été installés au sein de 38 GFA sur 8 475 ha répartis entre le Nord Basse Terre (22,5 %), le Centre Grande Terre (21,4 %) et le Nord Grande Terre (56,1 %). Les installations, qui se sont faites sur une surface moyenne de 9,3 ha, ont été rendues possibles grâce à un double dispositif d'aides au départ des occupants (Indemnité de Retrait Volontaire pour les individus recourant au métayage et Indemnité de Retrait Ouvrier pour les ouvriers) et d'aides à l'installation des exploitants (Dotation d'Installation de la Réforme Foncière, pour les individus recourant au métayage et les ouvriers, et Dotation pour les Jeunes Agriculteurs).

En somme, la dernière réforme foncière a été l'occasion de structurer davantage la filière canne. Ainsi, en vue de d'assurer la gestion des domaines acquis en faire valoir direct, des Sociétés d'Intérêts Collectifs Agricoles (SICA) cannières ont été créées en 1981 dans le cadre du Plan Mauroy de restructuration. Les SICA au nombre de quatre (la Société d'Intérêt collectif Agricole et Maraîchère ou SICAMA à Marie-Galante; la Société d'intérêt collectif Agricole Guadeloupéenne pour la Restructuration de l'Agriculture ou SICAGRA au Centre et Sud de la Grande-Terre, la Société d'intérêt collectif agricole de développement et d'exploitation ou SICADEG au Nord Grande-Terre ; UDCAG : Basse-Terre) regroupent et centralisent les achats d'engrais et produits phytosanitaires pour l'ensemble des planteurs du bassin cannier. Leur rôle est d'assurer le préfinancement des travaux agricoles et des intrants sous forme d'avance remboursables sur les ventes de cannes de la prochaine récolte.

Le bilan de la troisième réforme foncière est globalement positif : trente ans après leur acquisition, les terres de la réforme foncière sont toujours agricoles, mises en valeur par des agriculteurs en majorité à temps plein, ni morcelées, ni placées en indivision. L'outil de production est donc quasi intact pour les générations futures.

Pour clore la réforme foncière, la SAFER doit solder le stock foncier résiduel, stock qui s'élève à 2 200 ha dont 80 % ont une vocation agricole. Ces terres sont les plus difficiles à rétrocéder et cela pour plusieurs raisons. Il s'agit d'un stock de moindre qualité, hétérogène, avec lequel il est plus difficile de constituer des lots d'installation. Il s'agit également de terrains occupés, voire bâtis, par d'anciens colons, des détenteurs de conventions d'occupation précaire, en cours ou venues à expiration, des occupants sans droit ni titre ... La libération de ces terres s'avère être longue et complexe.

En résumé, les réformes foncières ont constitué des incitations institutionnelles qui ont largement favorisé la diversification de l'agriculture en Guadeloupe. Les GFA ont été un élément structurant de ces réformes, comme en témoigne cet enquêté de la chambre d'agriculture : « *La Guadeloupe a la particularité d'avoir*

*mis en place des groupements foncier agricole dans le cadre de la réforme foncière et la Chambre a une équipe qui gère ce dispositif » (CHAM6).*

En 1993, les derniers GFA sont créés et la deuxième réforme foncière SAFER est achevée. Au total, 38 GFA et 702 lots de 9 ha en moyenne ont été redistribués à des colons, ouvriers agricoles et jeunes agriculteurs pour une surface totale de 6 536 ha ; chaque GFA ayant une surface comprise entre 100 et 300 ha (Chabane 2013) (Coudoux 2005; Kedochim 2010; Orain 2017; Leclerc 2017). Chaque GFA regroupe entre 10 et 20 agriculteurs qui sont pour 40% actionnaires, les 60% restants sont détenus par la SEFAG (société d'épargne foncière agricole de Guadeloupe). Cet organisme est créé en 1984 et est chargé d'avancer les 60% de parts de GFA non détenues par les attributaires. Un enquêté du Département explique : *« La SAFER a travaillé et a fait des réformes foncières. Dans les années 80, la disparition des usines a entraîné l'acquisition par l'État de 10 000 hectares de terrain qui ont été redistribués au travers d'un système de GFA. Les collectivités sont actionnaires à 60% de la valeur de ces terrains-là. Les agriculteurs achetaient 40% des parts, payaient un loyer, et revendaient leurs parts. C'est un système qui permet de pérenniser et garder la propriété foncière » (DEP44)*

Le renouvellement des producteurs au sein des GFA se fait après un vote, et parfois, cela aboutit à l'agrandissement des exploitations (les votants choisissent un repreneur au sein du GFA), comme l'explique cet enquêté : *« Quand quelqu'un part, c'est le GFA qui choisit un remplaçant et parfois ils se choisissent entre eux » (DEP44).*

Les GFA gèrent avec la chambre d'agriculture l'ensemble du foncier agricole de l'île avec, comme objectifs, la défense du foncier agricole et la stabilisation de la SAU. Un enquêté de la chambre d'agriculture l'explique : *« Le service foncier fait part des avis sur la question foncière, les GFA qui constituent un véritable outil de protection foncière même si dans les GFA, il y a des demandes de déclassement. [...] Mais, la Chambre seule, n'intervient pas. La politique agricole, de manière générale au niveau des syndicats agricoles, ils vont toujours avoir, comme priorité de défendre le foncier agricole » (CHAM6).*

Les réformes foncières auront permis une redistribution des terres. Il s'agissait d'éviter la revente des lots, leur morcellement et leur changement d'usage, tout en permettant de maintenir la sole cannière et de faciliter les installations de personnes ne disposant pas de moyens financiers suffisants pour l'achat de foncier en pleine propriété (Deverre 1988, 1990, 1997).

Toutefois, toutes les actions engagées n'ont pas été perçues avec le même engouement. Si dans ses débuts, la réforme foncière visait à installer les anciens ouvriers des usines de cannes qui ont fermé, une deuxième vague d'action a consisté à installer des jeunes diplômés en agriculture (avec une formation en comptabilité et en rentabilité). C'est ce que synthétise les propos de ce chercheur : *« Nous on a vu cette réforme foncière sous un autre angle, comme une injustice par rapport à nous qui venions et qui étions formés pour ça. Sachant que les agriculteurs qui ont été installés au cours de cette réforme, il y en a beaucoup, dans la première phase de la deuxième réforme foncière, qui étaient en fait des ouvriers de l'usine qui a fermé. Donc pour limiter la crise, on a installé les ouvriers qui se retrouveront au chômage, donc ce n'étaient pas des gens formés à la comptabilité, à être des chefs d'exploitations. Lors de la deuxième phase, dans les années 90, on a eu les jeunes qui ont été faire des études, certains ont fait des BTS, bac pro, voire même ingénieurs qui se sont installés, et eux sont aujourd'hui capables de faire tourner leur exploitation, en ayant en tête qu'une exploitation c'est une entreprise agricole qui a vocation à faire du chiffre d'affaire et ce n'est pas juste occuper le foncier » (CHER1).*

Aujourd'hui, la SAFER étudie les possibilités de remettre en exploitation des parcelles de petite taille inexploitées ou sous exploitées qui, ensemble, représentent une superficie importante. Un enquêté de la Région explique : *« Nous avons des problématiques globales de foncier, l'une d'entre elle, c'est la surface. [...] Le niveau actuel des surfaces devient contraint. Mais, on a une opportunité dans le problème [pour mieux valoriser les petites surfaces]. La SAFER a des velléités fortes pour saisir cette opportunité pour travailler sur du foncier contraint, sur du foncier en zone forestière ou à proximité des habitations. On a*

*des études d'identification du foncier, des expérimentations avec la SAFER. On a moyen de remettre en exploitation des surfaces intéressantes, finalement assez conséquentes » (REGION45).*

La problématique foncière demeure sensible en Guadeloupe. Un grand nombre de personnes sont à la recherche de terrains. Aussi, l'enjeu de la préservation des terres et de leur vocation agricole demeure central, comme en témoignent les propos de cet enquêté du Département : « *On a beaucoup de demandes oui. Tous les jours on reçoit des courriers de gens cherchant des terrains* » (DEP44).

## **2.2.2 La permanence de traits structurels et structurants**

Au regard de ce qui précède, on peut établir une vision d'ensemble de la Guadeloupe agricole, en se référant à des traits structurels et structurants qui constituent aujourd'hui des marqueurs importants de ses dynamiques agraires. On soulignera deux éléments principaux : le dualisme agriculture d'export *versus* agriculture de petite échelle et la permanence de l'agriculture de petite échelle, bien que peu voire non soutenue par des dispositifs d'aides, peu accompagnée par le conseil et la formation agricoles, peu reconnue (puisant ses ressorts dans le secteur informel) et peu visible.

### **2.2.2.1 La coexistence « déséquilibrée » de grandes cultures d'export et d'agricultures de petite échelle**

L'agriculture en Guadeloupe est le produit d'une évolution historique dont les fondements remontent aux racines socioculturelles des différents peuples qui s'y sont implantés (Barraud 2018). Aussi précise que soit la mémoire de l'histoire, les premières productions agricoles de l'île remonteraient au premier siècle de notre ère avec l'arrivée des Arawak, peuple amérindien issu de la forêt amazonienne auxquels on attribue la culture de racines et tubercules. Les Arawak auraient été chassés par les Kalinagos ou Kalinas<sup>11</sup>, et auraient pris possession de l'île au VII<sup>e</sup> siècle. Ce peuple présente une bonne connaissance de l'agriculture et produit des aliments, des médicaments et du textile. Comme l'indique (Barraud 2018), d'anciens textes, dont celui de l'Anonyme de Carpentras, soulignent la grande diversité des légumes qui entraient dans l'alimentation de ces populations : "*par exemple (qu') il y a toutes sortes de vivres qui feront bientôt devenir gras (...) tabac, coton, patate, banane, fruits (...) giraumon, ananas*" (Adele 2016) : 7). Les Kalinas développent une agriculture sédentarisée organisée autour de jardins (appelés ichtali) qui montrent une maîtrise certaine des plantes, de leur transformation (i.e. transformation du manioc en farine ou en « cassave ») et des techniques culturelles (associations, valorisation de la biodiversité).

La découverte de l'île par Christophe Colomb en novembre 1493 a encouragé l'installation de nouveaux venus (européens) qui, face à l'impératif de survie, se sont investis dans des démarches de domestication du milieu. En effet, la nécessité de contrôler et de garantir l'alimentation des colons (dans ces milieux tropicaux décrits comme hostiles, de nombreux marins se seraient intoxiqués en prélevant dans cette nature inconnue de quoi répondre à leurs besoins), passait par l'établissement d'une agriculture de subsistance qui reposait sur la mise en culture de productions locales (Hoton 2019).

L'approvisionnement du milieu ne pouvait se résoudre à une seule pratique d'observation empirique systématique. Il s'est nourri de collaborations (libres ou contraintes) avec les peuples autochtones afin de bénéficier de connaissances utiles aussi bien sur le plan des techniques culturelles que culinaires. Ainsi, plutôt que d'user de démarches personnelles d'apprentissage (chronophages et mobilisatrices), les nouveaux venus européens s'en sont remis aux peuples premiers qui ont favorisé leur émancipation en leur transmettant des savoirs en termes d'identification de végétaux, de techniques de production, de transformation (i.e. manioc) et de conservation des aliments (boucanage).

Ces savoirs se sont révélés d'autant plus essentiels que le contexte géopolitique qui entourait les nouveaux venus s'est transformé au cours du temps, la Guadeloupe passant d'une île à faible intérêt (dépourvue

---

<sup>11</sup> Si ces populations amérindiennes se dénommaient ainsi, elles ont été baptisées Caraïbes par les Européens.

d'or et de pierres précieuses recherchés par les conquistadores suivant les principes mercantilistes) à une véritable colonie sous Richelieu. À partir de 1635, l'île – autrefois délaissée par la Couronne française et qui n'avait été jusqu'alors qu'un simple repère de flibustiers – devient une terre convoitée. La concurrence entre les nations européennes rend alors impérieuse la maîtrise de l'espace, du milieu naturel et de sa transformation. Les connaissances pratiques confiées aux pionniers européens se sont dès lors révélées stratégiques et ont certainement facilité la conquête de la colonie à travers l'apprentissage et la diffusion de techniques de survie aux différentes générations de colons (reconnaissance et domestication des végétaux, fumage). Ainsi, l'implantation coloniale s'appuie à ses débuts sur l'établissement d'une agriculture de subsistance.

Vouée au départ à être une colonie de peuplement, la Guadeloupe devient en réalité une colonie d'exportation. L'île doit son changement de statut à la maîtrise de la fabrication du sucre extrait de la canne-à-sucre et à l'institutionnalisation du commerce triangulaire qui mettait en lien l'Europe, l'Afrique et le Nouveau Monde (colonies des Amériques) pour assurer via la traite négrière l'approvisionnement de l'Europe en produits issus des colonies (en l'occurrence le sucre pour les espaces auxquels nous nous intéressons). À cette époque, le sucre est une denrée rare, de luxe. Le XVIIIème siècle marquera l'apogée de cette période consacrant le sucre comme un facteur structurant de la politique d'expansion hégémonique de la France. Le commerce du sucre deviendra un point de tension entre les nations européennes, à l'origine de nombreux conflits.

Pilier de l'économie coloniale, la production de sucre s'effectue dans les plantations ou « habitations »<sup>12</sup> (unités agricoles cannières) à partir desquelles se structure un ordre économique et social hiérarchique strict. La plantation est un système économique centré sur une monoculture d'exportation au regard des besoins de la métropole. Un régime exclusif d'échange (régime dit de l'exclusif), liant la métropole à ses colonies confère à la première le droit de régir la totalité des échanges commerciaux entretenus avec les secondes. Ce régime juridique sera étendu par la suite engageant la métropole à absorber toute la production en sucre de la colonie et la seconde à s'approvisionner en diverses denrées alimentaires auprès de la première.

La plantation, alimentée par le commerce négrier, est aussi un système social fortement hiérarchisé fondé sur le concept de "race". Au sommet de la pyramide sociale, demeurent les maîtres et colons (blancs), suivis des géreurs d'habitation (ou contremaîtres), dominant la main-d'œuvre esclavagée (noirs). Le statut des esclavagés diffère selon les tâches auxquelles ils s'adonnent au sein de l'habitation. On distingue ainsi les esclaves domestiques (laquais, cochers, cuisinières, femmes de chambre) de ceux réservés aux tâches agricoles, chargés de la préparation des terres et des récoltes, les premiers partageant l'intimité quotidienne de leurs maîtres ayant un statut plus élevé que les seconds. Les esclaves faisant preuve de savoir-faire spécifiques (forgerons, matrones etc.) bénéficiaient d'un statut à part.

Enfin, la plantation est une organisation agronomique où s'articulent des pratiques et techniques culturelles. Les activités de plantation, sarclage et récolte entretiennent l'espace cultivé. Les rejetons sont laissés sur seulement un cycle puis sont arrachés. La parcelle est soit laissée en friche et pâturée par les animaux de trait, soit plantée en manioc pendant un an et demi. Ce système est certes intensif en travail<sup>13</sup> mais exige également une importante réserve foncière car chaque parcelle fournit trois récoltes tous les cinq ans. Le planteur livre ensuite sa production de sucre, de sirop et de tafia (équivalent du rhum) aux capitaines de bateaux marchands en vue de son transfert vers la métropole.

Outre les habitations cannières, on trouve également des habitations de cultures dites "secondaires" (comme le café et le cacao). À cette époque, le paysage agricole de Guadeloupe se découpe entre de grandes habitations cannières, des habitations de cultures secondaires et de petites exploitations

---

<sup>12</sup> *Bitation* en créole.

<sup>13</sup> Pour une habitation d'une superficie moyenne de 150 à 200 ha, le maître peut posséder jusqu'à plus de 100 esclaves.

vivrières. En 1785, la canne-à-sucre représente 27 000 ha cultivés, soit 53% de la surface cultivée totale de l'île (Chabane 2013). À côté de la production cannière, quelques productions d'exportation se maintiennent comme le café que l'on trouve en Basse-Terre et qui représente 7 000 ha (13% du foncier agricole), le coton qui occupe 5 900 ha (12% du foncier agricole) à l'Est du Nord Grande-Terre (sur les terres les plus sèches) ou encore l'indigo. Quant aux cultures vivrières, qui fournissent le marché intérieur, elles occupent 11 000 ha (25% du foncier agricole (Chabane 2013).

Ainsi, au regard des aspects stratégiques et économiques que revêt la production sucrière, la Guadeloupe, comme d'autres îles coloniales, connaîtra une profonde mutation paysagère. Comme l'indique (Barraud 2018) 18), « *la végétation originelle va céder la place au café et à la banane venus d'Afrique, à l'arbre à pain venu de Polynésie, au bambou venu de Chine, au tamarinier venu d'Inde, au filao venu de Madagascar, la canne-à-sucre du monde arabe etc. Une extraordinaire métamorphose s'opère et rien de ce qui entourait les esclavagés, au fil du temps, au plan végétal et animal n'est plus natif. Un monde complètement nouveau s'invente au fil des siècles, tant au plan humain qu'écologique et toponymique (les terres sont toutes renommées)* ».

Cette rétrospective historique rend compte du dualisme institué de l'activité agricole. L'héritage colonial fondé sur une économie de plantation (Best 1968; Best and Levitt 1975; Levitt and Best 1975; Girvan 2005) explique la prédominance des systèmes spécialisés en grandes cultures et leur impact économique et social (insertion marchande internationale, dépendance vis-à-vis de l'extérieur en particulier de la métropole, structuration d'un goût pour les productions importées etc.).

Cet héritage explique également comment ont émergé les systèmes de production dédiés au marché intérieur. Ces systèmes se sont développés en marge de la plantation sous deux formes : (i) sur le domaine même de la plantation en tant que production résiduelle établie par les esclaves sur des lopins de terre concédés par le colon (ces systèmes de production sont donc ancrés dans la plantation), (ii) en dehors de la plantation, fruit de l'émancipation économique et sociale des esclaves (« marrons »), symboles de résistance et s'inscrivant dans la continuité des pratiques culturelles des premiers habitants de l'île. L'ichtali des Kalinas constitue l'une des racines du jardin<sup>14</sup> (Adele 2016).

L'apparition des *jardins* dans les habitations est liée au comportement pragmatique des maîtres pour résoudre la question de l'alimentation de ses travailleurs esclavagés (Benoît 2000) conformément aux injonctions du Code Noir (1685). Dans la pratique, considérant l'achat de nourriture comme un coût économique conséquent, les colons privilégient l'attribution un lopin de terre afin que les esclavagés pourvoient eux-mêmes à leurs besoins alimentaires<sup>15</sup>. Au-delà des avantages économiques que procurent les jardins aux colons (reconstitution de la force de travail servile à moindre coûts : diminution des frais d'alimentation de la main-d'œuvre), ces derniers y voient également un autre rôle : celui de la construction d'une certaine paix sociale. L'enjeu est d'apaiser le sentiment de rébellion animant les esclaves, en leur accordant un accès à la propriété et en quelque sorte une expansion des "libertés" individuelles. Les esclaves interprètent ce geste comme un acte de bienveillance à leur égard, propice à instaurer un climat de confiance sur l'habitation. Le jardin permet en somme de tisser des liens de reconnaissance entre maître et esclave (le maître est d'autant plus respecté qu'il est vu comme un bienfaiteur), contribuant à cultiver au sein des habitations des relations paternalistes (Adele 2016). Gage de paix sur l'habitation, le jardin apparaît alors comme une véritable soupape de sécurité visant à maintenir l'ordre dans un système où les esclavagés sont majoritaires.

De ce fait, l'attribution de lopins de terres cédés aux esclaves se généralise pavant l'espace agricole guadeloupéen, d'une part, de "jardins de case" ou "jardins créoles" situés à proximité du lieu de vie des esclavagés (bô kaz) où sont principalement cultivés des condiments et du maraîchage (gombos,

---

<sup>14</sup> *Jaden* en créole.

<sup>15</sup> Le produit des jardins n'a cependant pas toujours permis aux hommes de se nourrir correctement faute de temps à leur consacrer.

concombres, giraumons, melons, choux etc.), et d'autre part, de jardins vivriers situés loin de la case (en lisière de la plantation voire bien plus loin, en montagne par exemple) où sont cultivés des vivres (patates, manioc, ignames, légumineuses pour l'essentiel).

Au sein de ces jardins de petite dimension dédiés à l'alimentation locale, les pratiques d'association culturale sont prédominantes, ce qui s'inscrit à l'encontre des principes agronomiques en vigueur valorisant la monoculture d'exportation. D'ailleurs, pour qualifier ces jardins, les colons parlent de "fouillis" pris "pour de la diversité", de "désordre africain", soulignant que ces jardins ne sont "*rien qui ne rappelle l'ordre carré des pièces de canne*" (Benoît 2000) : 101). Et pourtant, ces jardins sont prospères et se distinguent par leur caractère multifonctionnel.

Les esclavagés, que l'on assimile à des êtres sans âme ni intelligence, parviennent à mettre toute leur ingéniosité au service de leurs jardins. Ils les conçoivent sous forme d'étagement et d'association de cultures qui se révèlent fructueux. L'histoire agronomique nous enseignera par la suite que cette manière de concevoir les systèmes de culture relève de principes agro-écologiques recherchés aujourd'hui.

L'entretien des jardins, et la commercialisation des produits qui en sont issus, contribuent à l'équilibre économique des populations serviles. En marge de l'activité sur la plantation, les esclaves cultivent des productions vivrières et maraîchères qui, avec l'autorisation du maître, sont vendues à rythme hebdomadaire (les dimanches principalement et les jours de fête) sur des marchés à la ville ou dans les bourgs. Le produit de ces ventes sert à l'achat de poisson, de viande et de riz des ménages esclavagés (Benoît 2000). Elle permet une véritable accumulation financière par les esclaves qui occasionne des échanges économiques certes (transactions marchandes), mais aussi sociaux (interactions interindividuelles) et géographiques (mobilités villes / campagnes).

Alternatifs à la plantation (symbole d'un lieu déshumanisant), les jardins constituent un véritable lieu de réhabilitation sociale des esclavagés. Ce sont des lieux de vie où l'esclave se réalise (il produit pour lui-même et ses proches sans s'inscrire dans une relation d'asservissement), voit croître et peut s'approprier le fruit de son travail jusqu'à acquérir une certaine autonomie financière. Ces octrois de terre seront mal vus par l'administration coloniale qui voyait en l'accumulation financière réalisée par les esclaves, une menace à l'ensemble du système esclavagiste.

Les jardins jouent aussi un rôle culturel et mémoriel essentiel. À travers lui, les esclavagés expriment et transmettent leurs savoir-faire et leur culture permettant ainsi la survivance de certaines coutumes héritées de leurs ancêtres africains, comme le "*coup de main*", *pratique d'entraide entre esclaves qui s'associaient soit pour construire une case, soit pour défricher le jardin de tel ou tel autre d'entre eux*" (Adele 2016) : 74, citant Enthiope, 1996).

En résumé, même si les jardins sont des instruments de domination utilisés par les maîtres pour mieux contrôler leurs esclaves, ils ont permis une certaine émancipation de ces derniers témoignant de leur capacité à construire des systèmes de production et de consommation performants. Certes, les critères de performance ne sont pas ceux prévalant dans le système cannier dominant (production à grande échelle en vue de l'export) mais si l'on considère la capacité de ces systèmes alternatifs à (i) subvenir, d'une part, aux besoins des ménages qui en sont à l'origine et qui vivent sur l'habitation (autoconsommation, dons et contre dons) et, d'autre part, à ceux des ménages qui vivent en dehors de l'habitation, (ii) créer des revenus et à les faire circuler, entre individus et entre espaces, à travers l'élaboration de transactions marchandes, (iii) produire, diffuser et consolider un modèle d'agriculture paysanne respectueux de valeurs environnementales et culturelles (éthique de la nature), la question de la performance de ces systèmes peut sans doute être abordée sous un angle différent. Enfin, on soulignera que ces jardins préfigurent les exploitations qui sont l'objet de notre analyse dans le cadre de cette étude, à savoir les petites agricultures familiales, soulignant ainsi la permanence de cette dernière au cours du temps.

### **2.2.2.2 Agricultures de petite échelle et concentration des unités de production**

C'est au sein de l'économie de plantation esclavagiste que se sont affirmées les caractéristiques clés du système agraire en Guadeloupe, à savoir : l'organisation de l'activité cannière et sucrière à travers de grands systèmes de production et l'émergence de petits systèmes agricoles dédiés à des usages alimentaires locaux (domestiques ou non). Au début du XIX<sup>ème</sup> siècle, cet ordre économique et social sera contesté. Le système d'exploitation servile sera affaibli par les coûts croissants de l'importation humaine, l'effervescence de mouvements abolitionnistes mais aussi par la concurrence du sucre de betterave produit en métropole. Dès lors, les fondements de l'économie sucrière des colonies centrés sur la division technique, sociale et spatiale du travail ne tiennent plus. Ce contexte socio-politique va brutalement conduire à l'anéantissement d'une partie des habitations sucrières. L'une des solutions proposées pour le maintien du secteur sucrier sera l'industrialisation du processus de transformation à travers des usines centrales.

La période de l'abolition de l'esclavage<sup>16</sup> correspond à une profonde mutation des habitations. Au sein de ces dernières, s'établit une séparation entre le processus de mise en culture et de transformation. L'habitation restera le lieu de la production de canne-à-sucre et sa transformation sera désormais confiée à des usines. La logique de rationalisation des activités poussera à la concentration des unités de production agricoles et industrielles. Ainsi, durant toute la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle, les habitations vont se regrouper et le processus industriel de fabrication du sucre se modernisant, sera pris en charge par de grandes unités. S'implantent dès lors en Guadeloupe des usines centrales remplaçant les moulins autrefois activés sur les habitations.

À partir de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, les domaines d'habitation vont être systématiquement rachetés par les usines centrales. S'opère alors un vaste mouvement de prise de possession du capital par les usiniers (des Békés<sup>17</sup> martiniquais et métropolitains pour la plupart) qui ne vont pas seulement contrôler le processus industriel mais également le foncier et la production de canne. Les usiniers vont donc progressivement s'approprier le foncier et vont s'administrer un rôle supplémentaire : celui de la gestion des travaux de mise en culture de la canne sur des terres en faire valoir direct de l'usine. Les usiniers procèdent à la structuration par l'aval de la filière sucrière avec le rachat des habitations. Les dernières habitations indépendantes qui avaient conservé leur domaine et livraient leur canne aux usines ne vont pas résister face à la concurrence de la production des usines.

Une seule usine centrale détient la capacité de broyage de la canne d'une dizaine d'habitations traditionnelles, c'est-à-dire plus de 1 000 ha (Chabane 2013). L'organisation d'une usine suit la structure hiérarchique suivante :

- Le directeur qui assure la gestion générale de l'usine ;
- Les inspecteurs agricoles qui dirigent un secteur regroupant trois ou quatre habitations (soit environ 300 ha) ;
- Les géreurs d'habitation qui, recrutés parmi les meilleurs travailleurs, sont à la tête d'une habitation ;
- Les économes qui secondent les géreurs ;
- Les ouvriers agricoles qui effectuent les tâches agricoles quotidiennes. Les ouvriers agricoles peuvent être des salariés permanents ou saisonniers. Le profil des saisonniers est divers ; il peut s'agir de petits propriétaires qui ont acquis des lopins de terre au

---

<sup>16</sup> Un premier mouvement abolitionniste émergeant avec la Révolution française de 1789 conduira à l'abolition de l'esclavage en 1792 en Guadeloupe. L'esclavage sera de nouveau légalisé en 1802 avec l'accession de Napoléon Bonaparte au pouvoir puis définitivement aboli en 1848 sous l'impulsion de Victor Schoelcher, alors sous-secrétaire d'État aux colonies.

<sup>17</sup> Expression créole désignant les descendants des premières générations de colons. Il s'agit donc de blancs créoles représentant une riche classe de possédants aux Antilles françaises.

moment de l'abolition, de travailleurs de la terre engagés dans le colonat partiaire voire d'individus exerçant des activités en dehors de l'agriculture.

Le colonat ou colonage partiaire s'est généralisé après l'abolition favorisant le maintien sur les habitations des anciens esclaves. Il correspond à une forme de métayage. Il engage un propriétaire foncier (généralement grand) et un travailleur de la terre auquel le premier confie une petite parcelle (rarement supérieure à 2 hectares) consacrée à la culture de la canne. La canne produite est livrée au propriétaire. Le fruit de la production est partagé entre les deux parties. En guise de paiement pour la location de sa terre, le propriétaire prélève les deux tiers ou plus du produit brut dégagé par la canne, accordant un tiers au travailleur de la terre encore appelé "colon" pour rester fidèle à la racine étymologique latine.

Il était permis au "colon" d'installer son habitat (une case) sur la parcelle exploitée et d'y cultiver des productions autres que la canne (vivres, élevage) pour ses propres besoins. En contrepartie, le colon devait fournir, moyennant salaire, des journées de travail sur les plantations du propriétaire lorsque cela était jugé nécessaire. Si les avantages tirés d'une telle situation sont évidents pour le propriétaire, comme l'indique (Schnakenbourg 2013), les gains économiques résultent de la mise en culture de terres éloignées et de moins bonne qualité, de l'offre additionnelle de canne à moindres frais et de la constitution d'une réserve de main-d'œuvre flexible), leurs retombées pour les "colons" sont moins claires. Elles peuvent certainement être appréhendées en termes symboliques avec la liberté de décision et de gestion des terres occupées qu'acquiert le "colon".

La modernisation du processus industriel du sucre entraîne une diminution du nombre d'ouvriers dans les usines centrales mais également une baisse de la production de canne par les travailleurs salariés au profit des "colons". En effet, le colonat permet d'abaisser les coûts de production des usiniers. Car si les ouvriers permanents sont rémunérés sur la base du temps de travail effectué à l'usine, la rémunération des colons est liée à l'effort productif qu'ils fournissent puisqu'ils sont payés sur la base du tonnage livré. Pour espérer un niveau de rémunération suffisant, les colons doivent, pour être productifs, travailler plus. Cela passe par une intensification de l'effort au travail voire une augmentation de la durée du travail. L'augmentation de la part des colons et des petits planteurs dans les livraisons cannières est donc une stratégie délibérée des usiniers pour augmenter la production sucrière tout en limitant le coût de la main-d'œuvre. Elle s'inscrit en cohérence avec la logique capitaliste dans laquelle s'inscrit le système de production agricole dans la période post-esclavagiste (accumulation foncière et d'autres facteurs de production, accumulation de revenus, accumulation de richesse).

Comme le souligne Schnakenbourg (1980) : « *Quand on sait que ces habitations sont, à de rares exceptions près, demeurées pratiquement inchangées après leur constitution définitive, à la fin du XVIIIe siècle et au début du XVIIIe, jusqu'à la réforme de 1961, malgré l'arrêt de leur fabrication et leur rachat par les usines dans la seconde moitié du XIXe, on mesure à quel point le partage initial de la terre en « Guadeloupe » a pesé sur l'histoire économique de l'île pendant trois siècles.* »

En parallèle de l'augmentation délibérée du colonat, les usiniers organisent la vente d'une partie de leurs terres à des salariés de l'usine et/ou de petits agriculteurs extérieurs. Cette tendance a pour conséquence l'émiettement des terres et n'enraye pas l'écart socio-économique entre la minorité d'usiniers détenteurs de capitaux et les travailleurs agricoles ("colons" et ouvriers) faiblement rémunérés. Le morcellement des terres, concomitamment à la concentration foncière, renforce la structure inégalitaire de la production, de la richesse et de sa répartition. Ainsi, une grande partie de la population demeure sans-terre ou ne possède qu'un petit lopin vivrier avec parfois quelques animaux d'élevage.

Bien plus tard, au cours du XXème siècle, les réformes foncières accentueront le processus de morcellement des terres mais aussi de diversification de la production. Ces divers événements de l'histoire expliquent le maintien de la petite agriculture dont on rappelle que ses premières formes ont vu le jour avec les civilisations précolombiennes.



### 2.2.2.3 Le déclin du secteur agricole dans l'ère contemporaine qui ne déstructure toutefois pas les agricultures de petite échelle

Nous avons mentionné antérieurement le déclin du secteur agricole en considérant sa contribution à la richesse créée (part du PIB) et à l'emploi. Nous mettons ici l'accent sur d'autres facteurs d'évolution. Les espaces agricoles sont les premiers à subir les effets de l'étalement urbain et d'un mitage croissant. La situation est devenue préoccupante malgré une récente stabilisation qui résulte d'une prise de conscience collective de l'enjeu et de politiques volontaristes des collectivités et de l'État.

En termes quantitatifs, d'après le ministère en charge de l'agriculture, la SAU qui comprend les sols cultivés (terres arables, vignobles et vergers essentiellement) et les surfaces toujours en herbe (prairies permanentes) occupe 30 % du territoire en Guadeloupe.

Beaucoup plus inquiétante, en revanche, se révèle l'évolution de la SAU depuis 15 ans. Les espaces agricoles ont sensiblement diminué en Guadeloupe entre 2000 et 2010 (perte de 25 %). Depuis 2010, on note une stabilisation de la SAU autour de 30 000 hectares dont 35 % de terres arables. La canne-à-sucre occupe 75 % des terres arables, ce qui représente 14 000 hectares. La baisse de la population agricole s'accompagne d'une baisse du nombre des exploitations, comme illustré ci-après :

**Tableau 13 Évolution du nombre d'exploitations et de la surface agricole utile (SAU) entre 1981 et 2013**

	1981	1989	2000	2010	2013	Évolution annuelle
SAU	57 385	46 648	41 662	31 421	30 965	-826 ha/an
Nombre exploitations	18 687	15 954	11 903	7807	6976	-366 /an
SAU moyenne	3,1	2,9	3,5	4,0	4,4	

Source : Agreste, enquêtes structure 2013

L'urbanisation engendre une forte pression immobilière sur l'espace agricole. Des dispositifs de protection existent pour réglementer la consommation des espaces agricoles et peuvent être déclinés à différentes échelles : Plan local d'urbanisme (PLU), Schéma de cohérence territoriale (SCOT), chartes de parc, Schéma d'Aménagement Régional (SAR) etc. La mobilisation de ces outils et leurs impacts sont d'ampleur variable.

Dans des communes comme celle de Morne-à-l'Eau au Nord Grande Terre, les caractéristiques biophysiques du territoire et l'occupation des terres sont diversifiées mais une grande partie du territoire (40%), occupé par des terres agricoles, est « sanctuarisé » pour l'agriculture. Un agent communal indique: *“On est une commune (Morne-à-l'Eau) du centre du Nord Grande Terre avec environ 18 000 habitants. Le territoire présente des caractéristiques assez singulières, avec une zone [qui fait partie des Grands Fonds, des plaines agricoles et une zone littorale constitué de forêts [humides et de mangroves...]] Environ 40 % du territoire est composé de terres agricoles, et certains de ces territoires sont « sanctuarisés » au niveau de la plaine et de la zone de belle espérance”* (MAIRIE15).

Plus largement, le Nord Grande Terre entend préserver la vocation agricole de son territoire. Et même si ce territoire rural s'urbanise, les enjeux de protection du foncier agricole demeurent au centre des préoccupations. En cela, les GFA jouent un rôle moteur aujourd'hui en matière de sécurisation foncière. Cela est souligné par un agent de la CANGT : *“Le Nord Grande Terre regroupe cinq communes, 58 344 habitants, donc une faible densité par rapport à la moyenne de la Guadeloupe, bien en dessous puisque c'est particulièrement rural. On a 13 000 hectares de SAU, ce qui représente 40% des SAU totales de la Guadeloupe sur ce territoire. On compte 2000 exploitants sur à peu près 7000 exploitants au total. Ce qui est intéressant c'est qu'on a 24 groupements fonciers agricoles qui sont des dispositifs qui permettent de sécuriser les terres agricoles au regard de l'artificialisation. On considère qu'on a quand même 6 000 ha à protéger sur la moitié avec une durabilité assez longue. C'est un territoire avec un fort taux de chômage*

*plus important que dans le centre, cependant, on constate que 9% des emplois relèvent de la filière agricole” (CANGT12).*

Toutefois, l'arsenal réglementaire, s'il limite la diminution de la surface agricole totale, ne parvient pas à enrayer de manière significative la tendance en Guadeloupe. Un représentant de la chambre d'agriculture s'exprime à ce sujet : *“Il y a la mise en place des PDAF, une commission sur la consommation de l'espace naturel donne son avis sur les demandes de déclassement et de consommation de l'espace naturel. Quand il y a une demande, la commission la saisit et valide, ils vont regarder selon leurs propres critères, mais l'objectif pour eux c'est de stabiliser la SAU. [...] Vous avez d'autres outils comme le PLU, dans le cadre de l'urbanisme, il y a un projet d'agriculture durable et, pour que le PLU soit validé, il ne faut pas qu'il y ait un déficit sur l'espace agricole et naturel. Donc, les communes s'arrangent pour faire en sorte, même lorsqu'il décline, pour le cas de Petit-Bourg, d'avoir une zone agricole positive” (CHAM6).*

Ces propos peuvent être complétés par l'appréciation d'un cadre de la région : *“La question de la pression immobilière est forte ici, comme partout ailleurs, mais en même temps la législation actuelle (Plan Local d'Urbanisme, PLU) contraint les collectivités, quand elles mettent en place leur PLU, de maintenir le sol agricole. C'est un barrage minimal à la pression immobilière, elle n'empêche pas la construction des surfaces agricoles, mais exige compensation si c'est le cas, comme par exemple trouver un autre espace pour ces activités. Cela participe au fait que les exploitations sont morcelées. Malgré ce barrage, la pression immobilière existe car les villes se sont étalées de façon exponentielle, la rentabilité perçue, en tout cas telle que les gens la perçoivent, c'est que c'est plus profitable de faire de l'immobilier que d'avoir une exploitation agricole” (REGION 45).*

Ces dynamiques foncières sont aussi le fait de démarches individuelles entreprises par les agriculteurs eux-mêmes. L'étroitesse du territoire guadeloupéen (surfaces limitées), le délaissement de l'activité agricole (vieillesse des chefs d'exploitation agricole, tertiarisation de l'économie), les contraintes de l'activité agricole (aléas climatiques et marchands, difficultés de trésorerie, endettement), rendent attractives les stratégies de reconversion des terres. Les petits exploitants optent pour des demandes de déclassement de leurs terres agricoles. Un agent communal évoque cet état de fait : *“Mais c'est vrai que le niveau de protection agricole des GFA est plus important qu'au niveau de la petite paysannerie. Néanmoins, je parle à l'échelle où je me trouve, la petite paysannerie est l'échelle où on a les plus de demandes de déclassement du foncier. Sur un territoire micro-insulaire le foncier prend une valeur extrême. À très court terme même certains petits paysans sont tentés de verser dans la demande de déclassement. Des lieux de petite paysannerie, des exploitations agricoles de 1 ou 2 hectare à 1 ou 2 euros, le basculement en cas de changement de zonage, cela peut aller de 60 à 100 euros le mètre carré. Donc, à très court terme, certains paysans sont tentés de verser dans la demande de déclassement. (...) C'est un jeu, il y a une forte demande de déclassement sur le territoire. Aujourd'hui, la résistance est presque d'ordre politique, c'est-à-dire de ne pas verser dans un tout déclassé sollicité par des petits paysans, des propriétaires, des descendants de petites paysannerie” (MAIRIE13).*

La pression foncière et la concurrence immobilière accentuent le morcellement des terres ce qui, dans une sorte de cercle vicieux, place les actifs agricoles (et potentiellement les jeunes) en difficulté quant à la prolongation (reprise) de l'activité. Comme l'indique l'un des producteurs interrogés : *“Avant, tout le monde avait la terre [agricole] ! Maintenant le problème est qu'il y a beaucoup de monde qui a débarqué en Guadeloupe, ils achètent le terrain et ils mettent le béton et les jeunes partent” (PROC26).* Et de continuer : *“Il y a le problème des jeunes. Ici, ils bétonnent tout. Ma fille a fait un BTS, elle était au lycée agricole au Baie Mahault, elle a fait trois ans après le Bac sur la production animale et tout ce qui est maraîcher, et moi j'étais là pour l'encourager. Elle avait des cochons, bœufs, caprins, lapins, c'était bien parti. Et puis ils ont loti, ils ont vendu le terrain à côté de chez moi et ils ont déclassé. Ma fille a arrêté tout ça [...] Maintenant les jeunes sont désespérés, il y a le béton partout” (PROCO26).*

Ainsi, l'érosion des espaces agricoles, malgré l'existence de terres en friche, accroît les difficultés d'installation des jeunes agriculteurs. *“Il y a une mobilité de l'usage du foncier mais cela ne se fait pas dans le cadre de l'installation”* (CHAM6) nous confie un cadre de la chambre d'agriculture.

Ces jeunes agriculteurs disposant de peu de foncier sont enclins à s'engager dans des systèmes de petite dimension s'inscrivant dans des démarches de diversification. Ils viendraient alors renforcer les agricultures de petite échelle, agrodiverses, tournées vers le marché intérieur, reconnectant l'agriculture et l'alimentation locales.

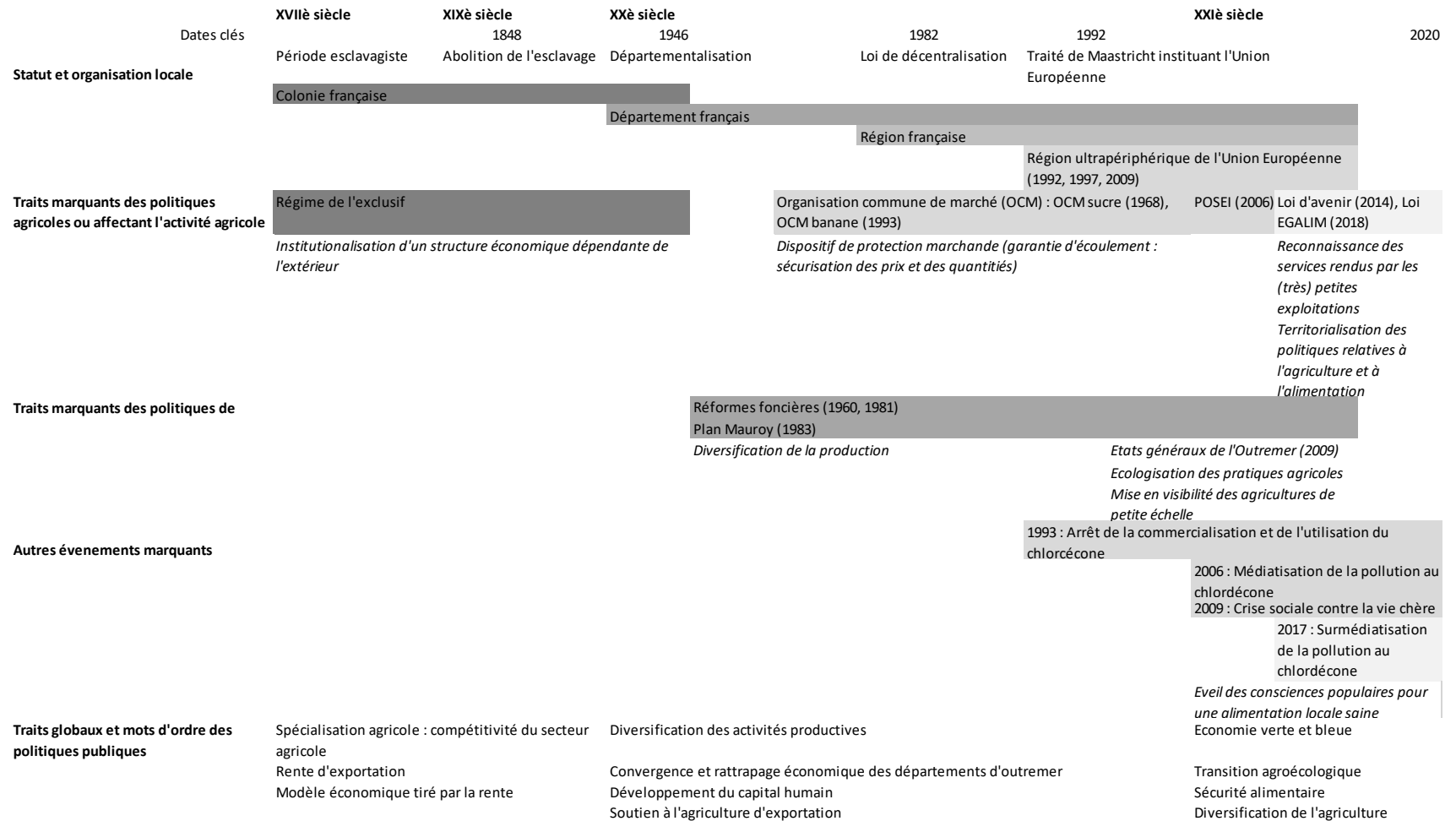
Au fil des années, les agricultures de petite échelle perdurent. Numériquement nombreuses, elles constituent le “garde-manger” de la Guadeloupe<sup>18</sup>. Toutefois, elles restent difficiles à estimer. Les données statistiques ne sont pas fiables comme le confirme l'un des chercheurs interrogés : *“Il n'y a pas de données fiables sur les productions vivrières”* (CHER1). Les relevés d'informations sont imprécis parce que l'on sait mal identifier et repérer ces systèmes, pour beaucoup informels, ne répondant pas aux standards du régime dominant (monoculture d'export). Mal estimés (et sans doute mésestimés), ces systèmes font l'objet d'interprétations ambiguës et contradictoires. D'un côté, ils sont mis en avant par certaines catégories d'acteurs pour leur caractère multifonctionnel, agro-écologique, leurs capacités de résilience. De l'autre, décriés pour leurs faibles performances agronomiques (faiblesse des rendements) et économiques (revenus insuffisants), ils ne représenteraient pas un modèle viable.

Pour autant, les évolutions institutionnelles récentes – avec en 2014, la loi d'avenir qui invite à porter l'attention sur les petites exploitations et la loi EGALIM (2018) – sont de nature à permettre aujourd'hui une meilleure reconnaissance de la contribution de ces agricultures de petite échelle au développement durable des territoires. Ces systèmes seraient à mêmes, en cela, de relever les multiples défis agricoles et alimentaires qui se posent en Guadeloupe.

---

<sup>18</sup> L'expression est issue des ateliers TRANS'ACT (INRA, 2015) et a été avancée par les agriculteurs y ayant participé. On précise que les agriculteurs présents relevaient des petites agricultures familiales.

Figure 11 Frise simplifiée de l'histoire agraire en Guadeloupe



Source : Sourisseau et al. (2020)

### 2.2.3 Les défis contemporains de l'agriculture : vers une transformation du système alimentaire

Depuis plusieurs années, l'appel à la transformation des systèmes alimentaires connaît un retentissement mondial. Il trouve un écho favorable avec la contestation des modes de production et de consommation conventionnels (Deverre and Lamine 2010). Ces derniers sont décriés, au Nord comme au Sud, par une grande diversité d'acteurs, qu'il s'agisse de la société civile, de scientifiques, d'acteurs publics, de producteurs etc. Ces critiques portent surtout sur les externalités négatives générées par les systèmes conventionnels (pollutions des milieux terrestres, aquatiques, érosion de la biodiversité, faiblesse des rendements, dépendance technologique, globalisation des marchés et déconnexion des aires de production et de consommation etc.) et appellent à leur dépassement. Ces vagues de contestation ont alimenté de nouvelles aspirations sociétales résumées sous forme de slogans de type : "produire plus avec moins", "produire mieux". Ces aspirations se sont incarnées à travers divers programmes, plans, projets et politiques publiques dont en France le Projet agro-écologique décliné en 2012 autour de l'affirmation : "produire autrement". Cette injonction de faire autrement est certes une invitation au changement mais elle n'indique pas les voies concrètes à emprunter, laissant ainsi place à la créativité et à l'inventivité des acteurs et des territoires (Angeon and Barraud 2019).

En quels termes se pose la transformation des systèmes de production et de consommation en Guadeloupe ? Que s'agit-il d'entreprendre ? Quels sont les freins et les leviers à la construction d'un tel projet ?

De notre point de vue, l'équation à résoudre est d'augmenter les capacités de la production locale afin de mieux répondre aux besoins d'une population croissante. L'égalité entre les termes de l'équation signifie que l'offre et la demande locales soient ajustées. Diverses voies complémentaires peuvent être explorées pour atteindre cet objectif. Sur le plan agro-technique, les modalités d'ajustement entre l'offre et la demande supposent la maîtrise d'innovations et de pratiques qui permettent d'augmenter, dans le respect du milieu naturel, les quantités produites. Il s'agit alors de produire plus avec moins (moins d'intrants chimiques). Sur le plan organisationnel, mettre en adéquation l'offre et la demande locales signifie mieux coordonner les acteurs et leurs produits : gérer les stocks et les flux, anticiper la saisonnalité, transformer les produits, veiller à ne pas déstructurer l'offre locale par la concurrence de produits importés etc. Sur le plan institutionnel, adapter l'offre et la demande locales suppose que les valeurs de la production et de la consommation soient mises en cohérence. Autrement dit, produire autrement va de pair avec consommer autrement (l'un implique l'autre et inversement) et englobe l'idée de manger mieux (Angeon and Barraud 2019) avec ce que cela signifie en termes d'accès à une offre disponible et d'évolution des pratiques alimentaires. Il s'agit alors de réfléchir à la manière de rendre opérationnel à travers des systèmes alimentaires concrets le nexus agriculture, alimentation, environnement et territoire, aujourd'hui et demain. C'est la durabilité du système alimentaire qui est à construire, avec ce que cela implique en termes de changement de long terme, de capacité des acteurs à faire projet pour non seulement penser mais surtout mettre en œuvre des dynamiques alternatives.

Produire et consommer autrement pour mieux manger en Guadeloupe revêt un intérêt majeur quand on sait qu'il s'agit de répondre aux besoins d'une population importante<sup>19</sup>, globalement à faible niveau de revenu, fragile (porteuse de maladies chroniques) et vieillissante avec moins (certes, avec moins de produits phytopharmaceutiques mais aussi moins de terres disponibles et moins d'agriculteurs, ce qui influe sur la performance des exploitations) au sein d'un territoire dépendant d'importations d'aliments à prix élevés, où la moitié de la population serait en situation d'insécurité alimentaire, où les écarts de prix avec la métropole, sont de l'ordre de 32% pour la Guadeloupe (Jaluzot, Malaval, and Rateau 2016) et où les considérations sanitaires sont préoccupantes.

---

<sup>19</sup> Selon les données de l'INSEE (2016), la densité de population est d'environ 250 habitants au Km<sup>2</sup> en Guadeloupe, ce qui équivaut à un peu plus du double de la moyenne hexagonale (112 habitants au Km<sup>2</sup>).

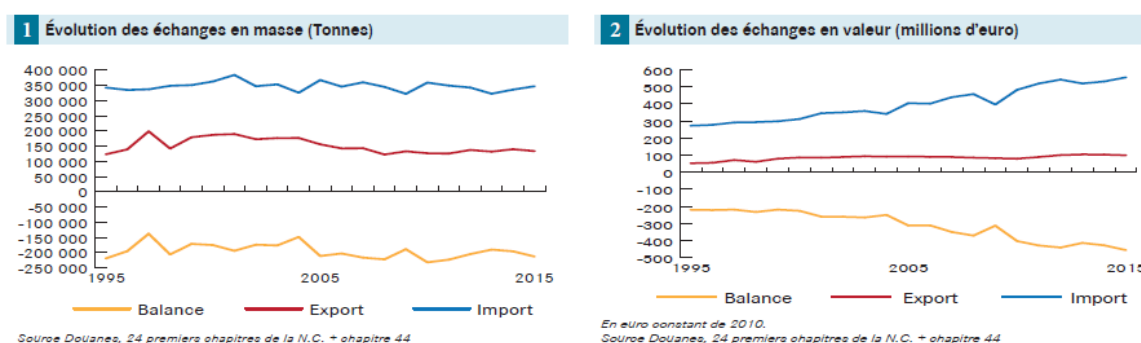
### 2.2.3.1 La balance commerciale pour les produits agricoles et alimentaires de la Guadeloupe est déficitaire, avec une détérioration continue des termes de l'échange

La structure des échanges commerciaux demeure particulière en Guadeloupe avec, historiquement, un nombre réduit de produits agricoles bruts et transformés (les fruits et légumes, essentiellement la banane : 38 % des volumes, le sucre : 28 % et le rhum : 9 %), qui représentent 80 % des exportations, et l'importation de nombreux produits agroalimentaires bruts ou transformés frais (céréales : 20 % des volumes importés, produits laitiers : 16 %, boissons : 13 %) et congelés (en particulier la viande de volaille)<sup>20</sup> (DAAF 2018). Cette situation entraîne une balance commerciale déficitaire en volumes, qui a peu évolué au cours des deux dernières décennies, en dehors d'une baisse notable en 2009 due aux événements survenus en Guadeloupe où l'île est restée coupée de l'extérieur quasiment deux mois, les grandes infrastructures de transport (port, aéroport) ayant été bloquées.

Si les termes de l'échange se dégradent continuellement, le leader historique des importations en Guadeloupe reste la métropole et concerne des produits peu substituables (produits bruts et transformés généralement non produits localement). Avec 58,5 % des importations en 2017, les importations en provenance de l'Hexagone s'élèvent à 1,6 milliards d'euros (INSEE, 2018). À noter que l'Union européenne compte pour 11,8 % des importations de la Guadeloupe (INSEE, 2018). On observe par ailleurs une augmentation de la concurrence des pays de l'espace Caraïbe / Amérique latine avec l'importation de produits agricoles tropicaux. Incarnant la diffusion du modèle conventionnel et ses avatars (non durabilité de ces systèmes de production consommateurs d'intrants chimiques de synthèse, centrés sur des logiques de production de masse et de compétitivité prix, employant de la main-d'œuvre dans des conditions non décentes), ces importations sont vues négativement par bon nombre d'acteurs locaux.

En valeur, la situation est aggravée : la Guadeloupe importe le même volume de produits qu'en 1995 mais ceux-ci coûtent deux fois plus chers, alors que les produits exportés n'ont pris quasiment aucune valeur ajoutée durant les dix dernières années (+1,3 % en volume et +8 % en valeur).

Figure 12 Évolution des échanges de Guadeloupe, en volumes et en valeur



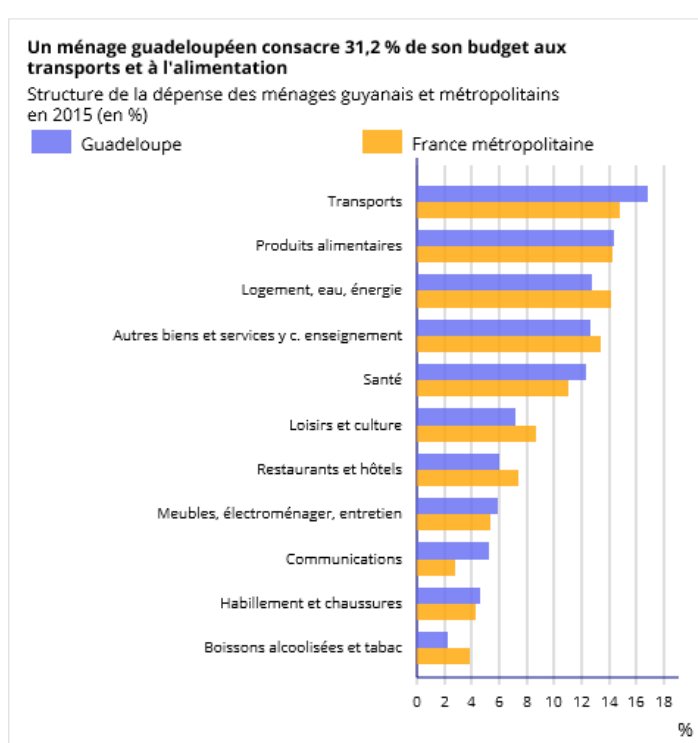
### 2.2.3.2 En Guadeloupe, les prix des produits alimentaires sont en moyenne un tiers plus élevés par rapport à la France métropolitaine

La Guadeloupe étant un archipel d'îles de petite dimension, son marché intérieur est étroit, il lui est difficile de réaliser des économies d'échelle et sa localisation géographique entraîne des surcoûts d'approvisionnement et de transport qui se répercutent sur l'ensemble des acteurs économiques, et en particulier sur ceux du secteur agricole et alimentaire, d'autant que les coûts salariaux en Guadeloupe sont supérieurs aux moyennes de la région Caraïbe.

<sup>20</sup> Seules deux catégories de produits ont des soldes positifs : les fruits, portés par la banane et le melon ont un solde positif vis-à-vis de la métropole et de l'UE tandis que les sucres ont un solde positif vis-à-vis de l'UE.

Cette situation a des conséquences en termes de prix alimentaires (locaux et importés) qui sont en moyenne bien plus élevés qu'en France métropolitaine. Ainsi, selon l'INSEE, l'écart de prix de l'ensemble des produits entre la Guadeloupe et la France métropolitaine en 2015 aurait atteint 12,5% sur l'ensemble des produits. Selon les mêmes données, l'alimentation est le principal contributeur à l'écart de prix entre la Guadeloupe et la France métropolitaine de par l'importance de sa contribution aux budgets des ménages (14,4 % du budget d'un ménage guadeloupéen) et par un écart de prix particulièrement marqués : en moyenne en 2015, le niveau des prix de l'alimentaire est 32,9 % plus élevé en Guadeloupe qu'en France métropolitaine. Au regard de sa composition, le panier alimentaire guadeloupéen, s'il était consommé en métropole, verrait ses prix s'abaisser de 19,6 %. Les produits laitiers, les boissons non alcoolisées et les produits céréaliers contribueraient le plus significativement à cette baisse. À l'inverse, un ménage métropolitain souhaitant maintenir ses habitudes alimentaires en Guadeloupe augmenterait ses dépenses de 41,9 %.

Figure 13 Comparaison de la structure de la dépense des ménages par poste entre la Guadeloupe et la France métropolitaine en 2015



Source : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1908453#titre-bloc-5>

### 2.2.3.3 Enjeux d'une transition nutritionnelle dans un contexte de précarité alimentaire

Les enjeux de transition alimentaire et nutritionnelle en Guadeloupe, nous y reviendrons plus loin dans le chapitre 6, présentent certaines spécificités liées à l'existence d'une population confrontée à une situation de « précarité alimentaire », c'est-à-dire en insécurité alimentaire quantitative ou qualitative.

Selon des études récentes de l'ORSAG (ORSAG 2010, 2010, 2010, 2010), plus de la moitié de la population de Guadeloupe serait en situation d'insécurité alimentaire<sup>21</sup> ou en insatisfaction alimentaire. Selon cette étude, 7,6% de la population de Guadeloupe (soit environ 31 000 personnes) déclarent ne pas avoir assez

<sup>21</sup> L'insécurité alimentaire est définie comme « l'accès restreint, inadéquat ou incertain des personnes et des ménages à des aliments sains, nutritifs et personnellement acceptables, tant sur le plan de la quantité que sur celui de la qualité, pour leur permettre de combler leurs besoins énergétiques et de mener une vie saine et productive » (FAO 2008).

à manger, ce que l'étude qualifie de situation d'insécurité alimentaire « quantitative ». À cela, s'ajoute une situation où les ménages guadeloupéens ne consomment pas leurs aliments préférés, ce que l'étude qualifie d'insécurité qualitative (Cornely and Pitot 2012). Ainsi, près de 50% de la population guadeloupéenne ne mangerait pas à sa faim ou ne consommerait pas toujours les aliments souhaités.

Cette situation se traduit par un recours à l'aide alimentaire (notamment distribuée par la Banque alimentaire) dont les bénéficiaires sont divers, allant de la personne sans domicile fixe, du jeune en rupture familiale, de l'allocataire de prestations sociales, de la famille monoparentale jusqu'au travailleur pauvre, ce qui est confirmé par un entretien à la DAAF qui précise que les personnes ayant recours à la Banque alimentaire seraient majoritairement : « *des étudiants, des salariés, des personnes isolées, des retraités [...], beaucoup de personnes en situation irrégulière, des personnes étrangères* » (DAAF51).

Dans ce contexte, les acteurs administratifs parlent de « précarité alimentaire » en Guadeloupe, qui serait « *forte [... en raison du] coût de vie très élevé, [...], de la vulnérabilité liée au système de prix du marché, à l'insularité et aux conditions climatiques* » (MAIRIE 15). La coordinatrice du projet DIAGALIM précise ce concept de la manière suivante : « *La précarité alimentaire a été définie par un groupe de travail lors d'un atelier [du projet DIAGALIM]. Cela revient à la définition de la sécurité alimentaire, soit quand une personne n'a pas accès à une alimentation nutritive, disponible pour assurer son bien-être... On est d'abord sur des problèmes d'utilisation et d'accès.... [Et même si] c'est difficile de la quantifier [la disponibilité se pose aussi] car il y a quand même des personnes qui sautent des repas pour des raisons X ou Y. [...] En Guadeloupe, la stabilité est aussi un problème avec la dépendance aux importations [...]. On le voit lors des visites en cantines où les menus se font au jour le jour car il y a des problèmes d'approvisionnement* » (DAAF51).

La précarité alimentaire d'une partie de la population guadeloupéenne entraînerait « *des maladies chroniques et une obésité en augmentation* » (MAIRIE 15), ce qui est confirmé par des enquêtes sur l'alimentation en Guadeloupe découlant des préoccupations liées à l'état de santé de la population. À ce titre, l'enquête Kannari (2013) montre le lien entre l'obésité et le surpoids et des maladies chroniques comme diabète (11 %), hypertension artérielle (39 %) et hypercholestérolémie (14 %).

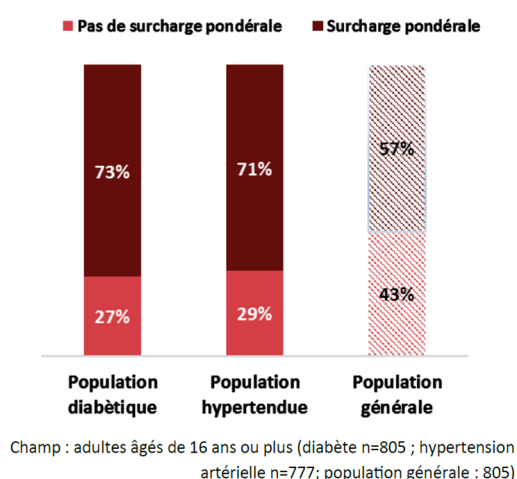


Figure 13 : Fréquence de la surcharge pondérale chez les diabétiques et les hypertendus en 2013

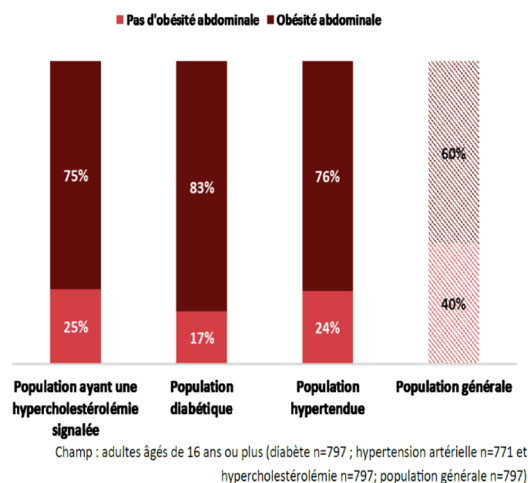


Figure 14 Fréquence de l'obésité abdominale chez les diabétiques, les hypertendus et ceux pour qui une hypercholestérolémie a été signalée en 2013.

Source : ORSAG 2013



#### **2.2.3.4 La pollution par le chlordécone : une préoccupation sanitaire, environnementale, agricole, économique et sociale et un enjeu de santé publique**

L'introduction sur le marché de ce pesticide organochloré date de 1972 et son interdiction définitive en France a été prononcée en 1990. Des dérogations successives ont permis son utilisation aux Antilles françaises jusqu'en 1993, ce qui est à l'origine d'une salve de polémiques avec des retentissements plus ou moins importants cantonnés aux échelles locales et nationales au départ<sup>22</sup> puis s'étant internationalisés par la suite, largement relayés par les médias.

Selon une étude de l'ANSES (2017 cité par (Méjean 2020)), les traces de ce pesticide sont fréquemment retrouvées dans le sang des Guadeloupéens sachant qu'en 2013, 52% de la population de Guadeloupe a recours aux circuits courts pour son alimentation et que "les personnes les plus exposées au chlordécone s'approvisionnent via ces circuits informels" (Méjean, 2020 : 62).

La médiatisation de cette pollution à grande échelle a pointé l'existence d'une responsabilité partagée entre diverses parties prenantes. Toutefois, les derniers remaniements de l'affaire (Letchimy et Benin, 2019) ont amené l'État à reconnaître publiquement sa part de responsabilité dans la pollution de la Guadeloupe par le Chlordécone. En particulier, l'État a reconnu avoir eu connaissance de la dangerosité du Chlordécone au moment où il autorisait son utilisation dans les années 1990. Un acteur régional tient les propos suivants : « *Je ne dirais pas que nous sommes plus apaisés en Guadeloupe, on sait que l'État a une grosse part de responsabilité* ». Pour la première fois, Annick Girardin, lors de la commission d'enquête parlementaire (sur le chlordécone), a déclaré que *le gouvernement était responsable. Et pour la résilience de la population, c'était énorme. Le seul fait d'admettre que le gouvernement des années 90, lorsque la décision sur la dérogation a été prise, alors même que l'on savait que le chlordécone était dangereux, et donc l'admission du fait que l'État a eu tort, c'est déjà 50% de la blessure qui s'est cicatrisée* » (REGION58).

La complexité de la molécule et de ses effets sur la qualité des milieux (Lesueur-Jannoyer et al. 2016) pointent l'insuffisance des connaissances scientifiques. Malgré l'état lacunaire de ces connaissances, on est aujourd'hui en mesure de certifier qu'outre les sols, la molécule de chlordécone peut contaminer des denrées végétales et animales, ainsi que les eaux de captage, de rivière et de mer. Hautement toxique et persistante (certains sols sont pollués pour une durée de 4 à 6 siècles), cette molécule a des répercussions graves sur la santé humaine (Multigner et al. 2010), ce qui fait de la pollution des écosystèmes et de la contamination des denrées alimentaires qu'elle occasionne un problème de santé publique majeur.

Si la pollution par le chlordécone affecte tous les milieux (écosystèmes naturels, terrestres ou non, et cultivés) est partout, elle ne toucherait pas tous les produits agricoles, comme l'explique une élue de la Région : « *vous avez d'un côté cette montée de la conscience de l'impact du chlordécone, parce nous nous avons des zones qui sont contaminées au moins pour les prochains 500 ans. Le chlordécone a impacté à la fois le sol, le milieu aquatique, les nappes phréatiques et puis maintenant les deltas, et donc il y a certains poissons et crustacés qu'on ne peut pas consommer. Sur les parcelles contaminées, nous ne pouvons pas planter les tubercules parce qu'ils prennent bien le chlordécone, par contre on peut planter autre chose, comme la tomate dans laquelle on retrouve le chlordécone seulement dans les feuilles* » (REGION58).

En Guadeloupe, la pollution des sols par le chlordécone est localisée essentiellement dans le sud de la Basse-Terre. Il s'agit de terres très majoritairement cultivées en bananeraies. Cette information est appropriée par les acteurs locaux les faisant affirmer une opposition ferme entre la Basse-Terre et la Grande-Terre en matière de pollution des terres. En témoignent les propos suivants. Une productrice-commerçante du Nord Grande-Terre indique : *"Le chlordécone est à la Basse Terre ; il y en a surtout les bananes, c'est comme ça ; mais en Grande terre il n'y en a pas"* (PROCO28). De même, un cadre communal

---

<sup>22</sup> 2007 marque la date de la première médiatisation de l'affaire chlordécone avec les révélations publiques du Professeur Belpomme "dénonçant un scandale sanitaire aux Antilles françaises".

signale que le Nord Grande-Terre s'est positionné comme le grenier vivrier de la Guadeloupe car ayant un historique de production de canne, il n'est pas touché par la pollution des terres au Chlordécone : *“Ce qui est spécifique au Nord Grand Terre, c'est qu'il est le pays de la canne. Il s'est positionné et il a voulu devenir le grenier de la Guadeloupe. Ce sont des terres qui n'ont pas été chlordéconnées, le premier bassin cannier de la Guadeloupe, donc ce sont des terres extrêmement saines”* (Mairie13).

Le maintien d'une activité agricole sur les sols pollués reste possible sous réserve de respecter les recommandations de pratiques agricoles issues des travaux de recherche (gradient de contamination selon les spéculations) (Clostre, Letourmy, and Lesueur-Jannoyer 2015; Clostre et al. 2014; Jondreville et al. 2014; Lesueur-Jannoyer et al. 2016) mais aussi de garantir l'innocuité des aliments. Dès lors, les questions de traçabilité et de contrôle des produits sont des leviers essentiels pour la durabilité du système alimentaire local.

Toutefois, de l'aveu des acteurs locaux, les mécanismes de certification de la qualité des produits avec des dispositifs de traçabilité fiables sont encore trop peu nombreux en Guadeloupe. Hormis la filière melon engagée dans une démarche d'attribution d'un signe officiel de qualité (Indication géographique protégée) et la filière agriculture biologique (également signe officiel de qualité), dont les producteurs doivent impérativement respecter un cahier des charges exigeant et se soumettre à des procédures de contrôle externes, la qualité des produits est le plus couramment exprimée à travers des marques locales. Ceci étant, si ces dernières trouvent un accueil favorable dans le cadre des circuits longs de distribution (encore que le prix des produits vendus sous marques locales est généralement supérieur à celui des produits importés), elles ne sont absolument pas représentées dans le cadre des circuits courts, sur les marchés de plein air notamment. Le crédit de confiance accordé aux productions locales passe par l'établissement d'une relation directe entre le consommateur et le producteur, en dehors de toute velléité de vérification de la qualité des produits, des pratiques déployées dans les exploitations, de leur provenance etc. Or l'asymétrie d'information entre les commerçants sur les marchés et les consommateurs est élevée, les premiers pouvant être des producteurs ou non. Et même lorsqu'il s'agit de producteurs, ils peuvent être au centre de systèmes d'activités formels ou non.

Ainsi, la maîtrise de la qualité intrinsèque des produits n'est pas assurée sur les marchés de plein air. Et la mise en œuvre de dispositifs fiables de traçabilité des produits au regard de la pollution par le chlordécone et de ses implications demeure un enjeu central. Les mesures actuelles sont toutefois décriées. Un acteur régional pense ainsi qu'une véritable politique de lutte contre la commercialisation de produits contaminés s'impose et que la traçabilité en est un outil encore mal maîtrisée par les acteurs de la filière.

Par ailleurs, des producteurs mettent en avant le fait que certains d'entre eux sont soumis, contrairement à d'autres, à des procédures strictes de contrôles, soulignant ainsi le caractère inégalitaire et aléatoire des dispositifs à l'œuvre alors qu'il s'agit de prévenir un problème majeur de santé publique. *« Lors des réunions de groupe, un agriculteur parlait du fait que vue qu'il avait tant de microgrammes de chlordécone dans les terres, il ne pouvait donc pas produire de l'igname, qu'il ne pouvait pas faire ses cultures favorites. Mais l'exploitant voisin, qui n'avait pas été testé pour le chlordécone, il faisait tout, alors que lui est contrôlé deux à trois fois. C'est le retour de certains agriculteurs qui voient qu'eux doivent suivre strictement les réglementations alors qu'ils ont l'impression que d'autres ne sont pas contrôlés”* (CHAM6).

Dans l'extrait précédent, la chambre d'agriculture de la Guadeloupe constate les défaillances du système de contrôle phytosanitaire, qui induisent des tensions entre les agriculteurs (on touche ici à l'une des caractéristiques clés de l'agriculture guadeloupéenne qui voit coexister des systèmes de production formels et informels) et constituent une difficulté supplémentaire pour valoriser la production locale. Ce déficit de contrôle induirait une perte de confiance dans les produits locaux se traduisant par un abaissement de la consommation, les produits jouissant d'une image négative. C'est l'argument évoqué par les services déconcentrés du ministère de l'agriculture qui explique une forte chute du prix des tubercules en 2007 (Agreste Guadeloupe 2015).

Toutefois, afin de pallier cette tendance au discrédit de la production locale, des initiatives innovantes émanant d'agriculteurs ont vu le jour. C'est le cas du GIE Sud Basse-Terre créé en 1999 et qui a engagé, avant la lettre, une démarche de traçabilité de ses produits (on rappelle que le Sud de la Basse-Terre, sur le croissant bananier, est particulièrement touché par la contamination des sols). Financé par les membres du groupement, l'engagement pris par ce collectif d'agriculteurs est (i) de radier les producteurs ne respectant le cahier des charges proposés et de (ii) rendre transparentes les informations relatives à la traçabilité des produits aux consommateurs en tous points de vente.

Les initiatives de ce groupement vont dans le sens de pratiques agro-écologiques avec réhabilitation de circuits de courts de commercialisation. Ce groupement promeut une agriculture diversifiée (polyculture, polyélevage), de proximité qui est le fait de petites unités de production. Cette initiative est une illustration de la capacité d'auto-organisation de producteurs relevant des petites agricultures familiales.

Ces dernières années, on note un engouement pour le développement d'initiatives visant à renforcer les effets de réputation et d'image des agricultures de petite échelle. Ceci est le cas de l'association Bouquet du Terroir Sud Guadeloupe (BTSG) qui soutient le développement de productions agro-écologiques brutes et transformées. Plus largement, le développement de l'agriculture biologique en Guadeloupe est aussi la preuve que des signaux de qualité sont importants pour stabiliser la confiance des consommateurs et construire un marché porteur en assurant des débouchés. Les filières traditionnelles canne-sucre-rhum et banane tentent désormais à s'engager dans cette voie même si l'écologisation des pratiques à partir de l'agriculture biologique et leur diffusion dans les systèmes de production intégrés dans ces filières restent une contrainte subie, imposée par des acteurs dominants.

Un chercheur interrogé sur les tendances récentes de l'agriculture biologique indique : *“Si l'on regarde les chiffres, je me suis rendu compte que, jusqu'à 2018, l'agriculture biologique en Guadeloupe n'a pas du tout bénéficié de cet engouement que l'on trouvait en France. [...Selon un] état de lieu [qui a été] la première étape en prévision de la définition d'un plan d'intervention du GDA [GDA Eco Bio Guadeloupe], [... qui permettait] l'identification des producteurs biologiques, certifiés ou en projet [de conversion], [...] le GDA s'est rendu compte [...] que, à l'échelle nationale, depuis 10 ans l'agriculture bio avait une activité florissante [... avec] des marqueurs significatifs. [À partir de] 2018-2019, il a une nette augmentation, ce sont deux années charnières parce qu'il y a eu un repositionnement de deux filières historiques d'exportation : la canne et la banane qui, jusqu'à maintenant, ont été des freins à l'agriculture biologique. Ce positionnement reste contraint [... car] la filière canne rhum sucre [...parle de] condamnation au Bio". Donc c'est en marche forcée avec les SICA, les SICA cannières [...] » (CHER3).*

Au-delà des enjeux de production et des conditions amont (disponibilité des terres, disponibilité et diversité de l'offre agricole), les données factuelles présentées dans ce chapitre montrent en quoi les agricultures de petite échelle en Guadeloupe, au cœur du système alimentaire, sont confrontées au triple défi de favoriser la transition agro-écologique, alimentaire et nutritionnelle. Cela passe par un meilleur couplage entre lieux de production et de consommation, un alignement entre les valeurs des acteurs de la production et de la consommation, des modalités de coordination efficaces pour refonder le projet alimentaire de Guadeloupe.

Les mutations profondes attendues nécessitent ainsi des cadres d'action spécifiques à déployer travers des politiques publiques volontaristes et novatrices. Si, au cours du temps, les politiques publiques ont joué un rôle moteur dans le développement et la structuration de l'activité agricole en Guadeloupe favorisant la prédominance d'un système agricole d'exportation, l'enjeu est davantage aujourd'hui la mise en visibilité des agricultures de petite échelle. Ces systèmes participent en effet à la valorisation des patrimoines naturels et culturels locaux. Outre l'adoption et la diffusion de pratiques écologisées, ils fournissent une grande diversité de services écosystémiques (Ozier-Lafontaine et al. 2018). Ils pourvoient à la qualité des sols, valorisent la biodiversité, entretiennent les paysages, contribuent à la préservation de l'identité locale (savoir-faire traditionnel, désaliénation culturelle par le maintien des variétés et races locales) et entretiennent des liens de solidarité forts entre individus (agriculture de proximité,

mutualisation des moyens) et entre espaces (articulation urbain/rural). Avec la territorialisation des politiques publiques, les marges de manœuvre accordées aux acteurs et aux territoires marquent bien une évolution des référentiels des politiques publiques.

## CHAPITRE 3. LE CADRE POLITIQUE, INSTITUTIONNEL ET LES ACTEURS DU SYSTEME ALIMENTAIRE DE LA GUADELOUPE

Autrefois colonie française, la Guadeloupe est, depuis la loi du 19 mars 1946, un département de plein exercice de la France et, depuis 1982, une région administrative (région dite « monodépartementale ») avec un statut de département-région français d'outre-mer (DROM). Le département-région est découpé administrativement en deux arrondissements (Basse-Terre et Pointe-à-Pitre), qui sont à leur tour subdivisés en 40 cantons, 32 communes (respectivement, 17 cantons, 18 communes et 23 cantons, 14 communes) et six intercommunalités<sup>23</sup>.

Comprendre l'organisation administrative du territoire guadeloupéen permet de saisir l'intrication des échelles spatiales et institutionnelles et d'appréhender comment elles interfèrent sur le système alimentaire local. Au-delà, il s'agit dans cette partie d'appréhender la diversité des acteurs, publics et privés, au niveau local, régional, national ou européen, qui interfèrent dans la circulation des produits alimentaires en Guadeloupe, et de dresser un panorama de leur champ d'action.

En tant que DROM, la Guadeloupe fait partie intégrante de l'Union Européenne et bénéficie à ce titre du statut de région ultrapériphérique de l'Union européenne (RUP)<sup>24</sup> qui lui permet de bénéficier, au nom du principe de la continuité territoriale, d'un ensemble de mesures visant à pallier ses handicaps dits structurels : éloignement, isolement et en corollaire les difficultés d'accès à l'île, étroitesse des marchés, exposition aux aléas climatiques. Ces mesures se sont traduites par des politiques publiques mises en place de manière continue depuis 1946<sup>25</sup> qui ont permis la convergence économique des DROM vers l'espace de référence qu'est la Métropole. Même si les effets d'une convergence économique sont patents (augmentation du PIB, du niveau de développement humain, amélioration des infrastructures etc.), on souligne la permanence de traits structurels : les mécanismes d'appariement sur le marché du travail restent problématiques, le taux de chômage demeure élevé (24% de la population, contre moins de 10% au niveau national)<sup>26</sup>, le tissu d'entreprises est fortement atomisé (on note une prépondérance de très petites entreprises disposant de moins de 5 salariés) et l'agriculture constitue encore aujourd'hui l'une des principales activités d'exportation avec ce que cela implique en termes de dépendance vis-à-vis de l'extérieur.

### 3.1 LE CADRE POLITIQUE ET INSTITUTIONNEL INTERFERANT SUR LE SYSTEME ALIMENTAIRE GUADELOUPEEN : DES ECHELLES MULTINIVEAUX, GLOBALEMENT ARTICULEES

Dans cette section, nous nous interrogeons sur les politiques publiques encadrant les questions agricoles et alimentaires. Le concept de politique publique désigne selon la définition classique qu'en donne Thoenig (1987), "un programme d'action propre à une ou plusieurs autorités publiques ou gouvernementales". Une **politique publique** présente donc le **cadre d'action global de l'ensemble des interventions des pouvoirs publics pour atteindre des objectifs dans un domaine particulier** de la société. **Une loi formule une disposition prise par un pouvoir législatif** (le parlement en France) sur un sujet précis et d'intérêt public. Une politique publique énonce donc, en respectant les lois existantes, la position d'un gouvernement dans un domaine d'intérêt public particulier et détermine les orientations des **programmes qui précisent les stratégies adoptées** afin de mettre en application une position sur un sujet d'intérêt

<sup>23</sup> Six EPCI couvrent la totalité du territoire suite à la loi portant réforme des collectivités territoriales (16 décembre 2010).

<sup>24</sup> Statut défini dans le cadre du traité de Maastricht (1992) impliquant des adaptations spécifiques du droit européen (Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne).

<sup>25</sup> Cette date marque l'avènement de la départementalisation qui entérine le statut de colonie.

<sup>26</sup> Chiffres issus du plan de Convergence 2019-2028.

public et explicite **les instruments ou dispositifs d'intervention** (par exemple : les aides sectorielles ou les protections douanières par exemple).

Sans prétendre à l'exhaustivité, la section vise à passer en revue les principales politiques publiques qui interfèrent sur les systèmes alimentaires et éclairent sous un jour nouveau (celui des transitions) les enjeux alimentaires en Guadeloupe. Ces cadres d'action complexes, au regard notamment de leurs niveaux d'emboîtement, conditionnent l'élaboration et la mise en œuvre des dispositifs d'intervention actuellement en œuvre en Guadeloupe.

### **3.1.1 Des cadres de politiques à plusieurs niveaux, partiellement emboîtés (Europe, France, Région et autres collectivités territoriales)**

Les politiques de l'Union Européenne (UE) participent au cadre général de politiques publiques qui interfèrent sur l'agriculture, le développement rural et l'alimentation en Guadeloupe. Elles concernent différents domaines d'action publique : politique de cohésion de l'UE (développement régional et emploi), politiques douanières et commerciales, politique fiscale, politiques de zones franches, politiques des domaines de l'agriculture et de la pêche et des conditions d'approvisionnement en matières premières et en biens de consommation de première nécessité.

Le cadre européen est adapté aux régions affectées par des handicaps structurels, comme l'éloignement géographique par rapport au principal marché de l'UE. Ces régions, dont fait partie la Guadeloupe, sont appelées Régions Ultra Périphériques (RUP). À ce titre, les règles applicables aux aides d'État et les conditions d'accès aux fonds structurels et aux programmes horizontaux de l'UE sont aménagées en fonction des besoins de ces régions qui bénéficient d'enveloppes spéciales au titre du Fonds européen de développement régional (FEDER) et du Fond Social Européen (FSE)<sup>27</sup>. Outre ces fonds spéciaux, les RUP bénéficient aussi, dans le domaine de l'agriculture et de l'alimentation, de mesures spécifiques.

#### **3.1.1.1 Les cadres principaux de politiques publiques : la Politique Agricole Commune et la Politique agricole et alimentaire nationale**

Les mesures prévues par la Politique Agricole Commune (PAC) sont financées par le Fonds européen agricole de garantie (FEAGA) et le Fonds européen agricole pour le développement rural (FEADER).

##### **3.1.1.1.1 La Politique agricole commune (PAC) : un cadre stratégique influençant l'agriculture et l'alimentation en Guadeloupe, notamment par ses subventions et ses mesures de contrôle des prix**

La Politique agricole commune (PAC) est une politique mise en place à l'échelle de l'UE, fondée sur des mesures de contrôle des prix et de subventionnement de la production, visant à moderniser et développer l'agriculture. Elle est mise en œuvre par la Direction Générale « Agriculture et développement rural » de la Commission Européenne. Au niveau français, elle est exécutée principalement via deux offices agricoles sous tutelle du Ministère de l'Agriculture : l'Agence de services et de paiement ASP et FranceAgriMer. Pour les DROM, c'est l'Office de développement de l'économie agricole d'outre-mer (ODEADOM), un établissement public administratif (EPA), placé sous la tutelle du Ministère de l'agriculture et de

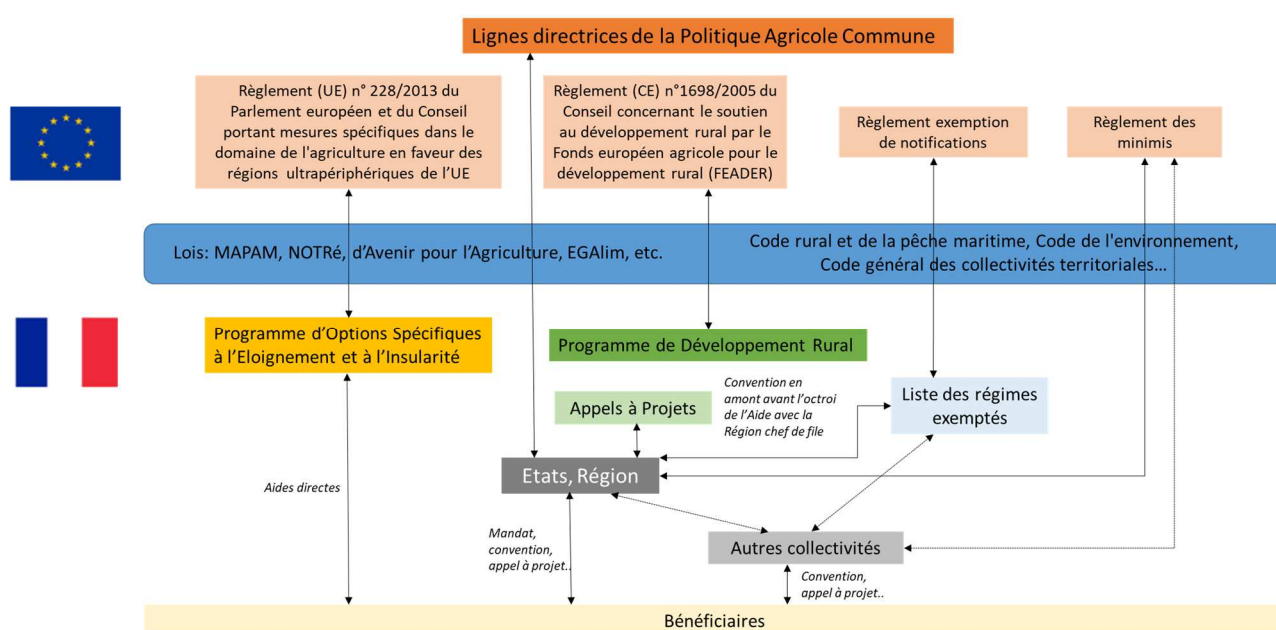
---

<sup>27</sup> Le FSE et le FEDER, deux fonds structurels de la Politique de Cohésion de l'Union Européenne, financent des actions qui visent à réduire les écarts de développement entre les régions dans un objectif de cohésion économique, sociale et territoriale, en favorisant en particulier l'investissement dans les RUP. Le FEDER comprend une allocation spécifique additionnelle pour compenser les coûts supplémentaires des RUP inhérents à leurs contraintes propres. Le FSE a pour mission de financer des actions d'insertion, de formation et d'emploi afin d'offrir de meilleures perspectives professionnelles aux citoyens européens et faciliter leur intégration sur le marché du travail.

l'alimentation et du Ministère des outre-mer<sup>28</sup> qui est dédié à l'accompagnement du monde agricole ultramarin dans son développement durable, en étroite concertation avec les professionnels, qui exécute la PAC (premier organisme payeur des aides communautaires en faveur de l'agriculture ultramarine aux côtés de l'Agence de services et de paiements, ASP).

La PAC prévoit des mesures qui se déclinent en deux « piliers », ces mesures étant ensuite traduites en diverses actions où sont définis des bénéficiaires, les conditions d'éligibilité et le montant unitaire de l'aide allouée à l'action. Ces deux piliers sont issus de la réforme de la PAC de 2013, en vigueur pour la période 2014-2020, qui offre une approche globale et intégrée du soutien aux agriculteurs en introduisant une architecture de paiements directs. La prochaine programmation de la PAC (post 2020) prévoit une conditionnalité des aides du premier pilier pour renforcer les mesures actuelles de prise en compte de l'environnement qui pourrait reposer sur un « Eco-scheme », obligatoirement défini par chaque État membre (Fosse 2019).

Figure 15 : Cadre juridique pour les aides agricoles et rurales en France (et en Guadeloupe)



Source : auteurs, d'après Réseau Rural (2019)

Les mesures issues de ce cadre de politique européenne qui sont exécutées en Guadeloupe peuvent, schématiquement, être décomposées en deux grandes catégories :

- Les mesures du Programme d'options spécifiques à l'éloignement et à l'insularité (POSEI<sup>29</sup> financées par le Fonds européen agricole de garantie (FEAGA), soutiennent la production à la transformation ou la vente des produits agricoles et consistent principalement en des paiements directs aux agriculteurs. Mis en place au niveau communautaire, ce programme décline le « premier pilier » de la PAC dans les RUP. L'ODEADOM assure la gestion de la quasi-totalité du POSEI France composé d'une part, du Régime Spécifique d'Approvisionnement (RSA) et d'autre part, de Mesures en Faveur des Productions Agricoles Locales (MFPAL) des DOM en compensation de leurs handicaps et concernent des soutiens à la filière banane, à la filière canne-sucre-rhum, à

<sup>28</sup> Depuis 2016, les préfets de chaque DOM sont les représentants territoriaux de l'ODEADOM. Les directeurs de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt (DAAF) de chaque département concourent à l'accomplissement, au plan local, des missions confiées à l'ODEADOM

<sup>29</sup> L'acte qui légifère le programme POSEI est le Règlement (UE) no 228/2013 du Parlement européen et du Conseil du 13 mars 2013 portant mesures spécifiques dans le domaine de l'agriculture en faveur des RUP de l'Union et abrogeant le règlement (CE) no 247/2006 du Conseil.

la diversification végétale, à la structuration de l'élevage, à l'importation d'animaux vivants et des actions transversales.

- Les mesures soutenant les programmes de développement rural (PDR) régionaux financés par le Fonds européen agricole pour le développement rural (FEADER) qui soutient des programmes de développement rural régionaux (PDR)<sup>30</sup>. Les PDR renvoient au « second pilier » de la PAC, et visent à aider les régions rurales de l'UE à relever les défis économiques, environnementaux et sociaux. Ils complètent les POSEI et les mesures permettant de gérer les marchés agricoles. Ainsi, les crédits du FEADER en Guadeloupe, gérés par la Région, soutiennent des projets qui répondent aux trois orientations stratégiques inscrites dans le PDR de la Guadeloupe et St Martin (PDRG Sm).

Figure 14 les priorités thématiques cofinancées par le FEADER choisies par la France



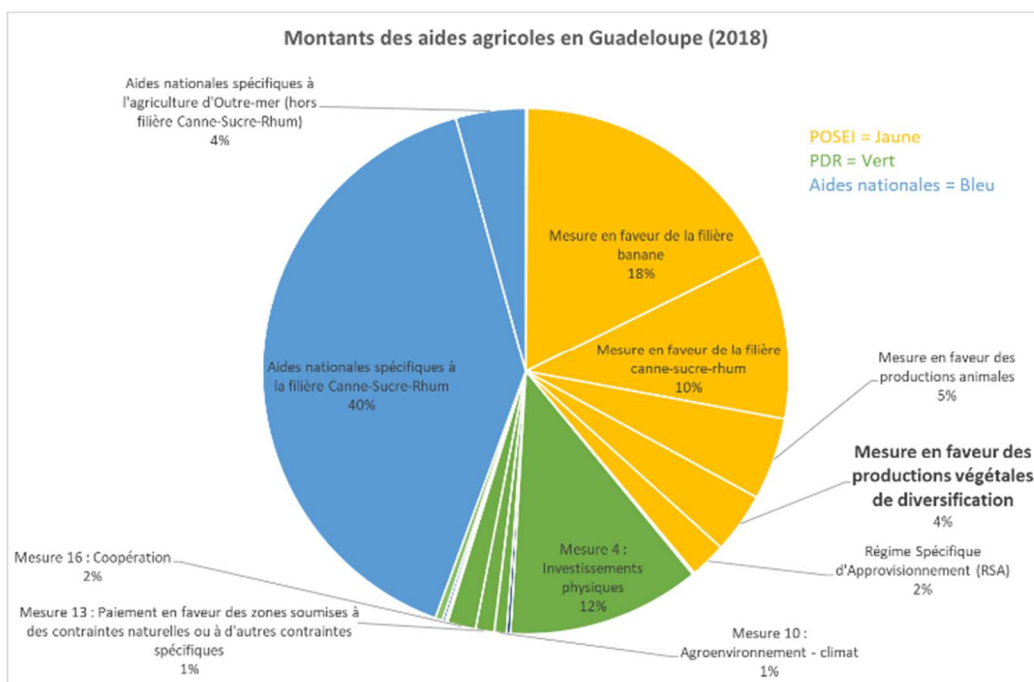
Source : <http://www.grands-bois.com/wp-content/uploads/2018/07/priorites.png>

En termes de montants, selon les données les plus récentes accessibles de l'ODEADOM, la Guadeloupe aurait touché 176 885 616 euros d'aides en 2018, dont 68 862 044 euros pour le POSEI et 28 329 636 euros pour le deuxième pilier, le reste correspondant à des Programmes nationaux de soutien à l'agriculture ou d'autres soutiens communautaires (hors piliers 1 et 2). Les aides du POSEI sont donc très conséquentes (39% du total des aides) et la moitié sont destinées aux filières bananes et canne-à-sucre-rhum.

Figure 15 Distribution des aides par type d'aide et origine du financement (dispositif communautaire POSEI/PDR et dispositifs nationaux)

<sup>30</sup> Programmes définis par les pays de l'UE dans le cadre du règlement (UE) no 1305/2013





Source : ODEADOM <http://www.odeadom.fr/>

**Tableau 14 La traduction des programmes européens et français en tant qu'« aides à l'agriculture » en Guadeloupe (et leurs montants estimés en 2018)**

Nature de l'aide	Type d'aide	Montants Guadeloupe 2018	%
POSEI (1er pilier)	Actions transversales	162 500	0%
	Mesure en faveur de la filière banane	31 156 594	18%
	Mesure en faveur de la filière canne-sucre-rhum	18 063 787	10%
	Mesure en faveur des productions animales	8 951 789	5%
	Mesure en faveur des productions végétales de diversification	6 594 055	4%
	Régime Spécifique d'Approvisionnement (RSA)	3 933 319	2%
Plan de Développement rural (2ème pilier)	Mesure 1 : Transfert de connaissances et actions d'information	80 824	0%
	Mesure 2 : Services de conseil, d'aide à la gestion agricole et de remplacement sur l'exploitation	151 440	0%
	Mesure 3 : Systèmes de qualité	1 226	0%
	Mesure 4 : Investissements physiques	20 980 443	12%
	Mesure 6 : Développement des exploitations et des entreprises	434 000	0%
	Mesure 10 : Agroenvironnement - climat	1 316 926	1%
	Mesure 11 : Agriculture biologique	17 719	0%
	Mesure 13 : Paiement en faveur des zones soumises à des contraintes naturelles ou à d'autres contraintes spécifiques	2 014 532	1%
	Mesure 16 : Coopération	3 075 403	2%
	Mesure 20 : Assistance technique et réseaux	257 123	0%
Autres soutiens communautaires (hors piliers 1 et 2)	OCM / Programmes opérationnels	348 734	0%
Programmes nationaux de soutien à l'agriculture	Aides nationales non spécifiques à l'agriculture d'Outre-mer	786 631	0%
	Aides nationales spécifiques à la filière Canne-Sucre-Rhum	70 971 027	40%
	Aides nationales spécifiques à l'agriculture d'Outre-mer (hors filière Canne-Sucre-Rhum)	7 587 544	4%
TOTAL AIDES 2018 (en euros)		176 885 616	

Sources : ODEADOM <http://www.odeadom.fr/>

### 3.1.1.1.2 La Politique agricole et alimentaire nationale : une « affaire d'État » qui prévaut sur les règlements communautaires mais qui s'appuie sur les dispositifs de soutien européens

La politique agricole et alimentaire en France est une affaire d'État, et ce, même dans le contexte de la PAC. En effet, au-delà de sa position d'unique interlocuteur financier de l'UE, l'État français est le pivot des interventions dans le domaine agricole et de l'alimentation : plus qu'une application nationale des règlements communautaires, la politique agricole et alimentaire française est une traduction de la politique européenne en matière d'agriculture et d'alimentation, conforme aux priorités nationales et avec des inflexions régionales, comme en témoigne par exemple la politique de contrôle des structures des exploitations agricoles dont les modalités d'application sont définies sur la base de règlements français anciens (code rural) et non de règlements européens (Berriet-Sollicec 2002).

#### **La Loi 2014-1170 d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt (2014)**

La Loi d'Avenir pour l'Agriculture, l'Alimentation et la Forêt de 2014 est le cadre de la politique agricole et alimentaire française. En termes de contenu, la loi d'Avenir insiste sur « *la nécessité de combiner la force économique du secteur agricole, riche en emplois, avec la mutation de l'agriculture vers une performance environnementale et sociale* ».

Le contenu de la Loi d'Avenir peut être synthétisé de la manière suivante :

- La loi vise à inciter les agriculteurs à travailler ensemble au sein de Groupements d'intérêts économiques et environnementaux (GIEE), dont les membres portent collectivement un projet pluriannuel de modification ou de consolidation de leurs systèmes ou modes de production agricole et de leurs pratiques agronomiques, en recherchant la transition de l'agriculture vers des systèmes agro-écologiques et une performance économique, sociale et environnementale. Les Chambres d'agriculture ont leur place dans ce dispositif dans l'accompagnement des exploitants et des GIEE mais aussi dans un rôle de coordination des actions de capitalisation et de diffusion des résultats des GIEE, en lien avec les organismes de développement.
- La loi permet de cadrer les installations en exploitation agricole avec plusieurs dispositifs (extension des « contrats de génération à l'agriculture », affectation d'une partie du produit de la taxe sur les changements de destination...). Les installations sont liées à des actions des SAFER au service de l'installation et du renouvellement des générations.
- La loi permet la création d'un registre professionnel qui constitue une avancée notable : il s'agit de disposer d'un registre des actifs agricoles considérés comme « professionnels » pour, à terme, s'y référer pour l'octroi de certaines aides publiques, en particulier au titre de PAC. Ce registre est alimenté par les informations fournies par les Mutualités Sociales Agricoles (MSA) et les Centres de formalités des entreprises (CFE) et administré par l'Association Permanente des Chambres d'Agriculture (APCA).
- La loi permet une meilleure prise en compte des enjeux agricoles dans l'aménagement du territoire, en ajustant des outils et des dispositifs déjà existants. À ce titre, les Commissions départementales des espaces agricoles (CDCEA) sont des outils de préservation au service des espaces agricoles, naturels et forestiers et se voient dotées d'une prérogative (avis conforme) qui est limitée à la seule réduction des surfaces affectées à des productions bénéficiant d'un signe d'identification de la qualité et de l'origine. Le principe « éviter-réduire-compenser » (ERC), appliqué à l'agriculture, est reconnu pour obliger des maîtres d'ouvrages à réparer le préjudice économique territorial résultant d'une emprise foncière importante et certaines compensations écologiques.
- La loi insiste, en cohérence avec le projet agro-écologique pour la France, sur une meilleure maîtrise des intrants en agriculture, en particulier l'usage des produits phytosanitaires dans une logique de performance économique environnementale et sanitaire (envisagée comme « triple performance »). Elle favorise l'orientation du conseil vers la lutte intégrée et la baisse des intrants, qui est fourni aux agriculteurs une fois par an aux agriculteurs par les vendeurs de produits

phytosanitaires ou par tout autre organisme de conseil comme les Chambres d'agriculture. La loi crée aussi des obligations pour éviter la diffusion des produits phytosanitaires hors des parcelles (dispositions et techniques appropriées imposées par l'autorité administrative), et pour limiter l'exposition de certaines catégories de la population (interdictions ou conditions restrictives d'épandage dans certains lieux).

- La loi consacre enfin la fonction environnementale des bois et des forêts qui est déclinée dans le Programme national de la forêt et du bois (PNFB) et les Programmes régionaux de la forêt et du bois (PRFB).

La loi d'Avenir précise que « *la politique en faveur de l'agriculture et de l'alimentation tient compte des spécificités des outre-mer ainsi que de l'ensemble des enjeux économiques, sociaux et environnementaux de ces territoires. Elle a pour objectif de favoriser le développement des productions agricoles d'outre-mer, en soutenant leur accès aux marchés, la recherche et l'innovation, l'organisation et la modernisation de l'agriculture par la structuration en filières organisées compétitives et durables, l'emploi, la satisfaction de la demande alimentaire locale par des productions locales, le développement des énergies renouvelables, des démarches de qualité particulières et des agricultures familiales, ainsi que de répondre aux spécificités de ces territoires en matière de santé des animaux et des végétaux* ». Elle établit des dispositions relatives aux outre-mer, qui spécifient entre autres que : « *les actions en matière de développement agricole, agro-industriel, halio-industriel et rural qui font prioritairement l'objet des interventions de l'État [...] précisées dans les plans régionaux[...] comprennent le développement des filières afin de garantir leur accès aux marchés, le soutien à les petites agricultures familiales, à l'agriculture vivrière et à l'installation des agriculteurs, la préservation du foncier agricole et forestier, le développement des énergies renouvelables et la promotion de la mise en place de groupements d'intérêt économique et environnemental* » (L. 315-).

L'application de la loi d'Avenir s'appuie sur les mesures prévues dans le cadre de l'application de la PAC, mais aussi avec d'autres mesures nationales spécifiques financées par le budget national : aides nationales aux exploitations agricoles ou aux industriels, soutien financier aux entreprises victimes de calamités naturelles, aides aux groupements de producteurs, régime de fiscalité réduite pour les rhums produits dans les DOM, allègements de cotisations sociales, etc.

### ***Le Plan d'action global pour l'agro-écologie (aussi connu comme « projet agro-écologique » et « projet de développement de la double performance »)***

Le Plan d'action global pour l'agro-écologie, lancé en 2014 par le Ministère de l'Agriculture, est un projet qui a pour objectif d'encourager les modes de production performants sur le plan économique et sur le plan environnemental (la « double performance ») pour qu'une majorité des exploitations françaises s'engagent dans l'agro-écologie à l'horizon 2025. Ce plan d'action couvre différents sujets (formation, accompagnement des agriculteurs, soutiens financiers, etc.) et s'articule avec les 10 plans et programmes qui concourent à la politique agro-écologique qui incluent notamment le « Plan d'action EcoPhyto » et le programme « Enseigner à produire autrement », entre autres.

### ***Le Plan d'action EcoPhyto II+***

Le Plan d'action EcoPhyto, lancé par le Ministère de l'Agriculture après le Grenelle de l'Environnement en 2008, est la déclinaison française de la directive européenne n°2009/128 « utilisation durable des pesticides »<sup>31</sup> qui instaure un cadre d'action pour parvenir à une utilisation des pesticides compatible avec le développement durable. Ce plan d'action vise à réduire le recours, les risques et les impacts des produits phytopharmaceutiques et est co-piloté par les Ministères de l'Agriculture et de l'Environnement. Il s'inscrit en lien avec le Plan pour l'agro-écologie.

---

<sup>31</sup> C'est de ce texte que découle un ensemble de mesures réglementaires actuellement en vigueur en France, dont le plan ecophyto, mais aussi le réseau de surveillance biologique du territoire, les mesures de protection des personnes sensibles ou encore le certiphyto.

Le plan actuel a pour objectifs : 1) d'accélérer le retrait des substances les plus préoccupantes et d'accompagner la sortie du glyphosate ; 2) de promouvoir la reconnaissance et la diffusion des produits de biocontrôle et des préparations naturelles peu préoccupantes ; 3) de renforcer la prévention de l'exposition de la population aux pesticides ainsi que de leurs impacts sur l'environnement et la biodiversité, notamment par l'information, la communication et le dialogue entre les différents acteurs, et par la mise en place, le cas échéant, de mesures de protection complémentaires ; 4) de soutenir la recherche et l'innovation en développant les connaissances sur les solutions alternatives ainsi que sur les risques et les impacts des produits phytopharmaceutiques ; et en confortant la démonstration des performances économiques, environnementales et sociales des systèmes économes en produits phytopharmaceutiques grâce au dispositif DEPHY ; 5) d'accompagner les agriculteurs dans la transition en incitant plus largement des groupes d'agriculteurs à s'engager dans la réduction de l'utilisation des produits phytopharmaceutiques en les accompagnant techniquement et financièrement ; en mettant en œuvre la séparation des activités de distribution, d'application et de conseil concernant les produits phytopharmaceutiques afin de renforcer la diffusion des principes de protection intégrée des cultures ; en pérennisant le dispositif des certificats d'économie de produits phytopharmaceutiques, qui était jusqu'à présent en phase d'expérimentation ; et en mettant à leur disposition un centre de ressources des alternatives à l'usage du glyphosate et plus largement en mettant à disposition de manière accessible les connaissances acquises sur les alternatives et les leviers de réduction des utilisations, des risques et des impacts ; et 6) de mobiliser et responsabiliser l'ensemble des acteurs, depuis les agriculteurs jusqu'à la grande distribution.

Les moyens financiers nécessaires sont mobilisés pour mettre en œuvre ces actions (71 M€ consacrés chaque année au plan Ecophyto, au niveau national comme régional, issus du prélèvement d'une redevance sur les ventes de produits phytopharmaceutiques (redevance pour pollution diffuse ou RPD, qui est payée par tout acheteur professionnel de produits phytosanitaires).

Pour la DAAF, la transition écologique promue en Guadeloupe, qui s'inscrit dans le plan d'action global pour l'agroécologie, concerne particulièrement la production de diversification qui repose sur des modèles complexes, multi-espèces et avec des rotations culturales : « *La DAAF encourage de plus en plus la transition agroécologique qui demande l'introduction d'une plus grande complexité. [...] C'est quelque chose qu'on encourage de plus en plus [la formalisation], parce que quand on veut aller vers la transition agroécologique, on re-complexifie [...] On a eu un mouvement de simplification de grandes parcelles mécanisables, avec une seule culture, un seul itinéraire technique. Quand on veut faire de la diversification, on doit introduire des rotations de cultures, diverses espèces, donc la reconversion agroécologique va introduire une plus grande complexité* » (DAAF51).

### **Le Plan Ambition Bio 2022**

La production biologique connaît, sous l'impulsion d'une demande très dynamique, un essor jamais connu, tant à l'échelle nationale, européenne que mondiale. Elle est le marqueur d'un nouveau mode de consommation répondant aux attentes sociétales.

Suite aux États généraux de l'alimentation (EGA) qui ont mis en évidence que la production biologique est le marqueur d'un nouveau mode de consommation répondant aux attentes sociétales, ce qui a été repris dans la feuille de route 2018/2022 de la politique de l'alimentation, le Programme Ambition Bio 2022 vise à promouvoir des modes de production respectueux de l'environnement, à garantir des normes élevées de bien-être animal et à préserver la biodiversité. Il porte notamment l'ambition de parvenir à 15% de la surface agricole utile conduite en agriculture biologique en 2022 et se dote des moyens pour y parvenir. Un enjeu fort de ce programme est de faire se rejoindre offre et demande de manière équilibrée et ce, tant sur le territoire métropolitain que dans les outre-mer, par la structuration des filières de production, de transformation et de distribution pour répondre à la demande. L'enjeu est également de permettre une valorisation optimale des productions biologiques, et garantir une répartition de la valeur équilibrée

entre les différents acteurs. Les outils du volet agricole du Grand Plan d'Investissement accompagneront cette transformation.

Pour accompagner le Plan Ambition Bio 2022, trois leviers financiers seront particulièrement mobilisés :

- le renforcement des moyens consacrés aux aides à la conversion : 200 M€ de crédits État; 630 M€ de fonds FEADER, auxquels s'ajouteront les autres financements publics, et à compter de 2020, un apport de 50 M€ par an par la redevance pour pollutions diffuses (RPD) ;
- un doublement du fonds de structuration « avenir bio » géré par l'Agence bio, porté progressivement de 4 à 8 M€ par an ;
- une prolongation et une revalorisation du crédit d'impôt bio de 2 500 à 3 500 euros jusqu'en 2020.

Au-delà des aides à la conversion et du fonds avenir bio, les autres actions du volet agricole du Grand Plan d'Investissement doivent permettre d'accompagner les projets individuels et collectifs.

### ***Le Plan National Santé Environnement (Plan IV : mon environnement, ma santé, 2020-2024)***

Les Plans nationaux Santé Environnement (PNSE) sont co-pilotés par les Ministères de la Transition écologique et de la Santé, et ont pour vocation de fédérer les plans thématiques en santé environnement et mobiliser l'ensemble des acteurs du territoire. Ces Plans sont établis en lien avec les autres démarches structurantes du domaine santé environnement, notamment : la stratégie nationale de santé, la stratégie nationale de recherche, la stratégie nationale pour la biodiversité, le plan Ecophyto, le plan micropolluants (2016-2021), le plan cancer 3 (2014-2018), le plan santé travail (2016-2020), le plan chlordécone 3, et le plan national d'adaptation au changement climatique.

Le PNSE <sup>32</sup> s'articule autour de quatre grands axes :

- Mieux connaître les expositions et les effets de l'environnement sur la santé des populations
- Informer, communiquer et former les professionnels et les citoyens
- Réduire les expositions environnementales affectant notre santé
- Démultiplier les actions concrètes menées dans les territoires

### ***La Loi 2018-938 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et une alimentation saine et durable (EGalim, 2018)***

La loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous (EGalim) a les objectifs suivants :

- Relancer la création de valeur et en assurer l'équitable répartition, notamment pour permettre aux agriculteurs de vivre dignement de leur travail par le paiement de prix justes : Renover les relations économiques entre les acteurs des filières agro-alimentaires ; Utiliser l'ensemble des possibilités d'actions par rapport au droit de la concurrence ; Établir des indicateurs de marché ; Établir un plan d'action bio économie ; Élaborer le volet agricole de la feuille de route de l'économie circulaire ; Porter une ambition politique forte au niveau européen pour une future PAC ; Renforcer l'image de la France à l'international ; Veiller à l'équilibre des relations internationales
- Accompagner la transformation des modèles de production afin de répondre davantage aux attentes et aux besoins des consommateurs : Développer les signes de qualité et l'agriculture biologique ; Réussir la transition écologique de l'agriculture française ; Mettre en œuvre un plan pour la restauration collective en renforçant la place de l'alimentation dans les politiques locales ; Répondre aux attentes sociétales en matière de bien-être animal

---

<sup>32</sup> Le 3e Plan national Santé Environnement arrivant à échéance fin 2019, le lancement de l'élaboration du plan « Mon environnement, ma santé », 4e Plan national Santé Environnement a été annoncé en ouverture des Rencontres nationales Santé Environnement les 14 et 15 janvier 2019 à Bordeaux.

- Promouvoir les choix de consommation privilégiant une alimentation saine, sûre et durable : Mettre en œuvre une surveillance efficace pour identifier et évaluer les risques ; Renforcer les moyens et les pouvoirs de contrôle et de sanctions de l'État ; Renforcer la coordination européenne dans la lutte contre les fraudes alimentaires ; Prendre en compte l'alimentation comme un déterminant majeur de la santé ; Renforcer l'information générale du consommateur par une communication simple et positive ; Améliorer l'information du consommateur au moment de l'achat ; Prévenir le gaspillage alimentaire et favoriser le don.

### **Le Plan National de l'Alimentation 2019-2023 (PNA)**

Le Programme national pour l'alimentation (PNA)<sup>33</sup> est, avec le Programme National Nutrition Santé (PNNS)<sup>34</sup>, est l'un des principaux outils de la politique nationale de l'alimentation et de la nutrition portée par le gouvernement pour 2019-2023. Il est animé par la Direction générale de l'Alimentation (DGAL) du Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, en collaboration avec d'autres ministères (notamment ceux chargés de la Santé, la Consommation, l'Écologie, la Justice, et l'Éducation).

L'objectif principal du PNA est la sécurité alimentaire dans une optique de qualité : chacun doit avoir accès à une « *alimentation sûre, diversifiée, en quantité suffisante, de bonne qualité gustative et nutritionnelle* » et cela, dans le cadre d'une agriculture durable. Ainsi, le PNA met en œuvre des actions selon 1) trois axes thématiques : la justice sociale, pour améliorer la qualité nutritionnelle de l'offre alimentaire, lutter contre la précarité alimentaire et renforcer l'information du consommateur ; la Lutte contre le gaspillage alimentaire pour jeter moins et manger mieux et l'Éducation alimentaire pour développer l'éducation à l'alimentation de la jeunesse et valoriser le patrimoine alimentaire ; et 2) deux axes transversaux : les Projets Alimentaires Territoriaux et la restauration collective.

Les actions du PNA dans les territoires sont animées par une gouvernance régionale multi acteurs : les comités régionaux de l'alimentation (CRALIM), qui ont pour mission de décliner les actions du PNA dans la région et de l'adapter aux spécificités du territoire, en assurant un espace de dialogue entre les acteurs locaux de l'alimentation. Selon les enquêtes, le CRALIM de Guadeloupe inclut : « *des communautés d'agglomération, pas les mairies, le Département et la Région, l'association des maires et [...] des associations de consommateurs qui sont invitées* » (DAAF51). La DAAF considère que « *les collectivités territoriales sont très actives [dans ce comité] où l'on discute beaucoup de tout ce qui est gouvernance territoriale et de projets alimentaires territoriaux qui [...] sont extrêmement valorisés en Guadeloupe [...]* » (Ibidem). Dans le CRALIM, « *la DAAF apporte un soutien technique et des soutiens financiers qui peuvent être débloqués avec des appels à projet annuels au niveau national* ». (Ibidem).

L'un des principaux dispositifs du PNA est le Projet Alimentaire Territorial (PAT), animé par plusieurs acteurs participant au CRALIM, qui définissent des projets à l'échelle territoriale. En Guadeloupe, il n'y aurait pas de PAT labellisés en cours, mais plusieurs projets en cours de montage, dont celui de LizinSantral, portée par la Communauté d'Agglomération du Nord Grande-Terre (CANGT) et celui de l'Agroparc porté par la Communauté d'Agglomération de Cap Excellence (CACE) (voir chapitres suivants), comme l'explique cet enquêté de la DAAF : « *Pour l'instant, en Guadeloupe dans le CRALIM, on a beaucoup discuté de tout ce qui est gouvernance territoriale, de projets alimentaires territoriaux qui sont donc extrêmement valorisés en Guadeloupe. La DAAF apporte un soutien technique mais aussi il y a des soutiens financiers qui peuvent être débloqués avec des appels à projet annuel au niveau national. [...] Un PAT, c'est*

<sup>33</sup> Ce terme provient de la Loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche de 2010.

<sup>34</sup> Le PNNS est un plan de santé publique visant à améliorer l'état de santé de la population en agissant sur l'un de ses déterminants majeurs : la nutrition. Pour le PNNS, la nutrition s'entend comme l'équilibre entre les apports liés à l'alimentation et les dépenses occasionnées par l'activité physique. Le PNA s'articule aussi avec d'autres plans avec lesquels il partage des objectifs comme le Programme national d'aide alimentaire (PNAA).

*un outil de gouvernance alimentaire à l'échelle d'un territoire et de mise en cohérence des actions et des politiques. L'idée est que ce soit une collectivité locale qui fasse un PAT, une collectivité de n'importe quel type, aussi bien des Départements, des Régions et des Communautés d'Agglomération qui prennent un leadership qui vont réunir les différents acteurs du système alimentaire, vraiment très large : production, agro-transformation, consommation et gestion des déchets et ensuite, des acteurs qui gravitent autour, la recherche, l'éducation etc. Donc il s'agit de rassembler tous ces acteurs autour d'une même table pour avoir une vision commune des orientations sur les questions alimentaires sur le territoire. Cela va déboucher sur une stratégie territoriale qui va déboucher sur des actions pour répondre aux spécificités [du territoire]. Après avoir répondu aux questions de gouvernance, on peut débloquer par la suite des financements importants. Pour avoir des actions spécifiques ciblées répondant à des problématiques communes. Il y a plusieurs PAT. Un PAT, c'est un label du Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, pour l'instant il n'y a aucun PAT labellisés en Guadeloupe par le Ministère. Mais il y a plusieurs projets en cours de discussion et d'élaboration. Il y a celui la CANGT qui a été présenté plusieurs fois dans le cadre de l'appel à projet du PAT. Il y a le projet de Cap Excellence avec l'Agroparc, il y avait aussi un projet du Département qui se veut plus dans l'harmonisation du territoire. Il y a Morne-à-L'Eau qui se positionne aussi, Saint-François. Il y a plusieurs Collectivités Territoriales qui réfléchissent, mais il n'y en a à peu près que deux qui sont bien structurés » (DAAF51).*

### **Le Programme national d'aide alimentaire (PNA)**

Le Programme national d'aide alimentaire (PNA) complète le PNA et le programme d'aide de l'UE (Programme Européen d'Aide alimentaire aux Démonis, PEAD), et permet aux associations de distribuer des produits non couverts par le PEAD et sous-consommés pour les personnes les plus démunies.

En Guadeloupe, les enquêtes montrent que l'aide alimentaire, en particulier celle distribuée par la Banque alimentaire, se recentre sur la consommation de produits locaux, comme le précise la DAAF : « *L'aide alimentaire est en train de se tourner vers des questions de nutrition et de consommation de produits locaux avec des ateliers en lien avec le manger sain et local, car les produits arrivant via le PEAD ne sont pas adaptés [aux préférences des consommateurs de Guadeloupe]. [La Banque alimentaire distribue] actuellement des produits frais et locaux. C'est tout nouveau. Elle est en train de se lancer dans une étude de faisabilité de structuration des aides en dons. [La DAAF] a financé des associations qui travaillent sur l'aide alimentaire pour qu'elles travaillent sur la partie produits frais locaux. Aujourd'hui, c'est quelque chose qui est pris en main par les structures de ces réseaux ».* (DAAF51)

### **3.1.1.2 La mise en œuvre des politiques publiques en Guadeloupe**

S'il existe en droit public français différentes formules de coopération de type institutionnel pour la mise en œuvre de politiques publiques, elles se révèlent limitées dans le cadre plus large d'une coopération multidimensionnelle. La planification décentralisée a fait émerger les territoires régionaux comme cadre de mise en cohérence des politiques nationales et infranationales via les contrats de plan et les plans régionaux. Cette reconnaissance du cadre régional est d'autant plus forte qu'elle est accentuée par les interventions structurelles de l'UE (Cantacuzène 2002).

Alors que le constat est celui d'une France métropolitaine où la planification régionale est restée vide de substance, délaissée au profit de la contractualisation des régions avec l'État, la situation est différente dans les DROM où les Régions se sont attachées à élaborer des plans régionaux. Il apparaît pourtant que cette « planification régionale » active est directement liée à l'attrait qu'exerce sur les régions l'accès aux financements structurels communautaires. En effet, les plans régionaux des DROM ont été, dans la pratique, utilisés par les instances régionales dans une double finalité. Ils ont été élaborés dans le cadre de la planification prévue par la loi de 1982, et présentés par les régions comme des « plans régionaux » au sens du droit national. Mais, par ailleurs, du fait de l'éligibilité des DROM aux fonds structurels européens, elles sont tenues d'élaborer un « plan de développement régional » (PDR) servant de base aux demandes de concours aux Fonds. L'amélioration de la démarche partenariale est en fait fortement liée



aux concours financiers en jeu, puisque le plan régional est devenu, dans la pratique qu'en font les conseils régionaux des DOM, le document-cadre destiné aux procédures d'obtention de crédits d'État (à travers les contrats de plan État-région) et de crédits communautaires. C'est d'ailleurs la nécessité imposée par les procédures d'accès aux financements européens (notamment des Fonds structurels) qui explique l'effort fait dans les régions d'outre-mer pour élaborer un document de programmation, alors que la plupart des régions métropolitaines se sont contentées de contractualiser avec l'État sans élaborer de plan régional, lequel n'a toutefois aucun caractère normatif reconnu (Cantacuzène 2002).

Dans un cadre territorial qui est à la fois départemental et régional, on assiste, dans les DROM, au développement d'un partenariat renforcé, notamment pour la gestion des financements européens, entre l'autorité départementalo-régionale étatique, l'autorité départementale décentralisée, et l'autorité régionale décentralisée. Ce modèle relationnel est la résultante directe du caractère monodépartemental des régions d'outre-mer (Cantacuzène 2002).

### 3.1.1.2.1 La Stratégie « Guadeloupe 2020 » : la traduction des politiques européennes aux couleurs locales ?

Si la Guadeloupe met en avant, comme d'autres régions ultrapériphériques, la spécificité de son territoire, son plan d'action « Stratégie Guadeloupe 2020 » ne résulte pas d'une politique en dehors de toute procédure suprarégionale. En effet, dans ce plan, la Région Guadeloupe affirme sa volonté d'accompagner les axes de la stratégie de l'UE en faveur de l'ultra périphérie, tout en conservant ses spécificités, comme l'explique la présidente de région dans le préambule du Plan : *« Si la valorisation des atouts des RUP doit être prise en compte, elle ne saurait à elle seule permettre de relever tous les défis qui se posent et de corriger les déséquilibres persistants. Les contraintes structurelles permanentes appellent un traitement différencié pour tenir compte des réalités des RUP. C'est la raison pour laquelle les RUP font valoir une logique territoriale qui leur est propre et qui constitue une opportunité d'application innovante des politiques européennes »* (Stratégie Guadeloupe 2020). Dans ce contexte, le plan d'action s'inscrit dans une approche coordonnée avec : 1) les stratégies des fonds structurels européens (FEDER, FSE, FEADER, FEAMP) et les accords de partenariat entre la Région et l'UE pour 2014-2020 ; 2) les stratégies d'autres programmes à fort impact local, tel que le POSEI ; 3) d'autres stratégies transversales européennes (programmes en faveur de la recherche, de l'environnement, de l'éducation), nationaux (programme national de réforme) ou territoriaux (schémas de développement économique, de transports, ...). La complémentarité et la cohérence des objectifs et des priorités du plan d'action s'apprécient également au regard de cadres législatifs horizontaux, notamment sur la politique commerciale commune, la concurrence, les marchés publics et l'environnement.

Le plan d'action de la Guadeloupe s'articule autour des trois objectifs définis par la Stratégie « Europe 2020 », déclinés en cinq objectifs spécifiques propres à la Guadeloupe : 1) Favoriser l'emploi et la formation dans une économie insulaire frappée par le chômage et la précarité, 2) Moderniser l'économie guadeloupéenne et les entreprises par un soutien à l'innovation, la diversification et l'intégration dans le bassin caribéen, 3) Préserver, valoriser l'environnement et la biodiversité en Guadeloupe ; 4) Renforcer la cohésion et l'inclusion sociale en luttant contre la violence, l'exclusion sociale et la pauvreté et 5) Développer la participation de la Guadeloupe à l'élaboration de programmes horizontaux tels que Cosme ou Horizon 2020.

Pour une élue de la Région enquêtée, la stratégie de la Guadeloupe repose sur une dynamique de croissance « verte et bleue », de soutien à les agricultures familiales, à l'agroécologie et à l'agro-transformation : *« L'exécutif régional actuel, lors de sa première mandature, avait un programme où il a porté fortement l'idée de croissance verte et bleue, même si de façon opérationnelle, au-delà du slogan, il n'y avait pas d'emblée une mise en œuvre opérationnelle. On est parti d'une politique qui porte la croissance verte et bleue et la volonté affirmée de politiques de soutenir le monde agricole. Cela permet que ces questions soient centrales et comme en plus, derrière, on a eu des projets forts et intéressants, cela donne du poids à ce qu'on peut porter. Le projet de transition agro-écologique que l'on a amené en 2018*

*allait dans la logique de la croissance verte et bleue, et c'était cohérent avec les projets que l'on menait » (REGION 45).*

### 3.1.1.2.2 Le Plan de convergence et de transformation de la Guadeloupe (2019-2028) (ex Contrat de plan État-Région Guadeloupe 2015-2020)

Le Contrat de plan État-Région (CPER) est un contrat conclu entre l'État et la Région pour une période de 6 ans (2015 à 2020) qui traduit les priorités partagées entre l'État et les régions (et d'autres niveaux de collectivités territoriales) en matière d'aménagement et de développement des territoires. Il recense ainsi les engagements de l'État, de la Région et des autres collectivités sur la programmation et le financement de projets pour le territoire.

En Guadeloupe, le CPER Guadeloupe (2015-2019) programmait des investissements qui étaient prévus en deux phases de trois ans : 2015-2017 et 2018-2020. Ces investissements pouvaient constituer une contrepartie aux projets soutenus par les fonds européens, pour favoriser la cohérence des projets au niveau du territoire. Il a été remplacé en 2019 par un Plan de convergence et de transformation (2019-2022) qui définit une stratégie pour 10 ans, laquelle appréhende plusieurs enjeux majeurs pour la Guadeloupe : l'emploi, l'eau, les déchets, les transports, l'environnement, et l'attractivité du territoire. Il s'appuie sur les conclusions des Assises des Outre-mer et sur les autres documents de planification du territoire dont le Schéma d'Aménagement Régional (SAR) et le Schéma Régional de Développement Économique, d'Innovation et d'Internationalisation (SRDEII).

Le plan d'actions opérationnel, première étape de la mise en œuvre du Plan de convergence, définit les actions et les modalités de leur financement (grâce à des fonds de l'UE, de l'État, et des collectivités territoriales) qui se traduisent en projets qui sont sélectionnés pour réduire les écarts de développement entre la Guadeloupe et l'hexagone.

Parmi les objectifs stratégiques de ce Plan, on trouve les suivants qui interfèrent en particulier sur le système alimentaire en Guadeloupe :

- Le volet « *Cohésion des territoires* » : Objectif stratégique 1 : Aménagement durable/ 3. Limiter l'étalement urbain et accompagner les projets de territoire ;
- Le volet « *Territoires résilients* » : Objectif 1 : Prévention des risques naturels / 1. Augmenter la résilience du territoire face aux risques naturels et préparer la population aux événements majeurs
- Le volet « *Mobilité multimodale* » : Objectif 2 : Investissements routiers/ 1. Rendre les infrastructures routières plus sûres
- Le volet « *Territoires d'innovation et de rayonnement* » : Objectif 2 : Recherche et innovation/ 1. Valoriser la recherche et l'innovation locale pour accélérer le développement économique de l'archipel ; Objectif 3 : Accompagnement des entreprises et ouverture internationale/ 1. Développer le flux des échanges entre partenaires caribéens et Objectif 4 : Soutien aux filières de production/ 1. Relocaliser la production agricole et soutenir une agriculture durable.

L'objectif 4 du volet « *Territoires d'innovation et de rayonnement* » insiste, en particulier, sur l'exclusion d'un grand nombre d'agriculteurs des « *filières très structurées et qui sont bien subventionnées par les différents systèmes d'aide, [où] des exploitations professionnelles, de plus en plus regroupées, organisées et performantes, en situation régulière et donc soutenues par les deux piliers de la PAC [...], sont historiquement orientées vers des productions d'expédition vers l'Union européenne (canne-à-sucre et banane, puis plus récemment melon).* Ainsi, « *un grand nombre d'exploitations [évolueraient] en dehors de ces logiques, de petite taille, diversifiées sur plusieurs productions complétant les cultures traditionnelles et gérées dans deux tiers des cas en tant qu'activité professionnelle secondaire, avec des capacités d'investissement et de préfinancement souvent limitées* » ce qui aurait « *des conséquences sociales, politiques, économiques, sanitaires et même environnementales [...] alors qu'il existe de réelles opportunités de développement pour l'agriculture et la forêt guadeloupéenne (agriculture biologique,*

*productions à fortes valeur ajoutée, approvisionnement du marché local, énergies renouvelables, filière bois) » (Préfet de la Région Guadeloupe, Région Guadeloupe, and Commissariat Général à l'égalité des Territoires 2019).*

Ces orientations convergent avec les grandes orientations régionales en matière de développement durable à l'horizon 2026/2032 et s'organisent en cinq axes stratégiques qui traduisent cinq finalités : 1) la lutte contre le changement climatique ; 2) la préservation de la biodiversité des milieux et des ressources ; 3) la cohésion sociale et la solidarité entre les territoires et les générations ; 4) l'épanouissement de la population et 5) le développement suivant des modes de production et de consommation responsables.

### 3.1.1.2.3 Le Programme de Développement Rural : une déclinaison de la politique européenne de développement rural en régions et en France

L'application du deuxième pilier de la PAC en Guadeloupe se fait par la mise en œuvre par la Région<sup>35</sup>, autorité de gestion d'un programme de développement rural (Programme de Développement Rural Régional de la Guadeloupe et St Martin, PDRR-G Sm 2014-2020) qui définit une stratégie et des objectifs locaux au travers des mesures cofinancées par le FEADER et d'autres crédits nationaux<sup>36</sup>. Le PDRR-G Sm met en œuvre des mesures qui correspondent à certaines catégories d'aides qui couvrent un large champ du développement rural, tel que les investissements dans les secteurs agricoles, forestiers, agro-alimentaires, les infrastructures et services en milieu rural, la formation, le conseil, ou encore les paiements pour services rendus ou indemnités compensatoires.

En Guadeloupe, comme en France métropolitaine, la priorité a été donnée à certaines des mesures prévues dans la politique européenne : mesure 6 Développement des exploitations agricoles et des entreprises ; mesure 7 Services de base et rénovation des villages dans les zones rurales ; mesure 8 Investissements dans le développement de zones forestières et amélioration de la viabilité des forêts ; mesure 10 Agroenvironnement – Climat ; mesure 11 Agriculture biologique ; mesure 12 Paiements au titre de Natura 2000 et de la directive-cadre sur l'eau ; mesure 17 Gestion des risques (mesure nationale) et mesure 20 Assistance technique (mesure en partie nationale). Le contenu de ces mesures dans le contexte national et régional est décliné comme suit, en accord avec le règlement européen et le cadre national quand il s'applique.

### 3.1.1.2.4 La Stratégie de prévention et de lutte contre la pauvreté en Guadeloupe

Le gouvernement français a présenté, en 2018, sa stratégie nationale de prévention et de lutte contre la pauvreté. En Guadeloupe, elle est principalement tournée vers la sécurité alimentaire en termes d'accessibilité, de qualité nutritionnelle et de promotion des produits locaux, comme le confirme un enquête de la DAAF : « *En Guadeloupe, la stratégie pauvreté est pilotée par le département, donc ils ont reçu des financements. Il y a 15 thématiques qui ont été identifiées, dont une sur l'accessibilité à l'alimentation, que l'on co-anime avec la Banque Alimentaire. Cela ne relève pas que des services de la DAAF qui est seulement responsable des contrôles de ce qui se fait aux champs, mais à partir du moment où cela quitte le champ, c'est du domaine du ministère de l'économie [DI(R)ECCTE]* » (DAAF51).

---

<sup>35</sup> En France, depuis le 1er janvier 2014, les Régions élaborent et pilotent leurs programmes de développement rural régionaux (PDRR) et gère les crédits du fonds FEADER.

<sup>36</sup> Toute mobilisation des crédits communautaires appelle une contrepartie nationale et, la plupart du temps, l'utilisation de ressources propres. Les financements publics nationaux peuvent provenir de l'État, des collectivités territoriales et d'autres organismes publics. Le taux maximum d'aide publique varie selon les mesures entre 50 et 100%. Dans les DOM, la contrepartie FEADER peut être mobilisée dans la limite de 85% du montant total de l'aide publique.

### Encadré 3 Contenu des mesures de soutien au niveau national prévues dans le PDRR 2014-2020

Pour l'Hexagone, le cadre national comprend les dispositions suivantes :

- **aide au démarrage d'entreprises pour les jeunes agriculteurs** (sous-mesure 6.3), modulée à partir d'un socle commun, au regard du type de zone et de critères définis au niveau national et régional ;
- **aide à la gestion des sites protégés du réseau Natura 2000** (sous-mesure 7.6) ;
- **aide à l'adaptation de la conduite pastorale des troupeaux soumis au risque de prédation par les grands prédateurs** (loup, ours et lynx) (sous-mesure 7.6) ;
- **les mesures agro-environnementales et climatiques** (MAEC) et les paiements au titre de Natura 2000 et de la directive cadre sur l'eau\* (DCE) qui en découlent, soutiens construits à partir d'engagements définis nationalement

qui doivent être adaptés et combinés en région en fonction des enjeux environnementaux identifiés (mesure 10) ;

- **aide à la conversion et au maintien de l'agriculture biologique** (AB), dont les montants sont identiques sur tout le territoire (mesure 11) ;
- **les indemnités compensatoires de handicaps naturels** (IcHN), paiements en faveur des zones soumises à des contraintes naturelles ou à contraintes spécifiques dont les règles d'attribution sont établies nationalement pour tous les PDR de l'hexagone (mesure 13).

Concernant les Départements et Régions d'Outre-Mer (DROM) et la Corse, les orientations sont également définies au niveau national ; la mobilisation des crédits de l'État en contrepartie du FEADER est précisée, mais sans imposer de dispositifs (Cf. Figure 1).

Source : <https://www.reseaurural.fr>

Le PDRR prévoit aussi d'autres dispositifs tels que des Programmes pluriannuels, déclinés en programmes annuels, des Appels à projet (AAP) sur les thématiques « innovation et partenariat », « recherche technologique », « semences et sélection végétales », « expérimentation et outils et méthodes » et des actions transversales réseaux mixtes technologiques, projets pilotes, etc.).

#### 3.1.1.2.5 Le Plan Pluriannuels d'investissements (PPI)

Le Plan pluriannuels d'investissements (PPI) de la Région Guadeloupe correspond à l'issue d'un processus de planification des interventions/projets de la Région sur une période donnée, souvent concordante avec la mandature. La programmation est pluriannuelle et chiffrée, et elle s'appuie sur le recensement des projets d'investissements financés totalement ou partiellement par les collectivités territoriales. Ces projets sont priorisés en fonction de la capacité financière et des choix de gestion des collectivités. Le PPI permet de formaliser la stratégie d'investissement de la Région et d'en faciliter le pilotage. Ainsi, les services de la Région travaillent à l'Ingénierie amont de projets afin de concrétiser la volonté de la majorité régionale ou de soutenir des démarches issues d'autres collectivités : les communes, les syndicats intercommunaux, les agglomérations ou le département.

Les actions (projets) prévues dans le PPI de la région Guadeloupe correspondent à un engagement de 719,7 M€ sur 3 ans (2017-2020) et sont financées sur fonds propres, sur fonds européens et par un recours à l'emprunt (inférieur à 20% et mobilisé en fonction de l'avancée réelle des opérations). Ces actions concernent différents domaines tels que les infrastructures et réseaux routiers, les équipements sportifs, le développement numérique, le développement touristique et l'attractivité du territoire, le transport, l'appui aux communes, un plan d'urgence pour l'eau potable, la mise en valeur de l'environnement et l'enseignement supérieur.

#### 3.1.1.2.6 Le Programme d'Intervention Territoriale de l'État (PITE) : les Plans Chlordécone

La création d'un programme des interventions territoriales de l'État (PITE) en 2006 permet au préfet de région de disposer d'un outil budgétaire facilitant la conduite de politiques territoriales interministérielles complexes. Le PITE constitue un outil spécifique au sein du budget de l'État. Il permet de réunir, en début d'année, les crédits apportés par différentes administrations et de les rendre fongibles, le préfet disposant ainsi d'une capacité de pilotage et de financement globaux pour faciliter la conduite de projets territoriaux qui mobilisent plusieurs programmes budgétaires relevant de différents ministères. En Guadeloupe (et en Martinique), des Plans Chlordécone ont ainsi été mis en œuvre depuis 2008 grâce à cet outil budgétaire.

Un premier Plan Chlordécone (plan chlordécone 1 2008/2010, 33 M€) a permis d'établir une cartographie de la pollution des terres agricoles, un contrôle de l'état des eaux, la surveillance des produits locaux mis sur le marché, l'accompagnement des auto-consommateurs (JAFA), la mise en œuvre de travaux de recherche sur l'impact du chlordécone sur la santé, d'aides aux agriculteurs ainsi que la mise en place

d'outils de communication. Un deuxième Plan (plan chlordécone 2 2011/2013, 31 M€) s'articulait autour de 4 mesures visant à : 1) Consolider le dispositif de surveillance de l'état de santé des populations ; 2) Approfondir l'état de la connaissance des milieux ; 3) Poursuivre la réduction de l'exposition des populations ; et 4) Gérer les milieux contaminés et assurer une bonne information des populations.

Figure 16 Affiche présentant le programme de Jardins Familiaux



Source : <https://jafa.ireps.gp/wp-content/uploads/2014/01/Affiche-Jafa-diag.jpg>

Après ces deux premiers plans chlordécone, la Préfecture a lancé le Plan Chlordécone III (2014-2020, 30M€ sur le 1er triennal, 94 M€ à ce jour) qui vise à poursuivre les actions engagées pour protéger la population (surveillance et recherche) mais aussi à accompagner les professionnels impactés par cette pollution (pêcheurs, agriculteurs, éleveurs), en passant d'une logique de gestion de crise sur le court terme des effets collatéraux de la pollution à une logique de long terme et de développement durable des territoires, intégrant la problématique de la chlordécone.

De très nombreuses actions sont financées localement dans le cadre du Plan Chlordécone 3, comme par exemple :

- Des analyses de sols en zones péri-urbaines (pilotage BRGM) de parcelles qui font l'objet d'une cartographie consolidée avec les parcelles cultivables, les jardins familiaux et les zones non agricoles péri-urbaines
- D'autres études permettant de cartographier des zones contaminées au chlordécone et de produire de nouvelles cartes de contamination potentielle et réelle des sols par le chlordécone,
- l'accompagnement des « auto-consommateurs » dans le cadre du Programme Jardins Familiaux en Guadeloupe (Jafa) débuté en 2009 et piloté par l'Agence de Santé de Guadeloupe, Saint-Martin et Saint-Barthélemy (ARS) et l'Instance Régionale d'Éducation et de Promotion de la Santé de Guadeloupe (IREPS), dans le cadre duquel des milliers de « jardins créoles » sont analysés, tandis que sont mises en œuvre des actions de communication et d'éducation pour la santé (<http://jafa.ireps.gp>),
- Des actions de surveillance des denrées alimentaires animales, végétales et produits de la pêche au travers de plans de surveillance et de contrôle des circuits formels et informels par les services de l'agriculture, de la mer et de la consommation (analyses d'échantillons),

- des actions de recherche<sup>37</sup> visant à la surveillance médicale des populations, à l'évaluation des impacts de l'exposition au chlordécone, à l'amélioration de la connaissance des zones de contamination et des mécanismes de transfert du chlordécone dans les milieux naturels, à la recherche de solutions de décontamination.
- Et enfin d'autres actions pour accompagner les professionnels, en particulier dans le secteur de la pêche : indemnités de pêcheurs en zone d'interdiction totale de pêche proches de la retraite s'engageant à arrêter la pêche, dispositif appelé « brigades bleues » permettant de salarier d'autres pêcheurs n'ayant pas suffisamment cotisé à la retraite, actions d'accompagnement de la filière dans une démarche qualité

### 3.1.1.2.7 La mise en place de nouveaux dispositifs d'appuis régionaux sur le plan technique ou budgétaire

En mettant au cœur de son agenda les liens entre agriculture et durabilité environnementale, la Région apparaît comme un acteur central dans la mise en place de nouveaux dispositifs d'appui, tant au niveau technique que financier. Soucieuse de solutions innovantes et d'une démarche inclusive, elle place au centre de sa stratégie la prise en compte des différenciations territoriales de la Guadeloupe : « *On est dans la recherche puisqu'on est dans un système où il faudrait trouver de nouvelles pratiques territorialisées sur les différentes régions de l'île. Un système qui va marcher au Nord Grande-Terre n'aura pas le même impact et la même stratégie au sud Basse-Terre par exemple. On a un champ scientifique qui ne cesse d'évoluer. On a besoin d'une recherche de terrain, et puis on a le transfert et l'accompagnement qui seraient plus du ressort d'une chambre d'agriculture. On aussi la question liée aux transferts de technologies, les nouveaux matériels, la mécanisation et de voir ce que l'on peut utiliser. La recherche de nouvelles technologies pour faciliter le travail et pas uniquement être sur du travail manuel pur, il faut innover en partant de pratiques traditionnelles qui permettent d'accompagner les agriculteurs. Il faut un itinéraire technique qui garantit les risques aux producteurs de toute la Guadeloupe. Cela fait partie des conditions socio-économiques qu'ont les producteurs pour passer à ce type de cultures. Il faut aussi couvrir l'intégration des petites agricultures familiales dans cette initiative. On a intégré dans le dispositif purement régional du financement pour l'accompagnement de façon spécifique. Il faut intégrer un dispositif d'aide à l'accompagnement porté par une structure collective pour qu'il ait un accompagnement de suivi automatique. L'accompagnement dans le cadre d'un dispositif régional n'est pas organisé à la base par la région mais au vu des défis qu'on doit relever avec la sécurité alimentaire et dans le cadre de la transition agro-écologique, il nous semble pertinent d'intégrer des aides pour l'accompagnement des agriculteurs et un dispositif qui serait porté par d'autres structures collectives pour qu'il y ait un accompagnement collectif* » (REGION 45).

La Région organise des concertations citoyennes avec les professionnels pour élaborer des dispositifs dans son prochain programme opérationnel permettant de visibiliser et d'accompagner les initiatives d'agriculture durable (pratiques environnementales, dont agriculture bio) : « *Ce que nous voulons faire, c'est mailler l'environnement et l'agriculture. D'ailleurs, la nouvelle PAC [Politique Agricole Commune] nous offre une opportunité incroyable parce que l'on a une montée en puissance du volet environnemental et de la concertation citoyenne. Nous avons été contactés par la commission nationale du débat publique pour pouvoir organiser des débats citoyens, avec les professionnels, pour faire remonter l'information. [...]. Sur notre territoire, nous allons travailler avec le monde agricole pour mettre davantage de durabilité dans leurs pratiques. Nous allons peut-être le faire dans le cadre du dispositif "entreprises engagées pour la nature", où nous pourrions inclure toutes les initiatives, les innovations, que l'on peut porter sur une exploitation agricole, et qui s'inscrivent en termes de durabilité. Cela peut être au niveau de la pratique culturelle, au niveau de l'utilisation ou de la gestion de l'eau. C'est vrai que l'on a une montée en puissance de l'agriculture bio et c'est une demande des citoyens, mais en même temps, on peut avoir des pratiques*

---

<sup>37</sup> Parmi lesquelles les projets INSSICCA, OPALE, CHLOANT, KARUPROSTATE, KANNARI, TI MOUN, CHLEAUTERRE, études sur la décontamination des Ombrines, des Langoustes, etc.

*environnementales et donner de la visibilité à ceux qui les pratiquent. Je pense que nous, sur le prochain programme opérationnel, ça va être ça : apporter de l'ingénierie aux exploitants agricoles, faciliter le renouvellement des générations, avec une génération plus sensible à l'environnement, au changement climatique qui nous impacte, mettre en avant nos espèces endémiques qui résistent beaucoup mieux au changement climatique, aux maladies » (REGION58).*

De façon convergente avec certains organismes de recherche, la Région est sensible à l'exclusion de la petite agriculture des dispositifs d'aide et, dans un contexte de débats aigus autour des questions sanitaires et environnementales, prône un accompagnement plus systématique de ce secteur : *« Depuis 2018, avec le partenariat de l'INRA, on a une conjonction d'opportunité autour des mêmes enjeux, des mêmes intérêts. On fait en commun le constat que les aides échappaient aux petites exploitations et que ce n'est pas forcément de leur faute. On s'est investi pour adapter les dispositifs à les petites agricultures familiales. A minima, il faut construire un dispositif régional propre, avec un financement régional. On entend construire un dispositif régional qui permettrait d'accompagner la petite agriculture paysanne. On a aujourd'hui une opportunité : il y a tellement de problèmes environnementaux, liés à la pollution, à la qualité de l'alimentation ... Pour nous c'est une chance, car c'est le moment où les problématiques sont focus sur ces questions-là : comment construire une agriculture sécurisée ? » (REGION 45).*

La Région accompagne la recherche sur les innovations en termes de pratiques environnementales et l'adaptation aux changements climatiques car elle a conscience des enjeux dans les îles comme la Guadeloupe. Ces innovations pourraient « inspirer » ensuite les continents pour faire face à ces enjeux : *« [En Guadeloupe, nous –La Région- accompagnons] nos exploitants agricoles avec la recherche [...], avec des programmes d'adaptation au réchauffement climatique portant sur les pratiques et sur les élevages, pour avoir une montée en puissance sur la durabilité environnementale [...]. Parce que nous sommes des îles sentinelles. Parce que, comme disait Marina Sage, une députée de la Polynésie Française : les îles sentinelles sont les premières à être impactées par le changement global, et donc les continents doivent s'inspirer de ce que nous pouvons produire pour résister » (REGION58)*

La Région Guadeloupe s'investit dans une dynamique de protection de la biodiversité et de gestion des déchets. En effet, la Guadeloupe souhaite rattraper son retard sur la question environnementale. Pour cela, la Région Guadeloupe finance la construction de trois usines de recyclage, et est engagée dans le programme « Territoire engagé pour la nature » : *« Dans le domaine de l'environnement, nous avons beaucoup de retard ; du retard dans le traitement des déchets, sur la préservation et la valorisation de la biodiversité, sur l'installation des corridors écologiques (les trames bleues, les trames vertes), on avait une quinzaine d'années de retard. C'était des domaines que je ne maîtrisais pas du tout, et donc il m'a fallu sortir de ma zone de confort. J'ai donc travaillé avec des équipes et je suis fière d'annoncer qu'aujourd'hui la Région Guadeloupe prend à bras-le-corps la question environnementale. Dans l'année, nous allons publier notre schéma régional du patrimoine et de la biodiversité, donc notre fameuse trame bleue et trame verte et, enfin, notre schéma d'aménagement régional va pouvoir s'adosser sur ces corridors écologiques. Je dirais que c'est le premier pas pour pouvoir préserver notre biodiversité. Ensuite, nous nous sommes inscrits dans une dynamique où nous avons lancé des slogans et, derrière ces slogans, nous avons mis tous les acteurs. 0 déchets en 2035, alors que nous sommes les derniers de la classe, en termes de recyclage et de traitement des déchets, cela nous fixe des objectifs, parce qu'aujourd'hui nous sommes à 75% d'enfouissement des déchets et seulement 25% de recyclage. Cela veut dire qu'en 2035, il faut que nous passions à 90% de recyclage et 10% d'enfouissement. Donc nous faisons un travail considérable pour pouvoir atteindre ces objectifs ; par exemple, dans la loi économie circulaire et anti-gaspillage qui vient d'être votée, nous avons demandé des expérimentations pour la consigne, pour pouvoir augmenter nos flux de recyclage pour le plastique, pour le verre. Nous allons sortir trois usines aussi de recyclage et de production de CSR, un combustible solide de récupération qui va permettre d'alimenter les usines productrices d'électricité et puis, pour la biodiversité, nous avons engagé les territoires dans des dispositifs comme "Territoire engagé pour la nature", mené par l'Agence Française de la Biodiversité, qui est maintenant devenu l'OFB, l'Office Français de la Biodiversité et l'association des régions France. Le*

*dispositif "Territoire engagé pour la nature" consiste en l'accompagnement par la région sur l'ingénierie et le financement des projets dans le cadre du développement durable. Cette année, nous pensons aussi inclure les entreprises dans le dispositif "Entreprises engagées pour la Nature" » (REGION58).*

### 3.1.1.2.8 Les agendas locaux : le cas de la Mairie de Morne-à-l'Eau et de la communauté d'agglomération du Nord Grande Terre (CANGT)

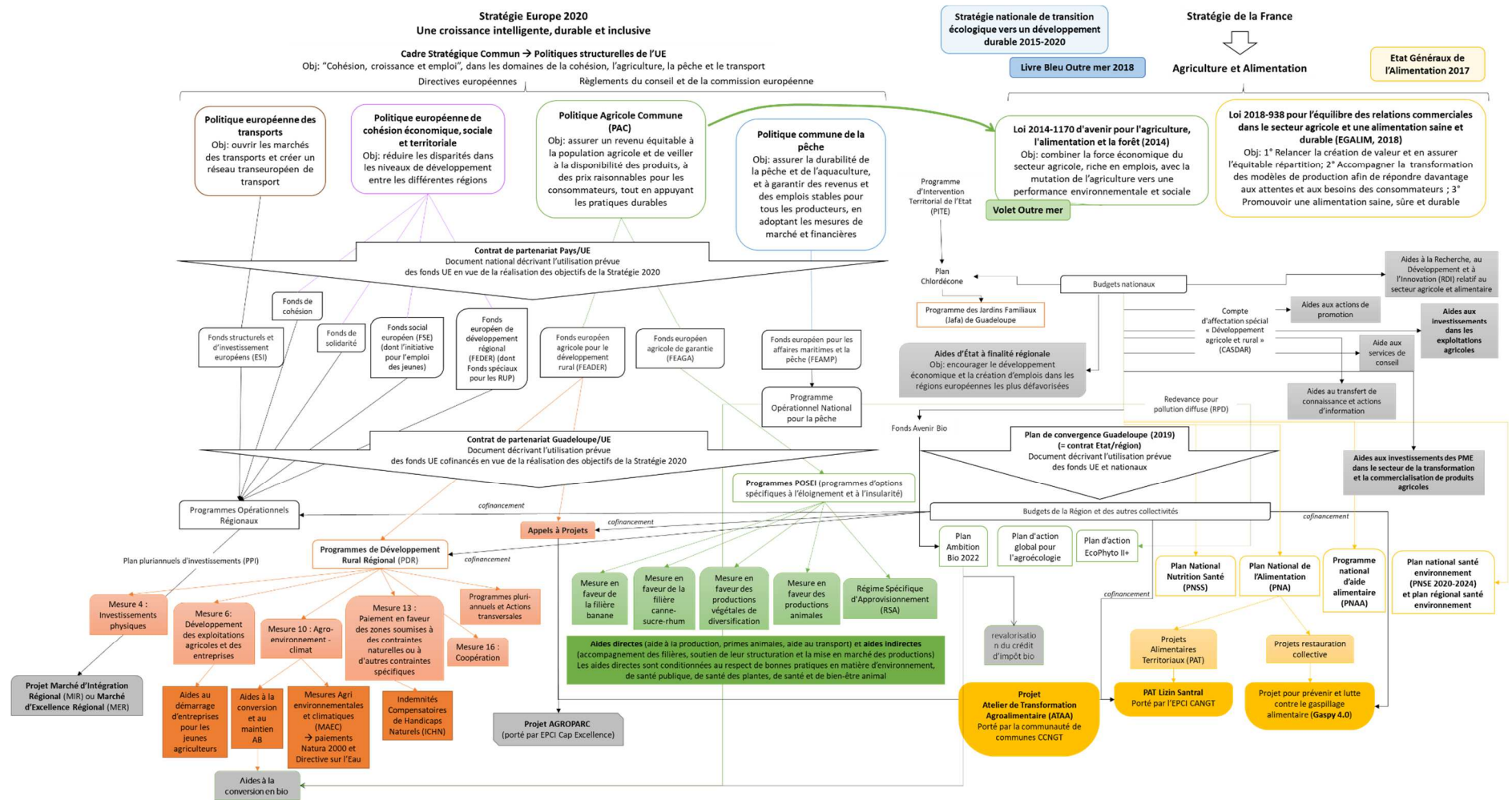
Afin d'illustrer les agendas politiques locaux, les enquêtes ont été conduites au Nord Grande-Terre, en particulier dans la commune de Morne-à-l'Eau. L'agenda politique de la commune est, selon les enquêtes avec certains de ses représentants, centré sur l'environnement et l'agriculture. Il a été co-construit avec la population et traduit en une feuille de route mettant en avant le développement durable, comme promu dans le PRDD [Plan Régional de Développement Durable]. C'est ce qu'explique ce responsable de la mairie : *« la municipalité de Morne-à-l'Eau s'inscrit dans une dynamique qui met l'environnement et l'agriculture au centre de sa politique. C'est un engagement fort qui existe depuis une dizaine d'années avec des outils développés sur le territoire. [...] Le deuxième élément fort, c'est la structuration d'une feuille de route autour du développement durable à travers l'agenda 21 local France [qui est] une co-construction en concertation avec la population et divers acteurs administratifs. Le but c'est de faire de Morne-à-l'Eau un territoire d'excellence au niveau de la Caraïbe. On trouve dans cette feuille de route [...] un volet préservation de l'environnement, un autre sur la valorisation des ressources naturelles et patrimoniales et un autre sur la valorisation du territoire. Enfin, le PRDD qui est un outil d'aménagement [centré sur] la préservation des ressources [et en particulier] la conservation du patrimoine agricole » (MAIRIE15).*

L'agenda de la mairie de Morne-à-l'Eau en lien avec l'alimentation est l'accompagnement des agriculteurs vers l'agroécologie et l'agriculture biologique, mais aussi l'éducation alimentaire, l'écotourisme et le maintien de la biodiversité. Comme les enquêtes le précisent : *« On a identifié des pistes pour accompagner les acteurs du territoire pour le développement de l'écotourisme et pour la biodiversité [...] dans la transition vers l'agroécologie et le bio, et aussi dans le domaine de l'éducation alimentaire de toute la population, et précisément des enfants » (MAIRIE15).* Ceci est confirmé par une autre enquête qui intervient dans le cadre du projet DIAGALIM, celui-ci visant notamment à la mise en œuvre de la loi EGALIM, en concertation avec d'autres communes de la communauté d'agglomération (CANGT). Comme elle l'explique : *« Nous avons un focus sur la définition d'un diagnostic alimentaire du territoire à travers l'étude DIAGALIM qui est portée par la DAAF Guadeloupe, l'université des Antilles et l'ADEME [...]. À travers DIAGALIM, on a des échanges avec Saint-François et la communauté d'agglomération du Centre. Entre opérateur, on échange sur ce qu'on met en œuvre. Il y a un embryon de réseautage avec ces territoires pilotes. On fait en sorte qu'il y ait de la transversalité. Cela commence » (MAIRIE15).* Ces actions s'inscrivent aussi dans la lignée de certains projets, comme le Projet Alimentaire Territorial autour de *Lizin Sanral* porté par la CANGT (voir chapitre 7), qui est *« un outil de transformation et de production, présenté par l'agglomération comme une stratégie de politique d'alimentation durable et territorialisée, [dans le cadre duquel les communes de l'EPCI doivent] travailler ensemble, [...] apporter leurs pratiques aux autres communes de l'agglomération [...], travailler avec les différentes cuisines du Nord Grande-Terre pour pouvoir s'approvisionner à partir de leurs produits » (MAIRIE15).* Comme le confirme une responsable de la CANGT, il y a une volonté dans le Nord Grande-Terre de mettre en place un projet pour atteindre l'autosuffisance du système alimentaire : *« Il y a une volonté d'autosuffisance [alimentaire du territoire de Nord Grande-Terre], d'où le travail avec les producteurs et les consommateurs » (CANGT12).*



### 3.1.2 Synthèse schématique des politiques publiques interférant avec le système alimentaire en Guadeloupe

Figure 17 : Synthèse des politiques publiques intervenant dans la gouvernance du système alimentaire en Guadeloupe



Source : Fréguin-Gresh, 2020

## **3.2 LES ACTEURS ADMINISTRATIFS INTERVENANT DANS LE SYSTEME ALIMENTAIRE EN GUADELOUPE : UNE ORGANISATION ADMINISTRATIVE COMPLEXE AUX DIFFERENTES MISSIONS**

### **3.2.1 Les élus : l'État central et les collectivités territoriales**

Depuis 1946, la Guadeloupe est, en vertu de la loi de départementalisation, un département français. Par la loi de 1982, la Guadeloupe est également une région<sup>38</sup> dont l'assise territoriale est monodépartementale. Son cadre institutionnel, comme du reste des DROM, est défini par la loi constitutionnelle n° 2003-276 relative à la réforme de l'organisation décentralisée de la République française. De plus, la Guadeloupe bénéficie du régime prévu par le droit communautaire institué pour tenir compte des territoires ultramarins des États membres, celui des régions ultrapériphériques (RUP).

Au même titre que les autres départements et les régions de France, les collectivités territoriales de Guadeloupe ont bénéficié du transfert de compétences et de moyens de l'État en 2005 et disposent de certains domaines qu'elles coordonnent. Toutefois, *« la décentralisation à la française est caractérisée avant tout par le maintien du rôle de l'État dans la gestion des affaires économiques, en particulier dans le domaine de l'agriculture et de l'alimentation. Mais, à la différence des autres régions en France hexagonale, les compétences de la Région en Guadeloupe sont étendues en matière de finances publiques locales »* (Berriet-Sollicec 2002). Avec la territorialisation accrue des politiques, l'État ne disparaît pas en Guadeloupe, mais son rôle se transforme : *« il est le garant du maintien de la cohésion territoriale, hors du jeu de la concurrence électorale, en intermédiation, une situation qui explique sans doute les mécanismes procéduriers qui sont aujourd'hui les vecteurs de coordination des politiques publiques au niveau du territoire »* (Cantacuzène, 2002). Ceci est confirmé par un enquêté de la DAAF : *« On est dans un cadre, on a des lois nationales ou de l'UE à respecter. On a adapté un modèle de décentralisation qui complexifie parfois le schéma des acteurs ... Ce n'est pas forcément une mauvaise chose ... On a adapté un modèle décentralisé et les pouvoirs locaux ont un vrai pouvoir »* (DAAF51). Ainsi, *« avec l'autonomisation des collectivités territoriales, le schéma d'administration des territoires est porteur d'une grande complexité, qui entraîne certains problèmes : aucune organisation n'est chargée de la cohérence de l'ensemble de l'action publique ou n'est dotée d'une capacité juridique et décisionnelle de l'imposer. L'affirmation de l'égalité entre les collectivités (absence de hiérarchie et de tutelle), en l'absence de partage rigoureux des compétences, est source de conflits, de confusions, de doubles emplois, parfois d'absence d'interventions, qui nuisent à l'efficacité de l'action publique »* (Cantacuzène 2002).

Notons cependant que les interventions des collectivités territoriales s'inscrivent à la fois comme des traductions et adaptations des programmes européens et nationaux, mais aussi comme des éléments propres d'une politique régionale qui se caractérise par ses spécificités locales. Leurs actions consistent à définir le contenu et le cofinancement des programmes en partenariat avec les services de l'État, tel que prévu par le contrat de plan État/Région ou plan de convergence. Ceci est confirmé par une élue du conseil régional de Guadeloupe : *« La Région intervient pour le compte de l'État, pour l'Europe. On gère pour leur compte, on n'a pas autorité à créer des programmes mais on a autorité de gestion. En complémentarité, on apporte des fonds nous aussi. Dans le cadre de sa compétence sur le développement économique, les choix de financement régionaux propres correspondent à une stratégie de la Région. On a une stratégie agricole au niveau régional, appuyé par l'État »* (REGION 45).

L'organisation administrative de la Guadeloupe s'appuie donc sur l'État (représenté par le Préfet et les services des administrations déconcentrées), la Région (représentée par des ses élus du Conseil régional),

---

<sup>38</sup> La Guadeloupe, en tant que département et région d'outre-mer (DROM), est régie par l'article 73 de la Constitution.

le Département (représenté par des élus du Conseil Départemental)<sup>39</sup>, 6 Établissement public de coopération intercommunale (EPCI) et 32 communes (représentées par le maire et les élus du conseil municipal). La répartition des compétences entre les acteurs administratifs est fixée par la Loi<sup>40</sup>.

À la suite, nous détaillons la distribution des compétences entre ces acteurs administratifs.

### **3.2.1.1 L'État, à travers le Préfet, est garant de la sécurité publique, de l'application du droit (rôle régalien et contrôle de la légalité) et de l'animation des politiques publiques sur le territoire.**

Le Préfet est le seul représentant de l'État en Guadeloupe. Il représente le Premier ministre et chacun des ministres auprès de la région et dirige les services administratifs civils de l'État dans cette dernière. Ayant en charge l'administration du territoire et le développement économique en Guadeloupe, il est habilité à signer des contrats avec les collectivités territoriales et il est chargé de la programmation des crédits des fonds structurels de l'UE (qui financent les programmes européens sur fonds structurels comme le FEDER ou le FEADER). Le Préfet est ainsi responsable des contrats de plans des équipements publics. Le Préfet a aussi le rôle d'acteur central de la politique interministérielle à l'échelon territorial. C'est dans ce cadre qu'il coordonne les Programme d'Intervention Territorial de l'État (PITE) tels que les Plans Chlordécone (actuellement le Plan Chlordécone 3 sur la période 2014-2020).

### **3.2.1.2 La Région fixe les priorités de la politique régionale, préside l'assemblée plénière, conduit les débats et fait exécuter les décisions par les services administratifs.**

La Région est responsable du budget régional et est autorité de gestion des fonds européens et de programmation (FEDER, FEADER et une partie du FSE). Elle est chef de file pour l'aménagement du territoire et l'environnement (énergie, gestion des déchets, etc.), le transport, le développement économique, l'animation des pôles de compétitivité, la formation professionnelle et la coopération régionale. À ce titre, elle élabore des schémas directeurs (avec des fonds régionaux de portage foncier et des fonds de garantie) tels que le Schéma d'Aménagement Régional (SAR), le Schéma Régional de Développement Économique, d'Innovation et d'Internationalisation (SRDEII), le Schéma de développement durable et d'égalité des territoires (SRADDET), le plan régional de prévention et la gestion des déchets, ou encore le programme opérationnel régional et le Programme de Développement Rural (PDR), entre autres.

Les compétences de la région qui interfèrent sur le domaine agricole et alimentaire en Guadeloupe sont les suivantes : avec le transfert de la gestion du FEADER, la Région pilote localement les politiques en matière d'agriculture et de développement rural à l'échelon régional, comme énoncé par une élue : « *Au moment d'établir le programme FEADER, on va infléchir des lignes : les services de l'État, la cellule Europe et les services concernés de la région vont définir une "maquette" [...] pour définir ce qu'on a envie [de faire]* »

<sup>39</sup> Contrairement à la Martinique et à la Guyane, la Guadeloupe n'a pas fait le choix d'une collectivité territoriale unique, et a conservé un conseil départemental et un conseil régional. En effet, la loi d'orientation pour l'Outre-mer de 2000 autorise la création dans les départements français d'Amérique d'un congrès des élus (départementaux et régionaux) qui délibère sur des propositions relatives à l'évolution institutionnelle et à des transferts de compétences. Depuis 2003, la Constitution prévoit pour les DROM, la possibilité de créer une collectivité unique se substituant au département et à la région, ou une assemblée délibérante unique pour ces deux collectivités. L'instauration de cette collectivité unique a été proposée aux électeurs de la Guadeloupe, qui l'ont refusée (respectivement à 50,48 %) lors du référendum du 7 décembre 2003. Pour cette raison, la Guadeloupe est dotée d'un Conseil Régional et d'un Conseil Départemental. Elle est représentée au niveau national par 3 sénateurs et 2 députés, et 2 représentants au Conseil économique et social. L'État est représenté par le Préfet établi à Basse Terre et 1 sous-préfet à Pointe-à-Pitre.

<sup>40</sup> Loi n° 2014-58 de 2014 de modernisation de l'action publique territoriale et d'affirmation des métropoles, MAPTAM, et loi n° 2015-991 de 2015 portant nouvelle organisation territoriale de la République, NOTRe n°2015-991

*comme politique régionale. La "maquette" définit les lignes et l'enveloppe pour chaque ligne » (REGION58). Ainsi, elle sélectionne et coproduit avec les autres collectivités des projets comme, par exemple, ceux formulés pour les appels à projets FEADER (cas des Projets Alimentaires Territoriaux, PAT). Elle gère les aides aux investissements, celles liées à la transmission, à l'installation et à la diversification, à la promotion de l'agroécologie/bio, etc.), les aides directes aux agriculteurs et à l'agroalimentaire. Cet agent du conseil régional enquêté le confirme : « La Région est motrice du développement économique, qui intègre l'agriculture. Nous avons l'autorité de gestion sur les aides européennes du FEADER concernant l'investissement agricole, et aussi du POSEI en complémentarité avec les services de l'État » (REGION 45). Il est de même de l'acteur interrogé de l'IGUAFHLOR : « La Région, c'est l'autorité de gestion de toutes les aides, donc c'est vraiment elle qui fait les politiques agricoles » (OP4). Le budget qu'elle gère est donc conséquent : « L'ensemble des fonds européens c'est 1 milliard. Pour ce qui concerne l'agriculture, l'ensemble des fonds FEADER et FEAMP, il me semble que nous ne sommes pas loin de 500 millions. Le FEDER vient en support sur les projets de recherche [...], c'est un investissement autour des 5 millions d'euros » (REGION58).*

L'orientation de l'utilisation de ces fonds promeut notamment la diversification agricole, comme mentionné par cet enquêté : « La région Guadeloupe a mis en œuvre des outils spécifiques pour aider à la diversification. C'est aussi pour cela qu'il y a une montée en puissance des melonniers et d'autres produits de la Guadeloupe [...] On encourage la diversification puisqu'aujourd'hui les aides deviennent de plus en plus conséquentes et je pense que, sur le prochain programme FEADER 2021-2027, on va se répartir les aides différemment. On aide aussi des agriculteurs à diversifier leurs activités hors agriculture avec des fonds destinés à l'installation des chambres d'hôtes, des gîtes, etc. L'objectif, c'est de faire arriver les agriculteurs à avoir un revenu décent : ce qu'ils disent, c'est qu'ils travaillent comme des bêtes de somme pour n'arriver même pas à gagner le SMIC. Donc on les aide au démarrage, lorsqu'ils veulent faire de la diversification et lorsqu'ils veulent des compléments des revenus avec l'agrotourisme » (REGION58).

La région met également en œuvre des actions foncières agricoles, territoriales. Elle effectue aussi les commandes publiques pour la restauration scolaire des lycées, pour une cuisine centrale, gère les aides aux investissements des marchés publics. La Région a notamment participé à l'introduction de produits locaux dans la Restauration scolaire et le déploiement d'une centrale d'achat régionale, entre autres.

### **3.2.1.3 Le Département définit et met en œuvre la politique d'action sociale.**

Le département est, quant à lui, chef de file en matière d'aide sociale, d'autonomie des personnes et de solidarité des territoires (60% du budget est consacré à l'action sociale tout au long de la vie des citoyens). À ce titre, il élabore le schéma social et médico-social pour les personnes âgées, l'enfance et la famille, le schéma d'accessibilité aux services publics ainsi que le pacte territorial d'insertion. Il est aussi un acteur clef de la politique d'aménagement du territoire (intitulée « Vivre notre territoire » en Guadeloupe) et de la gestion de l'eau avec des infrastructures stratégiques de production et de distribution d'eau brute agricole. En effet, l'une de ses actions phare est la maîtrise et la valorisation du patrimoine foncier avec la mise en œuvre d'une politique tournée vers le développement d'une agriculture diversifiée et adossée à un programme d'irrigation, comme le mentionne l'acteur interrogé de l'IGUAFHLOR : « Le conseil départemental au niveau agricole, il doit gérer tout ce qui est foncier surtout » (OP4). Comme les autres départements français, l'implication du département dans le domaine du développement agricole est ancienne et traditionnelle<sup>41</sup>. Il intervient essentiellement dans le domaine des infrastructures rurales (remembrement foncier et hydraulique), mais aussi en soutien aux pratiques innovantes, à la pêche et au tourisme. Il intervient également dans le domaine de la sécurité sanitaire et environnementale, à travers les laboratoires départementaux d'analyses.

---

<sup>41</sup> La région, en tant qu'entité territoriale, est relativement récente dans sa création qui date des années 1970, alors que le département date de l'époque napoléonienne, même s'il n'acquiert de l'autonomie qu'avec les lois de décentralisation.

Les compétences du département qui interfèrent sur le domaine agricole et alimentaire en Guadeloupe sont les suivantes : actions agricoles par convention avec la Région et en complément de celle-ci ; actions foncières de plein droit comme les Aménagements Fonciers Agricoles et Forestiers (AFAF), Échanges et Cessions d'Immeubles Forestiers (ECIF), Échanges et Cessions amiables d'Immeubles Ruraux (ECIR), Périmètres de protection et de mise en valeur des espaces agricoles et naturels périurbains (PAEN) ; gestion de la restauration collective dans les collèges (avec les commandes publiques et l'organisation du service), valorisation du laboratoire vétérinaire départemental ; contrôle sanitaire des produits agricoles fermiers, comme confirmé dans un entretien avec une élue de la région : « *Le côté sanitaire, ce n'est pas de la compétence de la région, mais c'est de la compétence du département. Mais nous sommes en train de passer une convention [...] pour pouvoir travailler ensemble* » (REGION58). A compétences s'ajoutent les actions sociales vers les publics fragiles (Revenu de solidarité active (RSA), vieillissement), les aides à l'équipement public (ex. subvention investissement sous marché public). Comme la Région, le département intervient dans les appels à projets FEADER sur alimentation, les PAT, les aides aux investissements, la transmission-installation/diversification, agroécologie/bio, etc.

#### **3.2.1.4 Les EPCI sont principalement chargés de la gestion de l'eau et de l'assainissement, de la collecte et du traitement des déchets ménagers, de l'urbanisme, de la promotion du tourisme**

Les compétences des EPCI qui interfèrent sur le domaine agricole et alimentaire en Guadeloupe sont les suivantes : planification territoriale, stratégie foncière (en particulier pour le Zone d'aménagement différé ou ZAD), politique de la ville, centre intercommunal d'action sociale (CIAS), santé publique, actions économiques en complément de la région et par convention avec celle-ci, actions directes sur l'aménagement de Zones d'Activité Économique (ZAE), sur l'immobilier d'entreprises, gestion de la restauration scolaire des primaires et petite enfance. Parmi les projets portés par les EPCI, on peut mentionner : les schémas de cohérence territoriale (SCOT), les Plans de déplacements urbains (PDU) en particulier pour la logistique de marchandises alimentaires, les actions foncières avec les établissements publics fonciers (EPF) et la Société d'aménagement foncier et d'établissement rural (SAFER) ; la création de zones économiques agri/agroalimentaires et/ou agro-écologiques, l'engagement dans des Projets Alimentaires Territoriaux (PAT) et/ou des Plans Climat Air Énergie Territorial (PCAET) avec un volet sur la transition alimentaire, etc.

#### **3.2.1.5 La mairie a pour principale mission de satisfaire les besoins quotidiens de la population**

Outre les différentes attributions d'une mairie (état-civil, urbanisme et logement, écoles et équipements, activités culturelles, santé et aide sociale, police, etc.), certaines actions peuvent cibler plus spécifiquement le secteur agricole et alimentaire.

C'est le cas de la commune de Morne-à-l'Eau par exemple, qui s'intéresse particulièrement aux questions d'agriculture et d'alimentation, même si « *pour une ville rurale, il n'y a pas d'agriculteur au Conseil Municipal [...]. [Morne-à-l'Eau], c'est une ville tampon géographiquement entre l'hyper-urbain (Abîmes /Pointe à Pitre/Bémao) et ce qu'il y a de plutôt agricole plus au Nord de la Grande-Terre (Anse-Bertrand/ Petit-Canal). Malgré tout, la priorité forte du PADD qui a été retenue au moment des débats, c'est la préservation et conservation des espaces naturels et agricoles. Donc la population a toujours une sensibilité avec le monde agricole même si, de mon point de vue [...], on est plutôt sur une ville rurale péri-urbaine, qu'une ville agricole. Mais les enfants [de Morne-à-l'Eau] sont pour la plupart enfants d'agriculteurs ou de paysans, devenus salariés ou fonctionnaires dans d'autres domaines, et ont gardé un contact et une sensibilité avec l'agriculture* » (Mairie13).

D'ailleurs, la commune met en œuvre un diagnostic alimentaire au niveau de son territoire dans le cadre du projet DIAGALIM qui « *porte sur la réalisation d'un diagnostic du système alimentaire pour favoriser la gouvernance territoriale de l'alimentation durable et la mise en place de projets concrets en Guadeloupe* »

qui a un « *focus sur la définition d'un système alimentaire du territoire [en collaboration avec la DAAF Guadeloupe, l'université des Antilles et l'ADEME]* » (MAIRIE15).

En termes d'aménagement du territoire, en particulier pour la limitation de l'étalement urbain, les compétences sont donc partagées entre les collectivités, comme le confirme une élue de la Région : « *le cadre réglementaire, tel qu'il est défini, vise à intensifier et maintenir les zones urbaines pour libérer de l'espace agricole. À côté, les collectivités se partagent la compétence agricole pour que l'activité soit rentable, pour que l'économie agricole perdure dans les territoires, qu'on puisse retrouver un poids agricole important, pas un territoire sans agriculture. [...] Il faut qu'il y ait un équilibre et une complémentarité des logiques d'aménagement du territoire, pour des questions pas seulement environnementales mais aussi économiques* » (REGION 45).

Les collectivités territoriales ont donc pour mission de stabiliser la superficie agricole, en collaboration avec d'autres acteurs comme la Chambre d'Agriculture : « *Quand il y a une demande, la commission [qui étudie les dossiers de déclassement des terres agricoles] la saisit et valide. Ils vont regarder selon leurs propres critères mais l'objectif, c'est de stabiliser la SAU. [...] Vous avez des outils comme le PLU [Plan Local d'Urbanisme] [...]. Pour que le PLU soit validé, il ne faut pas qu'il y ait un déficit sur l'espace agricole et naturel. Donc, les communes s'arrangent pour faire en sorte, même lorsqu'elles déclassent comme c'est le cas de Petit-Bourg, d'avoir une balance positive pour l'espace agricole. [...] La politique agricole, de manière générale, va toujours avoir comme priorité de défendre le foncier agricole* » (CHAM6).

### **3.2.2 Les services des administrations déconcentrées : le rôle central de la Direction Régionale du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Forêt (DAAF)**

La DAAF est centrée sur des missions régaliennes qui sont liées à des notions de « souveraineté » et de « sécurité » des agriculteurs et des consommateurs, c'est-à-dire la protection contre les risques majeurs, la sécurité environnementale, la sécurité sanitaire et même la protection sociale des agriculteurs. Ainsi, comme le précise un enquêté de la DAAF : « *La DAAF s'est concentrée sur les missions régaliennes : instruction, paiement, et contrôle. L'animation, c'est la mission de la SICA et de la Chambre Agriculture* » (DAAF51). Ainsi, « *[Les agriculteurs] contactent la DAAF pour avoir des aides* » (MAIRIE15). Toutefois, la DAAF intervient uniquement dans le cadre réglementaire existant qui favorise les circuits organisés (et les OP/SICA), comme le précise cet enquêté : « *le cadre réglementaire, ainsi que les circuits d'approvisionnement favorisent les circuits organisés, dont est responsable la DAAF. Les circuits d'approvements, les lois qui sont faites par le gouvernement, tous les objectifs sont en priorité pour les circuits organisés. Tous les circuits dont nous sommes responsables relèvent des circuits organisés* » (DAAF51).

La DAAF effectue également des contrôles sanitaires sur les produits locaux sur les parcelles, la direction régionale des entreprises, de la concurrence et de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE)<sup>42</sup> effectuant les contrôles d'innocuité sur les marchés : « *Le contrôle des produits est fait par l'administration [...]. Il y a une réglementation* » (OP4).

La DAAF intervient aussi pour mettre le foncier au service de l'agriculture, en particulier pour permettre aux jeunes de s'installer : « *Il y a des actions en cours, qui prennent beaucoup de temps et qui ont pour objectif de remettre au service de l'agriculture le capital foncier qui existe et qui n'est pas si loin. Cela permettrait à certains jeunes de trouver du foncier pour les marchés* » (DAAF52). Notamment, la Commission départementale de la préservation des espaces naturels, agricoles et forestiers (CDPNAF)<sup>43</sup>, sous l'égide de la DAAF, donne des avis sur l'agriculture, le foncier et l'occupation des terres : « *La CDPNAF*

<sup>42</sup> Dans l'Outre-mer français, les DIRECCTE, créées le 1er janvier 2011, sont dénommées les directions des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi (DIECCTE).

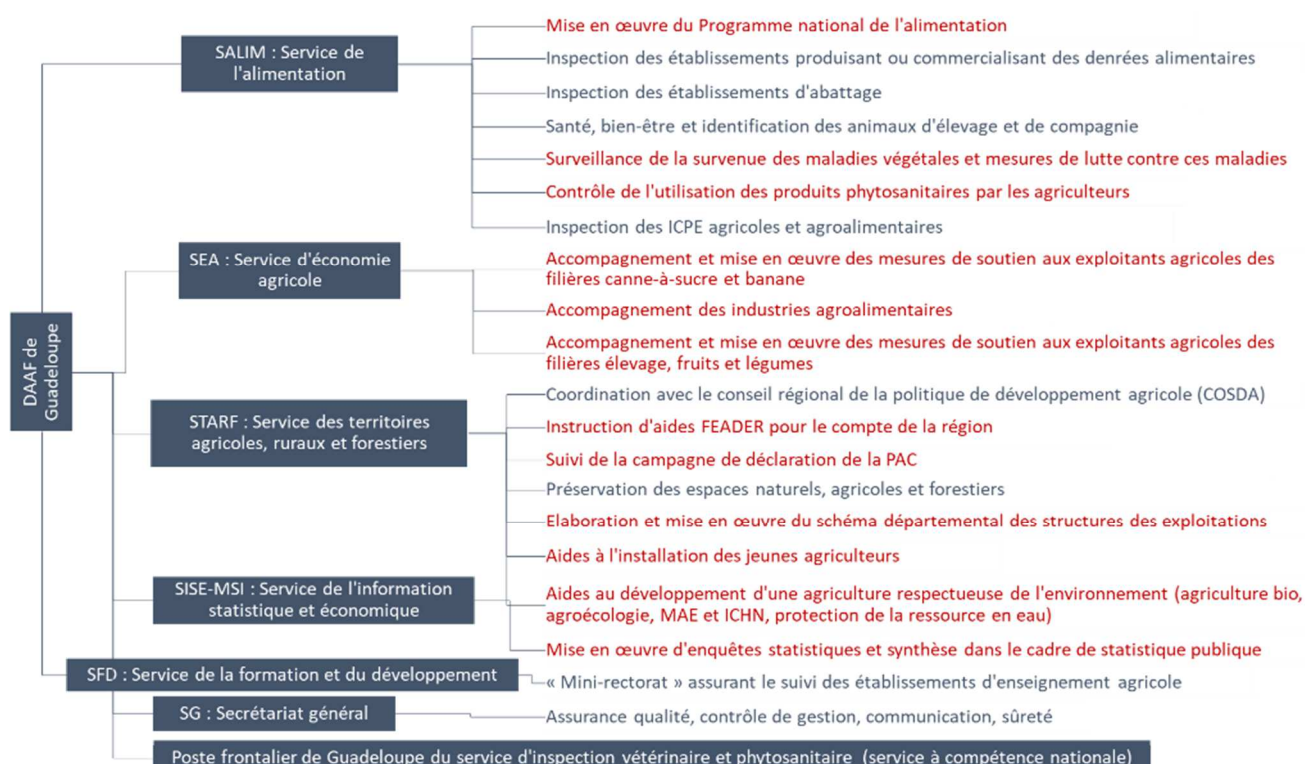
<sup>43</sup> qui s'est substituée à compter du 1er août 2015 à la commission départementale de consommation des espaces agricoles ou (CDCEA).

*[qui traite des questions de] l'agriculture, le foncier, des terres de prairies, est sous l'égide du préfet, donc de la DAAF. Elle se prononce sur des demandes, celles justement d'urbaniser, de faire des garages et toutes sortes de soucis. Et elle donne un avis conforme. Ici, un avis conforme, ça s'impose. Quand il s'agit d'installer quelque chose sur des terres agricoles, si elle dit non, le maire doit trouver une autre solution » (DEP44).*

Enfin, la DAAF travaille en collaboration avec la Direction de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement (DEAL), qui est l'administration qui représente en Outre-Mer le Ministère de la Transition écologique et solidaire (MTES), et qui est en charge de « *mettre en place la politique du Gouvernement dans les domaines du développement durable, de l'environnement [...] et de lutte contre le réchauffement climatique et la pollution atmosphérique* »

La DAAF de Guadeloupe est organisée en 8 services qui ont des missions différentes, comme représenté dans le schéma ci-après:

**Figure 18 Organisation des services et des missions de la DAAF (en rouge, les missions mentionnées dans les entretiens)**



Source : Auteurs, Atelier EDEV, 2020

### 3.2.2.1 La Chambre d'Agriculture

Les Chambres d'agriculture sont des établissements publics placés sous la tutelle de l'État et administrés par des élus issus des activités agricoles, des groupements professionnels agricoles, et des propriétaires forestiers. Elles ont un statut original d'organisation dite "consulaire" au même titre que les Chambres de commerce et des métiers. Les Chambres d'agriculture sont présentes sur l'ensemble du territoire français au niveau départemental, régional et national et en Outre-mer, et accompagnent les agriculteurs par la recherche et le développement, la formation, le conseil, et la gestion de projets, et défendent leurs intérêts au niveau territorial.

#### Encadré 4 Les missions des chambres d'agriculture

Les missions des Chambres définies dans le Code rural sont les suivantes : 1) contribuer à l'amélioration de la performance économique, sociale et environnementale des exploitations agricoles, 2) Accompagner, dans les territoires, la démarche entrepreneuriale et responsable des agriculteurs ainsi que la création d'entreprise et le développement de l'emploi, 3) Assurer une fonction de représentation auprès des pouvoirs publics et des collectivités territoriales, 4) Contribuer par les services qu'elles mettent en place, au développement durable des territoires ruraux et des entreprises agricoles, ainsi qu'à la préservation et à la valorisation des ressources naturelles, à la réduction de l'utilisation des produits phytopharmaceutiques et à la lutte contre le changement climatique.

Les missions de service public confiées aux Chambres d'agriculture par l'État sont : 1) la gestion de l'identification animale et de la certification des filiations bovines, dans le cadre de l'établissement départemental ou régional de l'élevage, 2) la gestion des dossiers de création ou de cessation d'activité agricole et depuis 2018, le registre des actifs agricoles, en lien avec la MSA, 3) la coordination, par délégation, de l'ensemble des actions liées à l'installation : animation de points accueil installation (PAI), gestion et animation de Centres d'élaboration de plan de professionnalisation (CEPPP). S'ajoutent à cela le suivi post-installation, les appuis aux projets des jeunes et la gestion de la dotation jeunes agriculteurs.

Les missions en partenariat avec l'État suite à la loi Grenelle II (2010) concernent : la surveillance biologique du territoire, le pilotage du réseau de fermes de référence Dephy-Ecophyto, la gestion de l'eau.

Les missions des Chambres d'agriculture ont été renforcées par plusieurs lois en 2018 (ESSOC, EGA), en particulier pour : 1) Promouvoir la réduction de l'utilisation des produits phytosanitaires, 2) Informer les agriculteurs sur la réglementation nationale et européenne, et 3) Appuyer le dépôt des demandes d'aides et d'assistance à la mise en conformité avec la réglementation.

Source : <https://chambres-agriculture.fr/>

Ces missions d'accompagnement sont confirmées dans les entretiens, comme le mentionne un agent de la Chambre enquêté : « *Nous avons une activité autour de l'accompagnement de porteurs de projet, en particulier les jeunes agriculteurs, avec des prestations de conseil pour monter les dossiers, avec des demandes d'installations, des demandes de subventions* » (CHAM6). Plus largement, cet enquêté envisage le rôle de la chambre dans le soutien social et moral les agriculteurs face aux aléas de la vie : « *On a développé récemment une activité d'accompagnement social des agriculteurs au sein du pôle pour accueillir les agriculteurs en difficultés. Les difficultés au niveau des agriculteurs peuvent être d'ordre économique, mais aussi des accidents de la vie d'où le suivi de ces producteurs* (CHAM6). Pour accomplir ces missions, la chambre met en œuvre un « *système de suivi des exploitations agricoles [... qui] permet d'accompagner les agriculteurs dans le cadre de la convention de subvention mais aussi pour collecter des données et mettre à jour les statistiques, alimenter les documents, et être en posture de détecter et de faire remonter des innovations portées par des agriculteurs* » (CHAM6). Ce système « *est censé regrouper tous les éléments économiques, environnementaux, sociaux du milieu agricole [... en particulier] sur l'économie, sur des questions de références technico-économiques, sur les cultures. [...] On a principalement des données techniques, donc quantitatives, mais par rapport à l'environnement on peut avoir des données qualitatives. [...] Toutefois, actuellement, « le système de suivi des exploitations agricoles est en suspens mais devrait repartir courant 2020* » (CHAM6).

### 3.2.2.2 Les établissements payeurs des aides à l'agriculture

#### 3.2.2.2.1 L'Agence de Services et de Paiements (ASP)

L'Agence de services et de paiement (ASP) est un organisme payeur, le premier payeur européen d'aides agricoles. C'est le principal organisme payeur français désigné pour gérer les deux fonds agricoles de la PAC (FEAGA et FEADER). Sa mission nécessite un agrément, aux conditions régulièrement contrôlées par les autorités nationales et communautaires : Commission européenne, Cours des comptes européenne et



française, organisme national de certification des comptes des organismes payeurs (CCCOP). Toutefois, dans les DOM, c'est l'ODEADOM qui est en charge du paiement des soutiens européens.

#### 3.2.2.2 L'Office de développement de l'économie agricole d'outre-mer (ODEADOM)

Créé en 1984, l'ODEADOM est un établissement public administratif (EPA), placé sous la tutelle du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation et du Ministère des outre-mer qui est l'établissement payeur d'une grande partie des soutiens européens en Guadeloupe et dans les autres DOM. L'ODEADOM a des compétences régionales et multisectorielles et intervient en faveur de l'ensemble des filières agricoles comme lieu d'échange et de réflexion sur les filières agricoles et agroalimentaires avec l'ambition de renforcer la concertation entre les professionnels et l'administration. Il gère et permet d'adapter les soutiens nationaux et communautaires aux contextes technique, commercial et économique auxquels sont confrontés les producteurs locaux.

L'ODEADOM a mis en place notamment un observatoire des mesures prises en faveur du secteur agricole dans les territoires ultramarins (comme le prévoit l'article D696-3 du code rural), une tâche compliquée par la multiplicité des sources et des organismes de financement, et la diversité des dispositifs et des programmes, comme l'explique un enquêté de la DAAF : « Depuis quelques années [2016], il y a un observatoire des aides à l'agriculture en Outre-Mer. Ce n'est pas évident parce qu'en fait, il y a plusieurs organismes de financement de l'agriculture. Des dispositifs et des programmes qui sont assez divers. [Cet observatoire] a pour objectif d'avoir une vision réconciliée des différents programmes et également d'avoir une vision à l'exploitation de l'ensemble des aides » (DAAF52).

#### 3.2.2.3 FranceAgriMer

L'Établissement national des produits de l'agriculture et de la mer, aussi appelé FranceAgriMer, est un office agricole français. C'est un organisme payeur, reconnu par les pouvoirs publics, les collectivités territoriales et les professionnels des secteurs agricole, agroalimentaire et de la pêche, tant pour la gestion des aides européennes que nationales. Ainsi, FranceAgriMer met en application certaines mesures prévues par la PAC, et réalise des actions nationales en faveur des différentes filières agricoles. FranceAgriMer s'appuie sur la DAAF qui intègre des agents de l'établissement et constitue son échelon régional en Guadeloupe.

### 3.3 LES PETITS AGRICULTEURS FAMILIAUX EN GUADELOUPE : DES EXPLOITANTS A LA PRODUCTION DIVERSIFIEE, AUX ORIGINES ET AUX TRAJECTOIRES DIVERSES, SOUVENT PLURIACTIFS OU RETRAITES

#### 3.3.1 Qu'est-ce qu'un « agriculteur familial » en Guadeloupe pour les acteurs administratifs ?

« Les agricultures familiales est vaste. La définition n'est pas figée » (REGION45).

« Il est difficile de définir ce qu'est les agricultures familiales : est-ce qu'une exploitation qui peut avoir 40 hectares, c'est aussi les agricultures familiales ? [...] Pour autant [les agriculteurs familiaux] sont très importants en Guadeloupe » (DAAF51).

Les agricultures familiales est une notion peu mobilisée par les acteurs administratifs intervenant dans le secteur agricole et alimentaire en Guadeloupe. Ainsi, les représentants de la mairie de Morne-à-l'Eau ne mobilisent pas le concept d'agriculture familiale dans leurs projets : « Les agricultures familiales, ce n'est pas une entrée que l'on a nous dans nos projets » (MAIRIE15).

Pour ceux qui l'utilisent, la notion d'agriculture familiale est diversement définie. Pour certains, elle est caractérisée par le fait de travailler seul ou en famille dans une exploitation agricole, sans personnel salarié, mais serait aussi associée à l'informalité c'est-à-dire à une activité agricole non déclarée : "On fait

*la distinction entre agriculture individuelle et familiale en fonction de si la personne travaille seule ou pas. On pose la question dans notre projet pour savoir pour notre diagnostic. [...] Mais les agriculteurs ont des difficultés, s'ils ne sont pas déclarés [comme exploitant agricole] à répondre au questionnaire" (MAIRIE15). C'est aussi le cas d'un enquêté de l'interprofession IGUAFLHOR, qui annonce implicitement qu'une partie des agriculteurs familiaux ne sont pas déclarés : « Il y a une petite agriculture familiale qui est formelle, professionnelle, qui fait tout ce qu'il faut comme il faut » (OP4). Pour un enquêté de la Région, les agricultures familiales seraient définies par l'UE selon un critère de dimension de l'exploitation incluant la surface (petite), un faible recours à de la main-d'œuvre, et sur la diversification de la production sur l'exploitation : « Ce qu'il faut retenir, c'est que [les agricultures familiales est pratiquée sur] une majorité des surfaces agricoles de la Guadeloupe, [formée] de petites exploitations. [...] C'est une notion qui part de l'UE, puis qui est adaptée à différentes échelles en fonction des spécificités locales. Ce qui est important, ce n'est pas uniquement le caractère purement familial mais la dimension de l'exploitation : peu de main-d'œuvre, souvent effectivement familiale. La production très diversifiée. Cette agriculture est très résiliente. On n'est plus dans des mono systèmes avec une approche entrepreneuriale, on est sur une diversification pour que l'agriculteur ait des revenus » (REGION45). Enfin, les représentants de la Chambre d'agriculture enquêtés, quant à eux, différencient les agricultures familiales de la petite exploitation agricole, la première catégorie se différenciant sur un critère de main-d'œuvre et de patrimoine foncier alors que la deuxième se caractérise par sa taille : « La petite exploitation agricole et les agricultures familiales, ce n'est pas la même chose. Quand on parle d'agriculture familiale, on parle de la main-d'œuvre, du capital des exploitations. Comme on a très peu de sociétés agricoles ici, les gens s'installent à titre individuel donc, on est sur une agriculture de type familial. Une petite exploitation en taille est définie par des critères de l'Union Européenne » (CHAM6). Enfin, pour une élue de la Région, les agriculteurs familiaux sont aussi caractérisés par leur pluriactivité et leur exclusion du dispositif d'aides : « La majorité des exploitations sont sur des petites surfaces et ne correspondent pas aux personnes qui sont le plus aidées, car leurs caractéristiques ne répondent pas aux critères pour bénéficier du dispositif d'aide, conçu dans l'Hexagone. C'est en termes de surface, de pluriactivité, qu'on est considéré comme agriculteur familial » (REGION 45).*

À défaut d'avoir une définition uniforme et de mobiliser systématiquement la notion d'agriculture familiale, les acteurs du système alimentaire en Guadeloupe utilisent un large panel de termes pour désigner les producteurs d'aliments : « *petits agriculteurs* », « *très petits agriculteurs* », « *cultivateurs* », « *paysans* », « *agriculteurs de résistance* », « *agriculteurs informels* », « *agriculteurs professionnels* », « *agriculteurs traditionnels* », « *exploitants agricoles* ». Ces termes renvoient à des situations et des points de vue différents sur les agricultures familiales et sur son rôle dans le système alimentaire.

Certains enquêtés distinguent différents profils d'agriculteurs en Guadeloupe. C'est le cas par exemple d'un enquêté de la Mairie de Morne-à-l'Eau (Mairie13), qui catégorise les agriculteurs de sa commune en trois classes : la première classe correspondrait à des « *grands agriculteurs professionnels* » qui vivraient de leur production agricole « *toute l'année sans autre activité* » dans les terres à fort potentiel agronomique comme « *la plaine de Grippon qui est bien plane, parfaite pour l'agriculture mécanisée telle que la canne-à-sucre* ». Ces agriculteurs professionnels seraient « *pour la plupart des petits paysans quand même : la plus grande structure doit faire 50 hectares car on n'a pas d'agriculteur qui relève d'un système industriel avec des chiffres d'affaires considérables. On est plutôt sur une forme de paysannerie, mais dans un cadre structuré et organisé* ». La deuxième classe correspondrait à des « *paysans* », c'est-à-dire des agriculteurs ayant accès au foncier et qui « *cultivent sur des petites parcelles de 5000 m<sup>2</sup>, 1 hectare* » dans « *toute cette partie Sud vallonnée qu'on appelle Les Grands Fonds* » et qui « *combinent [l'agriculture] avec d'autres activités ou des situations de chômage, des minimas sociaux* ». Une troisième catégorie serait formée par des « *agriculteurs de résistance [...] qui prélèvent des crabes, du cresson, plantent des madères... la plupart du temps, cela se fait de manière non autorisée* » « *pas propriétaires, c'est clair et net [... qui] mènent de l'activité pour survivre et compléter les minimas sociaux qu'ils ont.* » Pour lui, ces agriculteurs « *comme ils ne sont pas propriétaires, doivent chercher des lieux : leurs jardins, les espaces dits publics, pour produire quelque chose [...]. Ils sont en situation de résistance [...]. Ils sont dans l'auto-*

*alimentation et la vente de proximité. Ils ont leurs circuits de commercialisation qui ne sont pas formalisés » (Mairie13).*

Pour certains représentants de groupements d'agriculteurs, l'équipement entre également en ligne de compte dans la différenciation des agriculteurs : *« Les anciens parlaient de cultivateurs parce qu'ils étaient plus proches de la terre que nous, dans le sens où, avant, si tu voulais préparer un terrain tu prenais ta roue, tu sarclais, tu faisais tout à la main. Donc eux ils étaient cultivateurs. Et assez souvent ils te disaient : Ouais mais je ne suis pas agriculteur mais un cultivateur. Pourquoi ? Parce que vous voyez... On mécanisait les trucs, et ça pour eux c'était de l'agriculture, et non de la culture de la terre, là était la nuance » (OP16).*

D'autres acteurs différencient les agriculteurs sur la base de critères administratifs, le premier étant le statut de l'exploitation agricole et sa formalisation comme entreprise, qui révèlent d'autres critères comme une surface minimum. Ainsi, des représentants de la chambre d'agriculture expliquent qu'un « exploitant agricole » est un agriculteur qui peut être « porteur de projet », c'est-à-dire qui peut appliquer à des demandes d'aides, identifié par son régime de protection sociale établi par la Mutualité Sociale Agricole (MSA)<sup>44</sup>, qui est lui-même établi sur la base d'une surface minimale de 2 hectares pondérés par des coefficients permettant de relever le seuil pour les cultures vivrières : *« Il y a le régime de protection sociale agricole qui dépend de la MSA. Pour que la MSA valide le statut d'agriculteur porteur de projet, il faut que l'agriculteur ait au moins 2 hectares pondérés [par des coefficients d'occupation des terres]. L'hectare pondéré est un système [de calcul] basé sur la surface réelle [de la parcelle] multipliée par des coefficients qui vont dépendre des cultures. Par exemple, pour la canne, on est à 2 hectares pondérés [coefficient 1], mais pour une culture vivrière, on a un coefficient de 1,5 par exemple. Donc, avec deux hectares de canne, votre dossier sera validé mais avec 1,3 hectare d'igname, votre dossier sera aussi validé. Pour le jardin créole, on fait des ratios pondérés pour voir si cela est suffisant. Le maraîchage à 10 de coefficient, spéculation à forte coefficient qui permet d'atteindre rapidement le ratio demandé » (CHAM6).* Il poursuit : *« Les coefficients concernant la banane c'est 4, ananas, 10, maraîchage plein champs, 5, sous-abris, 10. [...]. On peut comparer les PBS pour voir si on a les mêmes rapports entre cannes et bananes, le PBS en cultures vivrières est supérieure à celui de la canne, alors que le coefficient NSA de la canne est supérieur au coefficient des productions vivrières. On a 1,5 et 2 tandis que l'on a entre 2000 et 3000 en cannes, et plus de 10 000 en vivres. En tubercules, on est à 19 000, donc un jeune agriculteur avec 1 ha en tubercule peut gagner 19 000 euros mais vous n'êtes pas agriculteur car il faut 2 ha. En cannes, vous serez agriculteurs avec seulement 2 500 euros. Si on considère que le PBS correspond à des chiffres d'affaires éventuels » (CHAM6).*

Cette définition administrative renvoie à des critères mis en place au niveau de l'UE pour la mise en œuvre des soutiens communautaires, comme précisé par un agent de la Chambre : *« Pour l'Union européenne, un agriculteur est une entreprise agricole avec un numéro de SIRET. [Pour attribuer des aides européennes], on vérifie si l'agriculteur a ce numéro de SIRET. S'il n'a pas de numéro de SIRET, ce n'est pas un agriculteur. » (CHAM6).* Cette définition renvoie aussi à celle des statistiques agricoles françaises qui définissent une exploitation agricole comme une « unité économique qui participe à la production agricole et qui répond aux critères suivants : 1) une activité agricole soit de production, soit de maintien des terres dans de bonnes conditions agricoles et environnementales ; 2) une certaine dimension, soit 1 hectare de surface agricole utilisée, soit 20 ares de cultures spécialisées, soit une production supérieure à un seuil (1 vache ou 6 brebis-mères...) ; 3) une gestion courante et indépendante de toute autre unité. L'existence d'un établissement immatriculé au répertoire des entreprises et des établissements Sirene (un SIRET = une exploitation) ou d'un identifiant de demande d'aide de la Politique agricole commune présume de l'indépendance de gestion.

Une fois identifiés les « exploitants agricoles », les services administratifs auraient d'autres critères pour les différencier qui sont fondés sur capacité productive de l'exploitation en rapport avec sa surface. Pour

---

<sup>44</sup> La MSA est un organisme mutualiste qui gère de façon globale la protection sociale des salariés et non-salariés agricoles ainsi que leurs ayants droit et les retraités. Régime de la protection sociale des agriculteurs.

cela, la DAAF utilise un critère défini par l'UE : la taille économique ou la Production Brute Standard (PBS), dont la modalité de calcul est ajustée en fonction de l'orientation technico-économique de l'exploitation. C'est ce que nous précise un enquêté du service des statistiques : « *En agriculture, les deux éléments de classification les plus importants, c'est la taille économique des exploitations et l'orientation technico-économique [...] en statistiques, l'objectif c'est de mettre les choses dans des cases, donc en termes de taille d'exploitation, [...] on utilise la taille économique des exploitations qui est une définition communautaire [basée sur] la PBS [...] dont le mode de calcul] est l'objet d'un règlement communautaire. Pour avoir une PBS équivalente à un chiffre d'affaire standardisé, on va calculer des coefficients de chiffre d'affaire moyen sur plusieurs années pour une culture donnée. On obtiendra un coefficient pour un type de production, et ce coefficient va être multiplié par les cultures et les cheptels de l'exploitation. Les petites exploitations [sont celles définies par un PBS de] moins de 25 000 euros. Les moyennes sont entre 25 000 et 100 000 euros. Et les grandes, au-delà de 100 000 euros. Après, il faut rajouter les aides pour avoir des données sur les revenus. Au niveau des opérations [statistiques pour analyser les] structures, on ne travaille pas du tout sur les revenus des agriculteurs, donc on a juste un capital pour les cultures et les cheptels qu'on va retraduire en euros pour classer les exploitations. Les critères [de structure] sont le niveau de diplôme, les classes d'âge, etc.* » (DAAF52).

Pour certains acteurs administratifs, au-delà de l'établissement de critères permettant la formalisation et l'identification des exploitations agricoles, il s'agit aussi d'envisager la viabilité de l'activité agricole, comme l'explique cet agent de la chambre d'agriculture : « *S'installer, ce n'est pas simplement récupérer un bout de terre et l'exploiter. Être installé dans le sens de l'installation d'un agriculteur, c'est avoir une exploitation avec une PBS qui dégage au moins 25 000 euro, [ce qui veut dire que l'agriculteur] peut vivre entièrement de cela. Mais à côté, vous avez aussi des personnes qui vont créer une autre entreprise en dehors de l'installation, c'est-à-dire qu'ils auront peut-être 10 mais ils ne dégageront par une PBS de 25 000 euros* » (CHAM6).

Les exploitations agricoles peuvent ensuite être classées selon leur spécialisation (orientation technico-économique, OTEX). « *Selon les mêmes critères que la PBS. On va regarder s'il y a un type de production qui domine [pour identifier l'orientation technico-économique de l'exploitation]. Des exploitations pour lesquelles il va y avoir une production qui va être dominante au plus de deux tiers de la PBS total, on va appeler cela une exploitation spécialisée. C'est le cas en grandes cultures, ou au moins les deux tiers de la PBS sont assurés par une culture dominante. En Guadeloupe, c'est donc le cas en canne-à-sucre [...]. Après, on a toute une classification qui permet de voir les exploitations spécialisées à la fois dans des productions végétales et animales, et puis après les exploitations qui sont diversifiées* » (DAAF52).

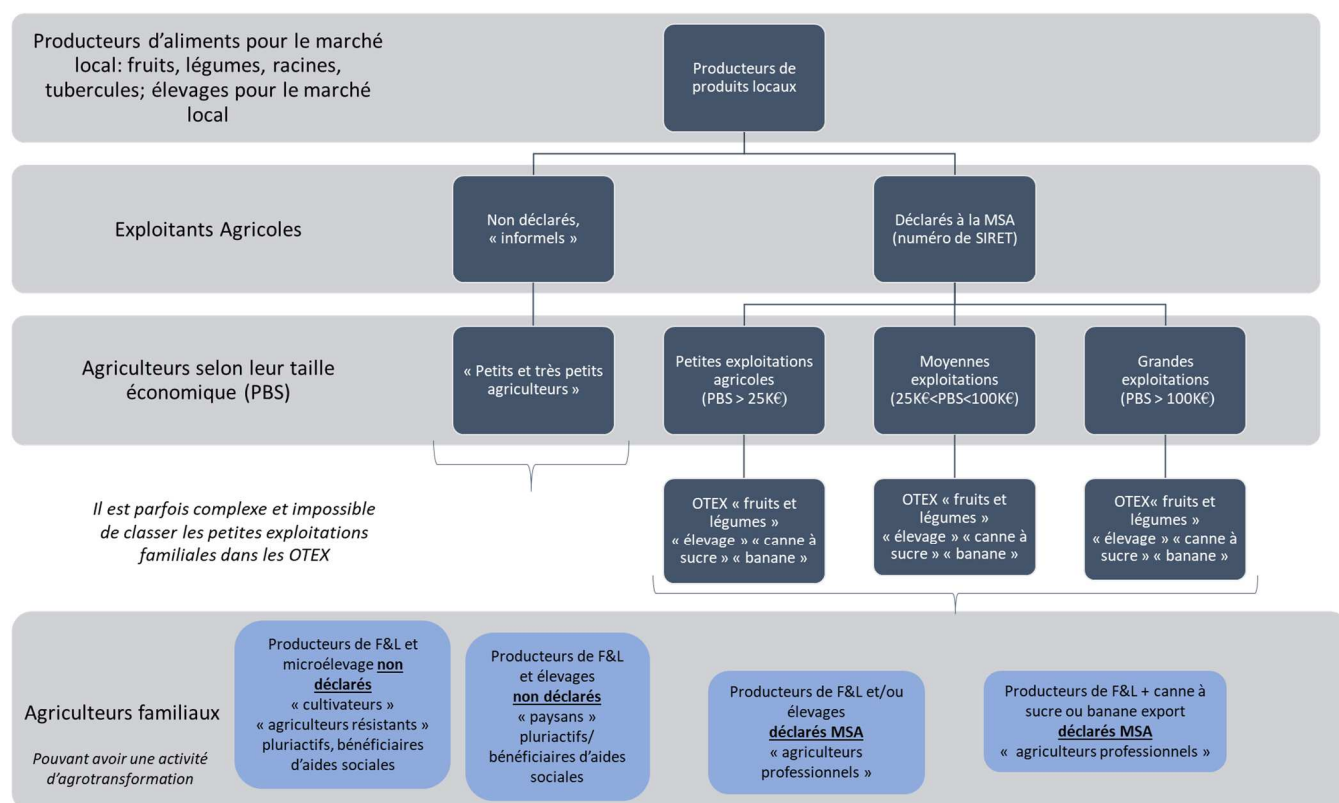
Cette explication est confirmée par la Chambre d'agriculture et par les informations publiques des statistiques agricoles françaises : « *les surfaces agricoles et les cheptels sont valorisés selon des coefficients unitaires permettant le calcul de la production brute standard (PBS) des exploitations. Ces coefficients résultent des valeurs moyennes des rendements et des prix, calculées sur la période 2008 à 2012 pour les données de l'enquête sur la structure des exploitations 2013 (« coefficients 2010 »).* La PBS valorise un potentiel de production des exploitations et permet de classer les exploitations selon leur dimension économique en « *moyennes et grandes exploitations* », quand elle est supérieure ou égale à 25 000 euros, en grandes exploitations quand elle est supérieure ou égale à 100 000 euros. La contribution de chaque surface ou cheptel à la PBS permet de classer les exploitations selon leur spécialisation (ou orientation technico-économique). Compte tenu des changements de méthode de calcul de ces coefficients dans les DROM entre le recensement agricole de 2010 et l'enquête structure 2013, le classement des exploitations par taille ou orientation économique ne peut être comparé entre ces deux dates. Ce mode de classification administratif est fortement lié aux dispositifs de soutiens communautaires.

Toutefois, un enquêté du service des statistiques de la DAAF nous explique que les modalités de calculs, notamment celles des seuils par type de culture, sont adaptées aux spécificités de la Guadeloupe afin de capter une partie de la très petite agriculture familiale qui ne serait pas, sinon, identifiée par

l'administration publique : « On a des seuils par type de culture, et dans les DOM les seuils qui sont assez bas, ce qui fait qu'on est assez inclusif [...] car on a des surfaces très petites [...] et beaucoup de micro-cheptel : [...] on a des gens qui vont élever des cochons, des cabris et tout le bétail qu'on voit sur le bord des routes, qui ne sont pas forcément référencés. On essaie de prendre en compte tout cela dans nos estimations, [...] et même si le périmètre conceptuel est peut-être difficile à atteindre, on arrive à avoir un nombre important de ces agriculteurs [...] qui ont une activité de production pour vendre et qui ont également une activité pour la consommation personnelle » (DAAF52). En effet, cet enquêté explique qu'« en Guadeloupe, comme il y a de petites exploitations et que l'objectif du RICA [Réseau d'Information Comptable Agricole], c'est de resituer la production [pour évaluer le revenu des exploitations agricoles et les impacts de la politique agricole commune], on a été obligé de descendre un petit peu le seuil afin d'avoir une couverture plus grande de la part de PBS couverte par l'opération. Donc on est descendu sur une frange intermédiaire d'exploitants entre 15 000 et 25 000 Euros » (DAAF51).

C'est ainsi que, dans des outils de pilotage comme le recensement agricole, la DAAF prend aussi en compte des agriculteurs « non professionnels » à partir du moment où ils vendent des produits : « Dans ce qu'on mesure au niveau des recensements de l'agriculture, il n'y a pas que les agriculteurs professionnels. Tous les agriculteurs, tous les acteurs qui vont vendre un produit agricole [sont pris en compte dans le recensement]. Le principe [pour être dans le recensement], c'est qu'il s'agisse d'une exploitation qui a une gestion autonome et une partie de ses produits vendus. Si on ne vend pas de produits, on travaille dans son jardin [...]. Après, c'est vrai que la production [dans le jardin] peut servir à la personne qui fait son jardin et qui s'en sert également dans des cercles d'échanges plus ou moins importants. Mais dès lors qu'il n'y a pas de vente, on [la DAAF] ne prend pas en compte cette agriculture dans notre périmètre » (DAAF52).

Figure 19 Éléments de définition et proposition de typologie des petits agriculteurs familiaux en Guadeloupe



Source : Fréguin-Gresh, Angeon, 2020.

### 3.3.2 Les agriculteurs familiaux sont des personnes aux origines géographiques et socio-culturelles variées et aux trajectoires professionnelles diverses

Les agriculteurs familiaux ont leurs exploitations principalement situées à Marie-Galante (DAAF52, DEP44), en Grande-Terre (en particulier dans les Grands Fonds où les conditions sont très spécifiques du point de vue topographique et foncier) mais également dans les zones allant d'Anse Bertrand à Petit-Canal, et plus au Sud du Moule et à Saint François, en Basse-Terre, et en particulier autour de Baillif (Sud Basse-Terre), Vieux Habitants et au Robert. L'ensemble de ces zones correspondent à des « bassins » de production de produits locaux généralement connus des acteurs du système alimentaire.

La production vivrière sur le territoire est dispersée et diversifiée en rapport avec les particularités climatiques et biophysiques du territoire. La zone concentrant le plus de cultures vivrières, aussi appelées "*cultures de diversification*" en Guadeloupe (fruits, légumes, racines, tubercules et bananes plantain, fleurs, épices), est située au Sud-Basse Terre. C'est en particulier dans les zones limitrophes des forêts en Basse Terre, sur la côte au vent, que l'on retrouve en particulier des exploitations de vanille, café, cacao et fleurs en agroforesterie ou "*agriculture en sous-bois*", appelée aussi par certains acteurs "*agriculture traditionnelle*", et qui est surtout localisée en zones montagneuses, difficiles et peu mécanisables. En Grande Terre, qui est essentiellement dominée par des espaces de prairies et de grandes surfaces agricoles en monoculture de canne-à-sucre, certaines zones sont spécialisées dans la production maraîchère irriguée (en particulier autour de la ville de Saint-François pour le melon de contre saison), située là où les systèmes d'irrigation dans les zones cannières sont défaillants. Les zones au relief accidenté de Grande-Terre (en particulier la zone des Abîmes et des Grands Fonds) sont des bastions de la production maraîchère et de vivres locaux, comme l'explique cet enquêté à la DAAF: "*il y a le secteur des Grands Fonds qui est assez particulier, en termes de topographie, de modes d'exploitation de foncier. [...] En général dans ces zones, on est sur des cultures en association avec l'élevage*" (DAAF 52). Cette situation crée un potentiel pour des associations locales afin de valoriser l'identité de ces territoires. Le Nord Grande-Terre est un bassin de production de canne où l'on trouve des poches de production de diversification qui sont limitées en raison de l'insuffisance du système d'irrigation et ce, malgré une forte pluviométrie. À Marie-Galante, "*on a des parcelles très petites [...] de très petites exploitations tournées vers la canne [...] en association avec l'élevage*" (DAAF52). A la Désirade, la production agricole est spécialisée en élevage de caprins et d'après la Chambre d'Agriculture, il y a peu d'agriculteurs dans les Saintes.

Toutefois, la localisation de l'exploitation n'est pas synonyme de l'origine des producteurs, comme le précise un enquêté de la DAAF : "*On a les exploitations les plus petites sur Marie-Galante [...] mais il y a beaucoup de Marie-Galantais qui n'habitent pas Marie-Galante*" (DAAF52).

Certains agriculteurs familiaux font aussi de l'agriculture urbaine, avec : "*des arbres dans la cour qui est privée, avec la population qui s'occupe de ses arbres et des arbres situés dans un espace public où là c'est essentiellement du prélèvement [...] avec un rôle qui va] au-delà de la fonction alimentaire. On a aussi les jardins et vergers partagés [...] qui viennent] prendre place dans la ville*" (Mairie13). Selon un cadre de l'aménagement du territoire à la mairie de Morne-à-l'Eau, cette situation vient chambouler la manière de penser : "*les fonctions de l'agriculture dans ces espaces [urbains]. Quand on réfléchit à l'urbain, on pense espaces verts et cela s'arrête là. [...] Or, à Morne-à-l'Eau, on a remarqué que l'agriculture de résistance est présente [aussi en ville] et qu'il y a lieu de l'accompagner, de réfléchir sur comment permettre à l'agriculture d'avoir sa place dans le centre-ville [...] Une mangue dans une résidence collective sera mangée, de même pour un avocat, et cela contribue à renouer le lien entre la campagne et la ville. Aujourd'hui, on a un millier d'arbres en cultures chez un pépiniériste et qui sont appelés à revenir au fur et à mesure dans la ville*" (MAIRIE13).

Certains agriculteurs familiaux peuvent aussi être originaires de métropole, comme une agricultrice enquêtée qui déclare : "*Je viens du Loire, et je suis installée ici depuis 1992. On s'est installés en agriculture en 2001, avant on faisait un peu de jardin*" (PROCO22). Les enquêtes ont aussi révélé qu'un certain nombre de producteurs sont d'origine haïtienne, en particulier des ouvriers agricoles d'entreprises de

production de bananes, de légumes, de racines, de pastèques et de melons, qui ont accédé à une parcelle pour cultiver, comme le confirme un représentant d'IGUAFHLOR : « *Les exploitants d'origine haïtienne sont peu visibles. [...] il faut les chercher pour les voir. Ce sont souvent des anciens ouvriers agricoles dans la banane [...] à qui on a laissé un lopin de terre* » (OP4) ou des exploitants eux-mêmes, installés en Guadeloupe depuis parfois longtemps : « *Je m'appelle Mosard, je suis Haïtien, je suis agriculteur et commerçant, c'est ma seule activité, même si ce n'est pas grande chose. [...] Je suis agriculteur depuis 30 ans [...], je suis en Guadeloupe depuis en 1977* » (PROCO10). Toutefois, pour les acteurs administratifs, il n'est pas question de différencier les agriculteurs selon leur appartenance ethnique, comme le déclare un enquêté de la Chambre d'agriculture : « *Ce qui m'intéresse, ce sont les producteurs agricoles point final* » (CHAM6). Certains pensent d'ailleurs que comme « *il n'y a pas de relève [...] on n'a pas le choix que de leur [aux Haïtiens] donner les terres* » (COM8), ce qui impliquerait que les personnes d'origine haïtienne s'installant comme agriculteurs permettent de réduire la baisse de la population agricole en Guadeloupe.

Les trajectoires professionnelles des agriculteurs enquêtés sont diverses. Pour certains agriculteurs d'origine haïtienne, l'installation à leur compte s'est faite après avoir été ouvriers agricoles, comme le confirme un enquêté : « *Avant je travaillais pour un patron, j'étais chef d'exploitation, aujourd'hui j'ai ma propre exploitation, je suis patron* » (PROCO53). D'autres continuent d'ailleurs le salariat agricole, en plus de leur activité à leur compte, comme c'est le cas de l'un d'entre eux qui déclare : « *Je suis exploitant agricole et je travaille dans la banane [comme ouvrier agricole]. J'ai appris sur le tas. Je n'ai eu aucune formation, sauf avec l'igname où il y a 5-6 ans, j'étais en formation, et la patate aussi cela fait à peu près 2 ans. Je suis ici [en Guadeloupe] depuis 15 ans, mais [l'agriculture], j'ai fait ça toute ma vie. [...] Avant, j'ai aussi fait de la maçonnerie. J'ai fait un peu de tout* » (PROCO20). D'autres agriculteurs enquêtés ont dû quitter un domaine d'activité pour s'installer dans l'agriculture, comme c'est le cas de cette agricultrice : « *J'étais dans le domaine de l'hôtellerie puis, à partir de 2000, j'ai commencé l'activité agricole qui est mon activité principale actuellement* » (PROCO28), parfois pour des raisons de santé, comme c'est le cas de ce producteur de 53 ans, qui travaille aussi comme commerçant 3 fois par semaine avec un proche : « *Je fais cela depuis 30 ans. Avant, j'étais cuisinier mais j'ai arrêté car j'ai des problèmes au dos* » (PROCO61).

Pour beaucoup d'agriculteurs enquêtés, l'activité agricole résulte d'une installation parfois tardive, après un autre parcours professionnel. C'est le cas notamment de ce producteur qui explique cela, notamment en raison de la dépréciation de l'activité par de nombreuses personnes, notamment les anciens : « *Je suis fils d'agriculteur. [...] Mes parents étaient la deuxième génération après l'abolition de l'esclavage et ils considéraient l'agriculture comme étant une activité d'esclaves. Ils ne voulaient pas que nous pratiquions cette activité. Et quand j'étais encore au collège, mon principal voulait m'envoyer au lycée agricole. Mes parents ont catégoriquement refusé, et j'ai été orienté au lycée professionnel pour faire de l'électromécanique. Puis après, j'ai intégré la gendarmerie et la base où j'étais était entourée de champs où tous les exploitants étaient des blancs. Il n'y avait pas un seul noir. Pourtant, on nous disait en Guadeloupe que l'agriculture est un travail de noirs, de nègres, de gens sans aucune formation, sans niveau scolaire, des gens qui ne savent rien faire d'autre que le travail de la terre. Mais j'ai vu que c'est le contraire. J'avais devant moi, des gens cultivés, des gens qui avaient reçu une bonne éducation et qui étaient des exploitants agricoles. Donc j'ai décidé qu'une fois ma retraite prise, je ferais ce métier que je n'ai pu faire quand j'étais jeune. Mais encore actuellement, il y a des gens se croient parfois supérieurs à nous, sans connaître notre parcours. Ils pensent qu'on est des ratés. Alors que les agriculteurs de maintenant ont un très bon niveau scolaire, souvent le bac et plus* » (PROCO21).

Le développement de l'activité agricole à la retraite semble être courant parmi les enquêtés. Certains déclarent qu'ils ont mis en place une production agricole et de la vente directe au moment de la retraite, pour rester actifs, pour leur autoconsommation et pour avoir un revenu complémentaire à une petite pension, comme c'est le cas de cette agricultrice : « *Je suis retraitée et la retraite n'est pas tellement grosse, donc au lieu de rester à ne rien faire, je fais mon petit jardin. Il n'est pas très grand, y a des plantes médicinales, des figues, des pommes cythères, des pommes cannelles. Des fois, je les mange aussi. Et, je les vends de temps en temps, et quand c'est la saison j'en profite [je les consomme]. Mon jardin fait juste*

*le tour de la maison, ce n'est pas beaucoup. Je cultive moi-même, c'est fatiguant, mais c'est mieux que de rester à ne rien faire. Et puis, vous savez, quand on est à la retraite, on peut bien profiter [de la vie] mais si on reste à ne rien faire, la maladie tombe sur vous. Je donne un petit peu de dévouement pour ne pas rester inactive » (PROCO31). C'est aussi le cas de cet agriculteur « installé depuis [sa retraite] en 2007 au Robert après avoir fait une carrière en Gendarmerie Nationale » (PROCO21).*

Beaucoup de ces producteurs retraités insistent sur le rôle alimentaire de leur production, comme cette agricultrice : « *J'ai une activité agricole pour me nourrir, mais aussi pour vendre, pour m'assurer un revenu qui est trop faible avec la simple retraite. J'ai toujours fait de l'agriculture en parallèle de mon métier. Nous, nous sommes à la retraite, mais la retraite est trop petite. Avant je travaillais dans le supermarché, et mon mari, il est ouvrier du bâtiment. Nous avons toujours fait l'agriculture, nos parents nous ont montré depuis toujours comment faire l'agriculture. Je viens vendre ici depuis la retraite, ça fait 10 ans. Avant, je n'avais pas les produits à vendre » (PROCO26). Ce rôle alimentaire est d'autant plus important pour certains qui ne touchent pas de retraite, comme le précise cet agriculteur : « *Je plante, car il faut avoir de l'argent pour survivre. À 70 ans, je ne devrais pas travailler, mais je n'ai pas encore touché ma retraite et je ne sais pas pourquoi. Je fais ce que je peux pour survivre » (PROCO9).**

### **3.3.3 Les agriculteurs familiaux produisent une grande variété de productions saisonnières**

Les produits des agriculteurs familiaux sont généralement variés et correspondant le plus souvent, mais pas exclusivement, à la « diversification agricole », à des produits de l'élevage (y compris de l'apiculture) et aussi des cultures d'exportation (canne-à-sucre, banane export). Cette diversité est permise par des microclimats qui permettent la production d'une grande variété de fruits et légumes, avec des zones spécialisées dans certains types de production, comme le précise un enquêté de la CANGT : « *l'ananas est présent dans la Basse Terre. Le chou et la christophine sont plutôt dans les régions de Saint-Claude, en montagne. Tout ce qui est cultures vivrières et maraîchères, se trouvent chez nous [dans le Nord Grande-Terre] : tomates, laitues. Les OP eux, ils ont des producteurs partout, dans toutes les régions car quand ils répondent à une demande d'une grande surface, il faut qu'ils puissent fournir ce qu'on leur demande en saison ou en contre-saisons » (CANGT12).*

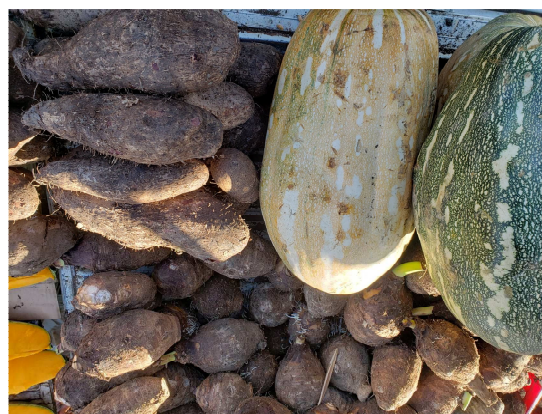


Photo 7 : diversité des produits des agricultures familiales sur un étal du marché de Basse Terre

Ce constat de la dispersion des producteurs des organisations de producteurs (OP) sur tout le territoire de la Guadeloupe, et de leur localisation dans les différents bassins de production qui correspondent à des conditions biophysiques particulières permettant la culture de certains légumes spécifiques, est partagé par les producteurs. « *Les producteurs des OP viennent de partout en Guadeloupe, mais il y a des bassins [de production, différents selon les produits] : au Nord-Est de la Grande-Terre, à côté du Moule et de Saint-François, c'est le bassin maraîcher, une grande partie du melon est faite là. Le Sud de la Basse-Terre avec des conditions totalement différentes, avec 14°C de température, on a d'autres produit donc, de la*



*christophine, du chou, etc.* » (CANGT). Pour les élevages, l'apiculture serait elle aussi localisée « *de Robert jusqu'à Pointe-Noire et il fait partie des apiculteurs de Guadeloupe* » (PROCO21)

Parmi les productions mentionnées par les agriculteurs enquêtés, on recense les suivantes : « *des navets, carottes, patates, par saison* » (PROCO60), « *des ignames, des maniocs, des ignames blanches, jaune, pakala* » (PROCO26), « *de la banane, du citron, navet, citron, persil ...* » (PROCO21), « *des fleurs : des Alpinia, Rose de porcelaine, Balisier, Anthurium, avec des bananes* » (PROCO25) ; « *les racines, le manioc, la patate douce, un peu de banane...* » (PROCO24), « *de la tomate* ». (PROCO66), « *de la banane, des fruits, des légumes comme le concombre, tomate, manguier, fruits à pain, haricot vert, patate, laitue* » (PROCO10) ; « *la culture maraîchère, concombre, tomate, patate douce, des poivrons, du persil, un peu de tout* ». (PROCO20) « *des noix de coco, des fruits à pain* » (COM29), « *des salades, laitues, tomates, concombres, choux, cristophines, navets, carottes, bananes jaunes, bananes verts, gingembre, patate douce, du madère etc.* » (COM37).

Ceci est confirmé par un enquêté de l'IGUAFHLOR qui précise que les agriculteurs familiaux organisés dans les quatre organisations de producteurs (OP, SICA) de fruits et légumes, produisent plus de 100 références : « *Globalement, les 4 organisations de producteurs [de fruits et légumes organisés dans l'interprofession IGUAFHLOR] produisent beaucoup de produits. On a plus de 100 produits répertoriés en fruits et légumes* » (OP4).

Toutefois, les agriculteurs familiaux ne produisent pas que « *des cultures patrimoniales comme les ignames, les patates, pour l'alimentation locale [...] et des cultures maraîchères, vivrières, [mais aussi...] de la canne avec, à côté, un peu d'élevage* » (DEP44). En effet, pour certains enquêtés, « *en fonction des aides et des surfaces qu'ils ont [...], certains [producteurs de canne-à-sucre] se lancent dans le maraîchage aussi car cela rapporte un peu plus. Au niveau maraîchage, on peut bien gagner sa vie* » (OP4). Cette situation est permise car « *la canne ne nécessite pas du travail toute l'année. Et on aura des canniers qui vont faire un peu diversification agricole pour leur permettre de faire une trésorerie avec ce qu'ils vendent pour le maraîchage, dans les SICA ou dans les circuits de grande distribution* » (DAAF51).

Les agriculteurs familiaux diversifient leurs productions pour plusieurs raisons : la valorisation des invendus par l'élevage (anti-gaspillage), les risques sanitaires et climatiques, et bien sûr pour satisfaire leurs besoins alimentaires. Ainsi, le développement de l'élevage permet à certains producteurs-commerçants du marché de Man Réau de valoriser la production non vendue, comme l'explique cette agricultrice : « *je fais de l'élevage aussi, et essentiellement l'élevage de cochons. Comme ça, ça évite le gaspillage* » (PROCO24). Et étant donné que certains producteurs ont des petites surfaces, ils maximisent leur utilisation en diversifiant en légumes pour avoir assez de production pour satisfaire les besoins alimentaires de leurs familles : « *On a 1,7 ha planté d'arbres fruitiers. On fait surtout de l'arboriculture. Un petit potager pour se nourrir, et on s'est rendu compte que pour nourrir 4 personnes, il faut aussi produire du légume. Parce que quand on a 2 épis de maïs pour 4, c'est trop juste* » (PROCO22).

Toutefois, si la diversité de la production est importante, les cultures de « diversification » peuvent être produites toute l'année (peu de produits), mais elles sont surtout saisonnières, comme le rappelle un enquêté membre de l'IGUAFHLOR : « *En Guadeloupe, il y a des produits que l'on peut produire toute l'année, mais que très peu. Il y a quand même des saisons* ». (OP4). Cette situation est problématique car elle entraîne des périodes d'abondance - « *Il y a en ce moment [fin janvier 2020] de la tomate, de la laitue en abondance* » (COM54) - ou de « *manque de produits* » (PROCO20). Le manque de légumes sur les marchés à certaines périodes de l'année favorise la vente des produits locaux dont la production est écoulee entièrement, comme le rappelle ce producteur commerçant : « *C'est dommage, qu'en ce moment, on manque de légume. C'est la première année où on est dans cette situation, mais les gens achètent toute notre production* » (PROCO20).

### 3.3.4 Les agriculteurs familiaux sont aussi pluriactifs, y compris avec une activité de transformation des produits à la ferme

La pluriactivité et la diversification des activités hors exploitation semble être courante pour de nombreux agriculteurs enquêtés. Ainsi, les agriculteurs familiaux seraient généralement pluriactifs. « *En Guadeloupe on a (...) beaucoup de petits agriculteurs, beaucoup de pluriactifs. (...) qui font de la diversification c'est-à-dire du maraîchage, de la production fruitière* » (OP4). Ce que confirme cette agricultrice : « *J'ai un autre travail, et le samedi, nous venons là [vendre des produits sur le marché], nous avons fait la demande pour un emplacement à la mairie* » (PROCO30). Mais « *dans les 4 OP [organisations professionnelles en diversification végétales membres de l'IGUAFHLOR], et parmi 150 producteurs, on en a surtout qui ne font que cela et qui en vivent* » (OP4).

Selon un représentant du Département, la pluriactivité s'expliquerait par la taille des parcelles, insuffisante pour permettre aux agriculteurs de vivre entièrement de leur activité agricole : « *Beaucoup d'agriculteurs ne sont pas des exploitants à temps plein, les parcelles sont tellement petites qu'il s'agit le plus souvent de complément de revenus* » (DEP44). Cette situation est confirmée par la chambre d'agriculture, ce qui ne manque pas de poser des problèmes : « *il y a un grand nombre de pluriactifs. [...] Ces personnes développent des stratégies [de pluriactivité en dehors de l'agriculture] car visiblement ils ne peuvent pas vivre de cela. Alors, ils sont salariés [dans et hors du secteur agricole] et on a du mal à les encadrer* » (CHAM6). Ainsi, des producteurs enquêtés commercialisent leur production sur les marchés car avoir « *un petit complément financier est toujours à prendre, on ne va pas cracher dessus* » (PROCO30).

La pluriactivité est d'autant plus possible lorsque certaines cultures, comme la canne-à-sucre, peut être réalisées par du « travail à façon », ce qui permet aux agriculteurs de s'employer ailleurs dans d'autres activités, comme dans les zones industrielles (Jarry), ou parfois aussi d'abandonner l'agriculture comme l'explique ce producteur : « *L'avantage avec la canne, c'est que je peux ne pas être là, et il y a le travail à façon qui permet en fait à un jeune de faire des prestations d'entretien, de produire la canne sur la parcelle. Donc la parcelle peut être plantée et entretenue sans que je sois sur la parcelle. Et moi, je vais travailler à Jarry [...]. Aujourd'hui on est en crise [dans le secteur agricole] parce qu'en fait Jarry est en train d'embaucher tout le monde. [...] on se plaint aujourd'hui que le chef-lieu Basse-Terre soit vidé, qu'il n'y ait pas d'activité et que les gens aillent travailler à Jarry le matin. Donc, même pour les agriculteurs qui se sont installés en 2000, comme moi, ils vont travailler à Jarry et leur parcelle est occupée par de la canne-à-sucre* » (OP2).

Parmi les activités développées par les agriculteurs pour diversifier et augmenter leurs revenus, la transformation des produits locaux à la ferme est une option qui leur permet de mieux rentabiliser leur production. Comme détaillé dans le chapitre 5, les enquêtes révèlent un intérêt croissant pour l'agro-transformation qui, selon un enquêté de la DAAF, est au cœur des défis futurs : « *Je vois de plus en plus de projets d'agro-transformation et de plus en plus de projets agro-touristiques, c'est une vraie dynamique. Ceci peut être un vrai levier [...] On voit de plus en plus d'agro-transformation, de nouvelles filières, du cosmétique etc.* » (DAAF51). Un membre d'un groupement de producteurs confirme cette idée : « *l'agro-transformation est un moyen de développer la production locale et de la valoriser* » (OP14). Selon les témoignages des producteurs, les produits transformés - même s'il s'agit de petites quantités - sont très divers : fruits tropicaux, curcuma, cacao, vanille, épices, etc.

Cette activité d'agro-transformation peut être développée pour faire évoluer l'exploitation agricole, notamment au moment du décès de l'un des membres du couple pour combler le manque de main-d'œuvre familiale, comme c'est le cas de cette agricultrice commerçante sur le marché de Basse-Terre : « *avant on avait notre exploitation avec mon mari, mais quand il est mort, j'ai commencé à travailler plus sur l'agro-transformation* », mais du coup, cette activité oblige à « *diminuer la surface utilisée et à ne pas utiliser la totalité de ses terres* » (PROCO55) ou encore à « *se sacrifier plus pendant la soirée, parce que tu n'as pas du temps pour faire tout cela dans la journée* » (COM11).

D'ailleurs, des groupements de producteurs développent des projets d'agro-transformation qu'ils présentent comme une aubaine pour les producteurs souhaitant se lancer dans cette activité, d'autant plus si la stratégie est de miser sur des produits transformés de qualité. C'est le point de vue par exemple du GIE Basse Terre « *Il ne faut pas se voiler la face, quand on regarde les supermarchés, qu'est ce qui fonctionne ? Des conserves, des plats déjà préparés qui n'ont pas forcément de bonne qualité nutritionnelle.* » (OP16). Certains groupements développent ainsi des stratégies pour évaluer le marché. C'est le cas de l'interprofession IGUAFLOR qui projette de mettre en place une commission agro-transformation pour recenser les agro-transformateurs. À l'échelle de la Guadeloupe, d'autres projets plus importants pour le développement de l'agro-transformation émergent comme le projet de l'Agroparc « *une pépinière d'accompagnement des agro-transformateurs* » (REGION45) ou encore le projet LizinSantral (voir plus loin).

### **3.4 LES ACTEURS DE LA COMMERCIALISATION ET DE LA DISTRIBUTION DES PRODUITS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES : DES PRODUCTEURS-COMMERÇANTS ET DES REVENDEURS PLURIACTIFS AUX COTES D'ÉPICERIES ET DE SUPERMARCHES SPECIALISES DANS LA DISTRIBUTION**

Les produits des agricultures familiales se retrouvent sur les marchés, dans la grande distribution, parfois à l'export. Une multitude d'acteurs interviennent dans leur commercialisation et leur distribution jusqu'aux consommateurs finals. Bien que différenciés par leurs pratiques, leur place et leur rôle dans les canaux de commercialisation et de distribution, ces acteurs s'imposent en Guadeloupe dans des circuits courts (au plus un intermédiaire).

Sur les marchés de plein air en Guadeloupe, il est possible de distinguer plusieurs types d'acteurs qui ont des caractéristiques différentes. On y trouve des producteurs commerçants et des revendeurs, qui vendent en gros, demi gros ou en détail les produits de leur exploitation. En témoigne un producteur commerçant : « *C'est ce que l'on produit que l'on commercialise. Ils achètent de tout ici* » (PROCO20).

Nous avons donc distingué les producteurs commerçants des revendeurs, les premiers ayant la particularité de produire. Les deuxièmes, comme leur nom l'indique, sont des personnes qui ne font que du commerce. Ils achètent en gros ou en demi gros des marchandises auprès de différents fournisseurs, dont des producteurs et des producteurs-commerçants, ou parfois même à d'autres revendeurs. Ces pratiques sont expliquées par un revendeur interrogé : « *J'ai plein de fournisseurs. Moi, je suis là pour vendre uniquement. [...] Moi, je vends les produits. S'il n'a plus de tomate, j'achète à quelqu'un d'autre* » (COM37). Ils revendent ensuite les produits achetés sur les différents marchés en Guadeloupe, en gros et/ou en détail, ou sur les bords de route et ronds-points et peuvent aussi approvisionner d'autres détaillants (boutiques de primeurs, supermarchés).

#### **3.4.1 Les producteurs-commerçants : des acteurs territorialement ancrés dont les fonctions sont intégrées**

Les producteurs-commerçants des marchés vivriers de détail sont des Guadeloupéens qui résident dans des zones alentours, sauf à Pointe-à-Pitre où ils viennent de partout en Guadeloupe. Ainsi, les producteurs commerçants du marché de Man Réau à Pointe-à-Pitre seraient essentiellement guadeloupéens, comme l'explique ce producteur commerçant : « *C'est mélangé ici, il y a des producteurs et revendeurs [...mais ils] viennent tous de la Guadeloupe* » (PROCO26). Les producteurs-commerçants du marché de Baillif sont généralement de la région alentour : « *Les producteurs [présents sur le marché de Baillif] sont de la zone, ils sont du coin. Avant il y avait des gens qui venaient de Saint-François, mais maintenant c'est fini* » (PROCO22). « *Tout le monde vient du Sud Basse-Terre : Saint-Claude, Vieux-Habitants. [Le marché de Baillif] est un peu le grenier du Sud Basse-Terre ici, tous les maraîchers sont là* » (PROCO22).

Sur les marchés de gros, comme à Gourde-Liane, la situation est un peu différente car « *ce sont des producteurs [qui sont] éparpillés sur le territoire* » (DAAF52). Certains producteurs-commerçants viennent aussi de métropole, comme cet agriculteur : « *Cela fait 30 ans que j'habite en Guadeloupe. Je viens de France et mes parents cultivaient la terre (orge, etc.) Je vends seulement sur le marché de Basse-Terre. Avant, je faisais plus de choses, j'allais vendre sur plusieurs marchés mais maintenant ils ont un rythme [qui ne me convient pas]* » (PROCO49). Sur certains marchés, en particulier des marchés de gros, il y a aussi des producteurs commerçants d'origine haïtienne qui cultivent la terre en travaillant pour un patron (de plantation), comme l'explique cet agriculteur : « *Ils [les personnes d'origine haïtienne] sont la majorité. Ils apportent un bien au marché, ils apportent leurs produits. Ce sont des gens qui travaillent. Ils ne sont pas forcément en règle ; ils ont des difficultés mais on ne peut pas les empêcher de travailler, de vivre. Ce sont des hommes et des femmes qui ont des enfants. Ils produisent. Ce sont aussi des ouvriers agricoles qui travaillent pour des patrons tout en ayant leurs propres jardins* » (PROCO63).

La commercialisation des produits de la ferme est le plus souvent une activité familiale, comme l'est la production. En termes de genre, il y aurait une certaine division sexuée du travail au sein des couples d'agriculteurs familiaux : les hommes s'occuperaient de la production et les femmes de la vente, comme l'explique ce consommateur : « *les femmes vendent les produits du mari, soit ils [le couple] achètent pour revendre* » (CONS47). Cette situation est confirmée par une productrice commerçante : « *Mon mari est producteur et moi je vends le surplus ici* » (PROCO26). L'activité de commercialisation s'effectue généralement en couple, mais il est possible d'employer aussi d'autres personnes, y compris des proches, comme l'explique cet agriculteur commerçant : « *Je travaille comme commerçant de temps en temps (3 fois par semaine) avec un autre monsieur qui est mon parent* » (PROCO61).

Pour les producteurs commerçants, la vente des produits de la ferme est le plus souvent une activité complémentaire à la production et parfois, à la transformation des produits. Un agriculteur l'explique : « *on fait de la transformation et de la vente directe sur le marché de Basse-Terre depuis 1976. On consomme une partie de notre production ; on transforme une autre partie et on vend le reste sur le marché. On vend les produits, que ce soit bruts ou transformés* » (PROCO55).

Les producteurs-commerçants présents sur les marchés vivriers exercent généralement cette activité depuis longtemps, comme cet agriculteur commerçant : « *Je suis sur le marché depuis 1976 [...]. Je vends toujours sur le marché de Basse-Terre. Avant j'allais parfois à Pointe-à-Pitre* » (PROCO55).

Comme les autres producteurs, les producteurs commerçants pratiquent d'autres activités et pas nécessairement en lien avec l'agriculture. Ces activités peuvent intervenir à différents moments de leur trajectoire professionnelle : « *Je travaille comme commerçant de temps en temps, je fais cela depuis 30 ans. Avant, j'étais aussi cuisinier (pendant 10 ans). J'ai arrêté avec mon boulot parce que j'ai des problèmes au dos* » (PROCO61).

### **3.4.2 Les revendeurs des marchés et des bords des routes : des migrants écoulant aussi des produits importés**

Les revendeurs sont des personnes de diverses origines, et en particulier d'origine haïtienne qui sont très présents sur les marchés de gros (Bergevin, Gourde-Liane) dans la revente des produits des agricultures familiales : « *Je ne sais pas si vous savez, mais sur ces marchés, on va retrouver quelques producteurs mais surtout des revendeurs [...] Ils [les haïtiens] sont sur les marchés, ce sont de revendeurs et tout ça, mais ils ont peut-être aussi des circuits de commercialisation sur des petits secteurs* » (OP4). Ceci est confirmé par un autre revendeur : « *Cela se mélange : il y a des Haïtiens, Indiens, Dominicains, Guadeloupéens ...* » (COM11).

Toutefois, des enquêtés pointent la situation de ces revendeurs en termes de régularisation : « *Ils produisent et vendent sur les marchés mais ils n'ont même pas de numéro SIRET. Ce n'est pas très légal. Mais c'est pareil pour les poulets au bord des routes, et c'est très répandu* » (OP4). Certains producteurs commerçants continuent avec la même idée : « *Ici en Guadeloupe, on a beaucoup de clandestins, des gens*

*qui n'arrivent pas à avoir leurs papiers. Mais ces gens-là doivent travailler. On trouve des gens de la communauté haïtienne, des gens de la Dominique aussi. Il faut qu'ils travaillent » (PROCO63).*

Certains reconnaissent que la place des personnes d'origine haïtienne sur les marchés en Guadeloupe est importante car ils ont permis la relève des commerçants guadeloupéens sur ces marchés, même en étant clandestins : « *Les producteurs, il n'y en pas beaucoup [sur les marchés] car ce n'est pas rentable. Avant il y en avait plus, il y avait que ça [des Guadeloupéens] avant que les Haïtiens envahissent. Ceux qui venaient avant, il y a 30 ans, ils sont morts ou ont arrêté de travailler. Même les vendeuses, c'étaient des mémés. Il n'y a pas de relève. Les Haïtiens ont pris la place sur le marché » (COM8). Ce commerçant poursuit : « *Les Haïtiens s'installent sur le marché [de Bergevin]. Cela fait une dizaine d'années que cela a vraiment changé et que cela s'est accentué. Donc du coup, les Haïtiens, eux, ils viennent avec leur camionnette, étalent leurs produits et attendent les clients : des grossistes, des restaurants surtout, ou des revendeurs comme moi. » (COM8).**

La revente de produits agricoles est un travail en famille, avec comme pour les producteurs commerçants, une division sexuée du travail au sein du couple, comme le confirme ce témoignage : « *Je ne produis pas, je revends [sur le marché de Bergevin]. Je travaille avec ma mère, je la remplace aujourd'hui. Je suis en Guadeloupe depuis 3 ans » (COM39). Parfois aussi, les revendeurs emploient d'autres personnes, payés à la journée ou à la tâche, notamment pour porter les marchandises et installer les étals. C'est le cas de ces revendeuses : « *Ma cousine travaille avec moi. Le monsieur ici est pour un "job", payé chaque jour. Il m'aide pour installer, déposer le stock, car c'est lourd » (COM11).**

Les revendeurs commercialisent des produits agricoles depuis moins longtemps que les agriculteurs commerçants et sont, souvent, en reconversion d'une autre activité ou revendent les produits agricoles comme activité complémentaire, de manière régulière ou occasionnelle « pour s'en sortir ». Ces extraits d'entretiens le montrent : « *Cela fait deux ans que je suis dans cette activité. Je viens sur le marché (de Basse-Terre) tous les matins, de mardi à samedi » (COM54) ; « Avant je travaillais, j'ai commencé à vendre en 2010. Il faut bien s'en sortir dans la vie » (COM36). « Je n'ai pas de terre et je ne produis pas moi-même. Je suis simple revendeur, et je fais ça quelques jours par semaine en plus de mon travail comme ouvrier agricole » (COM7).*

### **3.4.3 Les autres types de détaillants : des acteurs non exclusivement centrés sur l'écoulement de la production relevant des petites agricultures familiales**

En dehors des producteurs commerçants et des revendeurs rencontrés sur les marchés, d'autres détaillants (supermarchés, primeurs, magasins spécialisés) interviennent dans la commercialisation des produits issus des agricultures familiales.

#### **3.4.3.1 Les supermarchés, premier lieu d'achats alimentaires des Guadeloupéens**

Les Domiens fréquentent préférentiellement les grandes surfaces (qui absorbent 72% de leurs dépenses). Ceci n'exclut pas d'autres sources d'approvisionnement : 10% des achats sont réalisés dans les petites et moyennes surfaces et 9% sur les marchés de plein air, ainsi que dans les petites et moyennes surfaces alimentaires (10 %).

D'après les enquêtes que nous avons menées, les supermarchés vendraient davantage de produits importés que de produits locaux, comme en témoigne ce commerçant : « *Dans les supermarchés, il y a des produits importés et locaux, mélangés, mais il y a plus des produits importés » (COM11). Toutefois, les supermarchés ont mis en place des stratégies de vente de produits locaux en réponse à la demande. En atteste une personne interrogée de l'IGUAFHLOR : « *Maintenant, il y a un retour au local et on le voit aussi dans les grandes surfaces, ils sont mis en avant. Les gens n'ont pas forcément confiance dans l'import, mais on a encore de grosses marges de progression parce que on a qu'une vingtaine de produits que l'on produit régulièrement pour l'instant » (OP4). Cet enquêté de l'IGUAFHLOR poursuit : « *La demande en produits locaux est forte, pour les locaux comme pour les touristes, l'offre [dans les supermarchés] s'y adapte et les***

*intègre. Le fait que ce soit local, ils peuvent le mettre en avant dans leurs magasins car c'est ce qui intéresse les Guadeloupéens et en Guadeloupe, les touristes aiment bien manger local » (OP4).*

La commercialisation des produits locaux peut se faire par le biais de l'interprofession IGUAFHLOR qui met en lien les agriculteurs avec les distributeurs pour lesquels la vente de produits locaux est une stratégie marketing : *« On a des distributeurs adhérents à l'interprofession. Il y a 4 ou 5 gros groupes en Guadeloupe et on en a 2 qui adhèrent pour l'instant, parce qu'ils croient en la production locale » (OP4).* Les grandes surfaces s'adaptent également à la demande croissante en produits de l'agriculture biologique, mais la plupart ne sont pas produits localement. *« Les consommateurs guadeloupéens demandent plus de produits bio. Les grandes surfaces s'adaptent à cette demande en proposant de plus en plus de produits bio, mais peu d'entre eux sont des produits locaux » (OP4).*

### **3.4.3.2 Les primeurs se développent en substitution aux commerçants (producteurs ou non) des marchés et à la vente en bord de route**

Le développement des primeurs en Guadeloupe est, selon les enquêtes, un processus récent mais de plus en plus marqué. Le phénomène est relevé par des acteurs comme la DAAF mais également par les personnes rencontrées sur les marchés de pleins airs. La vente de fruits et légumes dans les boutiques de primeurs se fait au détriment de celle des marchés et correspond souvent au développement d'une activité économique dans un contexte de manque d'opportunité. L'un des producteurs commerçants interrogés s'exprime à ce sujet : *« la croissance des primeurs est liée au chômage des jeunes, car c'est un moyen de monter une petite activité, c'est facile de vendre des légumes. Les primeurs, ils utilisent leurs réseaux, ils ont des amis producteurs. Cela fait une dizaine d'années qu'il y a des primeurs [en Guadeloupe], mais cela prend de l'ampleur depuis ces derniers temps. À Sainte-Anne par exemple, on a 4 ou 5 primeurs, en plus du marché » (PROCO57).*

Les primeurs vendent des produits d'origine diverse, locaux et importés. Selon un enquêté de la Mairie de Morne-à-l'Eau : *« Le primeur a bouleversé la façon de commercialiser la production maraîchère. Ils ont une offre très large, vous pouvez retrouver de la pomme-France et de la mangue locale. Ce sont des vrais commerçants [...] dans le centre-bourg, [ce sont] des magasins de primeurs climatisés, avec une offre très complète : ils ont une offre locale qu'ils complètent avec une offre nationale, voire internationale, professionnelle » (MAIRIE13).* Pourtant, ce point de vue est ensuite nuancé : *« c'est rare de retrouver ces produits ultra-locaux chez les primeurs, car il faut une traçabilité et des factures. Ils ont donc beaucoup de mal à travailler avec quelqu'un qui serait dans l'agriculture de résistance, car le cadre légal les rattrape. Ils ne savent pas d'où viennent les matières précisément, ils ne peuvent pas le certifier à leurs clients. Donc je ne pense pas qu'on retrouve ces produits de niche chez les primeurs qui doivent répondre aux demandes de la DEAL en permanence » (MAIRIE13).* Un enquêté de la DAAF s'exprimant ainsi : *« Les primeurs sont une forme de sédentarisation des vendeurs de bord des routes » (DAAF52).* Il demeure perplexe quant à la traçabilité des produits chez les primeurs.

Le développement des primeurs se ferait au détriment des ventes sur les marchés, comme l'explique ce revendeur : *« Les primeurs augmentent, notamment sur Grande-Terre. Et cela me pénalise, car ceux qui vont acheter chez les primeurs ne viennent plus au marché » (PROCO56).*

### **3.4.3.3 Les magasins spécialisés en produits issus de l'agriculture biologique, essentiellement tournés vers l'import**

Enfin, les magasins spécialisés dans la vente de produits de l'agriculture biologique fleurissent aussi en Guadeloupe, mais ne seraient pas un lieu d'écoulement de la production locale relevant des agricultures familiales. *« Depuis 2-3 ans, les magasins bio poussent comme des champignons partout en Guadeloupe, la demande est énorme. [...] Mais vous allez trouver seulement 3% de produits bio locaux. » (OP4).* Un enquêté de la DAAF le confirme : *« Il y a des magasins bios qui ouvrent un peu partout, même si c'est importé à 98% » (DAAF 52).*

### **3.5 LES ACHETEURS DES PRODUITS LOCAUX DES AGRICULTURES FAMILIALES : UNE CLIENTELE DIVERSIFIEE SELON LE TYPE DE MARCHÉ, MAIS GÉNÉRALEMENT FIDÈLE ET RÉGULIÈRE**

La clientèle tournée vers les produits issus des agricultures familiales est très diversifiée. Cela s'exprime en termes de catégories d'acteurs, de pratiques de consommation, de niveaux de revenus, de fréquentation des lieux d'approvisionnement etc.

Sur les marchés de gros par exemple (Bergevin, Gourde-Liane), la clientèle très variée est composée de restaurateurs, de magasins (primeurs) ou d'autres revendeurs et dans une moindre mesure, de consommateurs finals. Ces derniers sont généralement issus de populations pauvres de toute origine. C'est ce qu'explique cette revendeuse : « *Mes clients sont des restaurateurs, des supermarchés, des marchandes de détail, des gens qui mangent chez eux. Elle [dit-il en pointant du doigt une femme], elle a un Food truck dans lequel elle fait des spécialités haïtiennes comme les bananes pesées, et donc elle vient se réapprovisionner, tous les deux soirs. Je fournis des marchandes de détail, des boutiques. Je fournis tout le monde. Il y en a de tout parmi les clients. Il y a aussi des gens des autres marchés qui viennent ici, des petits marchés sur les bords de route* » (COM11). Un autre revendeur confirme ces propos : « *les clients [du marché de Bergevin] sont surtout des magasins, des restaurants qui achètent de 5 à 10 kilos. Ceux qui viennent au détail sont des pauvres. Les plus riches vont au supermarché. Mais pour les plus pauvres, il vaut mieux venir ici, ils dépensent de petites sommes* » (COM8).

Le marché de Bergevin est situé dans un quartier populaire de Pointe-à-Pitre, sa localisation expliquerait sa fréquentation par des consommateurs finals pauvres : « *Ce sont plutôt des personnes qui ont des difficultés économiques, parce que le marché n'est pas bien situé* » (COM37). Le marché de Gourde-Liane, quant à lui, est aussi principalement fréquenté par restaurateurs et des primeurs mais aussi par des particuliers qui cherchent à acheter directement auprès de producteurs : « *Les restaurants, des primeurs et des particuliers tout le monde vient chez moi. Ici à Gourde-Liane, il y a des gens qui viennent aussi acheter sur mon champ, des revendeurs. Mais la plupart du temps, ce sont des amis qui ont des restaurants qui me font appel ou bien des clients qui n'ont pas effectué le déplacement sur un marché* » (PROCO66). Le marché de Gourde-Liane est aussi un lieu d'achat pour les intermédiaires qui fournissent les cantines, comme l'explique ce producteur commerçant : « *Sur ce marché [de Gourde-Liane], il y a des intermédiaires qui viennent acheter pour les cantines* » (PROCO57). Les restaurateurs sont une clientèle particulièrement appréciée des producteurs commerçants des marchés de gros, comme l'explique ce producteur : « *On travaille avec des restaurants privés aussi. Pour mettre en avant nos produits, on ne peut pas trouver mieux* » (PRO5).

Sur les marchés de détail (Man Réau, Baillif, Basse-Terre, marché paysans de BTSG), la clientèle est surtout composée de consommateurs finals locaux et de touristes, et dans une moindre mesure de restaurateurs qui privilégient tous la qualité des produits, comme l'explique cet enquêté d'un groupement de producteurs : « *95% [de la clientèle du marché du GIE est composée par] des particuliers, et on a quelques restaurants qui viennent s'approvisionner ici car ils connaissent la qualité du produit et c'est du produit frais. Donc ils viennent régulièrement s'approvisionner* » (OP16). Sur les marchés couverts municipaux, la clientèle est aussi composée de touristes : « *les clients sont essentiellement des touristes, vu que le marché de Basse-Terre est un marché de touristes. Mais il y a des aussi clients fidèles* » (PROCO55).

La clientèle de consommateurs finals sur ces marchés semble très variée en termes d'origine socio-culturelle, comme l'expliquent ces producteurs commerçants : « *Je vends à tout le monde que ce soit des Haïtiens, des Guadeloupéens et d'autres* » (PROCO9). « *Certains [clients du marché du GIE Sud Basse-Terre] viennent de Capesterre, d'autres de Petit-Bourg* » (PROCO20). En termes socioéconomiques, la clientèle serait aussi variée, comme le dit ce producteur commerçant : « *Toutes les couches sociales de la société viennent sur ce marché* » (PROCO21) « *Tout le monde vient acheter les produits ici [marché de Basse-Terre], toutes classes confondues* » (PROCO23).

Les acheteurs sur les marchés sont généralement des clients réguliers et fidèles (des « habitués », des « amis ») : « *C'est vraiment super d'avoir une clientèle hebdomadaire qui vient, c'est super agréable* » (PROCO22). « *Les clients sont tous fidèles en principe* » (PROCO20). « *Chacun a son habitué* » (PROCO22). « *Chacun à ses clients déjà. Les clients ont réservé les produits que l'on vend* » (PROCO66). « *Nos clients sont fidèles. Ceux qui achètent en gros font leur commande et réserve leurs produits. Ils sont une dizaine, dont des primeurs ou des revendeurs qui font leur livraison aux primeurs* » (PROCO57). Toutefois, la clientèle peut changer à certaines périodes de l'année, comme l'explique ce producteur commerçant : « *La clientèle tourne, 80% ici sont les mêmes clients, mais ils changent en période de fêtes* » (PROCO23). Et parfois, sur certains marchés, fréquentés par des touristes, la clientèle peut être irrégulière et ponctuelle, comme l'explique ce revendeur : « *Cela change tout le temps. Il y a des touristes et des clients plus habitués à ce marché* » (COM39).

### **3.6 LES GROUPEMENTS DE PRODUCTEURS ET DE COMMERÇANTS : UN ROLE STRUCTURANT DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES (OP), DES INITIATIVES EMERGENTES POUR D'AUTRES ORGANISATIONS COLLECTIVES**

L'analyse des acteurs intervenant dans le système alimentaire ne serait pas complète sans faire mention des regroupements de producteurs. Ces collectifs se déclinent sous différentes formes, sont animés par des stratégies et des intérêts divers et participent de manière différente à la construction du système alimentaire local.

#### **3.6.1 Les organisations professionnelles agricoles et les interprofessions : des acteurs aux intérêts et stratégies pas toujours conciliables**

Il existe plusieurs organisations professionnelles (OP) agricoles en Guadeloupe. Ces OP sont aussi connues par leur statut de Sociétés d'Intérêt Collectif Agricole (SICA) qui renvoie à un type de société de type coopérative différent des sociétés coopératives agricoles étant donné qu'elles peuvent être des sociétés civiles ou commerciales. Les OP sont composées de membres pouvant provenir de plusieurs branches professionnelles, et visent à protéger prioritairement les intérêts des agriculteurs. Elles jouent un rôle structurant pour le secteur agricole et fournissent différents services aux producteurs : la planification de la production (pour éviter la surproduction), l'organisation de la vente des produits en commun, l'assistance technique aux adhérents, la réponse à des appels à projet et la redistribution des aides à leurs membres.

La filière des produits d'exportation (notamment la banane) est très intégrée. Elle est structurée et organisée le long de toute la chaîne de valeur. Elle mobilise plusieurs opérateurs : les producteurs individuels, la SICA (groupement de producteurs qui centralise la production : SICA LPG pour la banane), l'UGPBAN (une instance de coordination entre la Martinique et la Guadeloupe, un acteur majeur de la distribution : l'entreprise POMONA qui commercialise les fruits et les légumes en France). C'est ce qu'explique le consultant de l'interprofession IGUAFHLOR : « *Au niveau de la commercialisation, la chaîne de valeur est bien organisée comme on l'a vu pour l'exportation. Donc on a le producteur, la SICA, l'OP qui est là. Pour la banane, on a la SICA LPG qui gère. Et ensuite, on a un regroupement banane de Guadeloupe et Martinique : en plus de la SICA on a l'UGPBAN, qui en fait commercialise les produits de Guadeloupe et Martinique. Et ensuite, il y a une plateforme de commercialisation française, POMONA, qui fait les fruits et légumes en France. C'est elle qui fait la distribution sur le marché national, en France métropolitaine. Donc on voit bien que la filière banane est assez bien organisée (...).* » (OP2).

La filière canne-à-sucre est également bien organisée, depuis la production à la transformation avec l'existence de 2 sucreries en Guadeloupe (Gardel et Marie Galante) et de plusieurs distilleries.

Dans la filière des fruits et légumes, se trouvent quatre organisations de producteurs (OP) reconnues en Guadeloupe : 1) Caraïbes Melonniers : 24 adhérents (dont 4 en Martinique) ; 2) La SICAPAG (SICA des



producteurs d'ananas de Guadeloupe) : 63 adhérents ; 3) La SICA LES ALIZÉS : 9 adhérents ; et 4) La SICACFEL (SICA Caribéenne de fruits et légumes) : 35 adhérents.

Adhérer à une OP permet de garantir l'écoulement de la production, à prix stable, et de recevoir des aides, comme l'explique cet enquêté, membre d'IGUAFHLOR : « *Les points positifs c'est d'être sûr d'écouler sa production, être sûr des prix et d'avoir des aides* » (OP4). En effet, les SICA organisent certains circuits de commercialisation des produits des agricultures familiales, notamment dans la grande distribution. Comme l'explique un enquêté de la chambre d'agriculture : « *Les organisations de producteurs, les SICA, ont mis en place une autre agriculture pour répondre à un autre circuit d'approvisionnement de la population qui correspond à ce qui se fait en grande surface* » (CHAM6). Elles gèrent les subventions allouées à leurs adhérents, pour lesquelles elles font les demandent chaque 6 mois, après les ventes, pour les reverser ensuite à ses adhérents au moins un mois après les avoir touchées : « *Chaque OP reçoit les subventions allouées à ses agriculteurs. Chaque OP fait un décompte tous les 6 mois, de ce qu'ils ont vendu, pour recevoir les aides au transport, au conditionnement, à la production... C'est l'OP qui gère toutes ces aides pour ses adhérents. [...] Ils (les producteurs) ne vont pas être payés tout de suite. Ils adhèrent aux OP pour les aides mais ne les reçoivent que quand l'OP touche l'aide et ils ont 1 mois pour les payer. Or il y a des demandes tous les 6 mois seulement. [...] [Les producteurs adhèrent à une OP] pour recevoir les aides au transport, au conditionnement, à la production* » (OP4). Par ailleurs, les OP participent à l'encadrement technique des producteurs qui y adhèrent, comme le précise un enquêté de la chambre d'Agriculture : « *[La Chambre d'Agriculture] a moins d'intervention [que par le passé] dans l'encadrement technique qui a été transféré aux OP* » (CHAM6). Les OP répondent enfin à des appels à projets pour leurs membres : « *Je pense que l'on a plutôt des dynamiques autour des groupements, autour des SICA, où l'on a physiquement, de la part de ces communautés de producteurs, des projets bien précis* » (CHAM6).

Toutefois, la majorité des producteurs en Guadeloupe ne font pas partie des OP. Comme le précise un chercheur : « *Il y a tout un historique d'organisation [des filières de diversification végétale et animale] avec beaucoup d'échecs, pas beaucoup de réussites. Vous vous êtes rendus compte qu'il y a 4 OP en fruits et légumes. Sur ces 4 OP, il n'y a que 131 producteurs sur plus de 8 000 exploitations. Donc on a un gros problème en termes d'organisation, de collaboration [des acteurs de la filière]* » (CHER3). Comme développé plus loin dans le chapitre 8, des difficultés d'organisation seraient le résultat de traits culturels de la société guadeloupéenne (Barraud 2018; Delcombel 2005). Ainsi, l'absence de confiance, l'individualisme des producteurs sont des arguments régulièrement convoqués par les acteurs administratifs et par les responsables des OP pour expliquer le faible taux d'adhésion à ces structures. Une analyse approfondie du modèle coopératif en Guadeloupe (Delcombel 2005) montre que beaucoup d'agriculteurs ont connu de mauvaises expériences (retard de paiement, perte de revenu, difficultés de trésorerie). Ne percevant plus l'intérêt porté par l'organisation collective, les exploitants agricoles ont développé des stratégies d'autonomisation. Par ailleurs, dans de nombreuses configurations, les regroupements de producteurs répondent à des logiques opportunistes. Les producteurs sont en effet contraints d'agir ensemble pour capter des aides, essentielles à leur fonctionnement mais sont conditionnées au regroupement. Ils n'ont alors pas au préalable construit de vision de groupe. La dynamique d'action collective est artificiellement créée. Ainsi, s'explique l'existence de structures au sein desquelles les membres ne s'impliquent pas.

Les échecs des organisations coopératives seraient en partie dues à la création de structures qui ne sont pas appropriées par les adhérents, la gestion de ces structures étant surtout réduite à la survie de leurs membres. Cette grille d'analyse des difficultés à l'action collective en Guadeloupe conduit à un paradoxe où l'administration reproche aux producteurs de ne créer les coopératives que dans le seul but de bénéficier des subventions, sans porter un véritable projet collectif, alors que les producteurs, ayant besoin de financements publics, s'adaptent aux règles imposées par les acteurs administratifs, en proposant des projets "finançables". Ce cas de figure est une illustration de l'opposition entre *logique de guichet* et *logique de projet*, avec ce que cela implique en termes de dynamique collective, d'inscription sur le long terme des actions, de projet de développement.

### 3.6.2 Les interprofessions : l'interprofession Guadeloupéenne des Fruits et Légumes (IGUAFLHOR) et l'interprofession Guadeloupéenne de la Viande (IGUAVI)

« [Une interprofession] c'est un lieu d'échange entre les différents acteurs d'une même filière. On part de l'amont à l'aval, donc des producteurs jusqu'aux agro transformateurs, jusqu'aux distributeurs et puis aussi ceux qu'on appelle les « approvisionneurs », c'est-à-dire ceux qui apportent les intrants aux cultures (engrais, compost, etc.) [...] C'est vraiment un lieu d'échange pour essayer de favoriser le développement de la production locale. Les interprofessions en Métropole ont été créées après la guerre dans les années 1950-60. Depuis, il en existe dans beaucoup de filières » (OP4).

Une grande partie du secteur agricole en Guadeloupe (hors banane) est organisée en interprofessions qui regroupent des producteurs organisés en SICA/OP, des transformateurs et des approvisionneurs : IGUACAN pour la canne-à-sucre, IGUAFLHOR pour les cultures de diversification et UGUAVI pour la viande, comme l'explique cet agriculteur : « on a créé une interpro fruits et légumes IGUAFLHOR en 2009, une interpro IGUAVI pour la viande en 2006 et l'ensemble des groupements sont intégrés à ces 2 interpros là » (OP2), ce que confirme la chambre d'agriculture : « on a mis en place, dans les années 2000, les interprofessions : celle de l'élevage et de la diversification végétale » (CHAM6).

Pour la filière fruits et légumes, les 4 OP/SICA sont donc fédérées au sein de l'interprofession IGUAFLHOR (50% des membres du conseil d'administration) qui regroupe aussi des acteurs de la grande distribution et des agro-transformateurs, comme l'explique cet agriculteur : « 50% du comité d'administration, c'est la partie production, et le reste se sont les trois autres familles [d'acteurs] : distributeurs, agro-transformateurs et approvisionneurs. [...] On a des petits agro-transformateurs qui font des jus et des sirops, et puis on en a deux nouveaux qui ont adhéré il n'y a pas longtemps. C'est SOCREMA, des grosses usines de fabrication de yaourts, de glaces, de jus de fruits. Et puis on a aussi Jus de fruit Caraïbe » (OP4).

Alors que les filières d'exportation sont organisées en OP/SICA depuis longtemps, la filière fruits et légumes s'est organisée relativement récemment par rapport aux autres interprofessions : « Au niveau de la canne, contrairement à la banane les producteurs sont organisés en interpro. L'ensemble des SICA sont réunies dans l'IGUACAN, avec les producteurs, les transformateurs et les approvisionneurs. Ça, c'est la partie de culture d'exportation. Pour les cultures de diversification, et c'est là la difficulté, on a eu beaucoup de groupements qui se sont mis en place [...], qui ont été montés, ont disparu, et aujourd'hui on a le vestige de tout ça, [...] Dans les années 2000, on a tout remonté, on a créé une interpro fruits et légumes IGUAFLHOR en 2009, une inter pro IGUAVIE pour la viande en 2006, et l'ensemble des groupements sont intégrés à ces 2 interpros là (OP2). Certains jugent tardive la structuration en OP dans la filière fruits et légumes. Pour l'un des agriculteurs interrogés : « IGUAFLHOR n'existe que depuis 10 ans, depuis 2009. Elle a été créée tardivement parce que globalement, nous sommes assez en retard sur ce qu'on appelle la structuration de ces filières-là [de fruits et légumes] » (OP4). Un enquêté d'IGUAFHOR explique ce regroupement tardif : « avant, on [l'interprofession IGUAFLHOR] ne voulait pas se montrer, on n'était pas fier d'aller voir les collectivités territoriales. On voulait attendre d'être bien structurés et d'avoir les moyens. Les collectivités territoriales ne donnent pas de l'argent comme ça, on voulait avoir un vrai projet interprofessionnel. Il a fallu regrouper un maximum de gens de la filière. Maintenant, on va pouvoir aller les rencontrer en leur disant notre vision des choses. Ils en feront ce qu'ils voudront » (OP4).

Si IGUAFLOR existe depuis une dizaine d'années, l'interprofession fonctionne effectivement depuis 4 ans à cause de la forte concurrence entre les OP : « Comme je vous disais l'interprofession existe depuis 10 ans mais cela ne fait que 3-4 ans qu'elle fonctionne réellement, parce qu'avant, il y avait toujours de la concurrence sur un petit territoire. (...) Les gens avaient du mal à s'entendre sur les objectifs, sur la manière de travailler ensemble, donc cela ne fonctionnait pas. Donc on essaie de repartir de zéro, de simplifier les adhésions pour que tout le monde puisse participer équitablement » (OP4).

L'objectif de l'interprofession est de favoriser les échanges entre les différents acteurs (agriculteurs en particulier) de la filière fruits et légumes afin de garantir aux clients une traçabilité et des produits de qualité (étiquetage, emballages). Comme l'explique cet enquêté d'un groupement de producteurs : *« le but de l'interprofession, c'est que tous ces gens discutent et c'est grâce à cela que, dans d'autres pays, on voit que l'on a différentes variétés de tomates, que l'on a des emballages, que l'on a une présentation qui est différente, on a de l'étiquetage, on a plein de choses qui se font grâce auxquels on arrive à tracer le produit et à vendre de la qualité. Donc nous le but, c'est de faire tout cela à notre échelle. [...] Les interprofessions regroupent généralement les productions structurées. [...] Elles regroupent un maximum d'acteurs de la partie structurée de la production »* (OP4). L'interprofession intervient aussi dans l'encadrement des producteurs agricoles, comme le précise cet enquêté de la chambre d'agriculture : *« La mise en place des interprofessions s'est traduite par l'émergence de nouveaux acteurs dans les domaines de l'encadrement. Les producteurs des OP sont suffisamment encadrés et organisés »* (CHAM6). L'interprofession n'est pas porteuse de projets, mais elle réalise des études et permet aux acteurs du système alimentaire (producteurs, distributeurs, agro-transformateurs) de discuter entre eux pour en monter et les accompagne dans leurs demandes d'aides : *« On ne mène pas des projets nous, on discute et après on voit ce qu'on peut faire pour les financer avec du POSEI. IGUAFLHOR, c'est le lieu de réunions pour discuter des projets. On travaille en interne, on fait des études et après ce sont les professionnels eux-mêmes qui décident en conseil d'administration »* (OP4). Par ailleurs, l'interprofession joue un rôle de lobby dans les négociations des enveloppes des programmes européens : *« On travaille beaucoup là-dessus : on a le droit de modifier ce programme (POSEI) tous les ans, selon les demandes et les besoins. L'année dernière, on a obtenu que le coût du transport ne soit plus de 25 euros la tonne mais 50 euros la tonne. Le rôle de l'interprofession, c'est vraiment d'organiser et structurer tout cela. On a pas mal de projets, on y va petit à petit car on n'a pas beaucoup de moyens »* (OP4).

L'interprofession est donc l'une des échelles essentielles pour établir les stratégies de territoires et de filières car elle regroupe des acteurs de tout horizon : *« Les interprofessions sont reconnues comme un maillon essentiel dans les discussions et échanges sur les politiques. Nous, à IGUAFLHOR, on est invité à toutes les réunions sur les stratégies de territoire et de filières. C'est vraiment aux interprofessions de mener ces stratégies-là, car elles regroupent un maximum d'acteurs de la partie structurée de la production »* (OP4). C'est aussi dans le cadre de l'interprofession qu'a vu le jour l'initiative « paniers pays » mise en œuvre dans le cadre d'un partenariat entre l'IGUAFLHOR, les mairies et leurs centres communaux d'action sociale (CCASS), et la Région Guadeloupe au profit notamment des personnes nécessiteuses et âgées. Cette action d'envergure a apporté un soutien certain à la filière agricole privée en partie de ses canaux de distribution habituels. Cette action témoigne de la capacité de de l'interprofession à mieux structurer l'offre locale en faveur de la vente directe.

### **3.6.3 Les autres groupements et associations de producteurs de fruits et légumes**

Il existe enfin plusieurs autres mouvements et groupements de producteurs hors OP. Ces dynamiques d'organisation révèlent que la propension à l'action collective en Guadeloupe ne s'essouffle pas. On constate ainsi que divers producteurs se sont saisis de l'arsenal institutionnel pour proposer différentes modalités d'association.

#### **3.6.3.1 Les GIE (groupement d'intérêt économique) et les GIEE (groupement d'intérêt économique et environnemental)**

D'une part, il existe des GIE en Guadeloupe, qui sont des groupements de producteurs créés selon les formalités requises par le code du commerce. Les GIE sont des organisations collectives formalisées par des statuts qui s'apparentent aux statuts d'une association ou à ceux d'une société, mais avec des particularités. Les GIE permettent à un exploitant qui en est membre, de se rapprocher d'autres exploitants ou d'autres acteurs économiques pour accéder à des projets hors de portée financière d'un seul agriculteur, tout en préservant son indépendance : dans un GIE, chacun reste indépendant tout en

mettant des moyens en commun au sein du GIE dans l'intérêt de son exploitation : pour s'approvisionner en commun de manière plus économique en emballages par exemple, pour commercialiser les produits en commun (stand collectif sur des marchés, boutique ou local de vente). Le GIE Sud Basse-Terre, créé en 1999 et qui a constitué avant la lettre une action pionnière sur le plan environnemental en matière de traçabilité des produits en raison de la pollution des terres par le chlordécone, s'inscrit dans cette logique. Un producteur membre de ce GIE explique : « *Le principe d'un GIE, c'est d'avoir des adhérents qui vont mettre en commun le produit des adhérents et les centraliser directement, c'est cela normalement le principe de l'OP mais nous on fonctionne déjà comme cela sans avoir à subir des règles contraignantes* » (OP16). Ainsi, les membres de ce GIE ont mis en œuvre des procédures de contrôle externes visant à garantir l'innocuité des produits commercialisés en vente directe sur un marché de plein air dans la commune de Basse-Terre. Les actions du GIE Sud Basse-Terre sont ainsi particulièrement innovantes, à la fois sur le plan du projet proposé (un projet de productions locales respectueuses de l'environnement et de sécurisation de l'alimentation), sur la portée du projet (toucher une large échelle de producteurs et de consommateurs et les sensibiliser aux pratiques agro-écologiques) et sur le plan organisationnel (édiction et respect de règles de fonctionnement avec des mécanismes de sanction et d'exclusion de producteurs déviants). Le GIE Sud Basse-Terre peut être dès lors considéré comme un acteur impliqué dans l'élaboration et le portage d'un véritable projet agro-écologique territorial.

De l'autre, il existe en Guadeloupe des GIEE, une autre forme d'organisation collective qui a été rendue possible par la loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt fin 2014 et sont de « *nouvelles formes d'organisations collectives réunissant plusieurs agriculteurs et éventuellement partenaires extérieurs autour d'un projet d'amélioration de leurs pratiques agricoles dans un objectif agro-écologique* » (Loi d'Avenir, 2014). Les GIEE sont des pièces maîtresses du projet agro-écologique du Ministère de l'Agriculture au sein desquels les producteurs doivent mettre en place « *des pratiques agricoles privilégiant l'autonomie des exploitations agricoles et l'amélioration de leur compétitivité, en maintenant ou en augmentant la rentabilité économique, en améliorant la valeur ajoutée des productions et en réduisant la consommation d'énergie, d'eau, d'engrais, de produits phytosanitaires et de médicaments vétérinaires en particulier les antibiotiques* » (Loi d'avenir, 2014). Les GIEE permettent d'accompagner les dynamiques portées par des agriculteurs qui s'engagent collectivement dans l'amélioration des performances économiques, environnementales et sociales de leurs exploitations dans un projet pluriannuel de modification ou de consolidation de leurs pratiques. Ils ont vocation à impliquer l'ensemble des acteurs des filières, du développement agricole, de la recherche, de l'enseignement agricole et des territoires. Les GIEE sont coordonnés par la Chambre d'agriculture. Ils soutiennent et valorisent le retour à une agriculture traditionnelle, comme l'explique cet enquêté de la chambre : « *[La Chambre] assure la coordination de la capitalisation du GIEE. Ce dispositif a été mis en place dans le cadre du programme Ecophyto [...] Un GIEE, c'est un réseau également, puisque l'objet est de faire en sorte qu'entre les GIEE, qu'il y ait des échanges d'informations. [...]. Par exemple, on a deux GIEE qui cherchent à relancer la production de l'agriculture traditionnelle, l'agriculture en sous-bois [...notamment] en Côte sous le vent (Basse-Terre, Baillif) : café, cacao, vanille, cannelle, muscade). [...] Ces derniers temps l'intervention [auprès des GIEE] s'est faite de manière transversale, dans le domaine de l'environnement* » (CHAM6). La Guadeloupe compterait 7 GIEE au moment de l'enquête. Toutefois, ce nombre pourrait augmenter vu que certains groupements de producteurs demanderaient ce statut. C'est le cas de l'association « Bouquet Du Terroir Sud Guadeloupe » (BTSG) qui cherche à sensibiliser les agriculteurs à réduire leur consommation de produits phytopharmaceutiques. Entretien une relation de proximité avec sa clientèle (réseau communautaire), BTSG procède par vente directe de "paniers agroécologiques", en sensibilisant les consommateurs aux techniques et pratiques déployées sur les exploitations de ses membres. Comme l'explique cet agriculteur, membre de l'association, BTSG projette de devenir un GIEE : « *Là, on est entré dans une démarche de GIEE [Groupements d'intérêt économique et environnemental] depuis un an et demi pour sensibiliser les gens à fonctionner en utilisant le moins possible de pesticides et d'engrais* » (OP16).

### **3.6.3.2 Le Groupement de Développement Agricole Eco Bio Guadeloupe : une initiative pour développer et promouvoir l'agriculture biologique et écologique en Guadeloupe**

Il existe de plus en Guadeloupe des groupements de développement agricole (GDA) ou Groupes d'Étude et de Développement Agricole (GEDA), qui sont des structures qui ont été créées par des agriculteurs désireux d'échanger sur leurs pratiques à l'échelle de leurs territoires agricoles pour progresser et innover. Les GDA conduisent des actions principalement techniques, adaptées au contexte local, et fournissent un accompagnement en animation territoriale dans les projets de développement économique en lien avec l'ensemble des agriculteurs et en concertation avec les acteurs politiques et économiques du secteur. Le GDA EcoBio, né du rapprochement de plusieurs agriculteurs et de la Fédération Nature et Progrès et créé en 1996, a pour but de développer et de vulgariser l'agriculture biologique et écologique en Guadeloupe. Le GDA s'implique pour organiser la filière biologique guadeloupéenne et fédérer la plus grande partie des producteurs biologiques guadeloupéens autour d'un projet commun. Le GDA EcoBio compte aujourd'hui 17 membres sur les 29 producteurs ou transformateurs biologiques actifs et certifiés bio par ECOCERT en Guadeloupe (source : site internet GDA). Le GDA a promu l'émergence d'une filière diversifiée répondant aux attentes des petits agriculteurs familiaux. Ces exploitations agrodiverses pour lesquelles n'émerge pas une orientation technico-économique précise, produisant de petits volumes pour chacune de leurs spéculations, ne peuvent émarger aux OP existantes dont l'un des critères importants d'adhésion porte sur un niveau de rendement élevé par spéculation produite, ce qui suppose une certaine spécialisation des systèmes. Ces exploitations de petite dimension expriment des besoins spécifiques en matière de commercialisation qui ne peuvent être que difficilement satisfaits par les 4 OP existantes. Le GDA chapeaute une structure de commercialisation : *Mon panier bio Guadeloupe*. Cette dernière fonctionne selon le principe des associations pour le maintien d'une agriculture paysanne (AMAP) qui implique des engagements réciproques des producteurs et des consommateurs. Le principal engagement est l'obligation de vente par les producteurs d'un panier diversifié et d'achat à l'avance par les consommateurs de produits à un prix déterminé au préalable et fixe. Il y a donc un partage des risques subis et des bénéfices réalisés par les exploitations. Une innovation organisationnelle récente a été mise en œuvre par *Mon panier bio Guadeloupe* avec la crise sanitaire liée à la Covid-19. L'achat ponctuel de paniers a été proposée, permettant aux agriculteurs, dans un contexte où l'accès à l'alimentation (importée et locale) était rendu difficile, d'éprouver leur savoir-faire et de capter une clientèle supplémentaire. L'un des défis à relever tient dans la capacité de ce collectif d'agriculteurs à fidéliser ces nouveaux consommateurs. Le GDA entreprend également des actions d'accompagnement de producteurs en conversion en leur prodiguant des conseils techniques. Ainsi, plus de 120 producteurs ont été suivis par le GDA en Guadeloupe (Angeon and Barraud 2019; Barraud 2018). La loi EGALIM, avec ce qu'elle propose en termes d'approvisionnement de la restauration collective en produits labellisés Agriculture Biologique laisse augurer des perspectives d'avenir encourageantes pour le développement de l'agriculture biologique en Guadeloupe et le renforcement des capacités du GDA EcoBio.

### **3.6.3.3 L'Assofwi : une initiative pour les producteurs de fruits promouvant la formation et l'innovation vers l'agro-transformation**

Il existe aussi des associations de producteurs. L'ASSOFWI est une association loi 1901, créée en 2003, qui a pour objectif le développement technique de la filière fruitière guadeloupéenne. Elle promeut notamment la mise en place de techniques agricoles diversifiées et durables au service des producteurs de fruits. Depuis 2010, elle est enregistrée comme centre de formation auprès du Préfet de Guadeloupe. Elle compte, en 2019, une cinquantaine de producteurs adhérents (plus de 200 hectares plantés en diversification végétale avec des productions très variées : agrumes, mangues, maracuja, avocats, christophines, pitaya ... autant d'espèces fruitières). L'Assofwi, c'est : 1) Un groupement de producteurs agricoles ; 2) Un centre d'encadrement technique pour les producteurs adhérents ; 3) Un centre de formation, 4) Un porteur de projets de développement agricole et rural et 5) Un lien entre l'agriculture

écologique et le grand public. Elle intervient chez les producteurs adhérents, auprès des institutions, sur la station expérimentale de Vieux Habitants (anciennement au CIRAD), et sur les foires et marchés agricoles de Guadeloupe (Source : site internet Assofwi). L'Assofwi propose donc des formations aux agriculteurs, notamment en agriculture biologique et sur l'apiculture, pour que les jeunes agriculteurs s'associent, comme l'explique un de ses membres : « *On travaille de temps en temps avec des partenaires, comme le CIRAD, l'INRA. Ce qui est important pour les jeunes agriculteurs qui se lancent, c'est d'absolument rejoindre une association pour ne pas être perdu et découragé. Assofwi essaye de fédérer les jeunes agriculteurs, car il y a des super formations sur le bio, l'apiculture, un jour par semaine pendant 4 semaines. Il faut créer des réseaux et être en contact, sinon c'est plus dur* » (PROCO22). L'Assofwi a pour objectif d'évoluer pour stimuler le développement de l'agro-transformation pour limiter les pertes des producteurs, comme l'explique cet enquêté de la DAAF : « *il y a beaucoup de producteurs qui font de manière artisanale des confitures, des sirops, des petites choses qu'ils vendent sur le marché. Ils aimeraient vraiment faire des farines par exemple. Déjà sur les terrains de l'Assofwi, il y a des manguiers où ils récoltent entre 13 et 14 tonnes de mangues quand c'est la saison, et c'est seulement 4 ou 6 tonnes qui sont ramassées parce qu'il y a un manque de main-d'œuvre, que ce n'est pas la saison et qu'il n'y a pas de filière* » (DAAF51).

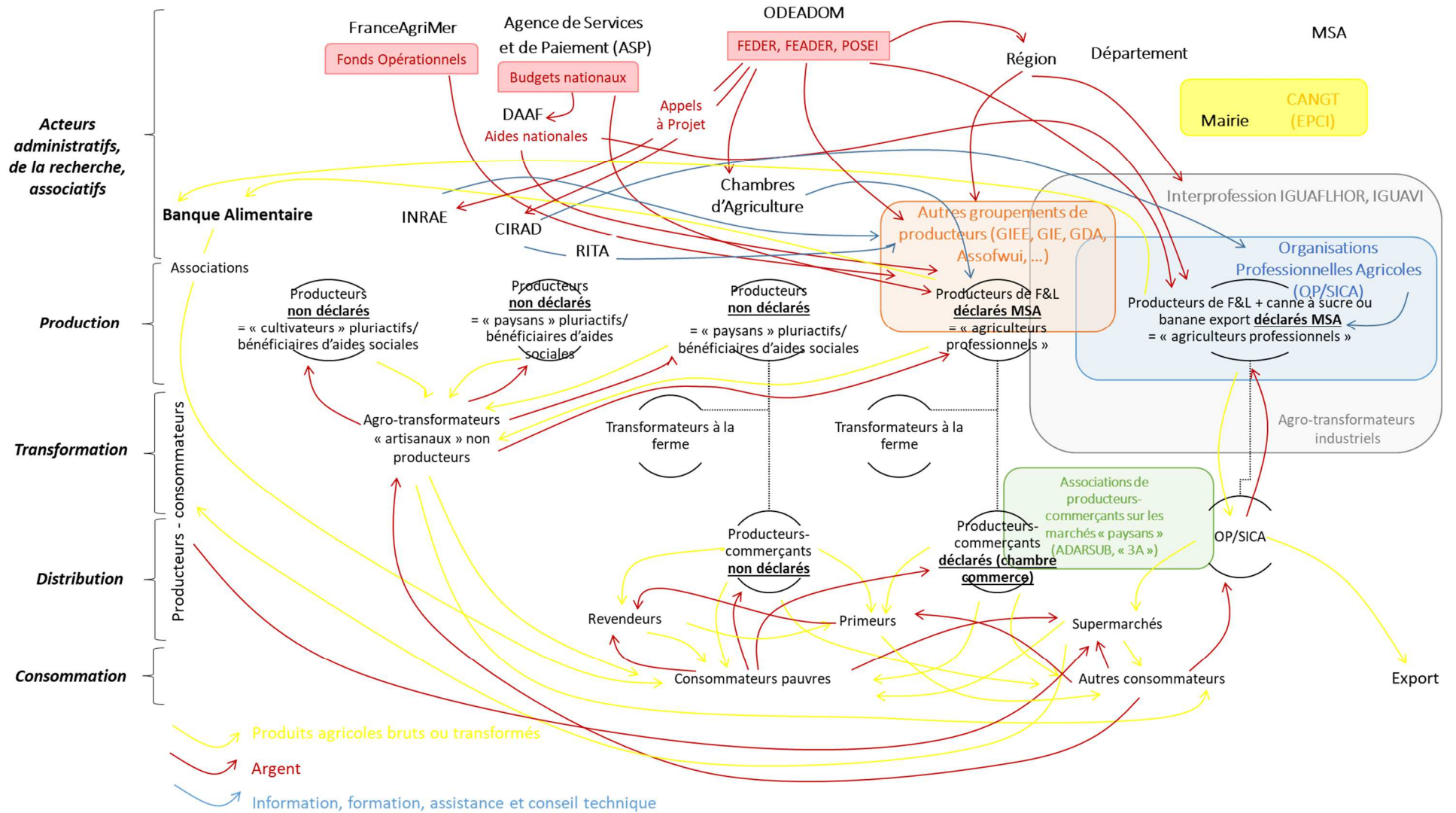
#### **3.6.3.4 Les associations de producteurs-commerçants sur les marchés « paysans »**

Il existe enfin d'autres associations de producteurs-commerçants organisés pour la vente sur les marchés paysans. Certains marchés paysans de la Guadeloupe ont émergé sous l'impulsion de collectifs de producteurs. C'est le cas de l'association ADARSUB (Association Pour le Développement Agricole et Rural du Sud Basse-Terre) qui organise un petit marché de producteurs et agro-transformateurs du Sud Basse-Terre à Baillif pour la vente de fruits et légumes locaux, des plantes et des fleurs. L'association ADARSUB, qui existe depuis 12 ans, est déclarée. Elle n'accepte que les producteurs, pas de revendeurs ni d'intermédiaires. Il existe également une autre association regroupant producteurs et commerçants qui organise le marché de Gourde-Liane de Baie Mahault. Cette association, portant le nom de "3A" (Association des Agriculteurs en Action) existe depuis plus de 10 ans.

### **3.7 LA BANQUE ALIMENTAIRE : UN ACTEUR IMPORTANT POUR LES CONSOMMATEURS PAUVRES**

La Banque Alimentaire de Guadeloupe est une association loi 1901 qui a été créée en 1997. Comme les autres banques alimentaires en France, son objectif est la lutte contre la faim et le gaspillage grâce à la collecte, gratuite, de denrées alimentaires. Comme les autres Banques Alimentaires, elle ne donne jamais d'aide alimentaire directe aux personnes démunies. Cette aide est uniquement dispensée par leurs associations partenaires. En Guadeloupe, la banque alimentaire collabore avec les collectivités territoriales à travers des contrats qui ont été mis en place dans le cadre de la stratégie pauvreté qui doit favoriser l'accès à l'alimentation auprès des consommateurs défavorisés, comme l'explique cet enquêté de la DAAF : « *La stratégie pauvreté en Guadeloupe présente parmi ses 15 thématiques, celle-là sur l'accessibilité à l'alimentation, co-animé entre DAAF et Banque Alimentaire. En Guadeloupe, la stratégie pauvreté qui est une stratégie gouvernementale pilotée par le département, donne pour cela des financements* » (DAAF51). Cette situation est confirmée par l'un des agents du Département que nous avons interrogé : « *On est concerné par les problématiques sociales, avec la banque alimentaire et les autres structures qu'on essaie de favoriser dans la distribution d'alimentation au public un peu plus défavorisé* » (DEP44).

Figure 20 Schématisation des acteurs et des flux de circulation de produits dans le système alimentaire vivrier



Source : Fréguin-Gresh et Angeon, 2020

## CHAPITRE 4. LES RESSOURCES, LES PRATIQUES ET LES DYNAMIQUES PRODUCTIVES DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES

Comme exposé antérieurement, il existe une grande diversité de producteurs. Les dualismes explicites de l'agriculture (cf. Chapitre 1) montrent qu'au-delà de la dichotomie « grandes » *versus* « petites » exploitations qui, historiquement, convergeait avec celle opposant les systèmes de production tournés vers l'extérieur à ceux dédiés au marché local, les PAF sont également marquées par des situations variées. Si les exploitations familiales sont généralement de petite dimension (avec toutefois une grande variabilité de taille), elles peuvent avoir différents statuts (déclaré ou non), utiliser de la main-d'œuvre familiale de manière plus ou moins importante, exclusivement ou non, mobiliser différents types de savoirs et de savoir-faire, etc.

Ces situations renvoient à la mobilisation de différentes formes de ressources qui ne sont pas immuables (elles peuvent évoluer au cours du temps) mais qui créent néanmoins des irréversibilités cumulatives qui conditionnent les trajectoires individuelles. Il n'est pas rare, par exemple, que des systèmes non déclarés (qui échappent par conséquent à tout dispositif de contrôle) aient recours à des facteurs de production de manière illégale (main-d'œuvre, intrants chimiques). Autre cas de figure : les exploitations agricoles aux mains de personnes en situation irrégulière s'appuient généralement sur un faible niveau de formation et sont enclins à le rester. Ceci étant, quelles que soient les ressources dont ces exploitations bénéficient, les contraintes externes et internes qui pèsent sur elles sont de même nature et influent sur leur performance. Au-delà de l'échelle individuelle, ces formes et niveaux de ressources jouent sur la capacité de ces exploitations à s'ancrer dans le système alimentaire local, à contribuer à sa durabilité voire à être des vecteurs de développement territorial durable.

Dans ce chapitre, sur la base des enquêtes réalisées, nous passons en revue les différentes ressources mobilisées par les PAF et analysons leur propension à s'adapter à leur cadre de contraintes. Cela amène à questionner plus largement la vulnérabilité, versus résilience, de ces exploitations.

### 4.1 LES RESSOURCES DES PETITS AGRICULTEURS FAMILIAUX : DIVERSES, MAIS LIMITEES

La littérature distingue plusieurs types de ressources pouvant être mobilisées par les agriculteurs. En nous reportant à la grille d'analyse des moyens d'existence durables (Bosc et al. 2020), on distingue cinq catégories de ressources : le capital naturel, le capital physique, le capital humain, le capital social, le capital économique ou financier.

Le **capital humain** revêt de nombreuses interprétations. L'une d'elle envisage l'individu comme un « actif » qui correspondrait à la « force de travail » disponible pour le travail sur l'exploitation agricole faisant partie d'une entité spécifique (le ménage, la famille élargie ou nucléaire, etc.). Cet actif n'est pas nécessairement engagé à 100% comme main-d'œuvre au niveau de l'exploitation agricole. Les caractéristiques propres de l'individu (âge, genre, statut social, état de santé, etc.) sont importantes pour qualifier et estimer le capital humain engagé dans l'activité agricole ou dans d'autres secteurs. Un complément pour l'appréhender l'envisage en termes de cible d'investissement dans le processus d'accumulation. Il s'agit alors de qualifier le rôle de l'individu et sa capacité en termes de compétences et de connaissances (associées au niveau d'éducation et de formation), d'expériences et d'aptitudes à travailler.

Le **capital naturel** correspond un stock de ressources naturelles à partir duquel des flux de ressources et de services sont utiles à la génération de moyens d'existence. Ce capital comprend une grande gamme de ressources comme des biens publics ou collectifs intangibles (atmosphère, biodiversité, etc.) ou des actifs



utilisés directement pour la production agricole (arbres, terres, etc.). Le capital naturel renvoie à plusieurs types d'actifs pour lesquels il est nécessaire de prendre en compte l'accès (droits d'accès, d'usage, d'aliénation, etc.), la qualité, la combinaison d'actifs naturels et leur variation au cours du temps et dans l'espace. Le capital naturel renvoie tout autant au foncier de l'exploitation agricole en termes de superficie physique, mais aussi de mode de tenure et de droits sur les ressources associées au foncier, à la localisation des parcelles par rapport aux zones agro écologiques (qui se traduit en termes de qualité et potentialité agronomique des sols) et en distance des parcelles aux infrastructures de base, aux routes, etc., qui peuvent déterminer le choix des productions mises en œuvre, à la présence ou non d'aménagements dans les parcelles (ex : antiérosifs ou de gestion des eaux et des sols) ou encore à l'accès et l'utilisation de points d'eau naturels et d'autres types de ressources naturelles et d'espaces communs pouvant avoir différentes modalités d'accès et d'usage.

Le **capital physique** renvoie à l'infrastructure et aux biens matériels nécessaires au développement des activités productives du ménage et de l'exploitation agricole. Ce capital renvoie aux biens matériels (infrastructures, outils et équipements), auxquels il est possible d'inclure l'accès à des technologies spécifiques.

Le **capital social** est une notion pour laquelle il existe nombre de définitions et d'interprétations. Il est possible de l'appréhender comme l'ensemble des ressources sociales que les personnes utilisent pour atteindre leurs objectifs, c'est-à-dire : les réseaux, les liens et les connections qu'elles soient verticales (patrons/clients) ou horizontales (entre individus ayant des intérêts communs, des liens de parenté, une proximité sociale et/ou géographique - ex. voisinage, etc.) qui permettent d'augmenter la confiance et les aptitudes des personnes à travailler ensemble et à accroître leur accès à différentes institutions (telles que des entités politiques ou des organisations civiles) ; les adhésions à des groupes formalisés (dont il faut qualifier la nature et la qualité) qui souvent, impliquent une adhésion à des règles, normes et sanctions (ex. le contrôle social) à propos desquelles les membres du groupe se seraient accordés (qui régissent les obligations et sont censés répondre aux attentes des individus) ; les relations de confiance, de réciprocité et d'échange qui facilitent la coopération et réduisent les coûts de transaction des ressources véhiculées par ces relations sociales. Comme mentionné par (Ternaux and Pecqueur 2008) : « *le capital social est ainsi davantage défini par ce qu'il fait ou permet, que par ce qu'il est* ». L'appartenance à des réseaux sociaux et à des groupes formalisés (associations et organisations professionnelles, politiques, sociales, groupes d'intérêts, ONG, etc.) ou non, implique des relations ou des arrangements institutionnels verticaux ou horizontaux.

Enfin, le **capital financier ou économique** renvoie aux stocks disponibles, tels que l'épargne, l'argent liquide, les dépôts de banque ou des actifs « liquides » tels que les animaux d'élevage, les bijoux, etc. ou les prêts et crédits ; et aux flux réguliers d'argent : à l'exception des revenus, les principaux types de flux correspondent aux transferts (publics, privés), aux retraites, etc. qui peuvent contribuer de façon positive au capital financier dès lors qu'ils sont fiables (revenus monétaires, transferts publics, transferts privés issus de la migration, etc. mais aussi capacité d'autofinancement).

#### **4.1.1 Des exploitations individuelles, pas toujours déclarées, mobilisant de la main-d'œuvre familiale, parfois salariée et en situation irrégulière, dont le chef d'exploitation peut avoir reçu une formation professionnelle parfois complétée par les échanges entre pairs**

Le statut d'exploitant individuel domine en Guadeloupe, selon la DAAF : « *la plupart des exploitations avec lesquelles on travaille sont en majorité des exploitations individuelles. Il y a assez peu d'exploitations sociétaires en Guadeloupe* » (DAAF52).

Si une partie des exploitations agricoles est déclarée (voir chapitre précédent), comme le rappelle un enquêteur de l'IGUAFHLOR : « *Il y a une petite agriculture familiale qui est formelle, professionnelle, qui fait tout ce qu'il faut, comme il faut* » (OP4), une autre partie des agricultures familiales en Guadeloupe n'est

pas déclarée et « informelle », voire dans le cas des agriculteurs d'origine haïtienne, aux mains de personnes non régularisées. « *Dans les petites agricultures familiales, [certains] ne sont pas en lien avec nous, mais pour autant ils sont très importants et peuvent être des acteurs clés surtout le volet traçabilité par exemple. [Mais...] ces agriculteurs, ils ne veulent pas être connus, ou rentrer dans le système avec la régularité des prestations sociales, de la fiscalité, du statut des exploitations... Il y en a énormément qui ne peuvent pas ou ne veulent pas y aller car parfois ils sont en situation irrégulière sur le territoire. [...] Il faudrait régler tous les problèmes d'informalité [...] mais certains producteurs informels ont objectivement un intérêt à rester dans ce système-là. [...] Dans la filière canne, il n'y a aucune informalité [...] et je pense que les plus grosses productions informelles, c'est dans le maraîchage, et cela pourrait représenter la moitié des parcelles en Guadeloupe en termes de surface* » (DAAF51).

Pour un enquêté de l'IGUAFHOR, la distinction entre les agriculteurs formels qui déclarent leurs productions (même s'il agit sur une toute petite parcelle) et agriculteurs informels, tient au fait que ces derniers ne se plient pas à la réglementation et, notamment, qu'ils utilisent des produits phytopharmaceutiques interdits : « *Il existe des différences entre agriculteurs formels et informels. Ces derniers produisent hors-réglementation, et peuvent donc faire ce qu'ils veulent et produire de manière plus performante. Cela est possible car ils utilisent des produits interdits. Il y a un manque de visibilité sur leur activité. [...] Beaucoup d'agriculteurs qui ne sont pas dans les OP sont formels ; ils vendent, ont des factures, des employés déclarés, font leurs déclarations de surface. Mais un paquet de gens qui produisent sont totalement hors réglementation à tous les niveaux. Ils font ce qu'ils veulent* » (OP4).

Certains enquêtés pensent que le contexte historique de la Guadeloupe peut en partie expliquer pourquoi de nombreux agriculteurs familiaux choisissent de ne pas se déclarer et de travailler « hors du système ». Un enquêté de la DAAF explique cela de la manière suivante : « *le volet de l'identité est revenu plusieurs fois [dans nos ateliers de travail], il faudrait [...] voir comment le contexte historique influence les modes de consommation et de production. Par exemple, sur la vente directe, il y avait une étude qui avait été faite qui expliquait que la vente directe, c'était pour les esclaves qui, après le jardin créole, est la deuxième phase d'autonomie ; car l'esclave pouvait échanger et vendre sa production librement aux différents marchands. Le milieu de la vente directe est quelque chose en dehors de tout système étatique [...] et s'organise hors du système* » (DAAF51). D'autres pensent que l'informalité est surtout du ressort des personnes d'origine haïtienne : « *Pour revenir aux Haïtiens, ils produisent et vendent sur les marchés mais ils n'ont même pas de numéro SIRET. Ce n'est pas très légal. C'est pareil pour les poulets au bord des routes, c'est très répandu* » (OP4). La régularisation des exploitations agricoles passe par l'obtention d'un numéro de SIRET (Système Informatique pour le Répertoire des Entreprises sur le Territoire) qui correspond à la déclaration d'une entreprise agricole et permet d'avoir une carte d'exploitant agricole. L'obtention d'un numéro de SIRET se fonde sur la régularité de l'accès au foncier (titre de propriété, bail), celle de l'accès aux prestations sociales, un contrôle des parcelles (chlordécone) et la réalisation d'une formation. Comme l'explique cet agriculteur interrogé : « *Pour avoir le SIRET, il faut avoir un bail de propriétaire de 9 ans, passé par la sécurité sociale. J'avais une carte agricole en 89, ce n'était pas tellement difficile d'avoir cette carte. Mais avant d'obtenir la carte d'exploitant agricole, ils viennent d'abord contrôler notre parcelle, pour voir si on n'utilise pas des produits chimiques* » (PROCO10).

En termes de formation, certains petits agriculteurs familiaux ont réalisé des études supérieures en agriculture et des formations professionnelles. Ils ont fait des études agricoles pour devenir des « professionnels » du secteur et se sont installés quand leurs parents ont pris leur retraite, comme l'explique ce producteur : « *je suis spécialisé en bovin-viande [...]. Après mes études, j'étais responsable de l'insémination artificielle de la Guadeloupe entre 1998 et 2008. J'ai beaucoup milité dans le programme d'amélioration du bovin créole. Mon père quand il a pris la retraite a vu que cela ne fonctionnait pas bien : on avait des soucis, on allait couler, j'ai décidé de reprendre l'activité* » (PRO5). La formation est une étape incontournable, notamment pour les plus jeunes générations : « *Pour le stage, oui c'est obligatoire maintenant. Je l'ai fait depuis 2000. Avant, les gens ne le faisaient pas, mais maintenant c'est primordial. Il faut le faire. Si tu ne l'as pas fait, tu n'auras pas le statut exploitant* » (PROCO28). C'est le cas pour toute

les activités, y compris l'apiculture, comme l'explique cet agriculteur : « *Pour pouvoir être dans le monde agricole, il faut connaître l'économie agricole, il faut que l'on se montre, que l'on bouge et que l'on prenne des initiatives. Là, je sors tout juste d'une formation en apiculture. Je viens de m'acheter des ruches, l'activité est en train de commencer* » (PROCO53). La formation agricole des jeunes est un élément essentiel à améliorer pour développer le modèle de production, comme le dit un producteur enquêté : « *L'un des plus gros défis en Guadeloupe c'est de former les gens, apprendre aux gens à réfléchir et ne plus suivre comme des moutons. Les gens doivent prendre des risques, l'effet de masse bousille une personne, il faut que les gens arrivent à faire cela pour que l'on avance* » (PROCO53).

Toutefois, nombreux sont les petits agriculteurs familiaux qui critiquent les formations agricoles « classiques » dispensées en Guadeloupe et privilégient les apprentissages tirés de leurs propres expériences, qu'il s'agisse d'expériences individuelles (issues de tâtonnements et d'erreurs) ou collectives, de type « paysan à paysan ». En témoigne un producteur : « *Pour tout vous dire, [...], j'ai eu une formation agricole et j'ai constaté que ce sont les formations qui nous apprennent à mal produire. [...] Je vous donne un exemple : on vous apprend qu'il faut utiliser tel produit [...], on veut tout de suite une solution simple et rapide, alors on fait n'importe quoi [comme pour] le chlordécone. Tout cela, c'est de la bêtise. Alors, je me suis dit que je connaissais plein de choses [...]. Je fais des expériences. Parfois cela ne marche pas, mais parfois, là, cela marche* » (PROCO53). De même, des petits agriculteurs en agro-écologie se sont engagés dans un processus avec d'autres agriculteurs dans différents contextes tropicaux (Cuba, Brésil, îles de la Caraïbe) afin d'apprendre sur le terrain des pratiques de conservation et de préservation de l'environnement, comme l'un d'entre eux l'explique : « *J'ai décidé alors de me former donc j'ai pris mon petit bâton de pèlerin [...pour] me former avec des gens qui me ressemblent, qui fonctionnent comme moi, qui ont déjà fait la transition, qui mangent comme moi ... Parce que, pour tout ce que je demandais [comme formation agricole], on m'envoyait à Toulouse, Clermont, on m'envoyait dans des contrées qui ne collent pas du tout au climat d'ici. Pour ma première formation, je suis parti une dizaine de jour au Brésil à Belém où là j'ai vécu sept jours en immersion avec une communauté amazonienne pour comprendre les techniques de culture sur brûlis en pleine forêt tropicale. C'était génial, j'ai appris ce que c'était cette notion de captation de carbone, car les Amazoniens étaient déjà sensibilisés à cette préservation de l'environnement, cette biodiversité, au fait qu'il fallait réduire la pollution. Pour moi, cela été très salubre. [...] j'ai un peu épuré toute la Caraïbe : Cuba, Barbade, Sainte-Lucie.... Je les ai quasiment toutes faites [les îles de la Caraïbe] pour comprendre comment les agriculteurs fonctionnaient, quelles sont les techniques qu'ils avaient mises en place pour avoir ce qu'il fallait, pour avoir cette agriculture [agro-écologique]. Je voulais partir en Colombie, je n'ai pas pu le faire mais cela reste pour l'instant un rêve. [...] Les deux mieux pour moi, c'est Cuba et la Colombie, les autres je leur donnais plus de savoir qu'eux ils m'en donnaient* » (PRO5). Certains producteurs commerçants se convertissent à l'agriculture biologique sur la base de formations et du partage d'expériences avec d'autres producteurs : « *J'ai eu mes connaissances en bio en faisant une formation, et ensuite par le bouche à oreille avec les agriculteurs qui s'y mettent, et pas mal de lectures. Il y a eu des formations ici, des gens qui font de la biodynamique qui sont venus pendant un moment. Donc c'est super, j'espère que cela va être la tendance actuelle. C'est un peu dur parfois, il y a des idées indécrottables. Nous, on ne traite plus depuis un moment. C'est quelque chose qui te plombe, tu ne gagnes pas d'argent en fait [quand tu utilises des intrants]* » (PROCO22). Cet agriculteur en conversion en agriculture biologique a mis en place des pratiques alternatives efficaces grâce à des formations et à des échanges avec d'autres producteurs : « *On ne fait pas de l'intensif, on est en conversion bio. [...] On fait de la permaculture, on passe en bio d'ici 2 ans, et là on fait du purin, on se débrouille* » (PROCO22).

Ces formations et ces échanges sont d'autant plus importants que, pour les agriculteurs familiaux, cultiver des productions de diversification nécessite la maîtrise de certains savoir-faire. Cette attitude est d'ailleurs rattachée à l'éthique du métier : « *[L'agriculture], c'est un métier qui s'apprend [...] Il faut suivre les mois, les saisons, les échelles pour ne pas avoir de coupure dans la production. Tu dois diviser ton terrain en parcelles et, chaque mois, tu plantes un morceau pour en avoir toute l'année. C'est un savoir-faire* » (PROCO63).

Certains acteurs administratifs pensent que la formation et l'accompagnement technique de la transition agro-écologique sont indispensables. Comme le précise un enquêté de la Région : « *dans une perspective de conversion en agroécologie, il faut un accompagnement technique des agriculteurs sur le terrain. [...] Ce qui fait défaut, c'est l'accompagnement sur le terrain. [...] Le producteur prend tout de même un risque sur sa parcelle à faire de nouvelles pratiques, ou en tout cas à revisiter des pratiques agricoles [...avec les] enjeux parasites que l'on connaît qui ne sont pas forcément encadrés [...] Dans un système agro-écologique et/ou un système de petite agriculture familiale, cela reste une inconnue* » (REGION 45).

Pourtant, certains petits agriculteurs familiaux, en particulier ceux d'origine haïtienne, n'ont pas particulièrement reçu de formation agricole, comme c'est le cas de cet agriculteur : « *J'ai appris sur le tas. Je n'ai eu aucune formation, sauf avec l'igname pour lequel, il y a 5-6 ans, j'étais en formation, et avec la patate aussi, cela fait à peu près 2 ans. [...] Mais [l'agriculture], j'ai fait cela toute ma vie* » (PROCO20).

#### **4.1.2 La petite mécanisation des petits agriculteurs familiaux permet de compléter le travail des proches de l'agriculteur**

Un chercheur estime que : « *la force de travail des petites agricultures familiales, qui représente 80% des exploitations en Guadeloupe, est constituée par la famille. La taille moyenne des exploitations en Guadeloupe, c'est 4 hectares. On comprend bien que les exploitations sont gérables par les familles, la majorité est inférieure à ces 4 hectares* » (CHER1). Les agriculteurs enquêtés le confirment, l'agriculture est une « affaire de famille » et les petits agriculteurs familiaux travaillent essentiellement avec leurs proches, comme en attestent ces extraits d'entretiens : « *Je travaille avec ma femme* » (PROCO60), « *Je travaille avec quelqu'un de la famille* » (PROCO24), « *Ceux qui m'aident sont de la famille, comme mon frère* » (PROCO25) ou encore « *ce n'est que la famille, sans employé et tout à la main. Avec les papas, les sœurs, les oncles...* » (PROCO30) ou « *avec ma sœur, mon autre sœur, à Pointe-à-Retz, maman [car...] on a tout hérité de nos parents car ma mère était cultivatrice. Mon papa plantait et ma maman récoltait, et nous petites on travaillait avec eux* » (PROCO30).

Certains petits agriculteurs familiaux travaillent seuls pour cultiver et vendre des produits vivriers en fonction des saisons, mais sont limités par le temps disponible : « *Je cultive puis après je vends. Tant que je vends, je ne fais rien d'autre, et quand tout est vendu, je replante. [...] Je ne fais pas les deux en même temps par manque de temps* » (PROCO67). Cette situation est permise, en l'absence de main-d'œuvre familiale, par la mécanisation : « *Je n'ai pas de relève pour transmettre mes terres car je n'ai pas d'enfant. Je travaille seul et mon exploitation est mécanisée à 80% : j'utilise des charrues, pas à moi, je loue* » (PROCO23). Toutefois, la mécanisation n'est pas possible partout, notamment sur les terres en pentes qui sont fréquentes à Basse Terre, comme l'affirme ce producteur : « *Compte tenu des reliefs en Basse-Terre, l'agriculture est faiblement mécanisée alors qu'en Grande-Terre, l'agriculture est très mécanisée. L'agriculture n'est pas mécanisable ici [à Basse-Terre], c'est difficile. La plupart des terrains sont en pente, il y a beaucoup de rochers. Mais sur la Grande-Terre, c'est très mécanisable* » (PROCO23).

D'autres font appel occasionnellement à du travail extérieur, comme l'explique ce producteur enquêté : « *On peut faire appel ponctuellement à de la main-d'œuvre [... car] j'ai des parcelles disséminées un peu partout. Cela peut être un avantage mais présente aussi des inconvénients. L'avantage est que la pression parasite est moindre donc on peut mieux faire tourner les cultures, l'inconvénient est la logistique* ». (OP16). Les agriculteurs familiaux peuvent aussi avoir recours à du travail réalisé par des entreprises ou des coopératives, comme l'affirme cet enquêté de la DAAF : « *La majorité des exploitations sont [...] des petites exploitations familiales, mais avec une part de travail, qui peut être assez importante, portée par des entreprises ou des coopératives* » (DAAF52).

La situation est différente pour les exploitations familiales productrices de canne-à-sucre où la main-d'œuvre est à la fois familiale et extérieure de manière structurelle, selon un enquêté de la DAAF qui affirme que : « *il y a des configurations assez différentes en fonction des types de cultures. [Dans la production de canne-à-sucre], il y a beaucoup de petites exploitations où le travail va être apporté en partie*

par des chefs d'exploitation, mais beaucoup par du travail extérieur à l'exploitation » (DAAF52). Ces propos sont confirmés par cette productrice : « Je travaille toute seule. Pour la canne, bientôt ce sera la récolte. Des gens viennent couper pour moi et ils déposent par terre, et puis il y a quelqu'un qui vient chercher pour l'emmener à l'usine. Bah, ce sont de amis que je reconnais qui font ce travail. Ils ne font que la récolte » (PROCO28). Elle ajoute par ailleurs faire appel à la main-d'œuvre extérieure selon les saisons, car certaines sont plus fructueuses que d'autres.

Le recours à la main-d'œuvre extérieure dans les PAF repose souvent sur l'emploi de personnes d'origine haïtienne, parfois en situation irrégulière, comme l'affirme cet enquêté de l'IGUAFHLOR : « De nombreux exploitants embauchent des Haïtiens, mais essaient de le cacher. Les OP n'y ont pas recours, car elles sont plus visibles et plus contrôlées. [...] Tout le monde le sait, mais personne ne le dit. Mais l'OP c'est une entreprise, tout le monde la voit, on est capable d'aller chez elle. Après moi, j'ai déjà fait des visites chez des agriculteurs et, d'un seul coup, on voit des gens qui courent, un peu comme partout, hein » (OP4). Selon le même enquêté : « Sans cette main-d'œuvre [en situation irrégulière et non déclarée], la production serait beaucoup plus chère... Ce n'est pas de l'esclavage, mais... c'est pas normal qu'en France, on puisse faire travailler des gens comme cela, juste avec un petit billet en fin de journée et pas de protection sociale » (OP4).

Figure 21 : Affiche d'une campagne de sensibilisation à la dureté des conditions de travail des ouvriers agricoles en Guadeloupe

### Stop à l'esclavage des ouvriers agricoles en Guadeloupe

Publié le 23 Juin 2017



STOP À L'ESCLAVAGE DES OUVRIERS AGRICOLES EN GUADELOUPE !

Plus de 200 employés d'un groupement d'employeurs du secteur de la banane en Guadeloupe se battent et sont en grève reconductible depuis le 18 mai pour demander l'application des lois françaises, l'égalité des droits des salariés du secteur et contre les dispositions de la loi Travail !

Source : <http://cocomagnanville.over-blog.com/2017/06/stop-a-l-esclavage-des-ouvriers-agricoles-en-guadeloupe.html>

#### 4.1.3 Le capital naturel des petits agriculteurs familiaux : un foncier généralement hérité, morcelé, éclaté et dispersé

Les exploitations familiales sont souvent morcelées (parcelles de petite taille) et éclatées dans plusieurs lieux, comme l'explique ce producteur : « Les grands-parents étaient cultivateurs et les terres sont restés dans la famille. Nous habitons à la campagne, nous avons l'espace comme il faut. On habite entre Morne-à-l'Eau et les Abîmes. Nous avons également une parcelle de terrain à Pointe-à-Retz à Morne-à-l'Eau. Ce n'est pas mal quand même, on a beaucoup d'hectares. Entre ma sœur, mon autre sœur, à Pointe-à-Retz, derrière la maison de maman. C'est séparé ; ce n'est pas au même endroit, c'est dispersé mais dans le

*même coin. On a tout hérité de nos parents car ma mère était cultivatrice » (PROCO30). Un autre producteur indique : « J'ai une exploitation sur Barboteau, une autre en allant aux Mamelles, une autre à Versailles, une à Rougeole et une dernière à Baie-Mahault. C'est une bonne chose et en même temps, ce n'est pas une bonne chose quand on est seul à faire tourner toutes ces exploitations » (OP16).*

Comme mentionné précédemment, les surfaces des exploitations des producteurs enquêtés sont généralement petites : leur taille se situe entre 1 et 20 hectares, et la très grosse majorité des exploitations font entre 1 et 4 ha. Elles peuvent être encore plus petites, comme l'affirme ce producteur : *« Il y a des gens qui cultivent sur 10 ha, sur 1 hectare, même sur ½ hectare. Sur la Basse-Terre par exemple, ils cultivent du céleri, du persil, ... sur des petits espaces d'½ hectare. Par contre, pour la tomate ou la patate douce, ce sont des hectares entiers » (PROCO63). Les extraits d'entretiens confirment ces situations : « J'ai environ 7000 m<sup>2</sup> » (PROCO21), « La parcelle ce n'est pas tellement grand, beaucoup moins qu'1 hectare ». (PROCO26), « J'ai une parcelle d'un hectare à peine, héritée de mes parents. C'est mon jardin, au Moule où j'habite » (PROCO67), « La taille de ma parcelle est d'au moins 7 hectares, c'est énorme ! » (PROCO30). Les exploitations familiales sont donc généralement petites : « en moyenne de 4 ha » selon un enquêté du Conseil général, qui considère que « les parcelles sont tellement petites » (DEP44). Cette situation est aussi confirmée par un enquêté du service des statistiques de la DAAF : « Actuellement, on est 4 hectares en moyenne. On a quelques exploitations assez grandes qui forcément déplacent la moyenne vers le haut » (DAAF52).*

Selon cet agriculteur membre d'un groupement de producteur : *« La plupart des agriculteurs dans le sud Basse-Terre ont moins d'un hectare et demi, voire deux hectares. Ils font de la production de thym, cives, persil. Les exploitations au Nord [de la Basse-Terre] sont plus grandes que celle des producteurs au sud, car le relief est plus accidenté et donc la mécanisation n'est pas possible » (OP16). Cette situation est confirmée par ce producteur qui explique que les exploitations situées dans les zones de montagne sont généralement de taille réduite : « On a des petites parcelles, on est en montagne au Robert » (PROCO22). Les Grands Fonds et Marie Galante sont également deux régions où les agricultures familiales est représentée par de très petites exploitations : « On a les exploitations les plus petites sur Marie-Galante et dans les Grands Fonds. À Marie-Galante, on a des parcelles très petites » (DAAF52). Par ailleurs, la petitesse des exploitations concerne également les producteurs d'origine haïtienne, comme l'affirme ce commerçant : « Beaucoup d'Haïtiens cultivent sur des petites parcelles, 1 ou 2 hectares, parfois moins d'un demi-hectare ». (COM7).*

Les exploitations les plus grandes seraient celles qui ont des activités d'élevage ou qui produisent de la canne-à-sucre, comme l'affirme ce chercheur : *« On a des exploitants d'au moins 10 hectares en canne qui font autre chose à côté. Car la canne n'apporte pas suffisamment pour rémunérer une famille » (CHER1). Ce responsable de groupement de producteur le confirme également : « On aussi des producteurs qui ont de grandes exploitations dont je fais partie, qui sont situées plus au Nord. On tourne sur des exploitations d'environ 5 ou 6 hectares avec de l'élevage et de la diversification agricole ainsi que de la production de canne-à-sucre » (OP16). Les exploitations situées en périphérie de la forêt seraient aussi plus grandes qu'en moyenne, selon ce producteur : « Là on avait 11 hectares, c'est dans la forêt en périphérie du parc ». (PROCO22).*

Le statut des terres en Guadeloupe est un sujet complexe et épineux. Beaucoup de terres appartiennent à des collectivités territoriales et les régularisations des occupations illégales ne sont pas systématiques, comme l'explique cet enquêté de la DAAF : *« Le sujet du faire valoir est un peu compliqué [en Guadeloupe] parce que, dans le faire valoir direct, il n'y a pas que les terres en propriété [...] On va avoir des terres en indivision, ce qui est un sujet extrêmement fort et extrêmement compliqué, et qui se complique plus le temps passe. On va aussi avoir des terres sans statut, sans bail en bonne et due forme. [Ces situations représentent] beaucoup de terres qui peuvent appartenir à des collectivités sur lesquelles il y a des régularisations en termes d'occupation qui se font, mais ce n'est pas le cas de l'ensemble des surfaces » (DAAF52). D'autres part, l'indivision est aussi généralisée, ce qui complique le panorama mais ne poserait*

pas de problème en soi, comme l'explique un enquêté de la DAAF : « *Il peut y avoir des situations où ce sont des ayants droit à l'indivision qui vont assurer la poursuite de la culture. Et c'est vrai que cela ne pose pas de problème, en fait. C'est eux qui vont faire la déclaration en surface, sachant qu'il n'y a pas besoin de beaucoup d'éléments pour justifier de la situation foncière* » (DAAF52). Enfin, beaucoup d'agriculteurs occuperaient des terres sans régularisation de leur statut : « *il y a beaucoup de gens qui occupent des terres qui ne sont pas les leurs* » (OP4) ce qui peut compromettre la pérennité des activités.

La plupart des agriculteurs familiaux ont hérité de leurs parcelles (18 sur 24 producteurs enquêtés). L'accès à la terre est donc bien souvent le fait d'un patrimoine familial. Cet état de fait est exprimé par différents témoignages : « *Ma parcelle, je l'ai reçue de ma famille* » (COM29) ; « *Ce sont mes grands-parents qui m'ont donné l'exploitation à l'âge de leur retraite* » (PROCO60) ; « *Je possède une superficie d'1,5 ha. C'est la terre de mon père, je lui ai succédé* » (PROCO20). « *Notre exploitation est au Moule, on a hérité du père, elle est en indivision. On exploite toutes les parcelles en attendant la répartition* » (PROCO57) ; « *C'était mon père qui a laissé la terre à ma mère, et ma mère l'a laissé pour moi* » (PROCO28).

Lorsque l'accès à la terre n'est pas le fruit d'un héritage familial, les agriculteurs peuvent cultiver après avoir acheté des terres ou en avoir pris en faire-valoir indirect. L'achat de terres s'effectue sous plusieurs modalités. D'abord, par le biais de la SAFER<sup>45</sup>, un organisme privé qui permet l'installation des agriculteurs en milieu rural, qui donne l'autorisation de s'installer à condition que les critères soient respectés. Un des producteurs enquêtés, par exemple, a eu accès à ses terres grâce à un achat validé par la SAFER « *Il [l'ancien propriétaire] m'a vendu cette terre avec l'accord de la SAFER. J'aurais bien voulu en avoir pendant que j'étais encore fonctionnaire, mais la SAFER l'interdit au fonctionnaire* » (PROCO21). La première condition, comme ici mentionné, est que le futur propriétaire ne doit pas être fonctionnaire. Un agriculteur évoque toutefois ses difficultés à avoir eu accès à la terre même s'il était inscrit comme « *jeune agriculteur à la SAFER* » (PROCO53). Il a dû procéder au « *bouche à oreille pour acheter [sa] première parcelle de terres* » (PROCO53). C'est la SAFER et le Département qui s'occupent de redistribuer les parcelles lorsque les producteurs prennent leur retraite et qu'ils n'ont pas de successeurs. « *Quand j'ai pris ma retraite, la SAFER a repris les terres* » (PROCO31). Ce même producteur ajoute : « *Ils ont installé d'autres personnes qui plantent de la canne, s'occupent des animaux aussi* » témoignant de la disposition de la SAFER à distribuer les terres aux agriculteurs pratiquant la diversification. Un enquêté du Conseil Général explique que les autres critères pour la redistribution des parcelles sont le profil de l'exploitant (surface disponible, statut d'exploitant agricole déclaré, localisation), son expérience, son projet, son âge et son niveau de formation « *Oui il y a le profil, il y a l'expérience, l'âge... Est-ce qu'il peut rentrer dans une démarche de professionnalisation avec un DJA ? Est-ce qu'on peut lui trouver suffisamment de surface pour qu'il en bénéficie ? Quel est son projet ? Est-ce qu'il tient la route ? [...] La localisation joue aussi* » (DEP44). Un enquêté du Conseil Général ajoute que le futur propriétaire « *doit montrer patte blanche* » indiquant ainsi que l'agriculteur concerné doit enfin pouvoir prouver une certaine régularisation administrative.

D'autres agriculteurs louent des terres contre de l'argent (fermage) ou une partie de la récolte (fermage à part de fruits). Certains producteurs préfèrent louer des parcelles car pensent que l'achat de parcelles est « *une perte de temps* » car « *le jeu est truqué* » par la SAFER, comme il en témoigne : « *la SAFER, c'est un groupe d'amis [...] Ils se partagent toujours la terre entre eux* » (PROCO66). Par conséquent, la stratégie de ce producteur est de louer plutôt que d'attendre. Par ailleurs, les enquêtes révèlent que les propriétaires des parcelles mises en location sont pour la plupart d'anciens agriculteurs à la retraite qui se retrouvent sans reprise de leur exploitation. « *Les producteurs leur donnent des terres car ils n'ont pas de successeurs, de reprise. Ils la louent et travaillent en fermage* » (COM8), déclare ce producteur. Un commerçant enquêté, ancien producteur, dit avoir été propriétaire de parcelles qu'il louait également à « *4 Haïtiens sur des parcelles de moins de 1 hectare, chacun a très peu de terres, car j'ai arrêté de produire avec l'âge* » pour lui, « *cela permet d'entretenir les terres* » (COM8) ou permet de payer les impôts : « *on est bien obligé*

---

<sup>45</sup> Les Sociétés d'Aménagement Foncier et d'Établissement Rural permettant à tout porteur de projet viable de s'installer en milieu rural.

*de leur donner les terres, car sinon elles ne sont pas utilisées et on paye des impôts fonciers dessus* » (COM8). Cette situation est confirmée par un revendeur qui explique que de nombreux producteurs d'origine haïtienne cultivent des terres en fermage qu'ils obtiennent par le biais de leur patron. Nombre d'entre eux sont ouvriers agricoles et cette forme de faire valoir s'apparente à du colonat partiaire : *« beaucoup d'Haïtiens cultivent sur des petites parcelles (1 ou 2 hectares, parfois un demi hectare) qu'ils obtiennent en fermage, environ 1 000 euros l'hectare. Il y a des possibilités d'accéder à des petites parcelles, surtout si tu connais bien le patron et qu'il a confiance en toi et ton travail »* (COM7).

D'autres agriculteurs accèdent à des terres en métayage, c'est-à-dire que les propriétaires louent leur terre en échange d'une partie de la récolte et prennent en charge certains coûts de production. Les producteurs enquêtés avouent que les parcelles ne sont pas déclarées et donc non soumises à des contrôles sanitaires. *« J'ai une petite parcelle que j'obtiens en métayage, qui n'est pas irriguée, pas déclarée. Il n'y a pas de contrôle sanitaire sur cette parcelle »* (PROCO9). Il ajoute que même si l'exploitation est petite, la quantité de la production est importante, lui permettant de partager une partie de la récolte avec le propriétaire : *« Néanmoins, je peux faire 100 kilos parfois 200 kilos, après on partage le produit [avec le propriétaire] »* (PROCO9). Les enquêtes attestent de la présence des producteurs haïtiens en ce qui concerne la location par métayage des terres. *« Il faut les chercher pour les voir. Souvent, ils [les producteurs d'origine haïtienne] ont été travailleurs dans la banane à qui on a laissé un lopin de terre »* (OP4) explique un enquêté de l'IGUAFHLOR.

Enfin, d'autres producteurs ont eu accès à la terre par « colonat » avec une usine sucrière. Cette agricultrice explique que *« ce sont les terres de "colonage usine". Il y a tout une surface unique et il y a plus ou moins 5-8 personnes qui la cultivent et chacun loue au responsable [de l'usine sucrière]. Après, on donne quelque chose pour l'eau d'irrigation et pour le tracteur. Ce sont des petites coopératives. Mon mari [travaille sur une exploitation] en commun [ces terres-là] : il [cultive] en petite quantité [sur une petite surface] et après chacun [des autres membres du groupe] prend une petite parcelle »* (PROCO26).

Certains producteurs cumulent plusieurs modes de tenure foncière : location à des particuliers, à un GFA etc. Comme l'explique ce producteur : *« Là, des terrains, j'en ai deux qui sont loués à des particuliers, deux autres en GFA, et pour le dernier donc, il y avait un système de colonat lorsque l'usine attribuait une parcelle qui venait de la canne et qui récupérait de l'argent. C'est comme cela que je l'ai eu »* (OP16), ou encore cet autre agriculteur : *« On l'a acheté [la terre]. On a une partie qui appartenait à la famille et une partie qu'on a achetée là où les agrumes étaient malades, là on avait 11 hectares, c'est dans la forêt en périphérie du parc »* (PROCO22).

## **4.2 LES MULTIPLES CONTRAINTES, DIFFICULTES ET DEFIS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES EN GUADELOUPE**

Les petites agricultures familiales sont impactées par de nombreuses contraintes et perturbations, ce qui pèsent sur leurs conditions de viabilité. Cette section dresse les principaux facteurs qui ont été recensés par les acteurs interrogés.

### **4.2.1 Des conditions naturelles hautement perturbatrices**

Les conditions du milieu en Guadeloupe sont à la fois une aubaine - microclimats qui permettent la culture d'une grande variété de produits, climat subtropical qui permet une mise en culture tout au long de l'année, sols d'origine volcanique ayant un bon potentiel agronomique -, mais aussi présentent de fortes contraintes.

D'une part, le relief à Basse-Terre rend la mise en culture difficile, comme en témoigne cet agriculteur : *« nos difficultés, surtout en Basse-Terre sont dues au relief, il est très montagneux. L'agriculture n'y est pas mécanisable ou très peu, c'est le plus gros souci »* (PROCO21). Ce propos est confirmé par un autre



agriculteur : « *la plupart des agriculteurs dans le sud Basse Terre ont moins d'un hectare et demi, voire deux hectares [...], car le relief est plus accidenté et donc la mécanisation n'est pas possible* » (OP16).

D'autre part, les agriculteurs familiaux sont confrontés à la saisonnalité de la production qui entraîne parfois des conséquences économiques désastreuses, avec de fortes baisses des prix lors des pics de production. Un producteur en témoigne : « *Durant l'année 2013, j'ai passé une année très difficile encore car je me suis retrouvé avec 60 tonnes de bananes plantains qui mûrissaient sur pied car je n'arrivais pas à les vendre. Le marché était saturé. Quasiment identique : 40 tonnes en ananas consécutivement, il y en avait trop sur le marché et je n'arrivais pas à les vendre. La banane, j'étais à 20 centimes du kilo et l'ananas, on était au tour de 50 centimes* » (PRO5). Un enquêté de l'IGUAFHLOR le mentionne aussi : « *(...) le but, c'est que tout le monde ne se mette pas à produire des tomates et que l'on ait un marché qui chute* » (OP4). Cette variabilité est partiellement amortie par les importations, comme le précise cet enquêté de la DAAF : « *Les cultures maraîchères ont une saisonnalité qui pèse de manière forte sur la production. Pour la tomate, on importe un petit peu dans la période où il y a peu de production* » (DAAF52).

La saisonnalité et la variabilité de la production sont liées au climat, une situation qui est aggravée par les aléas climatiques. En particulier, les cyclones et les fortes pluies, pèsent sur la production. Ce constat est partagé par de nombreux enquêtés, comme cet agriculteur nous l'explique : « *[Quelles sont les difficultés ?] Le climat principalement. Les temps ont été très difficiles cette année, les précipitations ont été faibles, il n'a pas plu entre septembre et novembre, et la terre est très chaude, ce qui ne facilite pas la réussite des cultures et ce qui occasionne le manque de légumes sur le marché* » (PROCO20). Cette situation est confirmée par un enquêté de l'IGUAFHLOR, qui précise que la situation climatique de l'archipel engendre aussi des difficultés : « *On peut avoir des cyclones, et là on fait moins les malins, car cela affecte beaucoup la production, comme en 2017. [...] Les contraintes climatiques font que l'on n'est jamais sûrs de ce qui va se passer. Avant Maria, il y a eu une période de sécheresse, avant on a eu des inondations, mais aussi des cendres venant d'une autre île. C'est parfois difficile à gérer* » (OP4). Les éleveurs sont aussi affectés par le climat qui augmente les risques de mortalité des animaux d'élevage. Ce propos est avancé par cet enquêté de l'IGUAFHLOR : « *Il y a aussi beaucoup de mortalité du fait du climat tropical* » (OP4). Ces difficultés peuvent, dans certains cas, être surmontées grâce au système d'aides publiques, comme cet intervenant poursuit : « *Contrairement à ce qu'on pourrait penser, le Conseil Régional a donné 1 million d'euros que l'on a redistribué. Un mois après, les gens les ont touchés pour relancer la production et cela a très bien marché. 2018 a été la meilleure année de production. Donc on est capable de bien produire mais il faut les moyens* » (OP4).

Certains enquêtés pensent que la Guadeloupe est soumise à des aléas climatiques de plus en plus imprévisibles, en raison du changement climatique, ce qui pousse les agriculteurs à s'adapter. Cette vision est exprimée par un agriculteur, membre d'un groupement : « *On est tributaire du changement climatique, donc ce qui est valable cette année n'est pas valable l'année prochaine. On est toujours en train de remodeler l'exploitation, d'adapter. Du coup, je me suis dit qu'étant déjà en diversification animale et végétale, je vais augmenter la production animale qui est, à mon avis, moins assujettie aux changements climatiques. Pour les animaux, j'aurai un problème seulement en cas de cyclone alors qu'au moindre coup de pluie, on perd toute la production végétale. On perd trop d'argent en végétal* » (OP16).

De plus, les maladies, les parasites et les mauvaises herbes complexifient les stratégies de production agricole. Cela est expliqué par un enquêté de l'IGUAFHLOR : « *La production [est compliquée] avec une forte présence de nuisibles et de parasites tout au long de l'année. [La Guadeloupe] est un territoire tropical avec énormément de maladies qui arrivent tous les ans. On n'a pas d'hiver qui tue les organismes nuisibles* » (OP4). L'exemple de la production d'agrumes à Basse-Terre, qui a presque disparu suite à une attaque du citrus greening, montre que la pression sanitaire est extrêmement forte et a parfois des conséquences radicales : « *Avant, dans le Sud-Ouest de la Basse-Terre, il y avait une production de fruits. Mais en 2012, on a eu une maladie et maintenant, on n'a que très peu d'agrumes en Guadeloupe* » (OP4). Cette situation est confirmée par un représentant du département : « *On a des fluctuations [de la*

*production]. On a aussi des maladies. Quand on a des volumes trop importants d'une seule production, on a souvent des problèmes, toutes de sortes de maladies, comme le virus qu'on a eu avec les agrumes et qui a tout décimé » (DEP44).*

Pour certains agriculteurs, les maladies sont plus fréquentes et touchent plus de plantes que par le passé, comme l'explique ce producteur : « *Avant en Guadeloupe, il n'y avait pas ces maladies. Maintenant, il y a toujours des maladies, même sur les fleurs. Elles attaquent les feuilles » (PROCO25).* C'est la même chose pour les ravageurs, selon un autre agriculteur : « *Avant on n'avait pas tous ces escargots. Les petits, ils sont encore pire. Moi, je ne connaissais pas ces escargots comme cela, quand j'étais petite. Il y avait seulement des petites limaces. Mais maintenant, ce sont des grosses bêtes. Imaginez-vous, nos grands-parents comment ils auraient fait avec tous ces animaux ? » (PROCO26).* Cet autre agriculteur renforce ce témoignage : « *J'ai une formation BP REA, de niveau 4. Je ne vous dirais pas que cela ne vient que de là, parce que je suis né dans l'agriculture de par mes parents. [...] Mais, avec du recul, on dirait qu'ils ne se rendaient pas compte que c'était plus facile avant, car ils n'avaient pas tous les parasites qu'on a maintenant » (OP16).*

Certains producteurs adhèrent d'ailleurs à des "théories du complot" selon lesquelles des centres de recherche publics introduiraient des maladies volontairement pour favoriser les importations de produits phytopharmaceutiques et agricoles, ce qui expliquerait l'augmentation des maladies et des parasites. Un agriculteur déclare : « *Moi, j'ai une chose à dire à ceux qui sont de l'INRA : tous ces agrumes avec le champignon. Moi, je crois que c'est l'INRA qui fait des recherches, des inventions, et après qui laisse cela dans la nature. Parce que je crois que c'est voulu. Il y a la Dominique à côté de nous, qui n'a aucun problème: ils ont pamplemousse, oranges, citrons... Pourquoi ? Je n'ai jamais connu cela ici ! Il y a une dizaine d'années, tous nos agrumes ont disparu à cause de cela ! Est-ce que ce n'est l'INRA même qui a fait cela ? Le champignon ? Il faut se battre, tout ce qui est de Guadeloupe, on le tue pour [privilégier] l'importation. On dirait que les politiciens, les chercheurs, ce sont eux qui ont foutu toute cette merde ... » (PROCO26).*

Un producteur explique qu'à cause des difficultés climatiques et phytosanitaires, il a dû changer sa manière de produire : « *Après le cyclone, nos agrumes ont été détruits par le citrus greening. On a tout arraché sur nos 4 hectares dans les bois, on a refait un jardin créole et c'est le top ! Les espèces sont mélangées et il n'y a pas de maladies qui peuvent atteindre la totalité » (PROCO22).*

Cependant, les producteurs en agriculture biologique ou en agroécologie reconnaissent que le changement de pratiques est difficile. Ce producteur, lors de notre visite sur son exploitation, dit : « *Les débuts ont été très difficiles [lors de ma conversion en bio], j'ai chopé tout ce qu'on pouvait choper comme l'escargot, toute la panoplie » (PRO5).* Les mauvaises herbes sont aussi un frein à la production : « *Les herbes poussent très vite en Guadeloupe » (PROCO25)* et leur gestion est encore plus compliquée en agriculture biologique, comme en témoigne un enquêté de l'IGUAFHLOR : « *Pour le bio, c'est très compliqué en Guadeloupe car l'herbe pousse plus vite que les produits » (OP4).* En effet, le désherbage est l'une des principales difficultés des producteurs car cela demande beaucoup de temps s'ils ne veulent pas utiliser de désherbants chimiques : « *Quand il pleut beaucoup, [c'est difficile de] nettoyer les plans de patates ou les giraumons. Quand il y a beaucoup d'herbes, comme cela il faut les arracher. Quand tu as fini là, la semaine prochaine, tu vas recommencer de nouveau. C'est vraiment du temps perdu » (PROCO28).*

C'est d'ailleurs probablement à cause de la forte pression phytosanitaire et parasitaire que l'utilisation massive, par le passé, de produits phytopharmaceutiques, a engendré des pollutions et des contaminations des sols. C'est le cas du chlordécone qui, aujourd'hui, continue d'affecter une partie de la production de diversification végétale. Pour certains producteurs, les dangers des produits phytopharmaceutiques importés qui sont utilisés en Guadeloupe sont du même ordre que ceux du chlordécone : « *Je ne sais rien des contrôles sur les produits [...]. L'histoire du chlordécone ne m'inquiète pas autant que cela parce que, quand on regarde les produits importés chez nous..., moi je me dis qu'il y a beaucoup de produits ici et que ce n'est pas mieux » (PROCO25).* Cette perception est aussi celle d'une élue de la Région qui pense que l'utilisation des produits phytopharmaceutiques, au-delà du chlordécone,

engendre des problèmes de santé publique : « *[Avant], on disait que l'épandage n'était pas possible [à cause de la pollution au chlordécone]. En tant que scientifique, on a de nombreuses preuves du fait que, lorsque on a des épandages pas loin [de chez les gens], vous avez des augmentations de cancers, des formes d'autismes qui apparaissent de manière plus récurrente dans la population* » (REGION58).

Avec ces conditions du milieu, la prise de risques des agriculteurs familiaux est forte, comme le résume ce commerçant : « *[L'agriculture], c'est comme la loterie. Tu travailles 3 ans comme un malade et, un beau jour, tu décides de planter 4 000-5 000 pieds de tomates. Personne n'a planté et les prix flambent, alors tu peux t'en mettre plein les poches. Mais cela peut rester 10 ans sans que cela se reproduise. Alors si tu as mal géré cet argent, c'est foutu, car cela ne va pas se répéter* » (COM8).

#### **4.2.2 Un accès limité aux ressources, des difficultés structurelles d'organisation**

L'accès au foncier est l'une des premières difficultés mentionnées par les agriculteurs enquêtés. L'installation des jeunes agriculteurs est jugée particulièrement difficile, notamment sur les terres des GFA où, lors d'un départ à la retraite, soit les anciens membres récupèrent la terre pour agrandir leur exploitation, soit ils la transmettent à leurs propres enfants. Cet enquêté d'un groupement de producteurs l'explique : « *Le foncier du GFA, ce sont des terres plates où il y a l'irrigation, des voiries, qui étaient convoitées par les jeunes qui sortaient comme moi, dans les années 2000, avec un BTS pour s'installer. Mais on n'y avait pas accès. Pourquoi ? Parce qu'en fait les fermiers des GFA étaient encore portants, valides, et quand il y avait un départ, soit ils s'agrandissaient dessus, soit c'était un de leurs enfants qui passait par la voie professionnelle au CFPPA [Centre de Formation Pour la Promotion Agricole] et eux, ils continuaient à aller travailler à Jarry et continuaient à produire de la canne* » (OP2). Ce cas de figure est confirmé par un enquêté de la Chambre d'Agriculture qui indique que, dans les GFA, les départs à la retraite ne se traduisent pas systématiquement par des installations, mais peuvent aboutir à l'agrandissement des exploitations membres du GFA et, lorsqu'il y a une installation, elle se fait essentiellement dans le cadre familial : « *Quand il y a un départ, les fermiers associés peuvent décider de l'affectation du lot : cela aboutit soit à un agrandissement [des exploitations] des fermiers qui sont déjà présents [dans le Groupement Foncier Agricole, GFA], soit à une installation et souvent, l'installation se fait dans le cadre familial car il n'y a pas un gisement de terres disponibles dans les GFA* » (CHAM6).

Poussant la réflexion plus loin, un enquêté du conseil général indique qu'aucune stratégie n'est mise en œuvre par l'administration pour favoriser l'installation des jeunes dans les GFA : « *J'ai été vice-président des GFA jusqu'à 2012. Nous, en tant que GFA, on pointait du doigt cette période de 2020 car, en fait, c'est là que l'on aura le plus gros des départs à la retraite pour les GFA. Et il n'y a aucune réflexion pour pouvoir installer les jeunes. [...] En général, ce qu'il se passait lorsqu'il y avait un départ [en retraite d'un membre de GFA], c'était assez souvent des agrandissements* » (DEP44). De plus, comme déjà mentionné, pour accéder à des terres redistribuées par les collectivités, il faut répondre à certains critères : avoir le profil de l'exploitant agricole (surface disponible suffisante, carte d'exploitant agricole déclaré, localisation, âge, niveau de formation), une certaine expérience et un projet.

Cette situation est d'autant plus complexe que le « sens » du foncier - c'est-à-dire la terre comme « facteur de production » versus « ressource/patrimoine » - varie selon les générations, et cela complique l'installation des jeunes agriculteurs. Ainsi, pour les agriculteurs âgés, la terre est vue comme une épargne-retraite. Cet enquêté de l'IGUAFHLOR l'explique : « *Quand vous avez du terrain, vous le gardez jusqu'à votre mort pour compléter votre retraite, surtout quand vous avez toujours vendu en bord de route. Donc, il n'y a que très peu de transmission de foncier* » (OP4). En effet, pour des agriculteurs âgés, l'activité agricole est un gage sur l'avenir, dans le sens où elle permet une épargne et de préparer sa retraite : « *Actuellement, à cause de mon âge, je plante maintenant des arbres fruitiers pour mes vieux jours* » (PROCO21). D'autres observent également que les exploitants âgés, pluriactifs, ne transmettent pas les terres aux jeunes générations. « *La population est vieillissante et pluriactive : ces personnes gardent leurs terres et il n'y a pas de transmission* » (OP4). L'indivision est aussi un frein à la transmission du foncier

agricole, comme en témoigne ce producteur : « *Il y a des terres en indivision, donc pour trouver de la terre agricole, c'est extrêmement compliqué* ». (PROCO22).

Toutefois, même lorsqu'ils ne transmettent pas leurs terres, les propriétaires de foncier guadeloupéens tendent à ne plus laisser leurs terres en faire valoir indirect, en particulier à des Haïtiens. Ces derniers sont suspectés d'utiliser des produits phytopharmaceutiques qui empêcheraient ensuite (par leurs résidus) la mise en culture des terres. Un producteur indique : « *Avant, quand un Guadeloupéen voyait un Haïtien qui travaillait, il lui donnait de la terre [pour la cultiver en colonat partiaire]. Mais maintenant, ils [les propriétaires de terres en Guadeloupe] ne savent pas comment ils [les Haïtiens] sont, comment ils travaillent. Maintenant, ils ne leur donnent plus [la terre à cultiver] parce que, quand ils utilisent les pesticides, la terre est foutue. Elle ne peut plus se cultiver* » (CONS47).

Cette situation, selon une élue de la Région, pourrait être liée au manque d'accès à l'information des agriculteurs d'origine haïtienne qui cultivent notamment sur des terres contaminées au chlordécone : « *[La population d'origine haïtienne] est une population qui n'a pas accès à l'information et donc vous pouvez très bien trouver des plantes aromatiques cultivées sur la terre chlordéconée, alors que c'est interdit* ». (REGION58). C'est aussi ce que confirme un enquêté de la Chambre d'agriculture : « *Après, il ne faut pas faire la politique de l'autruche. Nous savons qu'une partie de cette population [d'origine haïtienne], notamment avec la dynamique de la formation CertiPhyto, n'a pas eu accès à ces dispositifs parce que c'est une population qui est arrivée clandestinement sur le territoire national. Une partie de leur production court le risque de ne pas être réalisée dans les bonnes conditions, notamment dans le respect des règles phytosanitaires* » (CHAM6).

Pour ces raisons, et malgré les attentes des jeunes agriculteurs pour s'installer, l'accès au foncier est un défi. Cet enquêté de la Région dit : « *Il y a une vraie problématique autour du foncier agricole. Aujourd'hui, on a des jeunes qui sont volontaires, formés à des pratiques agro-écologiques et qui sont en attente de terres. À l'échelle des collectivités, il y a du foncier qui leur appartient qui pourrait potentiellement être mis à disposition des agriculteurs. Le problème, pour ce foncier-là, est qu'il n'est pas disponible car il est occupé en partie. Il faut mettre un cadre légal à tout cela. C'est une chose que l'on a commencé à travailler : identification du foncier par les collectivités pour le mettre à disposition avec la SAFER. Il y a aussi un travail sur de grands espaces fonciers pour pouvoir le mettre à disposition, qui pourrait ensuite servir aux agriculteurs* » (REGION45).

Une autre situation, pointée du doigt, correspond au cas de terres non dédiées à l'agriculture mais qui sont tout de même être exploitées. Un enquêté de la DAAF explique cet usage des terres par certaines pratiques d'élevage. Une partie de l'élevage en Guadeloupe est généralement itinérant et circule entre les espaces publics (ronds-points, bas-côtés des routes) et les espaces agricoles privés (friches, jachères), en raison du coût élevé des ressources fourragères. « *Dans l'élevage, il y a un problème de maîtrise foncière. Il y a beaucoup de gens qui font paître leurs bêtes sur des terrains qui ne sont pas eux, des terrains publics, des ronds-points, les bas-côtés des routes. Dans l'élevage, on a très peu de parcelles clôturées. On a un élevage qui se déplace, on va sur une parcelle en jachère d'un agriculteur. On y va parce que l'aliment coûte très cher même si, là aussi, on a des aides. Mais je reconnais que cela coûte très cher et qu'il y a un vrai besoin d'aller chercher la ressource fourragère et quand on n'a pas de foncier, on ira voir le voisin pour permettre aux bêtes de paître* » (DAAF51). Un enquêté de l'IGUAFHLOR confirme qu'« *il y a beaucoup de gens qui occupent des terres qui ne sont pas les leurs* ». (OP4). Cette occupation des terres par l'élevage serait intéressante pour le propriétaire foncier et pour l'occupant : « *On a beaucoup de cas gagnant-gagnant avec des agriculteurs qui ont une parcelle de terrain et qui, parfois, n'ont pas envie de la mettre en location. Cela va permettre à un éleveur de faire paître ses vaches qui vont entretenir la parcelle de l'agriculteur qui n'aura pas à la nettoyer. Ce n'est pas de l'agriculture informelle. Tout cela, on ne peut pas interdire ce genre de pratiques, si l'exploitant est déclaré éleveur* » (DAAF51).

Par ailleurs, les collectivités redistribuent ponctuellement une partie de leur foncier pour installer des jeunes, mais le nombre d'installation reste très limité, malgré des demandes nombreuses. Un représentant

de la Chambre d'agriculture interrogé avance ce propos : « On a la chance que nos collectivités (département et région) ont un foncier agricole important. Parfois, il y a des appels à candidature pour installer des jeunes. On a vu cela dans le Nord Grande-Terre. Mais c'est assez ponctuel, ce n'est pas chaque année que le Département va [redistribuer] une partie de son foncier. Statistiquement, durant les dix dernières années, on a installé environ dix jeunes : vous avez un document de la DAAF qui reprend les statistiques sur l'installation. En même temps, on a le PAI (Projet d'Accueil à l'Installation) au niveau de l'ASP [Agence de Services et de Paiement], ils nous disent en gros, qu'ils ont un portefeuille de 400 candidats à l'installation » (CHAM6).

Pourtant, et malgré les surfaces importantes de « terres incultes » et de « friches », l'installation des jeunes agriculteurs est entravée. Ces dysfonctionnements institutionnels seraient à l'origine de cette situation : « On a une surface agricole utile d'environ 50 000 hectares dont 10 000 de terres incultes, c'est-à-dire inexploitées depuis un certain temps, en friche. On pourrait y installer beaucoup de monde, alors qu'on a plus de 400 jeunes agriculteurs qui attendent des terres pour s'installer. Mais tout est compliqué en Guadeloupe. Il y a eu un premier conseil départemental sur ces 10 000 hectares, c'était une catastrophe [Vous filmez là ? Rire]. Je m'attendais à ce qu'ils nous disent ce qu'ils allaient faire, les outils, la méthode, alors qu'en fait, ils en ont parlé pendant 5 minutes et c'était fini » (OP4).

L'accès au foncier n'est pas la seule difficulté pour les jeunes agriculteurs souhaitant s'installer. Cet enquêté de la mairie nous explique que l'obtention d'outils et de la main-d'œuvre nécessaire comptent parmi les facteurs explicatifs : « Les jeunes ne s'intéressent pas beaucoup à l'agriculture, donc la transmission de la terre est compliquée. Mais cela dépend aussi de la difficulté à se procurer les outils, aux petites surfaces ou manque des ressources pour employer des agriculteurs dans les exploitations. [...] Ce n'est pas facile de s'acheter des outils, je crois que c'est surtout cela. Ce n'est pas que le manque de main-d'œuvre, même si c'est aussi un problème. C'est aussi le fait que des exploitants n'ont pas assez pour employer une autre personne. Pas assez d'argent ou une trop petite surface » (MAIRIE15). Un enquêté de l'IGUAFHLOR confirme que la disponibilité de main-d'œuvre est un problème important dans le secteur agricole : « C'est vrai qu'il y a un vrai problème de main-d'œuvre ici » (OP4).

Cet enquêté du projet DIAGALIM dans la commune de Morne-à L'eau et Saint François, résume ainsi l'ensemble des difficultés auxquelles se confronte le territoire guadeloupéen : « Les sols inondables, les difficultés d'accès aux terres, à l'eau, la disponibilité des terres agricoles, le manque de main-d'œuvre et d'aides, mais aussi le manque d'organisation au niveau des ventes, la pression parasitaire, la compétitivité plus seulement ici avec les autres, mais aussi à l'international. Il y a également le fait que les politiques ne sont pas adaptées à la situation actuelle en Guadeloupe et aux difficultés du métier » (MAIRIE15).

Comme souligné précédemment, le manque d'organisation de la commercialisation est un frein additionnel, ce qui est confirmé par un autre agriculteur : « La petite agriculture a beaucoup d'avenir en Guadeloupe. C'est l'ouverture mais il faut beaucoup de structuration, avoir des coopératives, ce n'est pas évident. Ici [en Basse-Terre], on n'est pas structuré. Mais en Grande-Terre, oui » (PROCO23). Un producteur pense que la place marginale de la diversification dans le secteur agricole est essentiellement liée au manque de structuration des filières qui, de ce fait, ne bénéficient pas d'aides, comme les grandes filières : « Il a fallu détrôner la canne et la banane ici qui étaient les deux seules cultures qui comptaient. En diversification, on n'a pas du tout d'aide. C'est un peu plus difficile, mais en s'entraidant, en se donnant des coups de mains, on s'en sort mieux. Il faut continuer la diversification et faire en sorte qu'il y ait de plus en plus de gens sur les marchés » (PROCO22).

#### **4.2.3 La faible rentabilité et le manque d'attractivité de l'activité agricole**

Les agriculteurs, les élus et les acteurs administratifs s'accordent sur les contraintes des agricultures familiales en Guadeloupe. À cause de ces contraintes, nombreux sont ceux qui pensent que l'activité agricole est précaire et peu rémunératrice. Ces témoignages le confirment : « Les gens font avec les moyens qu'ils ont, quitte à ne pas pouvoir finir les fins de mois » (CHAM6). Ce serait notamment le cas pour

ceux qui n'ont pas suffisamment de terres : « Pour pouvoir vivre de la culture de l'agrume, il faut au minimum 3 hectares, cela dépend de la production que l'on fait, si c'est moins de 1 hectare, on peut planter des petites choses, comme des cives » (PROCO53).

La superficie des terres joue donc un rôle crucial, mais cela n'empêche pas certains d'abandonner la culture pour se tourner vers d'autres activités plus régulières, en particulier le commerce : « On n'a pas assez de terrain pour être diversifié, pour avoir 5 productions par exemple. On ne peut pas répondre à la demande. Par exemple, j'ai un carré de piment, parfois je n'en ai plus. Donc des fois les clients me disent : Ah ! On ne t'a pas vu depuis 3 mois. Il vaut mieux être intermédiaire car si je n'ai pas de production chez moi, je vais chez le voisin. Et je suis toujours sur le marché, assidu » (COM8).

D'autres pensent aussi que le commerce des produits agricoles est plus rentable que la production : « Moi, j'ai arrêté il y a une dizaine d'années de produire. Avant je faisais les deux : producteur et vendeur. Mais j'ai remarqué que vendeur était plus intéressant » (COM8). D'autres préfèrent même rester ouvriers agricoles que de s'installer, en raison de la trop grande prise de risque : « Hors du travail comme ouvrier agricole, il est préférable d'exercer en tant que revendeur plutôt que petit producteur. Être revendeur permet d'éviter certains risques de l'activité de production. Moi, je préfère rester ouvrier agricole et faire cette activité de revente car c'est moins risqué que la production agricole » (COM7).

Certains producteurs qui ont hérité des terres agricoles qu'ils cultivent, s'interrogent sur la poursuite de l'activité car leurs enfants ou entourage proche ne sont pas intéressés par la reprise de l'exploitation. C'est le cas de cette productrice : « Je suis propriétaire, j'ai hérité d'une partie de mes terres de mon père et l'autre de mon mari. [...] Je travaille seule sur l'exploitation, mes enfants ont refusé de travailler dans l'agriculture » (PROCO55). Avançant la même idée, un autre producteur déclare avoir des fils ne souhaitant pas poursuivre l'activité car « ils n'ont pas envie de faire ce métier [...] même s'ils sont capables de cultiver. Ils disent que c'est ingrat » (PROCO49). « Non, je ne crois pas [que mes enfants me succéderont], ils sont occupés à d'autres choses. Ils n'ont pas la fibre agricole » (PROCO21). « Je n'ai pas de relève pour transmettre mes terres à mon enfant car je n'en ai pas » (PROCO23). « J'ai 65 ans, et aucun de mes enfants ne montre le désir de reprendre. Je ne pense pas » (PROCO20).

Les jeunes générations sortent donc de la sphère de la production agricole pour exercer d'autres métiers : « Il faut que ce soit attractif pour les gamins qui vont rentrer dans la vie active, parce qu'il y a beaucoup d'ingénieurs agronomes, mais pas beaucoup d'agriculteurs » (PROCO22). Les producteurs s'interrogent alors sur le renouvellement et la relève générationnelle dans un contexte de manque d'attractivité de l'activité : « Sur le marché, on doit être, avec mon voisin d'en face, les plus jeunes à presque 50 ans. Donc il y a un petit souci de renouvellement là. Et je sais que ce n'est pas attractif pour beaucoup de gamins, même nos enfants ne veulent pas faire cela » (PROCO22).

Cette situation se traduit par une diminution du nombre d'installations « aidées » de jeunes agriculteurs depuis les années 1990, comme l'explique ce responsable de groupement de producteurs : « Le nombre d'installations, c'est entre 3-4 installés dans notre GFA, en installation aidée. On est loin du compte de ce qu'il y a eu dans les années 1990 où des installations aidées, on en avait une quinzaine, une vingtaine par an » (OP2). Cette situation est confirmée par un enquêté de la chambre d'agriculture qui explique que la population agricole en Guadeloupe vieillit et, prochainement, la baisse du nombre d'exploitants agricoles devrait s'accroître : « Je crois que c'est général, on a une population agricole qui est vieillissante, la moyenne d'âge est supérieure à 50 ans ; ce qui veut dire que, dans les années à venir, il faut se préparer à voir un grand nombre d'exploitants agricoles sortir du système » (CHAM6). Subsistent donc des interrogations quant à la relève générationnelle et la poursuite des petites agricultures familiales dont l'avenir semble incertain.

Figure 22 Synthèse des défis des petites agricultures familiales en Guadeloupe



Sources : Fréguin-Gresh et Angeon, 2020

#### 4.3 LES TECHNIQUES ET LES PRATIQUES : LE JARDIN CREOLE, LES SYSTEMES AGRO-ECOLOGIQUES ET CEUX RELEVANT DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE SONT DES SPECIFICITES DES AGRICULTEURS FAMILIAUX

Les techniques et les pratiques des PAF sont diverses (les producteurs s'engagent dans des normes de production qui leur sont propres) et diversifiées (elles sont plurielles et se combinent). Elles seraient toutefois culturellement ancrées et inscrites dans des logiques de respect de l'environnement. Pour certains auteurs (Ozier-Lafontaine et al. 2018), ces techniques et ces pratiques valoriseraient des principes bioéconomiques et agro-écologiques, même si les systèmes au sein desquels elles se déclinent présentent des gradients divers d'écologisation (Rasse et al. 2018). Nous nous arrêtons, dans cette section, sur trois types de systèmes observés sur le terrain ou mentionnés par les acteurs interrogés : le jardin créole, les systèmes agro-écologiques, les systèmes relevant de l'agriculture biologique.

##### 4.3.1 Le jardin créole : un symbole des agricultures familiales non marchande dont le modèle économique est souvent considéré comme peu rentable

Le jardin créole, archétype des petites agricultures familiales, est une conception originale d'un système de culture. Il se base sur des associations de cultures et/ou d'élevage et la diversification à la parcelle.

Le jardin créole est un système de culture complexe, dont les produits se situent généralement hors des échanges marchands, qui permet aux agricultures familiales une autonomisation de l'alimentation (autoconsommation). « *Un jardin créole, c'est très compliqué. [...] Pour moi, le jardin créole ne fait pas partie du secteur marchand. On l'associe à la débrouillardise « Débrouyé pa péché ».* Le jardin créole

*[repose sur le] principe d'autonomiser des systèmes alimentaires » (DAAF51). Ainsi, le jardin créole joue un rôle patrimonial pour les familles qui en ont un et sert à l'autoconsommation, mais les surplus de ce mode de production peuvent être vendus : « Il y a le côté patrimonial [des agricultures familiales] par l'histoire même du jardin créole, comme espace d'expression. Dans le concret, au niveau agricole, certains ont des jardins créoles qui leur permettent de s'alimenter. Il y a des familles qui ont des jardins créoles qu'ils vont transmettre à leurs enfants. On est dans de l'informel. Mais les surplus du jardin créole se vendent sur les marchés » (DAAF51). Le jardin créole a aussi un rôle de transmission dans la connaissance des produits locaux et permettent de stimuler l'éducation alimentaire des enfants : « le jardin créole à un rôle de transmission, connaître des fruits et légumes de l'île car les parents sont de plus en plus déconnectés. Il y a des associations qui font des jardins créoles sur les balcons comme à Pointe-à-Pitre. Donc ce serait un bon moyen de redonner envie aux enfants de manger les fruits de chez eux » (DAAF51).*



**Photo 8 : un jardin créole d'un agriculteur familial à Baillif**

Un enquêté de la chambre d'agriculture pense de même que le jardin créole permet à la population de Guadeloupe de consommer (se réapproprié) les fruits locaux. Toutefois, pour les valoriser (de manière marchande), il faudrait un autre mode de production (des plantations), comme l'explique cet enquêté : « On est un spot de biodiversité, avec plein d'arbres fruitiers qui poussent dans les jardins créoles que la population cherche à se réapproprier. Mais encore faut-il avoir une production suffisante, comme le fruit à pain. Par exemple, un travail a été entamé pour valoriser ce produit avec des producteurs qui sont passés à la plantation de fruit à pain. Celui-ci passe par un processus de collecte jusqu'à la mise en place de culture » (CHAM6).

Les services déconcentrés du ministère de l'agriculture ont peu travaillé sur le rôle du jardin créole dans le système alimentaire car il est vu comme le volet non marchand de l'agriculture en Guadeloupe, qui n'est pas recensé dans la statistique et n'est pas déclaré. Toutefois, l'un des enquêtés de la DAAF confirme l'idée de son rôle dans l'éducation alimentaire des enfants en particulier : « Le volet non marchand, on n'a pas beaucoup travaillé dessus [...] On a plus travaillé sur les questions d'éducation alimentaire avec les écoles, le fait de se familiariser avec les produits locaux, savoir comment cuisiner les produits locaux. Pour stimuler une demande en produits locaux qui existe vraiment [un des résultats de notre action] par exemple, [c'est que] les grandes surfaces ont mis une place plus importante sur les produits frais et locaux » (DAAF51).

Certains acteurs enquêtés voient dans le jardin créole un modèle de départ pour élaborer les stratégies régionales fondées sur des pratiques agro-écologiques, une organisation pérenne et durable qui permettraient de développer un modèle agricole plus efficient, comme l'explique cette élude de la Région : « Historiquement, on parle du jardin créole. La petite exploitation familiale est issue du jardin créole. C'était



*le jardin de subsistance de toutes les familles en Guadeloupe, car le territoire était essentiellement rural. Traditionnellement, les évolutions que l'on a aujourd'hui sont issues de ces pratiques-là. Tout ce sur quoi on travaille aujourd'hui, ce système dans son organisation et dans ses pratiques était déjà agro-écologique, pérenne et durable. On retrouve beaucoup d'éléments qui sont issus du jardin créole, thème intéressant à analyser pour construire le modèle d'aujourd'hui. Les leçons, les sources d'enseignement et d'inspiration, on va les tirer de ce modèle-là qui est résistant, à traverser le temps et est riche d'enseignement » (REGION 45).*

D'autres acteurs en revanche, considèrent que le jardin créole est un mode de production informel « idéalisé » par le monde agricole en Guadeloupe. « *Le jardin créole, c'est quelque chose d'informel, c'est un terme idéalisé par les populations et le monde agricole, qui revient dans tous les ateliers que l'on fait » (DAAF51).* Pour un enquêté de la DAAF, le jardin créole n'est pas un mode de production viable au niveau économique car les coûts de production sont élevés et ne permettent pas d'être compétitif face à la concurrence des produits tropicaux importés. « *En termes de production, on rencontre des gens qui disent: « à l'époque on faisait comme cela », mais la compétitivité n'est plus la même qu'avant. On est dans un monde où les échanges mondiaux s'effectuent chaque jour. Il ne faut jamais oublier les fondamentaux économiques. C'est facile de dire qu'on va faire du jardin créole, mais quand le jeune, il va commencer en suivant le modèle du jardin créole et qu'il va vendre son igname à 8 euros le kilo parce que cela englobe son coût de production, il va se trouver en concurrence avec de l'igname qui vient de République Dominicaine qui coûte 1 euro le kilo. On va lui dire c'est bien, tu as fait un jardin créole ! Donc, il faut essayer de vivre avec ces réalités-là » (DAAF51).*

Au-delà du jardin créole, d'autres systèmes relevant des petites agricultures familiales se réclament de l'agroécologie et de l'agriculture biologique, mettant en avant le fait que leurs modes de production utilisent peu ou pas d'intrant agrochimique.

#### **4.3.2 Une prise de conscience croissante et continue des enjeux environnementaux invitant à repenser les systèmes de production**

Pour un enquêté de la chambre d'agriculture, les PAF prennent de plus en plus en compte la dimension environnementale de la production agricole : « *La dimension environnementale est de plus en plus prise en compte [par les producteurs] et cela a un impact direct sur notre façon de produire » (CHAM6).* Ceci est confirmé par certains producteurs revendiquant des pratiques agro-écologiques qui pensent qu'ils doivent produire en respectant l'environnement, ce qui est plus facile à faire sur des petites parcelles. « *Pour moi, un agriculteur est écolo. La terre donne à manger mais il faut bien la soigner, il faut bien la traiter, tout le monde le sait. Il faut être écolo et fournir de la qualité, pas de la quantité. Sur des petites parcelles, c'est beaucoup plus gérable, sinon il faut utiliser des intrants chimiques » (PROCO22).*

La pollution des terres au chlordécone a permis aux producteurs (et à la population) de prendre conscience de l'importance d'une agriculture plus respectueuse de l'environnement, raisonnée, plus « traditionnelle » qui pourrait de plus permettre à la Guadeloupe d'être autosuffisante sur le plan alimentaire. « *Ils ont mené un gros travail dans les années 1990-2000 et qui paye maintenant ? [...] Le chlordécone a fait prendre conscience à la population de la nécessité d'aller vers quelque chose de plus raisonné, de traditionnel, et que finalement, nous avons tous les produits pour pouvoir vivre en autosuffisance » (REGION58).* Pour cet enquêté de la Région, « *le gros tournant de l'agroécologie, c'était le chlordécone. Nous nous sommes rendus compte qu'aller vers l'agriculture intensive de la banane, de la canne-à-sucre a exigé énormément d'intrants pour être compétitifs et que, sur un territoire insulaire, je dirais aux contours définis, on ne pouvait plus aller vers cette direction. Il fallait aller vers la diversification agricole » (REGION58).*

De même, l'épuisement des sols dans les systèmes bananiers et canniers a conduit à repenser les modèles de production en intégrant des rotations de culture, des plantes de services et tendant à abandonner la monoculture telle qu'elle pratiquée dans le modèle conventionnel stricto sensu. Cela favorise un retour aux associations de culture sur de petites surfaces, comme l'explique un enquêté de la chambre

d'agriculture : « *Après la période des grands espaces de la banane et de la canne, on a très vite vu les limites de ce type de production comme l'épuisement du sol. Les agriculteurs ont donc très tôt intégré les rotations de culture, y compris sur les parcelles plantées en canne [...avec du] maraîchage. Traditionnellement, on a appris à produire de petites quantités de manière très diversifiée, [...] mais aujourd'hui, on a tendance à revenir vers les petits espaces, avec des associations de cultures qui sont plus adaptées au territoire insulaire, et aussi à l'environnement* » (CHAM6).

Cette situation fait aussi écho au jardin créole que nous avons évoqué précédemment, comme le confirme ce cadre de la chambre d'agriculture avec lequel nous nous sommes entretenus : « *L'idée est donc d'introduire l'agroécologie avec des associations de plusieurs plantes pour avoir un sol sain et qui participe à protéger les parasites. Le jardin créole est le modèle de production de référence donc d'avoir sur une espace un ensemble de plantes aromatiques, les plantes de potagers avec des carottes ou du giraumon, mais aussi des tubercules* » (CHAM6). Cette situation permet ainsi à la petite agriculture d'être aujourd'hui reconnue en Guadeloupe et d'offrir des conditions favorables au développement de l'agroécologie : « *La petite agriculture trouve sa place [dans cette dynamique], car on a aujourd'hui les conditions favorables pour la mettre en avant* » (REGION 45). C'est aussi ce que confirme un agriculteur pour qui la transition écologique de l'agriculture suppose une transformation des systèmes productifs et la revalorisation des savoirs (type jardin créole) comme garantie d'une stabilité environnementale et économique (revenu) : « *Aujourd'hui, la transition agro-écologique nous amène à réfléchir sur la recomposition des systèmes et revaloriser ce qui se faisait sur les jardins créoles, mais en plus grand. Par exemple avoir des ananas, des ignames, du manioc, mais avec des rotations dans notre système, qui permet d'avoir quelque chose d'écologiquement plus stable et des revenus plus stables* » (OP2).

De telles idées sur l'écologisation de l'agriculture renvoie aux principes de l'agriculture biologique. Pourtant, en Guadeloupe, il y a différentes conceptions de l'agriculture biologique et de l'agroécologie, et de ce qui les différencie. Pour certains agriculteurs, l'agriculture biologique est « naturelle » et les produits sont « naturellement bons », comme l'explique ce producteur : « *Je ne m'en occupe pas. Cela pousse naturellement* » (COM29) « *Ce sont des bons produits. Je n'utilise pas d'intrants ni de produits pour mes fruits* » (COM29). D'autres voient dans l'agriculture biologique une pratique uniquement commerciale, bien différente de celle de l'agroécologie : « *Auparavant, je faisais du maraîchage. Je suis en pleine démarche de conversion bio. Pour moi, [la certification bio] c'est une stratégie commerciale, l'image du bio n'a plus aucun sens pour moi. De nos jours, le bio ne signifie rien. C'est juste un cahier de charge qu'il faut remplir. On est contraint, c'est juste une stratégie commerciale pour distinguer les produits* ». (PRO5). L'analyse d'un chercheur interrogé ajoute que, malgré une émergence récente par rapport à celle qui a eu lieu en métropole, il y a des avancées dans le développement de l'agriculture biologique en Guadeloupe, y compris dans les cultures d'exportation, même si ce développement se ferait « en marche forcée » : « *Si on regarde les chiffres de l'Agence Bio, ils sont très forts. Je me suis rendu compte que, jusqu'en 2018, l'agriculture biologique en Guadeloupe n'a pas du tout bénéficié de l'engouement qu'on trouvait en France, on avait une stagnation. Mais en 2018-2019, il a une nette augmentation [de l'agriculture bio en Guadeloupe]. Ce sont deux années charnières, parce qu'il y a eu, à ce moment-là, un repositionnement de deux filières d'exportation : la canne et la banane, qui jusqu'à maintenant ont été des freins au développement de l'agriculture biologique. Pour moi, leur repositionnement est contraint. Lors de l'enquête sur la filière canne-sucre-rhum, j'ai entendu cela : condamnation, on est condamnés au bio. Donc, ce n'est pas vraiment une démarche volontaire, mais une marche forcée avec les SICA cannières* » (CHER3).

De plus, certains producteurs souhaitent être certifiés en agriculture biologique, mais avec des pratiques encore plus naturelles, c'est-à-dire en n'utilisant aucun produit chimique, même autorisé. Il faut préciser que le cahier des charges de l'agriculture biologique qui s'applique en Guadeloupe est celui de la France hexagonale. Or, pour beaucoup de producteurs locaux, ce cahier des charges ne serait pas adapté aux spécificités locales (c'est-à-dire le milieu tropical humide). Comme l'explique ce producteur : « *Je ne veux pas être certifié bio comme on l'entend mais on voulait créer notre bio à nous. On avait trouvé un nom mais j'oublie... je vous explique, nous dans le cahier des charges du bio, il y a certains produits qui sont*

*autorisés mais nous on a fait le choix de n'en mettre aucun, on veut une agriculture la plus naturelle possible. Je ne sais pas si vous avez entendu parler des préparations non préoccupantes ? On veut se détacher du vrai bio qui existe. [...] Le bio n'existe pas en Guadeloupe comme on l'entend, ce n'est pas possible en Guadeloupe, je crois en ce que je produis et comment je le produis » (PROCO53).*

Pour cet agriculteur comme pour d'autres, la pratique du « bio véritable » permettrait d'obtenir de meilleurs produits et d'avoir une bonne réputation, même si le coût de ces productions serait un peu plus élevé : « *J'ai énormément changé mes pratiques agricoles, je perds plus de temps mais au-delà de cela, j'ai un meilleur produit, j'ai une bonne réputation, les clients sont contents et du coup, je peux vendre mes produits plus chers. Quand j'explique au client pourquoi le prix est un peu plus cher qu'ailleurs, quand je leur explique la démarche qu'il m'a fallu, cela marche ! Les gens comprennent et achètent la plupart du temps. J'ai tout à gagner » (PROCO53).*

Toutefois, pour certains producteurs, il n'y a pas vraiment d'agriculture biologique en Guadeloupe mais plutôt du « bio raisonné » : « *Je ne suis pas sur le bio, ici y a pas de bio, mais on dira bio raisonné » (PROCO23).* Ce « semi-bio » se fonderait sur l'utilisation, en petites quantités, d'engrais : « *Je fais du semi-bio. On met toujours un petit peu d'engrais, on essaie de mettre le moins possible de produits chimiques » (PROCO20).*

#### **4.3.3 Une baisse de l'utilisation des produits phytopharmaceutiques dans les exploitations ?**

Les agriculteurs familiaux auraient donc « *tous une envie : se diriger vers une agriculture plus durable et respectueuse de l'environnement, utiliser moins de produits, faire du compostage ... Les freins à cela, c'est un besoin de réduire les surfaces ce qui réduirait le rendement, la pollution des sols, le manque de main-d'œuvre approprié et le manque de formation pour les agriculteurs. Les avis sont partagés sur le bio, sur le fait que ce soit possible ou pas, vu toutes ces difficultés » (MAIRIE15).* Par ailleurs, il y aurait une distorsion entre la vision des responsables technico-administratifs, qui pensent la production en termes de spécialisation, et les producteurs biologiques et agro-écologiques qui ne peuvent concevoir leur système qu'en mélangeant les espèces, comme l'explique ce producteur : « *Assez souvent, quand les responsables, les gens, viennent de la DAAF ou du Ministère et nous disent : pourquoi vous n'arrivez pas à développer tel légume (spécialisation) ? La réponse est simple (...) si on veut travailler en agroécologie et diminuer les intrants, il faut mélanger. Comme le jardin créole. Et si on ne mélange pas, il faut passer aux pesticides, comme au Costa Rica » (OP2).*

Lors des enquêtes, il s'est avéré que sur les 24 producteurs ou producteurs/commerçants enquêtés, la plupart avoue utiliser très peu de produits phytopharmaceutiques, une situation incitée, ou contrainte, par les réglementations en vigueur : « *Les gens ici utilisent des intrants. Je ne peux pas dire que la production locale ici est complètement bio. On utilise des insecticides mais on essaie d'en utiliser le moins possible et de produire le maximum [...]. Maintenant, des dispositions ont été prises pour qu'on en utilise le moins possible » (PROCO63).* Cette situation est confirmée par un enquêté du département qui explique que les agriculteurs familiaux : « *ce sont des personnes qui, en principe, vont utiliser de moins en moins d'intrants, de pesticides, vont avoir une agriculture raisonnée à défaut de bio mais qui vont faire attention à ce qu'ils vont mettre dans la terre » (DEP44).* D'autres agriculteurs enquêtés s'affichent sur cette ligne : « *Je n'utilise pas de produits chimiques sur les produits vivriers, uniquement pour la canne pour les mauvaises herbes. Mais pas beaucoup de produits. De l'engrais. Pour tuer les herbes de la canne » (PROCO28).*

Pourtant, certains agriculteurs familiaux choisissent de produire en utilisant peu de produits, comme le souligne ce producteur : « *Je ne fais pas du bio, mais je fais de la production saine, m'efforçant à utiliser très peu de produits phytosanitaires. Je fais presque tout à la main » (PROCO21).* En revanche, certains accusent les agriculteurs haïtiens d'utiliser en abondance n'importe quels produits phytosanitaires, dont certains qui ne sont pas contrôlés, comme le souligne ce producteur : « *Moi je sais d'où viennent mes*

*produits, je peux leur montrer [aux consommateurs] d'où je viens. Mais là ceux qui sont ... je ne peux pas nommer les pays ... mais on ne peut pas savoir quels produits ils ont mis dedans. Les Haïtiens anciens, ils étaient bien mais les jeunes, ils font n'importe quoi. Ils mettent beaucoup de produits. Ils ne les contrôlent pas » (PROCO26). Un autre producteur témoigne : « Quand j'habitais à côté d'un Haïtien, j'ai vu qu'il ne mettait pas de produits [phytopharmaceutiques] sur les choses qu'il mangeait. Mais comme ils produisent en grosse quantité [pour vendre sur les marchés], ils sont obligés de mettre les pesticides » (CONS47).*

Si les pratiques sont différenciées en matière d'utilisation d'intrants chimiques de synthèse, elles renvoient à des motivations diverses.

#### **4.3.4 Quelles sont les motivations à réduire l'usage des produits phytopharmaceutiques ?**

Pour certains enquêtés, la motivation des producteurs, familiaux ou non, des filières canne et banane à adopter des pratiques plus respectueuses de l'environnement est financière car ils obtiendraient plus de bénéfices en différenciant les produits, comme l'explique cet enquêté de la DAAF : « *Les filières canne et banane étant très structurées, les différents acteurs jouent la carte filière afin de développer les productions, les pratiques plus vertueuses de l'environnement pour avoir plus de bénéfice* » (DAAF52). Ainsi, des efforts sont réalisés dans les deux grosses filières d'agro-exportation, banane et canne, pour s'orienter y compris vers l'agroécologie et le bio : « *La filière banane est très structurée, et elle fait de gros efforts d'un point de vue agro-écologique et bio. Ils tentent de lancer une banane bio. Maintenant, ils n'ont plus qu'une OP. Ils ont réussi à réunir tout le monde* » (OP4). Ainsi, « *dans la filière banane, les producteurs ont diminué les produits [phytopharmaceutiques] de 50% [...]. Longtemps, c'était à 100%* » (PROCO10).

Pour d'autres, la motivation des agriculteurs à limiter leur utilisation de produits phytopharmaceutiques est le manque de moyens financiers. Un producteur indique : « *Je n'utilise pas de produits chimiques. En plus, sur cette petite parcelle, ce n'est pas la peine, car les moyens fonciers ne sont pas suffisants. Pas non plus d'irrigation* » (PROCO42). Cette situation leur permet de réduire leurs coûts de production : « *Quand un agriculteur a planté plusieurs cultures, pour éviter les intrants chimiques, il dépense déjà moins* ». (PROCO53). Ainsi, l'utilisation de produits phytopharmaceutiques permet peut-être de produire plus, mais coûterait aussi plus cher, comme l'explique ce producteur : « *Nous on ne traite plus depuis un moment, c'est quelque chose qui te plombe, tu ne gagnes pas d'argent en fait [quand tu utilises des intrants]* » (PROCO22).

La recherche de produits de qualité, mais aussi l'application des réglementations en vigueur auraient incité les agriculteurs familiaux à réduire leur utilisation des produits pharmaceutiques. Cet enquêté de l'IGUAFHLOR s'exprime en ces termes : « *Les agriculteurs ont connaissance des produits phytosanitaires autorisés. Ils en utilisent peu car ils veulent miser sur la qualité. Je ne sais pas si ce sont les lois qui font qu'ils sont rentrés dans ces dispositifs qualité, mais il le faut car cela permet de valoriser le produit, c'est tout. Après oui, les lois accentuent et accélèrent tout cela* » (OP4). Un producteur interrogé confirme ce propos : « *Moi, j'ai dit non [aux pesticides], parce que moi, quand j'habitais à Vieux Habitants, je faisais des choux, et ce n'est pas possible sans mettre les pesticides. Moi je mettais le vinaigre. Et quand j'ai donné ça à manger, les gens m'ont dit : mais ça c'est le meilleur chou, l'odeur déjà ça se sent* » (COM47). Un autre souligne : « *Les gens lorsqu'ils voient, ils savent que je n'utilise pas des intrants. Quand ils regardent la taille de produits etc., ils savent que c'est naturel* » (PROCO28).

Certains agriculteurs auraient décidé d'arrêter certaines productions et de se spécialiser à cause des contrôles sur l'utilisation des produits phytopharmaceutiques : « *Au niveau de la diversification végétale, je vais plutôt rester en banane plantain, en igname. Vu que les produits, on est en train de les retirer du marché à cause des traitements [phytopharmaceutiques], même si on ne l'utilisait pas à outrance non plus; mais je suis en train de réduire leur utilisation aujourd'hui car, l'année dernière, j'ai eu trop de pépins et j'ai perdu trop d'argent* » (OP16).

Cette recherche de qualité renvoie aussi au fait que ce sont eux (et leurs familles) les premiers consommateurs de ce qu'ils cultivent, comme l'explique cet enquêté de groupement de producteurs : *« Je pars du principe que peu importe la grandeur de la parcelle, c'est la déontologie qui compte. Dès que tu fais preuve de déontologie, tu sais ce que tu fais. Je ne peux pas cultiver une denrée n'importe comment. Tout simplement parce que la première personne à consommer cette denrée, c'est moi. Donc partant de ce principe-là, s'il ne faut pas faire telle chose, eh bien je ne le ferais pas. Je produis des concombres. Je suis sur mon champ, j'ai faim, je n'ai pas amené à manger, je me baisse, je prends un concombre, je l'essuie et je le mange. Les tomates, pareil. C'est simple. Mais si tu te mets à traiter à tout va, à mettre du tout et du n'importe quoi, je pense que toi-même, tu ne vas pas le consommer. Donc je pense que là, c'est la question de la déontologie qui prime »* (OP16).

Certains producteurs pensent qu'arrêter l'utilisation de produits phytopharmaceutiques permet d'augmenter la valeur agronomique de leurs exploitations : *« Mon père m'a transmis une exploitation, mais moi mon idée, c'est de la transmettre avec une valeur agronomique supérieure à celle que mon père m'a donnée. Depuis 2014, je n'utilise plus de produits phytopharmaceutiques. J'ai deux cœurs de métiers ananas et banane plantain »* (PRO5). L'argument avancé est que l'agroécologie influence directement le rendement sur le long terme : *« On a réussi, on arrive à associer certaines cultures en augmentant la capacité de la production et le rendement de production. Chose que les conventionnels n'arrivent pas à faire. J'ai associé l'ananas et la banane plantain, qui m'a pris 4 à 5 ans pour le faire sans produit phytopharmaceutique »* (PRO5).

Enfin, pour d'autres acteurs, le relatif faible usage d'intrants chimiques de synthèse dans les cultures de diversification serait lié à la configuration oligopolistique du marché des produits phytopharmaceutiques. En effet, les grandes entreprises phytopharmaceutiques ne se seraient pas intéressées aux spécificités des milieux tropicaux et de leurs cultures, ces derniers représentant un marché peu conséquent pour ces firmes. Cela s'est traduit par une absence d'homologation d'intrants pour ces cultures tropicales de diversification. Sur cette base, les producteurs ont été contraints d'utiliser des intrants chimiques valables pour des cultures voisines dont l'efficacité est discutée. Cet argumentaire est développé par un représentant de groupement de producteurs : *« En fait, ces cultures-là sont orphelines au niveau des homologations des AMM (autorisation de mise en marché) des pesticides. Pour moi, c'est une bonne chose pour certains. Ils [les producteurs de légumes] ont pleuré pendant 10 ans. Mais heureusement qu'il n'y a pas eu d'homologation pour ces cultures-là, parce que les industriels ne sont pas intéressés au malanga, aux ignames. Cela ne représente pas des surfaces qui leur permettent de rentabiliser une homologation. Donc en gros, les agriculteurs utilisaient pour leurs plantes des produits homologués. Par exemple, pour les ignames, on utilisait des produits de la pomme de terre, mais qui n'avaient pas d'homologation. Aujourd'hui, on n'a pas d'homologation ni pour l'igname ni pour les ananas, alors que ce sont des cultures assez importantes en diversification »* (OP2).

Cette situation n'aurait pas favorisé l'émergence de systèmes techniques de production de diversification végétale fondés sur l'utilisation de produits phytopharmaceutique, et peut être comprise comme un moteur d'une faible utilisation d'intrants, favorable au développement de l'agroécologie.

#### **4.3.5 Les innovations agro-écologiques : une alternative aux produits phytopharmaceutiques**

La cherté des produits phytopharmaceutiques, leur relative inefficacité en milieu tropical humide, ainsi que les autres motivations des producteurs au changement, pousseraient certains agriculteurs à recourir à des pratiques alternatives. Un producteur dit à ce sujet : *« Les produits qui ne sont pas interdits ne marchent pas et ils sont chers ! Ils ont dit que cela abîme la nature, mais bon, ceux qui sont permis ne marchent pas. Aussi sur les herbes médicinales, il y a plein d'escargots, alors tu es obligé d'acheter du sel. Le sel les tue »* (PROCO26). *« Pour les bêtes qu'est-ce que on doit faire ? les escargots, etc. Nous utilisons de temps en temps des produits mais ils sont chers. [...] Selon moi, ceux qui sont interdits on les a enlevés, mais ceux que nous avons ici ne sont pas autant efficaces que cela »* (PROCO26).

Un autre agriculteur, qui n'utilise pas de produits phytopharmaceutiques pour les mêmes raisons, met aussi en œuvre des alternatives pour traiter ses cultures et ne semble pas plus affecté qu'un autre sur ses rendements : « *Je n'utilise pas de produits sur cette petite parcelle. Ce n'est pas la peine, on ne peut pas les acheter. Au contraire, quand les ananas sont gâtés, on les met de côté afin qu'ils puissent pousser après quelque temps pour faire du fumier avec. Je peux dire que c'est la seule difficulté que je rencontre. Je ne laisse pas de terre en jachère et je travaille seul. Dans les périodes cycloniques, j'avais l'habitude de perdre ma récolte, mais pas plus que les autres producteurs* » (PROCO9).

Ces pratiques alternatives, parfois anciennes, permettent aux agriculteurs familiaux de réduire leur utilisation de produits phytopharmaceutiques. Elles sont multiples, comme le montrent ces extraits d'entretiens : « *Ils nous ont conseillé de mettre de l'engrais chimique. J'ai été visité leurs parcelles, elles sont belles. Les miennes ne sont pas aussi jolies ... Mais nous, on fait nos propres produits pour les plantes pour éviter de mettre des produits chimiques* » (PROCO53) ; « *Mon père déjà, avait des bananiers et il n'utilisait pas de produits. A la place du chlordécone, il utilisait des poules qui mangeaient le charançon de la banane, parce qu'en fait le chlordécone, c'était pour lutter contre le charançon de la banane et le poulet mangeait ça, et apportait des protéines à la famille avec les œufs. Et donc, je me rappelle ces milliers de poules sous les bananiers* » (REGION58).

Certains expliquent de manière précise leurs pratiques, avec des détails techniques : « *On est en train de faire de la plantation de banane plantain, pour un essai. Cette année, on va continuer à avoir ces plants, donc on n'a pas besoin d'acheter des plants. On le fait nous-mêmes. Là, on a planté une petite parcelle, en juillet, je vois que cela pousse, je pars en bio. J'ai mis du fumier pour préparer le sol. Et de juillet à janvier, j'ai dû mettre 50g d'engrais chimique par pied. C'est pour cela que je dis que l'on n'a pas besoin de couper l'engrais chimique totalement. On en aura toujours besoin tant qu'on n'a pas trouvé un palliatif. Mais je dis, avec 50 g d'engrais que j'ai passé au mois d'octobre, jusqu'à maintenant, ça continue à croître avec tous les éléments du sol, c'est quand même une bonne chose. Alors qu'en conventionnel, on est quasiment à 100-150g d'engrais par pied par mois. Mais si je vais dire cela à un producteur bio, il va me dire : ça ne va pas* » (OP16) ; « *Nous, comme on sait le faire, on fait notre compostage [seau de compost à nos pieds], nous ramenons tout cela à la maison. Elle met tout dans son bac et elle utilise ça. Donc non, on ne met pas de produit* ». (PROCO30)

La réussite de pratiques culturelles alternatives passe par de multiples essais et l'expérience : « *Je fais des expériences [...], donc parfois cela ne marche pas. Mon voisin s'est moqué de moi, car cela n'a pas marché. Je suis parti avec les plants dont j'avais l'habitude mais ils sont plus vulnérables aux maladies. Alors j'ai fait aussi de la tomate [avec des variétés] qui sont résistantes à ce type de climat, la tomate créole, par exemple, et là ça marche. Moi, je pense que la qualité du produit est déterminante. J'ai des clients qui me cherchent sur le marché, parce qu'ils savent que la qualité du produit ne ment pas, sentez mes citrons, vous verrez* » (PROCO53).

Pourtant, le développement de ces innovations, et en particulier la conversion à l'agroécologie peut être difficile pour certains producteurs, comme l'expliquent ces agriculteurs : « *Ça été deux ans assez compliqué [au début de sa transition agroécologique] pour finir au bout de l'année 2010 à être un référent producteur d'ananas à la SICAPAG (la coopérative d'ananas à la Guadeloupe) avec beaucoup de travail. Jusqu'en 2014, je suis resté sur un modèle conventionnel [...]. On était en pleine transition. La loi Avenir a fait son apparition, j'ai vu comment cela s'orientait* » (PRO5).

La diffusion des innovations à grande échelle est d'autant plus difficile que les producteurs sont peu accompagnés dans leurs évolutions et que les alternatives sont parfois peu connues, comme l'explique un enquêté de l'IGUAFHLOR : « *Tout [producteur] est apte à aller vers l'agroécologie, on y va tous et il le faut. Tout le monde en fait un petit peu ici depuis longtemps. Ce qui est difficile, c'est de le transformer, le vulgariser, diffuser des solutions à des gens, on ne sait même pas où ils sont. Transférer des innovations à 3 000 personnes, c'est très compliqué, donc on cherche des solutions, mais il faut leur transmettre les*

*pratiques, savoir où les rencontrer » (OP4). « L'arrêt du Glyphosate, c'est le truc du moment, mais dans la canne-à-sucre, les solutions ne sont pas faciles à trouver » (OP4).*

## **CHAPITRE 5. LES CARACTERISTIQUES ET LES DYNAMIQUES DE LA COMMERCIALISATION DE PRODUITS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES**

La caractérisation des agricultures familiales effectuée précédemment a permis de définir différentes catégories de systèmes, de techniques, de pratiques, de producteurs porteurs de visions et de stratégies différenciées. Cette diversité donne lieu à une grande variabilité de situations. Si ces systèmes présentent des modes de fonctionnement singuliers du point de vue de leur structuration productive, il en est de même pour l'insertion à l'aval des filières de diversification.

Ce chapitre entend mettre l'accent sur la distribution des produits issus des petites agricultures familiales. En Guadeloupe, le sens commun fait coïncider ces dernières avec la vente directe (Coudoux 2005), en particulier sur les marchés de plein air. Une analyse actualisée de la réalité, via les données d'enquêtes que nous avons réalisées, permet de nuancer cette vision. Structuré en cinq points, ce chapitre aborde la complexité des stratégies individuelles et collectives de commercialisation mais aussi la géographie des lieux et des relations. Il porte également un regard économique sur les transactions effectuées et les modes d'insertion marchande de ces systèmes.

### **5.1 LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES**

Dans cette section, nous dressons un état des lieux des modes de commercialisation des produits issus des petites agricultures familiales. Cela nous amène à appréhender les principaux canaux de distribution (vente directe, commerce de gros et de demi-gros), la nature de ce qui est échangé (produits bruts pour l'export ou dédiés au marché local) et de la clientèle (locale ou extérieure, consommateurs individuels, publics, grandes et moyennes surfaces) ainsi que la géographie des approvisionnements.

Cette section insiste tout particulièrement sur l'importance que revêtent les marchés de plein air pour l'écoulement des produits issus des (petites) agricultures familiales, à la fois comme systèmes économiques (lieux de transaction, de marchandisation des produits, d'ajustement entre l'offre et la demande, de formation des prix, etc.) et systèmes sociaux (lieux de rencontres, de confrontation, d'altérité etc.). Selon Navarro (2019), les marchés alimentaires de plein air connaissent en France une résurgence et sont des espaces également à forte valeur culturelle, identitaire et patrimoniale. En Guadeloupe, ils constituent historiquement les premiers lieux d'émancipation des esclavagés, et sont aujourd'hui densément répartis dans l'espace (chaque commune en possède un). Mais, comme on le verra plus loin, ils connaissent des évolutions substantielles : aux marchés communaux (couramment appelés marchés couverts) semblent se substituer des marchés "paysans". Les initiatives relèvent de groupements de producteurs et d'associations, selon une dynamique qui leur est propre : régularité de la tenue du marché, modes d'appropriation de l'espace, caractère plus ou moins confidentiel du marché, etc.

#### **5.1.1 Vendre en circuits-courts : un mode de commercialisation plébiscité, choisi et revendiqué par les petits agriculteurs familiaux**

Selon le dernier recensement agricole de 2010, 57% des exploitants agricoles guadeloupéens ont déclaré vendre une partie de leur production en circuits-courts (avec un seul intermédiaire au maximum). Pour 39% de ces exploitations, ce mode de commercialisation représenterait près de 75% de leur chiffre d'affaires total et serait donc leur premier débouché. Parmi les principaux modes de commercialisation en

circuits courts, on retrouve la vente à un détaillant (42% des ventes), puis la vente à la ferme (31%) et enfin la vente sur les marchés (12%).

L'organisation des circuits courts ne concerne pas que la vente directe au consommateur. En effet, une part significative des produits des agricultures familiales se retrouve dans la grande distribution, les grossistes locaux centralisant les achats sur certains marchés de gros (Venayre 2012). La conséquence est un rapport de force défavorable aux producteurs pour la négociation des prix. Les circuits courts concernent également la vente des produits des agricultures familiales chez les primeurs et pour approvisionner les marchés publics : restauration collective (et restauration scolaire), centres de santé, etc., qui sont gérés par les collectivités territoriales.

Cela étant, tous les produits des agricultures familiales guadeloupéennes ne sont pas destinés au marché local. C'est le cas notamment des produits d'exportation comme la canne-à-sucre et la banane dessert qui peuvent aussi, nous l'avons vu, être produites dans des exploitations familiales. C'est le cas également de produits comme le melon de contre-saison, qui est un produit issu d'une filière structurée, forte d'une IGP depuis 2012, qui se retrouve sur les marchés destinés à la consommation locale et à l'exportation. Le cas du melon de contre saison est toutefois une exception car les filières fruitières et légumières en Guadeloupe étant peu structurées, elles sont peu à même d'alimenter les exportations de produits agricoles. C'est ce qu'explique Lecoq (2018) « *On touche là un talon d'Achille de la filière fruits et légumes, pénalisée par un manque de structuration (...)* ».

Si les circuits courts caractérisent tout particulièrement les petites agricultures familiales, les modes de commercialisation ne sont pas pour autant segmentés, ni étanches. Un même producteur peut avoir plusieurs débouchés pour ses produits. C'est le cas d'un producteur-commerçant du marché de Baillif qui vend à la fois dans des circuits organisés (supermarchés) et à des revendeurs sur les marchés. En revanche, il ne vend pas à des restaurants car ce type d'acheteurs pose des problèmes de paiement. D'après lui : « *Les livraisons sont fonctions de la demande. Je fais des livraisons aux supermarchés et aux revendeurs, je suis un producteur grossiste. Je ne vends pas aux restaurants, je le faisais avant mais je ne le fais plus, vu les conjonctures, pour payer c'est compliqué.* » (PROCO23).

### **5.1.1.1 La vente directe à la ferme : marginale et rarement exclusive**

La vente directe à la ferme est encore marginale en Guadeloupe. C'est tout au moins l'avis de certains producteurs enquêtés : « *Ici en Guadeloupe, on ne fonctionne pas comme en métropole. Là-bas, on va faire venir les gens [les revendeurs] directement à l'exploitation pour la commercialisation. Je ne dis pas que cela n'existe pas en Guadeloupe, mais c'est moins développé qu'en métropole* » (OP16). Pour mieux faire connaître et promouvoir leurs produits, mais aussi pour gagner la confiance d'une clientèle, certains producteurs commerçants font pourtant le choix de combiner la vente directe à la ferme et sur les marchés, comme l'explique ce producteur-commerçant : « *Parfois, je fais de la vente sur mon exploitation, j'invite mes clients chez moi et je leur montre comment je fais. Cela donne de la confiance.* » (PROCO24). Cette volonté de se rendre visible s'adresse non seulement aux acheteurs mais aussi à la sphère des politiques publiques, comme l'exprime un producteur : « *L'idée des marchés, c'est de faire connaître nos produits et que les prospects viennent chez nous. On choisit les marchés en fonction des régions, de la proximité avec le réseau [de l'association à laquelle ce producteur appartient], pour montrer aux politiques qu'on existe. On participe aussi au plus grand marché de la Caraïbe, le marché de Noël* » (PRO5).

Quoiqu'il en soit, si certains producteurs choisissent de vendre directement leurs produits à la ferme, ce mode de commercialisation est rarement exclusif : les producteurs vendent aussi sur les marchés de gros et semi gros, à des commerçants, qui sont pour eux des clients habituels (restaurateurs « amis »). Cette souplesse semble ainsi caractériser les stratégies de vente des producteurs. Sur le marché de Gourde-Liane et sur le marché de Basse-Terre, un producteur commerçant déclare : « *il y a des revendeurs qui viennent m'acheter des produits directement sur mon champ. Il y a aussi des particuliers. Mais je livre aussi sur le marché de Gourde-Liane. La plupart du temps, mes clients sont des amis qui ont des restaurants qui*



*m'appellent ou bien des clients qui n'ont pas souhaité effectuer le déplacement sur mon exploitation. Je préfère vendre directement.* » (PROCO66).

La vente directe sur les marchés de détail de plein air, qu'il s'agisse des marchés communaux ou paysans, apparaît comme une stratégie largement privilégiée par les producteurs. Selon les témoignages de producteurs, la vente sur les marchés de plein air revêt de multiples avantages, même si est mise en avant la contrainte d'avoir à être déclaré pour pouvoir vendre directement sur les marchés. Officiellement, les producteurs qui n'ont pas le statut d'exploitant agricole ne peuvent pas vendre leurs produits ni à la ferme, ni sur les marchés, encore moins en grande surface. C'est ce que rappelle un producteur : « *Le problème, c'est qu'il y a des gens qui sont jaloux quand on a plusieurs hectares de terre. Et si on n'a pas la carte exploitation agricole, on ne peut pas vendre des produits dans les magasins.* » (PROCO10), ou encore un commerçant sur le marché de Bergevin : « *Pour vendre ici, il faut [être] déclaré. On paye par trimestre. Combien ça coûte, ça dépend. On passe par la mairie.* » (COM46). Les formalités pour avoir l'autorisation de vendre sur le marché peuvent décourager nombre de producteurs, comme en témoigne cette commerçante : « *Moi, j'ai une carte de la chambre de commerce. Après cette carte, je passe par la Mairie pour l'autorisation. Mais il faut passer chaque année par la mairie. Mais il y a beaucoup de gens qui ne passent pas par la mairie* » (COM11). Cela étant, commercialiser sa production sur le marché local est pour beaucoup le seul moyen d'avoir des revenus immédiats et réguliers. Aller vendre sur le marché est donc souvent une priorité pour les producteurs, dont certains sont conduits à contourner les règles d'accès formel, une réalité dont les acteurs des services publics ont pleinement conscience : « *[Les producteurs utilisent] un système de débrouillardise pour faire de la vente directe car ils ont besoin d'une trésorerie importante* » (DAAF51).

La vente directe sur les marchés de plein air revêt d'autres avantages. La recherche, voire la revendication, d'une indépendance/liberté vis-à-vis des intermédiaires et des organisations est ressortie dans nombre de témoignages. Les producteurs-commerçants trouvent un intérêt à supprimer les intermédiaires pour garder leur liberté et leur indépendance quant à leur marge de manœuvre. Les agriculteurs du marché de Baillif disent avoir été déçus des intermédiaires en raison des délais (longs) et du manque de régularité des paiements, de l'importance des marges que se font ces acteurs intermédiaires. L'un d'eux témoigne : « *La vente par intermédiaire : pas du tout, non. On a essayé avec les supermarchés et les revendeurs, on a arrêté de suite. Alors la grande distribution, c'est payé en 80 jours après la livraison, puis non ils se font une sacrée marge dessus. Mais il ne faut pas lâcher le morceau, quitte à perdre un marché à la limite. Les revendeurs, c'est pire, parce que cela se fait de main à la main. Il faut vraiment savoir ne pas lâcher, sinon tu brades tout. Puis les paiements ne sont pas vraiment réguliers, donc on a dit non et le marché paysan est vraiment une aubaine pour nous.* » (PROCO22).

Par ailleurs, certains producteurs parlent d'une valeur sociale et éthique de la vente directe. D'une part, ils se sentent à proximité de leurs clients. Les agriculteurs préfèrent en effet vendre leurs produits sur les marchés pour la dimension sociale de l'échange. L'agriculteur connaît et apprécie sa clientèle. « *Le contact avec les gens. La vente directe est plus sympa. Je fais de l'agro-transformation et je préfère vendre moi-même. Je la fais chez moi. J'ai deux ou trois machines, on se débrouille. Et je travaille sur commande aussi. On a été un peu traumatisé par les intermédiaires.* » (PROCO22). Certains veulent, d'autre part, rendre leurs produits accessibles à tous, en pratiquant des prix moins élevés que les supermarchés : « *On avait constaté que les supermarchés faisaient la loi ici, sans qu'on puisse faire quoi que ce soit. Par exemple, on leur vendait les citrons 2,50 euros le kilo et le supermarché le revendait 5 euros le kilo. Ce n'était juste pas possible que les Guadeloupéens paient aussi chers les produits de chez eux. Alors j'ai eu envie de passer en vente directe, je suis plus proche de la clientèle, et même si je fais des livraisons en gros, j'exige qu'on me montre le prix que le client va payer par la suite car au-delà d'une marge de 1,50 je ne vends pas mon produit à cette personne. Il faut comprendre que je veux que les produits soient accessibles à tout type de personnes* » (PROCO53). Un producteur du GIE Sud Basse-Terre fait tout autant référence à cette valeur éthique de la vente sur les marchés, en disant préférer également vendre directement à la population plutôt qu'à un supermarché : « *Après rien ne nous empêche d'avoir des grossistes à livrer, mais je pense*

*que toucher la petite population, c'est déjà une belle chose, c'est déjà bien. Parce que j'ai des idées un peu arrêtées que j'essaie de tempérer, mais je pars du principe que je ne peux pas livrer un supermarché.* » (OP16).

### **5.1.1.2 La vente par paniers ou sur internet : l'émergence d'un nouveau circuit court prometteur ?**

Certains entretiens ont permis de mettre à jour l'émergence de nouveaux modes de commercialisation liés à la vente de paniers, directement sur les marchés ou par internet. Selon un enquêté de la chambre d'agriculture, ces formes de commercialisation traduisent une diversification de l'agriculture et une adaptation des producteurs à de nouvelles pratiques de consommation : « *On est dans une agriculture au pluriel avec des bassins naturels, une agriculture qui essaie de s'adapter aux conditions de vie moderne [...] pour faire face [...]. On a de la vente par internet ou sur les marchés* » (CHAM6).

Certaines collectivités territoriales appuient tout particulièrement ces initiatives. La mairie de Morne-à-L'eau, par exemple, cherche à améliorer l'approvisionnement des habitants en produits locaux, ce qui peut se révéler difficile par le biais des marchés. Pour cela, ils assurent un système de livraison de paniers à domicile en travaillant directement avec certains producteurs. Ils disent travailler cependant sur des quantités assez faibles, ce qui leur évite d'avoir des problèmes de transport et de logistique. « *Sur l'accès aux produits locaux, les familles pensent ce n'est pas forcément évident pour eux d'aller s'approvisionner sur les marchés, mais le service à domicile commence à bien fonctionner avec des livraisons de paniers bio. Les familles retiennent cette forme d'action.* » (MAIRIE15).

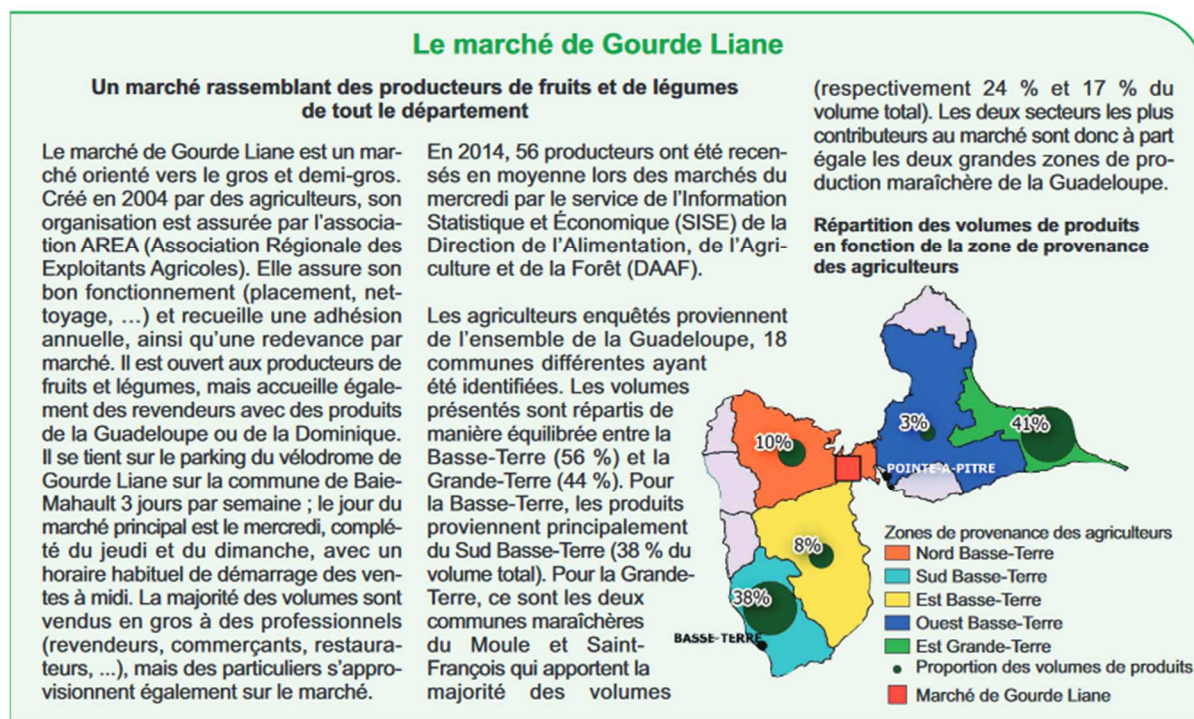
### **5.1.1.3 La vente en gros et demi gros sur les marchés de plein air de Bergevin et de Gourde-Liane**

Bergevin et Gourde-Liane, respectivement situé à Pointe à Pitre et Baie Mahault, sont les deux marchés de gros et demi gros constituant des centralités fortes dans l'organisation spatiale de la commercialisation des produits vivriers locaux en Guadeloupe. Ils sont fréquentés principalement par des producteurs et des revendeurs (entre 40 à 60 producteurs-commerçants et revendeurs selon les jours).

#### **5.1.1.3.1 Des plaques tournantes des circuits de la vente directe**

Le marché de Gourde-Liane, bien que plus récent que celui de Bergevin, est le plus actif et dynamique, et regroupe plus de producteurs en provenance de l'ensemble de la Guadeloupe (voir encadré 5). Bien qu'ayant lieu quotidiennement, les deux marchés sont bien plus fréquentés certains jours de la semaine : « *Le marché [de Bergevin] a lieu du lundi au samedi, mais je viens les 3 derniers jours.* » (COM39).

## Encadré 5 Aire d'attraction du marché de Gourde-Liane



Source : DAAF <http://daaf.guadeloupe.agriculture.gouv.fr/Marche-Gourde-Liane>

Bien que des consommateurs finals viennent également y acheter des produits, le marché de Gourde-Liane est un marché de gros initialement pensé pour que les producteurs écoulent leur production. Sa création est née d'une organisation de producteurs, formant aujourd'hui l'AREA (Association Régionale des Exploitants Agricoles), dont la volonté était de mieux structurer les circuits de commercialisation des produits, tel qu'en témoigne un enquêté de la DAAF : « *Le marché de gros est un marché qui n'est pas orienté consommateurs. Aujourd'hui, c'est peut-être le cas, mais à la base, ce sont des agriculteurs qui s'unissent pour monter leur propre circuit de commercialisation* » (DAAF52).

Qu'il s'agisse Gourde-Liane ou de Bergevin, les producteurs-commerçants leurs reconnaissent cet avantage que de pouvoir venir écouler leur production par grosses quantités : « *Moi, [sur le marché de Gourde-Liane], je vends des produits en gros c'est-à-dire avec un minimum de 5 kilos par type de produits (alors qu'au détail ; c'est entre 2-3 kilos). Tu as demi-gros entre 5-10 kilos, puis après jusqu'à plusieurs centaines de kilos* » (PROCO63). « *Les deux marchés ont un peu de tout, mais en effet, il y a principalement des producteurs et revendeurs de gros.* » (PROCO61). Certains producteurs misent sur les deux marchés, parfois de façon complémentaire, comme l'explique ce producteur-commerçant : « *Je vends particulièrement mes produits. Je les vends avec les revendeurs sur le marché de Bergevin, et directement sur le marché de Gourde-Liane.* » (PROCO10). Certains, en revanche, préfèrent vendre leurs marchandises seulement sur le marché de Gourde-Liane qui est principalement fréquenté par des producteurs-commerçants car ils ont une vision négative de Bergevin : « *Je vais à Gourde-Liane où il y a surtout les producteurs. À Bergevin je n'aime pas, j'y vais rarement.* » (COM48).

Ainsi, bien que d'envergure différente, les deux marchés jouent le rôle de véritables plaques tournantes de la commercialisation des produits locaux en Guadeloupe. Les revendeurs achètent en gros sur le marché de Bergevin ou de Gourde-Liane, pour ensuite écouler leurs marchandises sur d'autres marchés paysans, pourtant à proximité, comme celui de Man Réau : « *Le marché de Bergevin est très différent, c'est en gros. Les revendeurs vont là-bas à acheter et ils revendent ici (Man Réau)* » (PROCO25). Les circuits de revente vont bien au-delà des zones de proximité pour atteindre des marchés éloignés sur toute la Guadeloupe, jusqu'au sud Basse-Terre.

### 5.1.1.3.2 Organisation sociale et spatio-temporelle des marchés : la lutte pour l'espace

La géographie sociale de l'espace vécu (Di Méo 1998; Frémont et al. 1984) a montré toute l'importance des formes d'usage et d'appropriation des lieux dans la compréhension des pratiques socio-spatiales. À ce titre, les espaces publics marchands constituent de véritables laboratoires d'observation des logiques d'appropriation des lieux, phénomène amplement renseigné par la géographie mais aussi la sociologie, l'ethnologie ou l'anthropologie. Les approches interactionnistes, qui centrent leurs analyses sur les jeux de relations qui se nouent entre les différents acteurs au sein d'un même espace (arrangement, concurrence, négociation, évitement, etc.), sont particulièrement pertinentes pour saisir l'ordre social qui régit l'organisation des lieux et les modes d'appropriation de l'espace marchand (Besozzi 2015) à partir de certains « marqueurs territoriaux » au sens de (Goffman 2013) et de la « lutte des places » (Lussault 2009). Les marchés alimentaires de plein air, espaces éphémères mais réguliers dans le temps, sont également des micro-espaces appropriés car traversés par des « tactiques » individuelles ou collectives de prise de place dans l'espace (De Certeau 1990).

L'organisation sociale, spatiale et temporelle des marchés de Bergevin et Gourde Liane est particulièrement révélatrice de ces formes d'appropriation. Les deux marchés fonctionnent en nocturne, l'activité démarrant vers 23h pour terminer vers 13h. Le rythme du marché est divisé en trois séquences temporelles. La première correspond à l'arrivée des producteurs sur le marché qui « prennent place » avec leur camionnette pour exposer leurs produits, ces derniers restant à l'arrière de leur véhicule ou bien déballés sur un étal souvent de fortune (photos 9 et 10). « *Acheter pour revendre du local et surtout du fruit, c'est facile. (...) Les melons par exemple je n'ai pas besoin de les débarquer, je les laisse dans la benne du camion* » (COM40). Puis, lorsque que les clients arrivent (revendeurs, restaurateurs, détaillants, etc.), commence le moment de vente des produits proprement dit, étape qui peut s'étirer jusqu'au petit matin. « *Les producteurs vendent à Gourde-Liane et à Bergevin, quand ils vont au marché, ils restent jusqu'au matin, jusqu'à ce qu'ils aient écoulé la marchandise.* » (PROCO61) ; « *La nuit tard, ils font le marché, de 3h jusqu'à 8h du matin.* » (COM11) ; « *Des fois je me déplace pour aller auprès des producteurs dans le champ, des fois ils amènent les produits parce que, vers 5 heures, ils sont là. Ils viennent écouler les marchandises en gros et puis nous, on achète pour revendre. Je vends seulement sur ce marché, pas ailleurs.* » (COM9). La dernière séquence est celle de « l'ouverture » du marché aux détaillants et aux particuliers, alors même que les producteurs sont repartis.



Photo 9 Stand et camionnette d'un producteur-commerçant venu vendre sa production à des revendeurs sur le marché de Gourde-Liane (Baie-Mahault, 1h du matin)



Photo 10 Producteurs-commerçants enquêtés, venus vendre leur production d'ignames à des revendeurs sur le marché de Gourde-Liane (Baie-Mahault, 1h du matin)

Les horaires des marchés, et leur adéquation aux intérêts et possibilités de chacun, sont toutefois particulièrement discutés entre les participants aux marchés. Au moment des enquêtes, la question des horaires de démarrage du marché se posait, particulièrement pour le marché de Gourde-Liane, sachant que ces horaires avaient déjà été modifiés plusieurs fois, par décision de l'association AREA : « *Il y a eu une réunion ce lundi, on attendait que cela change [Les horaires du marché]. Mais tout le monde est venu vendre aujourd'hui encore de nuit. Donc il n'y a pas de changement* ». (PROCO57). Les entretiens, notamment à Gourde-Liane, ont révélé certaines tensions entre producteurs et revendeurs autour de cette question des horaires, les premiers se sentant peu écoutés lors des prises de décision en réunion d'association. C'est ce qu'évoque un producteur : « *Les horaires sont très contraignants, car les producteurs travaillent le jour sur leurs champs et vendent la nuit sur les marchés.* » (PROCO57).

En réalité, la plupart des producteurs-commerçants et revendeurs rencontrés, que ce soit à Bergevin ou Gourde-Liane, ont un regard critique sur le fonctionnement des marchés de gros et de demi gros : faible organisation, manque d'infrastructures et d'aménagement, problèmes sanitaires, etc. C'est ce que résume un commerçant de Bergevin avec des mots très sévères : « *Termes pour qualifier l'organisation du marché de Bergevin ? Anarchie, merdier.* » (COM8).

L'accès physique aux marchés est un premier défi qui se pose aux producteurs-commerçants et aux revendeurs. Avoir une place sur le marché pour venir vendre ou acheter des produits locaux est compliqué et obligent les producteurs-commerçants et les revendeurs à arriver la veille au soir pour « occuper » l'espace. L'enjeu pour les producteurs est d'arriver le plus tôt possible sur le marché, de manière à pouvoir jauger des produits disponibles pour fixer leurs prix de vente en fonction de l'offre, et de manière à être parmi les premiers à capter la clientèle intéressée par tel ou tel autre de leurs produits. Sur les deux marchés, cette étape de « prise de place » sur le marché, révélateur d'une véritable logique d'appropriation de l'espace, voire de lutte pour l'espace, est apparue comme cruciale pour réussir à écouler sa marchandise au meilleur prix ; mais également très contraignante puisque supposant une longue période d'attente pour les producteurs-commerçants ou les acheteurs-revendeurs. Durant cette attente, chacun s'occupe comme il le peut, certains commencent leur nuit dans leur camionnette : « *Ici, je*

*dors sur place, puis je me lève à 5 heures. Pour avoir une place sur le marché, c'est très compliqué. Ici c'est l'anarchie ».* (COM8) ; *« Avant, on venait vendre sur le marché au petit matin. Maintenant beaucoup arrivent la veille au soir (vers 22h-23h) pour occuper les places sur le marché. Ils dorment dans leur voiture et attendent le début des ventes le matin. »* (COM8).

Ces logiques d'appropriation de l'espace apparaissent aussi dans des formes de coprésence segmentée et compartimentée dans l'espace. En réalité, à Bergevin, les producteurs livrent leurs produits en dehors de l'enceinte grillagée du marché, en raison d'un espace réduit à l'intérieur occupé par les étals des revendeurs. Autrement dit, le marché de Bergevin est compartimenté à la fois dans l'espace et dans le temps, puisque cohabitent deux espaces-temps : celui du marché nocturne, plus ou moins informel, sur le bord de la route (de 22h à 4-5h du matin) et celui du marché de jour "officiel" et contrôlé (de 6h à 14h). C'est ce dont témoigne un commerçant : *« Vous voyez maintenant, il n'y a plus beaucoup de clients, mais les revendeurs vont rester jusqu'à 6 heures sur la route [l'espace informel du marché de gros, où livrent les producteurs]. Après ils vont sur la place prévue où ils vendent plutôt aux consommateurs [la partie grillagée et contrôlée du marché]. Sur la route, ce sont plus des grossistes, des restaurants qui achètent. »* (COM8).

Cette segmentation spatiale, en réalité, n'est pas propre à ces deux marchés. La même logique se retrouve sur certains marchés de détail, comme celui de Basse-Terre, où certains producteurs viennent également vendre en gros leurs marchandises sur le parking du marché couvert : *« Pour les producteurs, il faut aller dehors du marché [de Basse-Terre], ils sont dans la voiture. Sinon, il faut venir le samedi, pour qu'ils viennent vendre leurs produits. Aujourd'hui, il n'y a pas des producteurs. Je viens ici du lundi au mardi »* « COM46).

La configuration spatiale des marchés est également déterminée par l'accès administratif aux places marchandes. La réglementation varie selon le marché. Dans tous les cas, elle exige que les producteurs et les commerçants cotisent pour avoir le droit de vendre et d'acheter sur le marché (environ 5 euros par jour de marché). Par ailleurs, le marché n'est légalement accessible qu'à ceux qui sont exploitants déclarés, ce que mettent en avant certains producteurs : *« Mes productions sont contrôlées, de toute façon si vous voulez vendre dans ce marché, il faut être à jour de tout, numéro Siret, etc. »* (PROCO23). Cependant, comme cela a été évoqué dans le chapitre 3, beaucoup d'agriculteurs ou commerçants en Guadeloupe exercent leur activité de façon informelle, sans être déclarés en tant que professionnels. Ainsi, la réglementation des marchés est, de fait, largement contournée.

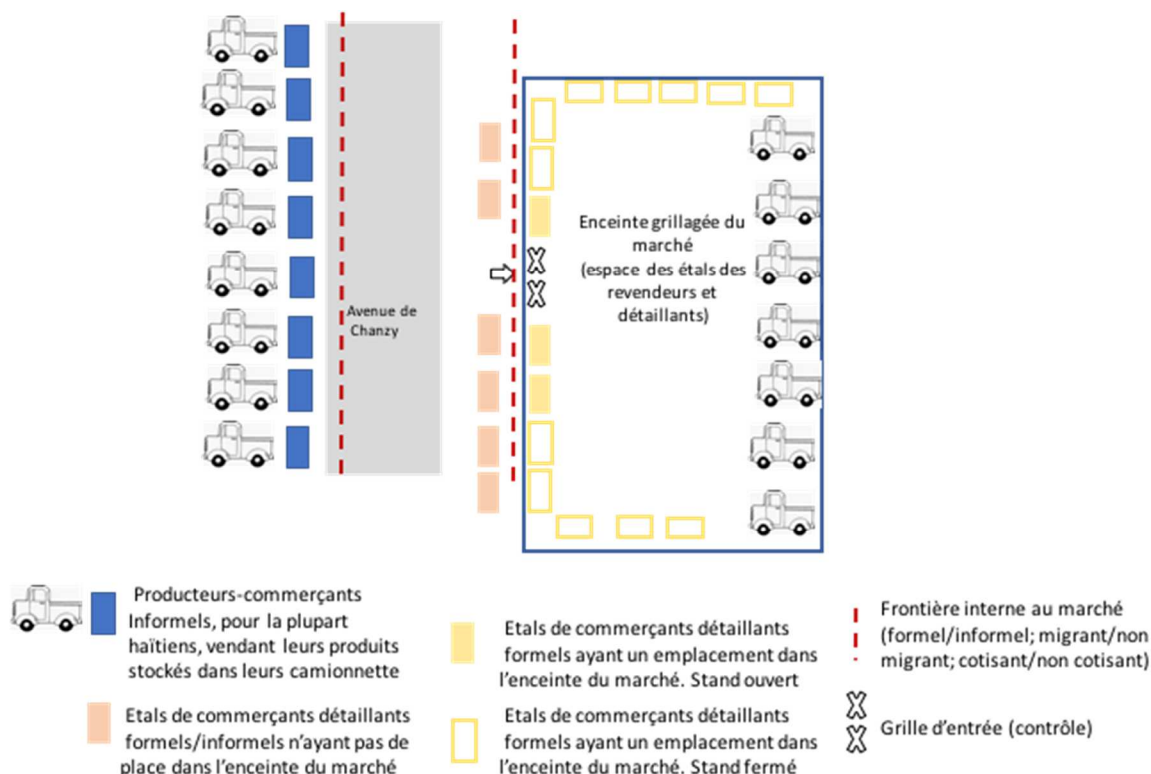
Si une majorité de producteurs-commerçants du marché de Bergevin se présente comme des exploitants déclarés, certains reconnaissent que d'autres ou des commerçants ne le sont pas toujours. *« Je pense que la majorité des producteurs ici dans le marché sont déclarés, il y a plus de déclarés que de non déclarés. Mais tout cela ce n'est pas mon problème, c'est la loi. Ce n'est pas de ma responsabilité, mais bon, moi je sais tout. »* (COM11). Cet accès non réglementé au marché, s'il est admis dans la pratique, est aussi largement décrié, et particulièrement pointé du doigt pour les producteurs-commerçants d'origine haïtienne.

À Bergevin, les producteurs et commerçants haïtiens sont contraints d'occuper la chaussée et les trottoirs du boulevard Chanzy (Figure 23), le temps de la vente de leurs produits, et de disparaître au petit matin avant que les rues et le marché ne s'animent : *« Ils [les Haïtiens] restent jusqu'au petit matin, puis repartent dès qu'il y a le trafic de voiture qui reprend, car ils n'ont pas le droit d'être là »* (COM8).

A Gourde-Liane, où la réglementation est plus appliquée, les revendeurs haïtiens essaient d'arriver les premiers sur le parking du Vélodrome et se positionnent sur les emplacements numérotés de ceux qui ont un accès légal au marché, mais qui sont encore absents. Dès que les propriétaires de l'emplacement arrivent, ils cèdent la place. Que ce soit à Bergevin ou Gourde-Liane, c'est donc aussi en fonction de cette double catégorisation - formel/informel et migrant/non migrant - que s'organisent les « frontières internes » de l'espace du marché donnant lieu à une sorte de micro-géographie de la ségrégation (Carrel, Cary, and Wachsberger 2013; David 2011). Notons que ces logiques ségrégatives se sont largement exacerbées durant la crise sanitaire liée au COVID. Si la totalité des marchés de plein air en Guadeloupe

ont été fermés pendant la période de confinement, certains ont été autorisés à rouvrir sous la pression notamment des structures associatives des marchés, mais sous certaines conditions (Gourde-Liane, Baillif, Gourbeyre, Vieux Habitants). Dans le cas du marché de Gourde-Liane, la préfecture, en concertation avec l'association AERA (Association Régionale des Exploitants Agricoles), a fixé de nouvelles règles d'accès au marché. Du fait de la restriction du nombre de maraîchers pour préserver la distanciation sociale, l'autorisation a été strictement réservée aux professionnels, l'accès au marché étant donc de fait interdit aux commerçants informels et aux "clandestins", dont les Haïtiens (voir encadré 6).

Figure 23 Mode d'occupation de l'espace du marché de Bergevin (1h du matin)



Source : Cortès, 2020.

**Encadré 6 « Réouverture des marchés de Gourde-Liane, Baillif, Gourbeyre et Vieux-Habitants » Extrait de l'article de presse paru sur le site FranceTVinfo le 28 mars 2020**

« La dérogation la plus attendue concerne le marché de gros installé sur le parking du vélodrome de Gourdeliane, à Baie-Mahault. Les maraîchers qui le fréquentent avaient attiré l'attention des pouvoirs publics, le 25 mars, en jetant une partie de leur marchandise sur le rond-point de Destrellan, à l'entrée du centre commercial.

Le marché de Gourde-Liane est ouvert le mercredi et le samedi de 8h à 12h. La vente au détail (pour les particuliers) y est exclue (ce qui limite la fréquentation). Seuls les professionnels ont accès au site, c'est-à-dire les agriculteurs et leurs clients habituels : primeurs et autres revendeurs de fruits et légumes, ou restaurateurs (pour ceux qui travaillent encore, pour fabriquer des repas à emporter).

**50 maraîchers maximum**

L'arrêté prévoit la présence de 50 maraîchers sur le site, dont le portail d'entrée sera fermé et gardé par un membre de l'association qui gère ce marché de gros. Il s'agit de l'Association Régionale des Exploitants Agricoles (AERA). « Les clandestins seront refoulés ! », préviennent les responsables d'AERA, qui demandent aux professionnels de présenter leur carte, attestant qu'ils sont bien déclarés. Interdiction d'arriver avant 7h, sous peine de sanction, insiste aussi Sony de Souza, l'un des dirigeants de l'association (car les transactions entre maraîchers et acheteurs se font généralement bien avant l'ouverture officielle). Le flux des clients sera régulé. »

Source : <https://la1ere.francetvinfo.fr/guadeloupe/reouverture-marches-gourde-liane-baillif-gourbeyre-vieux-habitants-817014.html>

L'organisation des marchés de plein air, notamment ceux de Bergevin et Gourde-Liane, obéit en réalité à des règles d'usage mouvantes et sans cesse négociées. Ces marchés sont apparus comme des espaces ordinairement peu régulés par l'action publique. Certes, les municipalités accordent les terrains, se chargent de collecter les cotisations liées aux droits d'accès, et investissent parfois dans des nouveaux aménagements pour améliorer les conditions de commercialisation sur les marchés de plein air. C'est ce dont témoigne ce consommateur sur le marché de Basse Terre qui a désormais, un espace couvert : « *Le marché ce n'était pas comme cela, c'était découvert, à l'ancienne. Mais comme il pleut assez ici, alors ils ont fait cela. C'est la commune de Basse Terre qui a fait cela* » (CONS47). Cela étant, il semble que les communes soient globalement peu engagées dans l'aménagement des sites, fortement déficitaires en infrastructures. Les municipalités sont ainsi la cible de critiques de la plupart des producteurs et des commerçants : « *C'est la commune qui gère et elle ne fait rien pour s'en occuper (...). Le marché [de Bergevin] est abandonné par la commune. Il n'y a pas d'infrastructure, pas de toilette, pas d'hygiène* » (COM8). « *Il y a un problème d'hygiène sur ce marché [de Gourde-Liane], il n'y a pas de toilette ! Venir ici la nuit, cela pose problème pour les producteurs (...). Ce n'est pas un marché en fait, c'est juste un parking que la région prête.* » (PROCO57). Certains aménagements demandés par les commerçants n'aboutissent pas, comme l'explique ce revendeur : « *On a fait des demandes pour couvrir le marché, mais on n'est pas écoutés, on est invisible* » (COM41). Certains producteurs-commerçants se plaignent également de l'insécurité sur les marchés de gros : « *Le marché est dans un quartier un peu dangereux. Il faut se méfier, il y a du trafic dans ce quartier.* » (PROCO30). « *L'un des principaux inconvénients, ce sont les pickpockets, c'est un véritable fléau en Guadeloupe.* » (OP16).

#### **5.1.1.4 La vente de détail sur les marchés de plein air : nombreux et de nature différente**

##### **5.1.1.4.1 Des marchés entre essoufflement et nouvelles dynamiques**

Les marchés communaux et marchés « paysans » pour la vente en détail sont au cœur des circuits de commercialisation des produits vivriers locaux. Ces marchés permanents et de détail couvrent une grande partie du territoire, existant dans les principaux centres urbains et bourgs de la Guadeloupe : Pointe-à-Pitre, Les Abymes, Baie-Mahault, Basse-Terre, Goyave, Bouillante, Baillif, Petit-Bourg, Sainte-Anne, Saint-François, Le Moule, Le Gosier. Sans prétendre à l'exhaustivité, l'étude a recensé 16 marchés de détail (chapitre 1), sans compter le marché itinérant de la Communauté d'agglomération du Nord Basse-Terre et un petit marché qui se tient sur le rondpoint de Montebello. Les municipalités, mais aussi les communautés d'agglomération, constituent les échelons territoriaux essentiels de l'organisation des marchés, comme le mentionne un enquêté de la CANGT : « *Il y a des marchés dans toutes les communes de Guadeloupe* » (CANGT12). La région peut aussi jouer un certain rôle dans l'organisation d'événements plus ponctuels, comme c'est le cas du "grand marché régional des produits de terroirs" organisé chaque année à Basse-Terre.

Les marchés permanents de détail s'organisent selon des jours fixes, certains étant quasi journaliers, se déroulant soit en nocturne en fin de journée, soit en journée mais généralement avec une ouverture très matinale. C'est le cas du marché du GIE Sud Basse-Terre où les clients sont présents très tôt : « *Ici on ouvre depuis 5h du matin. Avant on ouvrait à 4h du matin mais depuis le cyclone Maria de 2017, on est passé à 5h ; c'était un peu plus compliqué de pouvoir venir ici, car il fallait nettoyer l'exploitation etc. Les clients viennent très tôt, ils arrivent même avant l'heure de l'ouverture* » (OP16).

Même si le marché est journalier, les producteurs-commerçants choisissent de venir seulement certains jours. C'est le cas de ce producteur-commerçant enquêté sur le marché du GIE sud Basse-Terre, qui vend sa production 2 jours par semaine mais qui, ayant du mal à vendre toute sa marchandise, est contraint à de longues heures de présence sur le marché. « *C'est ici [sur le marché GIE] que je vends tous mes légumes. On vient tous les deux jours pour le moment, on envisage d'en faire plus fréquemment. Et quand ce sera prêt, on va travailler à peu près 4 à 5 jours. On peut écouler toutes les tomates mais il va rester des ignames. Alors on est là, de 4h du matin jusqu'à 13h.* » (PROCO20).



Généralement, les commerçants sont fidèles à un marché, le plus souvent par habitude, parfois transmise de génération en génération comme le formule un commerçant du marché de Man Réau : « *Je ne viens que sur ce marché. J'ai choisi ce marché car, depuis petite avec ma maman, je venais sur ce marché, le marché aux épices comme on disait avant. J'ai pris l'habitude de toujours venir ici.* » (PROCO31). Mais certains peuvent fréquenter plusieurs marchés différents, en fonction des jours, de leur temps disponible et des quantités qu'ils ont à y vendre : « *Je vais parfois à celui de Baie-Mahault, à Gourde-Liane. C'est fluctuant.* » (COM39) ; « *Parfois, quand j'ai beaucoup de temps, je viens [au marché de Bergevin] mais quand je n'ai pas beaucoup de temps, je ne peux pas. J'ai un autre commerce où je fais le même métier, alimentation générale.* » (COM37) ; « *Je vends à l'Assofwui à Vieux-Habitants. C'est une association de producteurs d'agrumes et de christophines, qui fait de la recherche. Il y a beaucoup d'agronomes, de techniciens, il y a des suivis de parcelles. Il y a un marché le mercredi, donc moi je livre un peu. Mais pour l'instant, on n'a pas assez de trucs à vendre.* » (PROCO22).

Ce sont donc des petites quantités qui sont généralement vendues à des particuliers sur les marchés communaux et « paysans ». Quelques rares producteurs-commerçants ou revendeurs déclarent cependant vendre également en gros à certains types de clientèle, notamment à des restaurateurs en quête de produits frais de qualité : « *Je vends [sur le marché de Man Réau] essentiellement en détail mais parfois, je vends en gros pour des restaurants.* » (PROCO24). « *Je vends en gros et en détail [sur le marché de Basse Terre]* ». (COM54).

Le développement rapide des marchés dits « paysans », dans certains bourgs et lieux touristiques, date d'une quinzaine d'années en Guadeloupe. Et, même s'ils ont un niveau de fréquentation variable, ils semblent répondre à une demande croissante de produits locaux, frais ou transformés, qui correspondrait à un changement d'habitudes alimentaires. Plusieurs témoignages de commerçants vont dans ce sens : « *Ce marché [le marché des Mornes à Baillif] existe depuis 2006, donc il y a 14 ans. Il n'y avait pas de marché « paysan » en Guadeloupe avant. Celui du Moule a commencé un petit peu avant. C'est vraiment bien pour l'agriculteur de pouvoir vendre directement ses produits avec une fraîcheur impeccable.* » (PROCO22) ; « *Sinon après, il y a des marchés paysans, cela s'est développé un peu partout, il y en a un chaque jour de la semaine. Les gens peuvent trouver des légumes frais plus facilement et plus souvent.* » (PROCO22). « *Lorsque le premier marché « paysan » a été lancé, il a connu un succès auprès des consommateurs. Ils venaient de loin pour acheter des produits des agricultures familiales. Il y a une demande accrue des consommateurs car ils souhaitent connaître le produit qu'ils achètent. C'est le marché de la commune et il est connu quand même. C'était un des premiers marchés paysans donc les gens voulaient vraiment savoir qui produisait et dans quelles conditions. C'est quand même accessible mais il faudrait que cela le soit encore plus. Il y a plein de gens qui changent de régime alimentaire et c'est très bien.* » (PROCO22).

Face à ce succès lié à la redécouverte des marchés « paysans », l'organisation de producteurs en charge du marché du GIE Sud Basse-Terre envisage de créer un point fixe et permanent avec un magasin dédié : « *On a le projet ici de moderniser la structure pour permettre à plus d'agriculteurs de venir vendre ici, on a aussi le projet de modifier les exploitations également avec des serres par exemple. J'estime que le projet est viable. Les clients viennent systématiquement ici en premier lieu, et s'ils ne trouvent pas tout ce qu'ils veulent, ils iront dans un autre marché à Basse-Terre.* » (OP16).

L'essor des marchés « paysans » semble venir parfois supplanter les marchés communaux plus anciens, et dont certains montrent des signes d'abandon. C'est le cas du marché communal de Morne-à-l'Eau qui, selon un enquêté de la mairie, est beaucoup moins fréquenté aujourd'hui par les producteurs-commerçants et les revendeurs qu'il y a une trentaine d'années : « *Les marchés ont beaucoup évolué sur un territoire comme Morne-à-l'Eau. On a un marché physique ici, très beau, mais vous avez peut-être deux revendeuses. Elles ont les doubles fonctions, elles sont agricultrices et elles complètent avec ce qu'elles achètent pour avoir une offre la plus globale possible. Avant, il y a 20-30 ans, vous auriez eu une dizaine de revendeurs.* » (MAIRIE13). De même, le marché communal de Bergevin, à savoir l'enceinte grillagée qui

constitue le marché « officiel », ne connaît pas une grande activité, en dehors du samedi. Selon certains témoignages, les clients sont de moins en moins nombreux sur ce marché alors que l'offre est aussi importante qu'avant, voire en croissance. « *Il n'y a même pas 100 stands ici. Le jour le plus animé c'est demain (samedi). Après c'est fini, le reste du temps c'est vide, y a que la moitié qui est occupé (...). Cela fait 30 ans que je suis sur ce marché. Cela se dégrade chaque année. Le marché parallèle [sur le bord de la route] existe depuis le début. Le problème c'est qu'avant, c'était le seul marché comme cela mais d'autres existent aujourd'hui dans d'autres communes. Il y a toujours autant de vendeurs mais les clients sont moins nombreux, donc les prix diminuent.* » (COM8).

Cette forte variabilité de la fréquentation, selon les jours, est en réalité observable dans l'ensemble des marchés de détail. Le marché communal de Basse-Terre, par exemple, connaît plus d'activité le vendredi et le samedi. Les commerçants disent d'ailleurs s'adapter à cette plus forte demande en augmentant la main-d'œuvre ces jours-là : « *Le samedi, il y a beaucoup plus de monde [sur le marché de Basse Terre]. Les producteurs viennent très tôt le vendredi et samedi mais ils ne restent pas.* (COM48). « *Je travaille seule, sauf les vendredis et samedi, j'ai quelqu'un avec moi parce qu'il y a plus activité.* » (COM54).

#### 5.1.1.4.2 Fonctionnement des marchés de détail : rôle important des associations et groupements de producteurs

Tout comme pour les marchés de gros et demi gros de Bergevin et de Gourde-Liane, les marchés de détails ont une organisation sociale et spatio-temporelle qui leur est propre. Tous ont des emplacements réservés (places, halle couverte, etc.) avec, cependant, un accès physique parfois compliqué et un déficit d'infrastructures souvent récurrent (manque de parking, d'entrepôts, etc.). Sur le marché de Man Réau, par exemple, chaque commerçant a en principe un emplacement réservé, mais qui n'est pas toujours disponible : « *Chacun à sa place. Mais il peut arriver que l'on trouve une voiture sur son emplacement, comme la semaine dernière, ce sont les riverains qui oublient d'enlever leur voiture. La mairie leur a déjà dit que le samedi c'était réservé au marché. La dernière fois, j'ai dû m'organiser et garer ma voiture plus loin.* » (PROCO30).



Photo 11 : un jour de marché à Bergevin dans l'enceinte « formelle » du marché



Photo 12 : un jour de marché sur le marché « aux épices » de Pointe à Pitre



Photo 13 : la mise en avant de la production locale à l'entrée d'un supermarché à Petit bourg

Les niveaux d'aménagement des marchés de détail sont variables selon les communes. Certaines les ont aménagés en les équipant d'un toit couvert, mais ils manquent souvent d'infrastructures, notamment de stationnement pour en améliorer l'accès, comme l'explique ce consommateur : « *Ce marché fonctionne de mardi au samedi, de 5h jusqu'à 14 heure. Il y a des clients, mais pas vraiment d'activité en ce moment parce que le niveau d'infrastructure du marché ne le permet pas : un bon marché devrait avoir un parking.* (COM54). La question de l'accès physique au marché est apparue importante pour les clients, la proximité et les facilités de stationnement déterminant le choix du marché où ils s'approvisionnent, comme l'explique ce consommateur : « *On ne fréquente que ce marché [Man Réau]. On y a facilement accès en voiture* » (CONSO27).

Pour les commerçants, les droits d'accès au marché dépendent de la réglementation interne qui fixe le montant de la cotisation à payer pour pouvoir avoir un emplacement. Contrairement au marché de gros de Bergevin et de Gourde-Liane, les normes administratives d'accès semblent généralement respectées, puisque seuls les producteurs-commerçants déclarés, c'est-à-dire ayant un statut d'exploitants-agricoles, vendent sur ces marchés. C'est tout au moins ce qui ressort des entretiens, comme celui-ci avec un producteur-commerçant : « *Ici (marché de Baillif) tout le monde est déclaré, on ne peut pas venir comme ça.* » (PROCO22). « *L'association [du marché du GIE de Basse Terre] est déclarée. Et nous-mêmes membres de cette association, sommes déclarés à la Chambre d'Agriculture. [...] Tous ceux qui vendent ici sont tous de l'association, et sont tous déclarés* » (PROCO21).

Le paiement du droit d'accès au marché se fait soit à la mairie, soit sous la forme d'une adhésion au groupement qui organise lui-même le marché, notamment lorsque le soutien des collectivités territoriales fait défaut. Pour les commerçants du marché de Baillif « *Il y a une inscription, c'est une association et il faut s'inscrire, puis payer pour l'année. L'association se nomme la ADARSUB [Association Pour le Développement Agricole et Rural du Sud Basse-Terre]. Ce sont les agriculteurs qui ont voulu créer une association, puis un marché ensuite. Cela s'est fait assez vite et c'est bien.* » (PROCO22) Il poursuit : « *Il n'y a pas vraiment de dialogue avec les institutions publiques. La mairie ne semblait pas vouloir s'impliquer là-dedans. Elle nous a donné l'autorisation, et ensuite on s'est débrouillé. Donc là, on paye une place : 5€ par semaine, qui va dans la caisse du marché ; on a acheté des parasols et on s'est équipé* » (PROCO22).

Le montant des cotisations, fixé par les mairies ou les associations, est variable d'un marché à l'autre. Un producteur-commerçant répond à propos du marché de Baillif : « *Oui, ce marché (Baillif) est le marché de l'association des agriculteurs du Sud Basse-Terre. Et vous êtes au nombre de combien ? Je ne sais plus trop mais il a quelques temps, nous étions au nombre de 30. Et vous avez des cotisations au sein de votre association ? Oui on cotise chaque année 30 € et pour chaque présence ici pour vendre, on paye 5 €.* » (PROCO21). Dans certains marchés, il semble que les tarifs puissent même varier entre les individus, selon leur statut ou selon la nature des produits vendus. À Bergevin, par exemple, les témoignages divergent :

« Il faut payer 10 euros pour pouvoir vendre sur le marché de jour auprès des employés communaux, sauf pour ceux qui sont déjà sur place, qui y dorment ». (COM8) ; « Je viens sur ce marché du lundi au samedi, sauf le dimanche. Je ne fais pas d'autre travail à part vendeur. La condition pour que je puisse vendre sur le marché est de payer 15 euros chaque jour et d'avoir la carte pour qu'on puisse vendre sur ce marché. » (COM9). À Man Réau, les tarifs journaliers, en plus de la cotisation à l'année, sont plus élevés pour des produits non alimentaires : « On paye 17 euros pour l'année à la mairie, ce n'est pas cher. Mais après, il y a quand même les agents de la mairie qui viennent sur place pour ramasser encore de l'argent. C'est la loi. Moi, par exemple, si je viens du lundi au dimanche, je paye 4,50 euros parce que je vends des fleurs qui sont considérées comme un bien de luxe. Par contre, les autres paient 2,50 euros » (PROCO25).

Certains commerçants trouvent que les droits d'accès au marché de Man Réau répondent à des procédures simples à réaliser du point de vue administratif, mais que les tarifs sont élevés. C'est ce dont témoignent deux commerçants du marché : « C'est la mairie qui organise le marché (de Man Réau). Pour s'inscrire c'est facile, il faut donner quelques papiers. Ce n'est pas cela le problème. Le problème, c'est qu'il faut payer une taxe et elle est trop importante. » (COM29). « Il faut faire les papiers à la mairie et chaque jour tu payes 6€50. On paie la cotisation globale de 17 euros que tu paies aussi à la mairie. Il faut amener ton assurance et on te donne un reçu. C'est comme cela que tu as accès au marché. Que tu vendes ou tu ne vendes pas, c'est pareil, tu donnes 6€50 à la personne qui passe le matin vers 10 heures. » (PROCO28).

Dans un contexte où les municipalités ne répondent pas toujours aux attentes des producteurs et commerçants, les associations et groupements de producteurs-commerçants des marchés « paysans » cherchent des modalités de fonctionnement fondées sur de nouvelles exigences, où l'entraide, la conviction et l'innovation sont de mises. C'est tout particulièrement la philosophie du GIE Sud Basse-Terre qui a fixé plusieurs critères assez exigeants pour pouvoir accéder au marché : avoir le statut d'exploitant agricole déclaré, avoir fait des contrôles des sols (détection de chlordécone), accepter les visites de contrôle pour garantir la traçabilité des produits. « Pour être adhérent de GIE, il faut présenter « patte blanche » : il faut être exploitant agricole, faire des analyses de sol par rapport à la chlordécone, et ensuite on se plie aux différentes règles qu'il y a ici, à savoir des visites de contrôle des exploitations des adhérents pour vérifier les denrées que les producteurs apportent ici, pour avoir une traçabilité du produit, car ici on n'achète pas pour revendre. » (OP16). Confiante et ambitieuse quant à ses perspectives, cette association de producteurs limite les nouvelles adhésions, soucieuse dans un premier temps de consolider son fonctionnement : « En fait, on est 20, c'est un choix un peu forcé. On refuse des adhérents. On estime que le noyau dur a démarré ici, on se comprend. On ne peut pas se permettre de faire rentrer d'autres adhérents dans l'état actuel du bâtiment, par rapport à l'occupation. Donc si cette année on arrive à régler le problème, on prendra plus d'adhérents, quitte à ouvrir davantage de jours. Parce que là, avec deux matinées, on arrive un peu à la limite. Forcément sur 6 jours, on va avoir un souci si on reste à 20 adhérents. Le projet futur c'est cela : arriver au moins à une quarantaine, cinquantaine d'adhérents » (OP16).

Le souci du GIE Sud Basse-Terre d'avancer pas à pas, en cherchant à se consolider avant de penser à élargir son assise et augmenter son offre, a comme effet corollaire de ne pas se rendre trop connu des consommateurs. Un des producteurs du GIE nous explique en effet que ce collectif ne souhaite pas étendre ses actions de communication autour de l'existence de l'association de manière à éviter la déception des consommateurs : « On ne fait pas de publicité. Ici cela fonctionne au bouche à oreille et on se retrouve à avoir environ 1 000 personnes qui passent ici. On s'est dit que cela ne servait à rien de communiquer car la difficulté ici est de continuer à approvisionner les étals pour que les clients soient satisfaits et qu'ils trouvent tout ce dont ils ont besoin. Si on fait de la publicité, il y aura encore plus de monde qui vont venir et les clients risquent de ne pas nous prendre au sérieux. » (OP16).

L'adhésion au GIE Sud Basse-Terre suppose une forte implication des producteurs, obéissant à des règles collectives fondées sur l'entraide et la coopération, d'autant plus respectées que certains sont anciens dans le dispositif : « Moi, je peux écouler 200 kg de patates, 100 kg de laitue à peu près. Mais je ne suis pas tout seul. On est 20 personnes. C'est un groupement d'intérêt, on va l'agrandir, puisqu'on aura ce bâtiment.

*Après il faudrait avoir des gens sérieux avec qui travailler, le bâtiment est coûteux. Chaque mardi, on fait une réunion. On travaille en équipe de 5 et en faisant des rondes hebdomadaires. Aujourd'hui, c'est mon tour, demain ce sera le tour d'une autre équipe. Au cas où il y aurait un absent, il est aussitôt remplacé. On s'entend, moi je suis à 15 ans d'ancienneté et certains à 20 ans. Il n'y a pas de conflit mais juste des discussions pour s'entendre. » (PROCO20).*

La collaboration est particulièrement poussée pour répondre aux normes sanitaires, mais aussi garantir la provenance des produits. Ainsi, au sein du GIE Sud Basse-Terre, les adhérents se contrôlent entre eux. Ils veulent vérifier si les produits apportés à la structure sont bien ceux des adhérents et, à l'inverse, si certains ne sont pas vendus en dehors de celle-ci. « *On a des visites régulièrement. Par exemple, imaginons un adhérent qui apporte des tomates tous les mois ; forcément, il amène des tomates une certaine semaine, et le lundi suivant, si on fait le contrôle, il faut que l'on voit les vestiges de ces tomates. On a fait des équipes parmi les 20 adhérents, 5 équipes de 4, on s'auto visite. Lors des visites, on regarde les nouvelles et les anciennes exploitations. Si l'on voit par exemple, qu'aujourd'hui il a planté une parcelle de concombre, cela veut dire que, selon le stade de la production, on s'attend à avoir les produits à une certaine date ; si le produit n'arrive pas ici, il va falloir nous expliquer pourquoi. Donc les règles sont relativement peu rigides mais leur application est contrôlée. » (OP16).*

En disposant d'un local pour vendre les produits de ses adhérents, le GIE s'enorgueillit de pouvoir faire de la « vraie » vente directe tout en garantissant à ses producteurs un revenu régulier. Comme l'explique un de ses membres, il dispose « *d'une structure qui regroupe une vingtaine d'agriculteurs et ici, c'est du dépôt vente, c'est-à-dire que les agriculteurs viennent vendre leur produit directement au consommateur, c'est de la vente directe. C'est aussi un moyen de sécuriser le revenu à travers les circuits courts » (OP16).* Le GIE Sud Basse-Terre ne reçoit pas de financement de la Région comme c'est le cas pour certains autres GIE. Il espère obtenir son appui pour asseoir son projet de commercialisation, avec l'agrandissement du local de vente pour accueillir plus de clients, en misant sur le fait que leur orientation pour la promotion de la production durable locale coïncide avec la mise à l'agenda régional de ces questions : « *On est en train de voir avec la Région car depuis le changement de président de région, les choses s'accélèrent. Donc on est en train de mettre tout cela en place, de façon à pouvoir accueillir la clientèle [du marché de producteur] dans des meilleures conditions. » (OP16).*

Certaines associations organisant la vente directe sur les marchés s'affichent comme très revendicatrices quant au contrôle de leur propre circuit de vente. C'est le cas de l'association ADARSUB du marché des Mornes qui regroupent exclusivement des producteurs de Baillif. Depuis sa création en 2008, l'association ADARSUB n'a pas cédé à son principe de ne regrouper que des producteurs, et de refuser toute demande d'adhésion de revendeurs et d'intermédiaires. « *Pour adhérer à l'association, il faut un courrier, ensuite cela passe en conseil, et on voit s'il faut accepter ou pas. Si la personne est une revendeuse, on peut ne pas accepter. On ne travaille qu'avec des producteurs, pas des intermédiaires ; Il n'y a pas de revendeur ici. Je suis le trésorier de l'association ADARSUB. L'association est déclarée. Il y a le président, le conseiller et tout ça ! Cela fait 12 ans que l'association est créée. » (PROCO23).*

Cette tension entre producteurs et revendeurs, dimension largement relevée dans la littérature sur les circuits courts (Chaffotte and Chiffolleau 2007), est souvent apparue en sourdine dans les entretiens. C'est ce qui a, en partie, motivé le petit groupe de producteurs souhaitant mieux s'organiser dans leur accès au marché de Gourde-Liane en faisant valoir leurs droits et en se regroupant dans une association au nom évocateur : 3A, Association des Agriculteurs en Action.

Bien que les enquêtes n'aient pu renseigner avec grande précision le cas des commerçants d'origine haïtienne, il semble qu'ils soient également organisés au sein d'une association pour mener leur activité de commercialisation sur les marchés vivriers. Selon un commerçant du marché de Bergevin, « *Les Haïtiens maîtrisent le marché. Ils sont organisés. Ils ont une association » (COM8).* Ce n'était pourtant pas le cas d'un commerçant haïtien enquêté sur ce marché : « *Je n'appartiens pas à une association, mais il y a beaucoup d'entraide avec les autres [commerçants] haïtiens. » (COM7).*

En réalité, les réseaux de solidarité jouent un rôle crucial dans la capacité des migrants haïtiens à organiser leur accès aux marchés. En parlant d'une productrice haïtienne stationnée sur la bordure de l'avenue longeant le marché de Bergevin, un commerçant d'origine guadeloupéenne explique : « *Elle est d'origine haïtienne et pour elle, cela joue le fait que le revendeur [en train de lui acheter ses produits] soit haïtien. Moi aussi, je vais systématiquement vers les Haïtiens quand je viens sur le marché. Ils me connaissent, on communique plus facilement, on se fait des petites blagues mais ce n'est pas pareil.* » (COM11). Si c'est l'origine ethnique qui construit ici le réseau et la proximité organisationnelle, la proximité géographique joue un rôle tout aussi important dans les logiques associatives. Le GIE Sud Basse-Terre regroupe une vingtaine de producteurs qui, pour la plupart, ont leur exploitation située à proximité du marché du GIE, dans la commune de Basse-Terre. « *On est une vingtaine de producteurs à faire partie du GIE et il y en a 4 qui habitent à Basse-Terre, sinon les autres gravitent autour. On a même un producteur qui vient de Deshaies mais son exploitation est sur Vieux habitants, donc il n'a aucun mal à venir ici pour approvisionner le marché* » (OP16).

### **5.1.1.5 La vente en bord de route : une option ancienne en marge des normes de l'administration**

Une partie importante des produits locaux des petites agricultures familiales est vendue de manière informelle sur le bord des routes, tel que le mentionnent les acteurs des collectivités territoriales : « *La production [locale] se retrouve sur les marchés [de détail, gérés par la mairie], mais surtout sur les marchés informels.* » (MAIRIE13). Habituellement, les produits vendus concernent les fruits, les légumes ou tubercules, mais également certains produits transformés, pratique assez récente comme le fait remarquer un producteur : « *Vous verrez, il y a plein de gens qui vendent de l'eau de coco sur le bord des routes. Personne ne faisait cela avant* » (OP4). Ce même producteur indique que ceux qui vendent de manière informelle sur les bords de route sont aussi des agriculteurs très « professionnels », qui font ce choix comme alternative à l'adhésion à des OP : « *On est confronté à ces personnes qui sont professionnelles, qui travaillent très bien mais qui ne veulent pas intégrer les organisations de producteurs. Ils préfèrent vendre en direct sur les marchés, en bord de route, partout.* » (OP4).

Certains acteurs administratifs apparaissent très critiques envers ces pratiques de vente informelle, en raison notamment des risques sanitaires qu'elles représentent. C'est ce qui est attesté par les contrôles, selon un enquêté de la DAAF : « *De toutes les analyses qui sont faites, les secteurs les plus à risque sont la commercialisation hors des canaux officiels de distribution, vente au bord de la route.* » (DAAF52). Selon la DAAF, les marchés ont évolué vers une augmentation de l'informalité et une diminution des contrôles, ce qui exacerbe le problème de la traçabilité surtout dans un contexte de pollution des terres et de contamination des produits par le chlordécone : « *Aujourd'hui, c'est un problème sur les produits qui sont vendus sur ces marchés et qui peuvent être ensuite revendus. Auparavant, il y avait un peu plus de cadrage sur les acteurs qui venaient dans le marché, qui vendaient. Ils devaient être référencés auprès d'associations, etc. Je ne sais pas trop ce qu'il en est, mais on voit plein de produits un petit peu partout et le problème [est celui de la] traçabilité avec le sujet du chlordécone.* » (DAAF52).

L'interprofession IGUAFLHOR, rejoint la position de la DAAF, en disant regretter le manque de traçabilité des produits vendus en bord de route et l'absence de contrôle de ces producteurs, alors même que les producteurs insérés dans les OP sont soumis à des contrôles stricts : « *On regrette un peu que tout ce qui est vendu en bord de route, ce ne soit jamais contrôlé, on ne sait pas d'où ça vient, de quel pays, de quelle qualité. Il n'y a aucun contrôle sanitaire. C'est assez catastrophique alors que les producteurs d'OP sont contrôlés tout le temps [mot bien appuyé] ; on sait qui c'est et où les trouver.* » (OP4). Pour autant, l'interprofession refuse de répondre aux sollicitations des administrations qui souhaiteraient avoir les noms de producteurs hors des canaux formels de commercialisation. Elle considère que c'est une réalité à laquelle il faut se résoudre : « *On se bat contre l'administration qui nous dit de leur donner les noms des gens que vous voyez et qui ne font pas bien le travail. On va aller les voir ? Mais non, chacun son travail, ce*

*n'est pas à nous d'aller les dénoncer. Donc c'est difficile de contrôler tout cela, mais cela existe et on doit faire avec.* » (OP4).

### **5.1.2 Vendre à travers les OP : un choix sous contrainte**

D'autres acteurs du système alimentaire se positionnent sur des circuits longs. Il s'agit des organisations professionnelles dont l'une des missions est de coordonner et de centraliser les productions locales. Les productions ainsi collectées sont principalement destinées à la grande distribution.

Acteurs incontournables du système alimentaire, les OP sont des interlocuteurs privilégiés de l'interprofession mais aussi des acteurs administratifs. Ils maintiennent un lien entre les producteurs (en coordonnant les intentions de production et en centralisant les produits) et servent également de relai entre les producteurs et les acteurs administratifs pour ce qui concerne les aides dispensées. C'est en effet via les OP que les producteurs adhérents émargent aux dispositifs d'aide (soutien à la production notamment). Structure descendante et centralisée, les OP intègrent le changement d'échelle du point de vue de l'écoulement de la production et se présentent comme des acteurs à mêmes d'envisager des stratégies de moyen-long termes, déclinées pour tout le territoire.

#### **5.1.2.1 La vente destinée au marché intérieur via la grande distribution : un rôle structurant des organisations professionnelles (OP/SICA)**

Les agriculteurs familiaux peuvent faire le choix d'autres débouchés que la vente directe sur les marchés, en passant par les organisations professionnelles (OP). Le fonctionnement de ces organisations professionnelles obéit alors à une toute autre logique que celle des petites associations de producteurs-commerçants impliquées dans la vente de gros ou de détail sur les marchés. Donnant IA priorité à l'approvisionnement des supermarchés au sein du territoire guadeloupéen, ou pour certaines à l'exportation, elles sont intégrées à un marché de plus grande échelle dont la demande détermine les logiques productives des agriculteurs adhérents.

Comme l'explique un enquêté de l'IGUAFLFOR, l'interprofession permet d'assurer la commercialisation des produits de ses membres, majoritairement dans les grandes surfaces. Elle cherche ainsi à stabiliser les volumes produits et commercialisés : *« Ils (les agriculteurs) planifient leurs productions pour que cette organisation (interprofession IGUAFLHOR) puisse vendre la production de façon régulière, souvent aux grandes surfaces. C'est de la vente en gros en fait. »* (OP4).

En établissant le dialogue entre les OP et les grandes surfaces, l'interprofession permet de déterminer le volume de production nécessaire : *« Après on n'a pas le droit d'avoir d'accord sur les prix A priori mais on a le droit de gérer avec les grandes surfaces des accords. Elles sont capables de nous dire, d'une année sur l'autre, combien de produits elles ont besoin. Elles savent à telle semaine de quoi elles ont besoin. Après, c'est aux OP d'organiser leur production »* (OP4). L'interprofession IGUAFLHOR, dont les membres produisent de grandes quantités, préfère donc écouler vers les grandes surfaces, touchant ainsi des marchés de grande ampleur. Pour le représentant interrogé de l'IGUAFLHOR, vendre directement sans passer par des intermédiaires de la distribution paraît compliqué si l'on cherche à nourrir toute la population : *« Un agriculteur (un gros) vendait d'abord aux coopératives qui vendaient à des gros marchés, des CHU même. Les gros marchés en fait ce sont les collectivités, les cantines, les grandes surfaces. C'est du marché de gros. Puis certains se sont dit que cela leur rapporterait peut-être plus de vendre en circuit direct. Certains sont allés jusqu'à monter leurs propres petits supermarchés de production locale. Mais quand on monte un supermarché et qu'il n'y a pas les produits, on est obligé d'importer. On ne peut pas avoir un supermarché vide six mois de l'année ; il y a des limites à tout cela. Donc le but des OP, c'est de produire en grande quantité pour nourrir la population, et les grandes surfaces restent un moyen important d'écoulement. »* (OP4).

Adhérer à une OP ne relève pas d'une simple démarche (il existe des barrières à l'entrée) et requiert un engagement de la part des producteurs.

### **5.1.2.2 Les critères pour adhérer aux OP : les défis de l'inclusion**

Il y a au moins une règle commune entre le fait d'être membre d'une OP et celui d'appartenir à un autre type de collectif (association, GIE, GDA, GIEE etc.) : il convient d'être un exploitant déclaré. Cela impose des contraintes en termes de formation, de professionnalisation et de compétences, au niveau agro-technique mais également économique. La production des agriculteurs doit suivre en effet la planification établie par l'OP, elle-même dépendante de la demande. Les producteurs doivent également établir un diagnostic technique, réaliser des contrôles sanitaires et avoir une comptabilité.

Un membre de l'interprofession IGUAFHLOR explique : « *Nous n'avons pas de critère d'adhésion [à l'interprofession], il y a quatre OP, on les prend toutes les quatre. Ce sont les producteurs qui ont des critères pour intégrer les OP. Ils ont une obligation de produire et suivre la planification faite par l'OP dont le but est de réguler et contrôler le marché, à la fois en quantité et en qualité, et avec des produits variés* » (OP4). La SICA Caraïbes Melonniers spécialisée dans la commercialisation du melon, y compris pour l'export, est particulièrement stricte sur le choix de ses adhérents : « *Le dispositif d'adhésion [à la SICA] nécessite une demande faite à un technicien, qui établit un diagnostic en fonction de ce que propose le producteur. Les critères sont sérieux pour voir qu'est-ce que le producteur peut nous fournir, ce qu'il peut mettre en marché au niveau export et local, etc. On se cale par rapport à son potentiel de vente, et nous, derrière, on cale les programmes de plantation pour répondre aux besoins commerciaux. Mais il y a plein d'aléas. Les techniciens choisissent donc en fonction du potentiel des producteurs. Puis, en conseil d'administration, on étudie les demandes. On travaille sur le conditionnement et la vente. On a des facilitateurs des échanges entre la production et les metteurs en marchés.* » (OP14).

De fait, les critères pour pouvoir entrer dans une OP excluent certains agriculteurs, ce dont est parfaitement consciente l'interprofession IGUAFHLOR qui travaille en coordination avec les principales organisations professionnelles de producteurs, comme l'explique cet enquêté : « *Tout le monde ne peut pas adhérer [à une OP]. Il faut avoir des papiers en règle. Si on n'a pas de comptabilité, on ne peut pas adhérer. Donc un agriculteur aujourd'hui doit savoir calculer ses coûts de production, combien il vend... Les règles des OP sont ce qu'elles sont et elles ne bougeront pas.* » (OP4).

Cependant, les entretiens menés avec les acteurs administratifs montrent une certaine ambivalence entre, d'un côté, une volonté de structurer la filière des produits vivriers locaux en intégrant le plus d'agriculteurs possibles dans les OP et, de l'autre, la conscience que le mode de fonctionnement des OP limite cette intégration : « *On [l'interprofession IGUAFHLOR] n'est pas contre ce qui se produit en dehors, au contraire on aimerait bien que tout le monde rentre dans les OP mais ce n'est pas possible. La population agricole n'est pas prête à adhérer* » (OP4).

En réalité, de nombreuses contraintes s'imposent aux producteurs des OP : coûts, obligations de cultiver un nombre limité de produits selon un calendrier planifié et de produire des grands volumes, obligation de contrôles, gains limités sur les ventes en période de rareté des produits, etc. Dans les entretiens, la perte d'indépendance a été souvent mise en avant par les producteurs. L'obligation à vendre leur production quasi-intégralement à l'OP qui va en assurer la commercialisation constitue pour eux une contrainte forte. C'est ce que rappelle un enquêté de l'interprofession IGUAFHLOR : « *Une autre contrainte aussi pour les agriculteurs, c'est qu'ils sont censés vendre 100% de leur production à l'OP. Une petite marge est acceptée qui leur permet de vendre eux-mêmes sur les marchés. Donc ils sont contraints vraiment à respecter les règles de l'OP.* » (OP4).

Or, nombreux sont les producteurs qui ne sont pas prêts à se soumettre aux règles des OP, qu'il s'agisse des normes de production ou de gestion de leur trésorerie. C'est ce dont témoigne l'un d'eux : « *Je ne travaille pas avec une OP, car ils imposent ce qu'il faut produire et il faut leur donner toute la production. Il faut avoir tout le temps la production qu'ils veulent. Je préfère avoir une production variée, plutôt que seulement deux ou trois produits, de manière à satisfaire ma clientèle. Mon mari a été contacté pour rentrer dans OP mais il a refusé. Mon beau-frère était dans OP et s'est fait contrôler par l'OP car il avait*



*une parcelle avec une autre production qui était pour lui. Il est sorti de l'OP. Et en plus avec les OP, il faut attendre la fin du mois pour avoir un revenu. Et nous, on a des employés qu'il faut payer toutes les semaines » (PROCO57).*

La crainte ou le refus du contrôle constitue un véritable frein à l'adhésion aux OP, comme l'explique cet enquêté de l'interprofession IGUAFLHOR : *« Un de nos objectifs pourrait être de faire que ces producteurs intègrent les OP mais c'est difficile. Ils ne souhaitent pas forcément dire ce qu'ils font et être contrôlés. Nous, on est contrôlé car on a des financements européens » (OP4).* Un ancien producteur-commerçant, aujourd'hui uniquement revendeur, fait état de son expérience avec les OP. Il relaie un propos couramment entendu exprimant une farouche opposition aux OP, dénonçant avec véhémence leur dirigisme, en plus d'en tirer de faibles bénéfices : *« On a essayé de s'organiser en coopérative, mais cela ne tient pas. On s'est fait arnaquer par les dirigeants. Le problème, c'est que c'est trop contrôlé. Et puis les prix sont bas. » (COM8).*

La vulnérabilité des producteurs face aux exigences des OP qui s'adaptent à la variabilité de l'offre et de la demande est également mise en avant dans les entretiens. Certains agriculteurs, en effet, disent préférer travailler seuls car ils considèrent que les OP ne commercialisent les produits de leurs adhérents qu'en période de manque, alors qu'en période d'abondance, les producteurs sont livrés à eux-mêmes, comme l'explique ce producteur-commerçant : *« Je n'en fais pas partie [d'une OP]. Je préfère vendre directement parce qu'avec les OP, tu leurs donnes toute ta production et c'est avantageux en période de manque, mais quand il y a abondance de produits sur le marché, ils te demandent de te débrouiller. Donc je vends seul depuis toujours et j'ai mes clients qui me font confiance. » (PROCO66).*

Nos enquêtes ont montré que la vente des produits locaux pour la grande distribution demeure une option restreinte pour les petites agricultures familiales, car contrôlée par des grands producteurs organisés, parties prenantes des OP et dont les produits transitent parfois par les mains de plusieurs intermédiaires. Selon un enquêté de la chambre d'agriculture, ce sont les grandes exploitations, bien insérées dans le marché des filières structurées, qui approvisionnent les grandes surfaces en produits diversifiés : *« En Guadeloupe, on va trouver des produits issus de grandes exploitations qui ont cette capacité à produire [une grande diversité de produits] et qui permettent d'approvisionner les grandes surfaces. » (CHAM6).*

Néanmoins, la question de l'adhésion à des OP se pose non seulement pour des agriculteurs à titre individuel, mais également pour les groupements de producteurs. Le GIE Sud Basse-Terre, par exemple, a tenté de s'affilier à des organisations professionnelles de producteurs mais sans résultats concluants, malgré pourtant l'intervention de la DAAF. Le témoignage de l'un des producteurs du GIE Sud Basse-Terre montre que cette tentative avortée ne relève pas d'un renoncement contraint et subi, mais d'un positionnement pleinement assumé. En effet, les raisons mises en avant par ce producteur renvoient, pour l'essentiel, à une incompatibilité dans les manières de travailler – ce qu'il appelle le manque « d'affinités » – mais aussi à une absence de plus-value et une perte d'indépendance : *« Le statut de notre association est le GIE. On a voulu s'affilier à l'OP Alizée au départ, mais il n'y avait pas d'affinité donc cela n'a pas marché. Par la suite, la DAAF a essayé de nous rallier à la SICAPAG mais là également, il n'y avait pas trop d'affinités. Et quand on regarde le statut d'une OP, en fait : qu'est ce qui fonctionne en OP ? C'est le fait d'avoir des adhérents qui vont mettre en commun le produit des adhérents, les centraliser et les vendre directement. C'est cela normalement le principe de l'OP. Nous, on fonctionne déjà comme cela, sans avoir à subir des règles contraignantes » (OP16).*

### **5.1.2.3 Les acteurs en faveur de la structuration de la filière Fruits et légumes via les OP**

Si les acteurs administratifs et ceux des groupements de producteurs sont largement conscients des critiques émises par une frange de producteurs à l'égard des OP, la plupart sont convaincus de la pertinence de celles-ci pour mieux structurer la filière des produits vivriers locaux.

Selon un enquêté de l'IGUAFHLOR, les contraintes exprimées par les producteurs en intégrant une OP sont en effet largement contrebalancées par les avantages que cela représente en termes d'accès au marché, d'autant plus que les OP bénéficient des services de l'interprofession. Il considère en effet que les relations entre les OP sont largement facilitées par l'interprofession IGUAFHLOR, et même décisives pour stabiliser les prix et garantir des débouchés grâce à une meilleure prévision des volumes produits. L'interprofession, nous dit-il, est centrale pour la coordination, y compris pour organiser les débouchés en cas de surproduction ne pouvant pas être absorbée par le marché local : *« Globalement, on a des avancées : il y a 10 ans, il y avait des tomates vendues à 8-10 euros le kg alors que l'on est capable de la produire toute l'année, donc ce n'est pas normal. Cela fluctuait beaucoup. Il y a eu des discussions entre producteurs et grandes surfaces qui leur ont dit : « moi j'ai besoin de tant de tomates pendant 6 mois donc organise ta production en tant que telle ». On a vu la répercussion : on n'a plus de tomates à 10 euros le kilo. De même, pour le melon, on a 4 OP dont une qui en fait à l'exportation. S'il y a un problème sur les exportations, alors le melon prévu à l'exportation ne part pas et le marché local se retrouve totalement submergé. Les OP se font alors la guerre et vendent à perte, ce qui n'est pas normal. Donc, depuis cette année, on essaye de discuter : en ce moment les 4 OP m'envoient leurs prévisions de production sur l'année. Je suis capable de vous dire que la première semaine d'avril, on aura 100 tonnes de melon guadeloupéen sur le marché local, mais on en mange que 10 tonnes. Donc il faut que l'on réfléchisse à ce que l'on fait du reste » (OP4).*

Pour IGUAFHLOR, l'enjeu pour une meilleure structuration de la filière est donc de réduire les effets de concurrence et de distorsion entre offre et demande, tout en misant à la fois sur la diversité et la qualité sanitaire des produits. De même, en contrepartie de leur organisation en OP, un enquêté de l'interprofession insiste sur une meilleure capacité d'accès aux aides : *« Les points positifs [de l'adhésion à une OP] c'est d'être sûr d'écouler sa production, être sûr des prix et d'avoir des aides. » (OP4).* L'accès aux aides, rajoute-t-il, suppose toutefois que le producteur ait assez de trésorerie pour attendre l'arrivée de l'aide financière, autrement dit d'avoir une certaine souplesse en termes de délais : *« Les OP doivent gérer les agriculteurs à qui l'on demande de planifier mais qui ne vont pas être payés tout de suite. Ils adhèrent aux OP pour les aides mais ne les reçoivent que lorsque l'OP touche l'aide et ils ont un mois pour les payer. Or il y a des demandes tous les six mois seulement. Et il y a beaucoup de contrôles : pour les agriculteurs et les OP, cela prend du temps. » (OP4).* C'est ainsi qu'un enquêté de la DAAF souligne un paradoxe. L'adhésion à une OP permet d'accéder aux aides (notamment les subventions de l'UE) pour assumer les coûts. Mais en même temps, rester indépendant en faisant de la vente directe permet à l'agriculteur d'avoir parfois de meilleurs gains, même s'il ne touche pas d'aide. *« La filière vivrière connaît des paradoxes: les agriculteurs doivent décider s'ils entrent dans une OP, ils auront des charges à payer, mais ils recevront les aides européennes tandis que d'autres ont décidé que ce serait plus bénéfique de faire de la vente directe, mais n'auront pas les aides européennes. » (DAAF51)*

La conviction de l'interprofession sur les avantages des agriculteurs à être intégrés aux OP suppose, quoiqu'il en soit, de jouer d'une forte coordination et concertation sociale entre les producteurs, mais aussi entre producteurs et commerçants, comme l'explique cet enquêté de l'IGUAFHLOR : *« Donc le but de l'interprofession, c'est que tous ces gens discutent, et c'est grâce à cela que, comme dans d'autres pays, on voit que l'on a différentes variétés de tomates, que l'on a des emballages, que l'on a une présentation qui est différente, on a de l'étiquetage, on a plein de choses qui se font, qui permettent de produire et vendre de la qualité. Donc, pour nous le but, c'est de faire tout cela à notre échelle » (OP4).* Cela passe aussi, comme le rappelle l'enquêté d'IGUAFHLOR par une forte motivation des producteurs et leur confiance en ces dispositifs de concertation. La clef de la réussite *« c'est y croire aussi un petit peu, je pense » (OP4).*

Les propos recueillis auprès de la DAAF vont également dans le sens de la vision portée par l'interprofession. Tout en reconnaissant les difficultés que pose l'adhésion à des OP, y compris pour des agriculteurs formels, elle juge nécessaire une meilleure organisation de la filière fruits et légumes, via l'adhésion aux OP, car elle permettrait d'augmenter la rentabilité de la petite agriculture, tout en répondant à de nouvelles attentes en termes de diversification des débouchés : « *Les producteurs formels sont déçus de la vente organisée et reviennent dans la vente directe, ce qui est très bien en soi. Mais cela complique encore plus le schéma, car on a des gens qui étaient dans un circuit organisé et qui ne le sont plus. Il y a aussi une promotion de la montée en gamme de la production avec de la transformation, et une tendance pour les producteurs d'aller vers de la restauration collective, les collectivités territoriales, et d'aller vers les grandes surfaces. Mais pour cela, il faut être organisé, groupé, c'est-à-dire planifier sa production pour se confronter à une grande surface. [...] Alors si tout le monde fait sa petite production à l'arrière de son pick-up ... je n'ai rien contre ces gens-là, si les produits sont sains et de qualité, et qu'ils sont déclarés. Mais avoir un système organisé où l'on pourrait avoir une stabilité de l'emploi, maintenir le revenu de l'agriculteur [me semble la voie à suivre].* » (DAAF51).

Particulièrement sensible à la disparition sur le marché de certains produits traditionnels transformés, un enquêté de la DAAF insiste sur la nécessité d'une prise de conscience à la fois des producteurs et des consommateurs, appelant au réalisme sur les exigences de la rentabilité : « *Il faut développer de la valeur ajoutée, faire de la transformation, cela demande de l'argent. Il faut être à plusieurs. On se pose la question de savoir pourquoi certains produits ne sont pas plus valorisés. Par exemple la mangue, les purées de fruits, les jus de fruits, les produits déjà épluchés, coupés, précuits comme avec les tubercules où l'un des freins pour le cuisiner est le temps de cuisson. Mais pour que cela marche, il faut avoir une filière organisée, il faut que l'industriel, pour rentabiliser sa machine, ait un approvisionnement constant. Ce n'est pas l'État qui décide, ça c'est de l'animation de filière. Il faut qu'il y ait une prise de conscience de cela, prise de conscience du consommateur aussi.* » (DAAF51).

Certaines limites à l'efficacité des OP sont toutefois mentionnées par les mêmes acteurs qui la promeuvent. Un enquêté de l'interprofession IGUAFLHOR relève notamment le manque de moyens logistiques pour approvisionner tous les points de ventes (magasins, grandes surfaces). Les quatre OP assurent en effet la livraison chacun de leur côté. C'est ainsi qu'elle a en projet la création d'un lieu de stockage commun aux quatre OP, de manière à atténuer ces difficultés. « *Aujourd'hui, on n'arrive pas à livrer car nos 4 OP n'ont jamais mis en commun le fait de pouvoir livrer ensemble (...). On travaille donc sur le projet d'une structure commune, un point de stockage où les 4 OP pourraient amener leurs produits et mettre en commun le fait de les distribuer et de les commercialiser. C'est très commun comme structure d'achat, mais ici ce n'est pas facile, tout le monde a des projets différents.* (OP4). Est souligné aussi l'effet de concurrence entre les différents modes de commercialisation, notamment entre grande distribution et petits marchés/vente directe. Les marchés de gros et de détail, selon les propos recueillis auprès de ce même enquêté de l'IGUAFHLOR, constituent en effet une concurrence jugée déloyale par les OP, ce que confirme également un enquêté de la DAAF : « *[L'informalité des exploitations] introduit davantage une concurrence déloyale qui est mal perçue par les filières organisées qu'on essaie de soutenir et d'accompagner.* » (DAAF51).

Si l'IGUAFHLOR aspire à un modèle de structuration de la filière qui fonctionne sur la base d'un seul lieu de stockage pour toute la production en fruits et légumes, elle reconnaît la nécessité de s'adapter à la singularité guadeloupéenne, comme en témoigne cet enquêté d'IGUAFLOR : « *Le lieu de stockage commun ce serait pour l'approvisionnement des grandes distributions. Le but n'est pas de calquer un modèle européen. Il n'y a pas de mal à ce que les petits marchés et vendeurs comme cela existent. Mais il [le lieu de stockage] permettrait de faire face à la concurrence déloyale, même si celle-ci fait de la Guadeloupe ce qu'elle est. Après, c'est au consommateur de faire ces choix aussi. Il faut faire avec, avancer petit à petit sans calquer les schémas, s'adapter* » (OP4).

Outre le problème de moyens matériels et logistiques, le déficit en ressources humaines de certains groupements peut également jouer comme une limite à la structuration de la filière. Par exemple, le GDA EcoBio Guadeloupe, qui est particulièrement bien organisé du point de vue de sa stratégie de commercialisation (AMAP, primeurs), est confronté à un manque de personnels dédiés pour avancer dans son projet de valorisation de la filière bio et de création d'une véritable synergie à l'échelle du territoire de la Guadeloupe : « *Les membres du GDA EcoBio [...] sont, depuis trois décennies, dans une démarche d'organisation pour la valorisation de l'agriculture bio. [Ils ont défini] un plan global de développement de l'agriculture biologique pour la Guadeloupe, le PGEB. C'est [...] un outil de travail, de référence pour l'aide à la décision pour la structuration de la filière biologique à l'échelle du territoire. [...] mais le GDA a un gros problème dans l'administration, ils n'ont pas de personnel, donc c'est [le Président du GDA] qui doit gérer. Il y a une grande carence dans l'administratif, ils ont vraiment besoin de quelqu'un qui soit là à plein temps pour répondre aux appels d'offre, pour des aides et puis pour aussi faire des recensements, et la communication avec les producteurs qui sont très isolés.* » (CHER3). Ainsi, le GDA a accompagné plus d'une centaine de producteurs en leur fournissant une aide technique mais, faute de moyens humains au plan administratif pour le suivi des adhérents, seulement une vingtaine de membres ont adhéré au GDA.

#### **5.1.2.4 Des freins plus structurels à l'organisation de la filière fruits et légumes ?**

Certains entretiens laissent penser que les difficultés d'organisation de la filière fruits et légumes en Guadeloupe relèvent de facteurs d'ordre structurel, de natures à la fois économique, démographique, culturelle, politique et historique.

Selon le représentant de l'IGUAFHLOR interrogé, la résistance des producteurs à adhérer aux OP renvoie à la coexistence de deux mondes agricoles qui ne suivent pas les mêmes logiques et qui, d'une certaine manière, à la fois se reconnaissent et se méconnaissent : « *On est confronté à ces personnes qui sont professionnelles, qui travaillent très bien mais qui ne veulent pas intégrer les organisations de producteurs. Ils préfèrent vendre en direct sur les marchés, en bord de route, partout. Mettre de l'argent dans la poche, personne ne leur demande rien, et tout va bien pour tout le monde. Cela ne veut pas dire qu'ils travaillent mal mais on ne sait pas ce qu'ils font. Il faut que les deux systèmes cohabitent : le structuré et le non structuré.* » (OP4). Cette méconnaissance est tout autant exprimée du côté des producteurs-commerçants : « *Les OP, on pourrait mais je ne connais pas trop les conditions* » (PROCO22).

De fait, il semble que le nombre d'adhésions aux OP en Guadeloupe se caractérise par une stabilité, pour ne pas dire par un certain immobilisme, comme l'évoque cet enquêté d'IGUAFHLOR : « *Il y a une très faible évolution du nombre d'agriculteurs dans les OP. Là on est à 150, mais on était à 140 il y a 5 ans. Chacun veut rester maître de son exploitation et la population est vieillissante. Très peu d'intégration de nouveaux agriculteurs* » (OP4). Cette faible expansion des OP pourrait être liée, selon certains acteurs, à un changement de mentalité chez les agriculteurs guadeloupéens qui ne se retrouveraient plus dans l'esprit de « coopérative » et de travail en commun. C'est le point de vue d'un membre du Conseil Général : « *Il y a des agriculteurs qui sont allergiques aux coopératives, ils ont déjà donné et ils ne veulent plus. Ils ne s'y retrouvent pas et pensent que l'esprit coopérative n'est pas développé.* » (DEP44). La résistance semble telle qu'il avoue son impuissance à pouvoir changer les choses, comme il l'exprime : « *On n'exige pas qu'ils soient dans des OP, on ne peut pas.* » (DEP44).

Selon un enquêté de la DAAF, le délaissement des filières organisées en OP (particulièrement vrai dans le cas de l'élevage) a de multiples causes et notamment économiques. Mais il relèverait aussi, plus généralement, d'une défiance des Guadeloupéens vis-à-vis des règles formelles qui s'expliquerait par l'histoire : « *Les filières de diversification agricole étaient plus structurées il y a une dizaine d'années, notamment dans la filière élevage. Mais il y a des problèmes sanitaires, des problèmes de vols. La défaillance des organisations professionnelles a poussé les producteurs à se désengager de ce genre de filière. Le producteur pense à court terme, et s'il voit que ce n'est pas rentable, il change de modèle. Il préfère vendre directement et il se fait de l'argent de suite. Après, je pense qu'il y a une défiance vis-à-vis de la loi en général, qui peut s'expliquer par des raisons historiques.* » (DAAF51).

Un autre point de difficultés tient, selon un enquêté de la DAAF, aux formes de gouvernance locale, et en particulier à l'organisation administrative et financière des collectivités territoriales. Pour elle, l'une des priorités est de réduire les longs délais de paiement aux OP, car ils constituent un frein important à la sécurisation des revenus des agriculteurs qui souhaitent adhérer à ces structures : *« Au-delà du volet culturel, c'est une question financière. La structuration de la filière prend du temps et les délais de paiement sont trop longs. Les collectivités territoriales et les coopératives ont un vrai problème de délai de paiement trop long. On a beaucoup travaillé dans le cadre du projet DIAGALIM [sur ce plan]. On a vu que les collectivités locales et les grandes surfaces étaient intéressées par l'approvisionnement en produits locaux mais on a une vraie problématique de sécurisation des revenus des agriculteurs. »* (DAAF51).

La conception même des formes d'organisation des filières agricoles, à savoir l'idée de la segmentation entre agriculture d'exportation, d'un côté, et agriculture de diversification pour le marché local, de l'autre, constituerait également un point d'achoppement important. Elle est inadaptée aux réalités guadeloupéennes, puisque nombreuses sont les exploitations agricoles qui combinent les deux orientations productives, comme expliqué dans le chapitre 4, ce qui répond à un modèle de gestion des risques. Cette conception A priori d'une segmentation rend donc compliquée l'organisation de la filière fruits et légumes, lorsque les exploitations ne sont pas en monoculture. Le modèle de monoculture, par exemple pour l'igname, a été tenté avec création d'une OP mais elle n'existe plus, seul le melon est organisé selon ce modèle. C'est ce qu'exprime l'enquêté de l'organisation interprofessionnelle IGUAFHLOR : *« Sauf que, aujourd'hui, on a bien décrit avec précision que les systèmes d'exploitation, les systèmes de production avaient la combinaison export pour la sécurité, et la combinaison diversification qui était un peu dans la fluctuation des prix des incertitudes. Aujourd'hui, cela reste quand même un frein pour organiser les filières fruits et légumes en Guadeloupe. Et quand on dit organiser, est-ce qu'organiser c'est faire de la monoculture d'ananas, d'ignames ? On a essayé de faire cela avec des monocultures d'ignames, d'ananas. La SICAPAG par exemple, c'était ce projet-là qu'ils avaient repris d'une ancienne structure, la PAG, et Caraïbes melonniers, c'est le melon. Dans SICAPAG, il y avait la SICA PRODIGNAM, mais qui n'est presque plus en activité puisque l'igname en monoculture est assez complexe »* (OP2).

Le vieillissement de la population agricole et les effets générationnels sont tout autant, selon l'interprofession IGUAFHLOR, à la source des difficultés de la filière à se structurer. Les anciennes générations d'agriculteurs ne seraient pas à même de s'engager dans des structurations agricoles fortes, du fait notamment d'un manque de capacités organisationnelles et de capital humain : *« Je le vois au niveau des instances agricoles pour trouver des responsables qui s'y connaissent et capables de porter des structures agricoles, ce n'est pas évident. C'est une ancienne génération à qui on ne peut pas parler de structuration ou de comptabilité. Donc on sait qu'on ne va pas aller les chercher pour rentrer dans les OP. »* (OP4).

Certains producteurs-commerçants reconnaissent eux-mêmes qu'ils ont une difficulté structurelle à s'organiser et que le manque d'organisation de la filière des produits locaux pénalise leur activité. *« Ce qui ne va pas, c'est que les [commerçants] guadeloupéens ne s'organisent pas. »* (COM8). Faute d'organisation des producteurs entre eux, il peut y avoir un excès d'offre de mêmes produits sur un marché. Les producteurs-commerçants doivent donc trouver d'autres lieux de vente, sur un autre marché ou en bord de route : *« Il y a vraiment des difficultés au niveau de l'approvisionnement, parfois il y a plusieurs producteurs qui font la même chose et ne se mettent pas d'accord sur lequel amène [sa production à la vente] un jour ou l'autre. Il y a donc des producteurs qui se retrouvent à ne pas fournir le marché et à devoir se débrouiller autrement, notamment aller en bord de route ou aller à Gourde-Liane »* (DAAF51).

Enfin, il apparaît que le soutien des politiques publiques, en matière d'aides, ne puisse compenser les difficultés de la filière à se structurer. L'interprofession IGUAFHLOR souligne en effet le facteur limitant que constitue la faiblesse des enveloppes financières du programme POSEI destiné à soutenir l'agriculture dite de diversification, c'est-à-dire en priorité les producteurs de fruits et légumes : *« Si on n'a pas plus de*

*financement POSEI, on ne pourra pas accroître le nombre de producteurs. C'est donc aussi une des raisons du manque d'évolution du nombre d'agriculteurs dans les OP. » (OP4).*

### **5.1.2.5 La vente pour l'exportation : le cas de la SICA Caraïbes Melonniers**

Historiquement, la production agricole en Guadeloupe destinée à l'exportation est réservée aux « grandes filières structurées », notamment celle de la banane et de la canne-à-sucre. Limitée par les coûts de production et de transport, l'insertion des agriculteurs familiaux dans le marché à l'exportation est difficile, ou bien restreint à des « agriculteurs professionnels » (i.e. déclarés) qui privilégient des produits haut de gamme et des produits de niche.

#### **5.1.2.5.1 La banane et la canne-à-sucre, des filières très structurées et historiquement destinées à l'exportation.**

Certains producteurs de fruits et légumes tropicaux ont réussi à s'imposer sur le marché à l'exportation vers la métropole. C'est le cas des producteurs de melons de contre saison adhérant à la SICA Caraïbes Melonniers. La dynamique s'est affirmée dans les années 1980 et, même si elle est concurrencée par d'autres pays producteurs, elle demeure importante pour la Guadeloupe : « *En diversification, on a oublié de parler du melon, mais dans les années 1980, on s'est lancé dans l'exportation de melons. C'était la période un peu phare du melon et donc on faisait du melon hors-saison. On en fait toujours, mais par rapport au Maroc, ou d'autres pays du Maghreb, on n'est plus les maîtres du melon hors-saison.* » (OP2).

Ainsi, la SICA Caraïbes Melonniers existe depuis 30 ans et regroupe des producteurs de taille variée. L'essentiel de sa production est le melon mais elle se diversifie aussi avec d'autres fruits et légumes, comme en témoigne une représentante de la structure : « *Caraïbe Melonniers est un groupement de producteur, une organisation de producteurs, agréée en 2006 par l'État ce qui nous permet de toucher des aides. On existe depuis 30 ans, mais pas avec même le nom. La structure a évolué. On a 15 producteurs de melon, de 10 à 17 producteurs légumes (toute sorte). La principale production est le melon. Il représente 90% de la production (...) On a des producteurs de toutes tailles : ½ hect à 20 hect.* » (OP14).

La SICA Caraïbe Melonniers se distingue parmi les OP de Guadeloupe, puisque sa stratégie est de se placer sur le marché de l'exportation avec des produits différenciés par leur qualité. La SICA s'est engagée dans des démarches de labellisation et de certification. La première concerne la production de melon à laquelle est accordée depuis 2012 l'appellation Indication Géographique Protégée. Ce signe officiel de qualité est obtenu au prix d'un cahier des charges strict (avec des procédures de contrôle, mises en œuvre par un organisme indépendant agréé par l'INAO) qui fixe des règles précises de production et délimite une aire géographique particulière dans laquelle au moins une étape de la production, la transformation ou l'élaboration de ce produit doit avoir lieu. L'IGP Melon de Guadeloupe concerne 10 communes de Grande-Terre (Saint-François, Sainte-Anne, Le Moule, Morne-à-l'Eau, Petit-Canal, Anse-Bertrand, Port-Louis) et de Marie-Galante (Grand-Bourg, Capesterre et Saint-Louis).

Au-delà du lien à l'origine, l'IGP est liée à un savoir-faire. Elle s'applique à une production existante et lui confère une protection à l'échelle nationale mais aussi internationale. Elle peut être basée sur la réputation du produit (il faut entendre par là des attributs de reconnaissance portés par un large public d'acteurs) mais doit être associée à un savoir-faire ou d'autres spécificités attribuées à l'origine géographique.



Photo 14 : l'emballage des melon Philibon pour l'exportation à la SICA Caraïbe Melonniers



Photo 15 : la station de tri et d'emballage de la SICA Caraïbe Melonniers

La deuxième démarche dans laquelle est engagée Caraïbe Melonniers est la certification GlobalGAP<sup>46</sup>. Il s'agit d'un ensemble de normes de traçabilité et de sécurité alimentaire pour les productions agricoles (végétales et animales) et aquacoles basées sur de "bonnes pratiques agricoles". Ces normes sont reconnues au niveau international, GlobalGAP étant un dispositif répondant aux critères de référencement des principaux opérateurs européens (acheteurs de produits végétaux, animaux et aquacoles). L'objectif de GlobalGAP est d'informer et rassurer les consommateurs sur les itinéraires de production suivis sur les exploitations agricoles. Sont privilégiées les pratiques qui minimisent leurs impacts sur l'environnement, en diminuant l'utilisation des intrants chimiques de synthèse. Au-delà de la dimension environnementale, l'attention est portée à la dimension sociale de la production puisqu'il s'agit aussi de garantir aux travailleurs des conditions de travail décentes (protection sociale, sécurité, abolition du travail des enfants, respect des horaires de travail etc.). Enfin, c'est une approche globale et responsable de la santé qui est promue à travers la santé des écosystèmes, des animaux (bien-être animal) et des êtres humains (producteurs comme consommateurs).

Les partenariats de Caraïbe Melonniers et la solidité de son réseau de clients lui permettent d'atteindre le marché mondial, en passant par Rungis : « *La spécificité est d'exporter. Nous sommes les seuls à exporter vers la France, en Europe. On peut continuer à la faire grâce à la société Boyer SA qui est notre partenaire. Tout arrive à Rungis, puis repart en France et dans le monde. On exporte du piment et du maracuja parfois aussi, en plus petite quantité. Le service technique est divisé en 2 : melon et légumes. La démarche qualité est ce qui nous démarque de nos concurrents. On a un cahier des charges global Gap (européen/international), avec un audit tous les ans, donc renouvelé tous les ans. On a des demandes de clients internationaux.* » (OP14).

La diversification des productions commercialisées par l'OP l'a amenée à adapter son mode d'organisation interne : « *Le conseil d'administration [de la SICA Melonniers] se compose de 9 adhérents. C'est sur le volontariat. Parmi les 9, on a le président et les autres sont répartis dans les sous-sections : on a une section plantes médicinales, on a une section arboriculture, une autre section maraîchage qui va regrouper bientôt l'agrotransformation. Pour l'instant, il n'y a que la section maraîchage qui fonctionne vraiment. On avait fait la foire de Paris mais par rapport à l'organisation, on ne pouvait pas continuer donc on s'est focalisé sur le volet maraîchage.* » (OP14).

L'atelier de conditionnement de l'OP organise ses techniques de conditionnement des melons de manière à réserver les meilleurs produits à l'exportation, tandis que ceux de moindre qualité sont destinés aux revendeurs locaux. Ces derniers viennent sur place récupérer les stocks et les écoulent dans les supermarchés ou sur les marchés de plein air : « *Pour la sélection, on se plie aux exigences des clients. Tout ce qui ne rentre pas dans cette sélection, on le met au vrac. Ce vrac est récupéré par les revendeurs locaux et on a des commandes de Philibon aussi en local. Le vrac est commercialisé dans les supermarchés, peut-*

<sup>46</sup> GAP : Good Agriculture Practices ou "bonnes pratiques agricoles".

*être dans les marchés de plein air. Mais [pour ce type de commercialisation], on ne spécifie pas l'origine de nos melons. » (OP14).*

Tout en rappelant que l'OP obéit aux normes de qualité de Global cap, un enquêté de l'OP insiste sur les étapes exigeantes du conditionnement : les melons sont d'abord sélectionnés selon leur calibrage, s'ensuit une étape de lavage et brossage, puis les melons passent sur la table de sélection où des femmes expérimentées les trient en fonction de critères stricts. Les melons sélectionnés passent ensuite dans un système de pré-calibration en spectroscopie au laser (NIRS, near-infrared spectroscopy) pour mesurer la densité du fruit et voir le taux de sucre, de manière à être ensuite répartis en différentes catégories (le melon « Philibon » étant le haut de gamme).

Loin d'être aussi structurés que les producteurs de l'OP Caraïbe Melonniers, certains agroforestiers arrivent à exporter et dégager des marges importantes en misant à la fois sur la qualité du produit (agriculture biologique) et son inscription dans la stratégie de visibilité de l'exploitation (agrotourisme, par exemple). Ces stratégies d'actions sont en phase avec les exigences des demandes des consommateurs. C'est ce qu'évoque un chercheur enquêté : *« Certains agroforestiers qui font de la vanille et du cacao marchent très bien. J'ai suivi une association qui exporte à des maîtres pâtisseries et grands restaurateurs. Ils vendent la gousse de vanille entre 30 et 50 euros. Tous vont avoir un peu de vanille bio qu'ils vont vendre avec une marge. Avec un esprit agrotourisme, bien-être, développement personnel, soins, magnétiseurs ».* (CHER3).

La volonté de s'ouvrir au marché d'export fait partie de la stratégie à moyen terme de certaines organisations de producteurs, comme l'association Bouquet du Terroir Sud Guadeloupe<sup>47</sup>. L'organisation cherche en effet à s'ouvrir à des marchés extérieurs, en allant exposer leurs produits au salon de l'agriculture : *« On part au salon pour montrer ce qu'on peut faire, montrer l'image de la Guadeloupe. (...) Une banane ici n'aura pas le même goût qu'en métropole, c'est la même chose pour l'ananas. »* (PRO5). Ce même producteur poursuit : *« On travaille sur les exportations de fleurs. On signe des conventions avec le marché Nord-américain. On veut faire connaître nos produits. On travaille le marketing, on s'entoure de compétences. L'INRA nous a beaucoup accompagnés et ils ne vont pas nous lâcher en cour de route »* (PRO5).

#### 5.1.2.5.2 Les limites de l'exportation des produits locaux

L'insertion plus affirmée de la production locale (de fruits et légumes notamment) dans les marchés d'export s'avère relativement complexe à entreprendre en Guadeloupe, en particulier du fait de la concurrence internationale. La production locale Guadeloupéenne en effet ne peut rivaliser en termes de prix avec d'autres productions internationales. Plusieurs entretiens mentionnent également les difficultés liées aux coûts de production et de transport, ainsi qu'à l'exigence d'une régularité de production.

Selon un chercheur de l'INRAE, les producteurs locaux ne peuvent espérer être concurrentiels, ils doivent donc miser sur le marché local et la qualité des produits : *« Il y a des tentatives diverses et variées de mettre en place des productions pour les marchés de l'Hexagone mais cela signifie de se confronter à la difficulté et à la compétitivité sur ce marché. Le coût de production est élevé [localement], les économies d'échelle impossibles et la concurrence accrue. [...] Aujourd'hui, on a cette problématique, dès lors qu'on veut s'adresser au marché national, cela coûte moins cher de produire ailleurs qu'en Guadeloupe. La perspective la plus noble, la plus réaliste pour un développement des agrosystèmes est le marché local. Si les*

---

<sup>47</sup> Cette association de producteurs revendique une démarche de production agro-écologique et prône les circuits courts. Elle propose en vente directe des paniers mixtes associant des produits maraîchers et vivriers, des produits agro-transformés à base de ressources locales et un bouquet de fleurs. Au-delà de l'aspect esthétique, ces dernières sont présentées par l'association comme un témoin de l'écologisation des pratiques. Est expliqué aux consommateurs que les fleurs sont placées en bordure d'exploitation (haies) et jouent un rôle de régulation des bio-agresseurs.



*producteurs de Guadeloupe se réapproprient les besoins de la population locale, il peut être compétitif » (CHER1).*

La solution, nous dit un enquêté de la CANGT, est de se positionner sur un marché de niche en misant sur la qualité : *« C'est quelque chose de très compliqué. Pour aller sur l'export, il faut vraiment se démarquer et aller sur du haut de gamme. » (CANGT12).* Toutefois, miser sur un marché de niche suppose en même temps des coûts élevés de production : *« Les exportations, cela reste compliqué. Il y a quelques produits comme la banane bien sûr, le rhum ou le melon en maraîchage et fruit, puis le piment en petite quantité, des choses comme cela, mais c'est très restreint. C'est compliqué car cela a un coût : quand les produits arrivent sur les marchés européens, il n'y a plus de compétitivité. Et puis, il faut avoir les bonnes variétés, et produire de façon régulière. » (OP4).*

Le coût n'est pas seulement lié à la production mais également au transport qui varie selon les types de produits en fonction de leur périssabilité. Ce coût augmente d'autant plus lorsque le transport se fait par avion, ce qui est le cas par exemple pour les melons de la SICA Caraïbe Melonniers, comme le rappelle ce représentant de l'IGUAFLHOR : *« Et puis après, il faut aussi que les produits supportent le transport. Si c'est en bateau, c'est de la banane. Si c'est du melon, cela part en avion. Cela arrive très vite en métropole et l'avantage, c'est que c'est hors saison en France, mais c'est très cher » (OP4).* IGUAFLHOR aurait la volonté d'exporter certains produits, comme la patate douce par exemple, mais il apparaît difficile de réorganiser la production locale pour répondre à la demande extérieure : *« On a essayé de voir si on pouvait exporter de la patate douce, c'est un gros marché en Europe et en France mais c'est trop compliqué ici. C'est super compliqué de vraiment structurer tout cela. On ne peut pas dire aux agriculteurs : « On met 40 ha ici comme ça ». Cela ne marche pas comme ça. » (OP4).*

#### **5.1.2.6 La vente pour les marchés publics, une voie risquée pour les producteurs**

Si le marché public des produits locaux est encore timide en Guadeloupe, certaines collectivités territoriales commencent à développer des politiques de soutien à les agricultures familiales en achetant leur production pour la restauration collective. C'est le cas de la Mairie de Morne-à-l'Eau qui a mis en place un système permettant à des agriculteurs familiaux de livrer leur production pour les cantines scolaires. Un enquêté de la mairie explique le succès de cette initiative : *« Pour l'approvisionnement des cantines, cela fonctionne très bien. On a un cahier des charges pour des livraisons avec des approvisionnements de 5 ou 10 kilos pas plus, donc pas de problème. Sur la conservation, on travaille avec la DAAF sur la possibilité de surgeler des produits frais. » (MAIRIE15).*

Il semble cependant que cette option de commercialisation pour les petits agriculteurs comporte des risques. Si certains sont demandeurs, ils expriment leurs réticences à s'engager dans cette voie du fait de risques importants liées aux délais de paiement, mais aussi à la taille réduite de l'exploitation et de la difficulté à livrer de façon régulière : *« On ne travaille pas avec les cantines scolaires. Elles ne payent pas. Pour nous, la restauration privée ou publique, cela aurait été l'idéal mais vu les risques encourus avec les collectivités et la petitesse de l'exploitation, le risque est grand. On ne peut pas livrer. On peut être payé trois ans plus tard. » (PRO5).* Certains évoquent même des difficultés accrues par rapport aux périodes antérieures : *« Avant, il y a 20 ans, ils [les producteurs] fournissaient les cantines scolaires mais pas maintenant. Avant, c'était plus facile de fournir les cantines parce qu'elles étaient gérées par les communes, la mairie. Mais maintenant c'est plus compliqué, aussi parce qu'ils ont des problèmes financiers et ils n'arrivent même pas à payer leurs employés. » (PROCO49).*

Le statut de certains producteurs (membres d'un groupement de producteurs autre qu'une organisation professionnelle), constitue également un frein à opter pour une commercialisation des produits sur les marchés publics. Pour cette raison, certains producteurs ont arrêté de livrer pour les prisons et les cantines scolaires *« Il y a une époque [à laquelle] on livrait la prison. Après on livrait la Tex, qui est une entreprise qui faisait des plats pour la cantine. Tous ces marchés, on les a perdus car l'organisation ne [le] permettait pas. » (OP16).*

## 5.2 L'ORGANISATION SOCIO-SPATIALE DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES

Les enquêtes menées auprès des commerçants sur les marchés de plein air ont permis de repérer quelques grandes caractéristiques des circuits de commercialisation des produits des agricultures familiales, en particulier en termes d'organisation socio-spatiale. Les modalités d'approvisionnement des commerçants revendeurs et leur choix de fournisseurs sont très divers.

### 5.2.1 Les lieux d'approvisionnement des commerçants revendeurs

Quand les moyens matériels et les faibles distances le permettent, l'achat des produits directement sur l'exploitation peut être privilégié par les revendeurs : « *Je vais acheter [les légumes que je revends] sur les exploitations pour revendre à Bergevin.* » (COM40). Mais la plupart de ceux rencontrés achètent leurs stocks de produits sur les marchés de gros, à Bergevin ou Gourde-Liane : « *Je prends la marchandise auprès des producteurs. Ils l'apportent sur le marché [de Bergevin] et j'achète pour revendre. Je vends les produits maraîchers. Je vends en gros et en détail. Les produits les plus demandés sont la tomate, le chou, la banane plantain, le giraumon, la patate, le cresson.* » (COM9). D'autres revendeurs adaptent leurs stratégies d'approvisionnement selon les périodes : « *Des fois, je me déplace pour aller auprès des producteurs dans le champ, des fois ils amènent les produits, parce que vers 5 heures ils sont là. Ils viennent écouler les marchandises en gros et puis nous, on achète pour revendre. Je vends seulement sur ce marché, pas ailleurs.* » (COM9).

Enfin, certains revendeurs combinent plusieurs modalités et lieux d'approvisionnement, notamment ceux qui complètent leur stock de produits locaux par des produits importés en se rendant dans la zone agroindustrielle de Jarry : « *Mes produits sont achetés aux producteurs sur le marché (de Bergevin). [...] qui passent pour me livrer directement la marchandise. Je prends des lots de 30/40 kilos de produits. Les produits de France, je les achète à Jarry [conteneurs de produits importés]. Les producteurs, je les connais déjà parce que cela fait longtemps que je fais cela, depuis 2003. Pour m'installer, j'ai commencé petit à petit. J'ai commencé par 10 kilos jusqu'à arriver à 50.* » (COM11).

### 5.2.2 Le choix des fournisseurs

Le choix des fournisseurs peut varier fortement d'un commerçant revendeur à l'autre. La plupart s'approvisionnent auprès de plusieurs fournisseurs et mettent en avant, dans leur choix, la garantie de la qualité des produits. C'est ce dont témoignent deux commerçants rencontrés sur le marché de Bergevin : « *C'est variable. J'achète à différentes personnes, je privilégie surtout la qualité.* » (COM40) ; « *Je sais que mes produits sont de bonne qualité parce qu'on va auprès des producteurs.* » (COM9).

La diversité des produits, associée à la qualité, est également mise en avant dans les arguments des commerçants qui choisissent d'avoir plusieurs fournisseurs : « *J'achète à plusieurs producteurs qui vendent de bons produits. Il faut avoir plusieurs producteurs, vous avez vu mon étal ? Pour avoir tout cela, il faut acheter auprès de plusieurs personnes. Par exemple, les cristophines, ce n'est pas tout le monde qui peut en produire.* » (COM36).

Pour autant, le créneau des produits labellisés « Agriculture biologique » n'est pas privilégié. Même si certains revendeurs souhaiteraient pouvoir en commercialiser, ils considèrent que les produits relevant de l'agriculture biologique sont chers et donc potentiellement difficiles à revendre : « *Obtenir du bio, c'est compliqué. J'en ai 2-3 fois dans l'année. Mais sur Bergevin là, sur les étals il n'y a pas de bio non, non. Cela me ferait plaisir de vendre du bio mais c'est cher.* » (COM40).

Le choix des fournisseurs est parfois très restrictif. Certains revendeurs nous disent ne privilégier que les gros producteurs – « *On prend les produits auprès des gros producteurs.* » (COM54) -, ou bien s'approvisionner prioritairement auprès de producteurs du Nord Grande-Terre, jugeant que leurs terres

ne sont pas contaminées par le chlordécone, et donc que les produits qu'ils vendent sont de qualité : « *Je satisfais tous mes clients avec mes produits de qualité. J'achète surtout auprès des producteurs de la Grande-Terre parce qu'il n'y a pas de chlordécone. Mes clients demandent des produits sans chlordécone.* » (COM36).

Il arrive que des producteurs-commerçants soient également revendeurs et, dans ce cas, ils complètent leurs étals par des achats à des agriculteurs qui ne sont pas déclarés, notamment lors des pics de production : « *Ce n'est pas forcément toujours les mêmes. On les connaît plus ou moins bien oui, mais on ne connaît jamais à fond quelqu'un .... Ce sont des agriculteurs qui ne sont pas forcément déclarés ; ce sont des gens comme moi. Au lieu de jeter les produits en abondance, on les vend. Peut-être qu'ils me vendent des produits et vendent eux aussi de leurs côtés, je ne sais pas.* » (PROCO30).

### **5.2.3 La circulation des produits entre plusieurs marchés**

Les enquêtes ont montré que les produits locaux circulent entre plusieurs marchés communaux et parfois « paysans », Gourde-Liane et Bergevin étant les marchés de gros à partir desquels sont ensuite redirigés les fruits et légumes qui passent entre les mains de plusieurs revendeurs. Ces deux points centraux sont des lieux de centralisation d'une partie de la production locale, où se font l'offre et la demande : « *Il y a deux gros marchés [Gourde-Liane et Bergevin]. C'est là où se font l'offre et la demande.* » (OP4).

A Gourde-Liane, nous explique un enquêté de la DAAF, ce sont surtout des gros volumes qui sont vendus et qui sont redistribués ensuite par les revendeurs sur d'autres marchés, situés sur l'ensemble du territoire : « *Ce sont des sacs de 20 kilos ou plus, donc de grandes quantités et ensuite on a les autres marchés [de détail]. A Gourde-Liane, ce sont des producteurs mais surtout beaucoup de revendeurs. Les agriculteurs qui ont beaucoup de volume vendent à Gourde-Liane. On a beaucoup de revendeurs qui viennent s'approvisionner à Gourde-Liane et qui redistribuent en Grande-Terre, en Basse-Terre, un peu partout.* » (DAAF51).

Les circuits sont donc relativement complexes, les produits passant entre les mains parfois de plusieurs intermédiaires, notamment ceux qui arrivent en supermarché. C'est ce qu'explique une commerçante sur le marché de Bergevin : « *Je vends à quelqu'un et ce quelqu'un livre dans le supermarché. Comme dans les boucheries.* » (COM11). Autant dire que dans un tel contexte, la traçabilité des produits fait défaut.

### **5.2.4 Des problèmes de logistiques et d'infrastructures face à la dispersion des lieux de commercialisation**

L'enquête a montré une dispersion des lieux de ravitaillement en produits locaux pour la population. Tandis que les points de ventes de détail sont dispersés sur le territoire de Guadeloupe, les grandes surfaces restent très concentrées dans l'espace, surtout situées au centre du territoire. Les trois plus grandes surfaces de l'île sont situées au centre, alors que de nombreux petits supermarchés sont dispersés sur le territoire. Comme en témoigne un producteur, cela rend les livraisons compliquées sur un territoire où le trafic routier n'est pas toujours très fluide : « *On a des petits camions, on a des grandes surfaces surtout vers le centre [de la Guadeloupe]. Les chauffeurs livrent dans la journée à trois magasins plusieurs tonnes de produits, puis il a fait sa journée. Mais maintenant, il y a toujours 3 grandes surfaces mais pleins de petits supermarchés partout. Or ces points de vente là, on n'arrive pas à les alimenter car on n'a pas les moyens logistiques. Il y a des bouchons* » (OP4).

Comme déjà mentionné, les marchés « paysans » et municipaux sont présents dans chaque commune de Guadeloupe, et la répartition des marchés est jugée suffisamment équilibrée pour que leur nombre n'augmente plus. Selon un enquêté de la CANGT : « *En général, la communauté d'agglomération s'intéresse aux dynamiques locales, si le besoin s'en fait sentir. Mais A priori, cela a l'air assez équilibré. Il n'y a pas de demandes particulières pour la création de [nouveaux] marchés. On accompagne les foires pour mettre de la vie et de la dynamique autour du territoire avec les fêtes de ci et de ça. Mais il faut une volonté du territoire.* » (CANGT12).

La diversité et la dispersion des lieux de commercialisation imposent donc aux producteurs et commerçants de faire des choix, relevant souvent de contraintes pratiques. Celles-ci sont liées à la déficience des infrastructures (réseaux de transport, moyens de stockage), alors même que le transport des produits se fait par camionnettes ou en voiture, donc par la route, ce qui suppose d'être soumis aux aléas d'un trafic routier souvent dense.

La plupart des producteurs rencontrés, hormis ceux qui privilégient la vente sur l'exploitation, disent en effet transporter leurs produits eux-mêmes, avec leurs propres moyens : « *Moi j'ai mon petit véhicule, ma petite camionnette, tout le monde à sa petite camionnette qui amène ses produits.* » (PROCO20) ; « *J'utilise ma voiture pour les livraisons.* » (PROCO23) ; « *Pour le transport, j'ai ma voiture* » (PROCO28). Il semble que les commerçants trouvent des solutions pour s'adapter aux contraintes pratiques de la commercialisation : « *Je ne viens pas souvent sur ce marché, je viens seulement le vendredi et samedi. Je n'ai pas de problème de transport. Avec ma camionnette, ça va.* » (PROCO42) ; « *En termes d'inconvénient, on n'a pas beaucoup de problèmes dès qu'on a sa voiture pour transporter sa marchandise. Il n'y a pas de problème de logistique. Je vends toujours tous mes produits, pas de gaspillage.* » (COM9).

Pour certains producteurs, le système de transport cependant n'est pas optimal et des alternatives de stockage pourraient contribuer à l'améliorer. La création d'un lieu de stockage commun permettrait de simplifier le trafic, et en même temps de mieux connaître les quantités à distribuer. Le représentant de l'IGUAFHLOR est particulièrement favorable à cette solution : « *Un lieu de stockage commun serait vraiment une solution pour la structuration de la filière en termes de distribution et de comptage. Aujourd'hui, les camions des différentes OP se croisent et reviennent à vide. En plus, stocker à un même endroit permettra de connaître les quantités. Ce serait donc un moyen de structuration très important. Pour l'instant, nous n'avons aucun point central qui permet de savoir ce qui arrive et ce qui ressort. Nous, on voudrait un lieu de stockage que l'on maîtrise. Ce serait du gros pour l'approvisionnement des grandes distributions.* » (OP4).

Un enquêteur de la région fait le même diagnostic, en soulignant le déficit des infrastructures en Guadeloupe : « *Pour l'instant, la Guadeloupe n'est pas dotée d'un marché central qui permettrait d'approvisionner en continu les distributeurs du territoire. Il y a un manque d'infrastructures et de réseaux de transport* » (REGION45)

Pour parer aux problèmes de logistique, certains groupements de producteurs organisent eux-mêmes la centralisation de leurs produits en un seul lieu. C'est le cas du GIE Sud Basse-Terre qui cherche à faciliter la distribution et à permettre aux clients d'avoir accès plus facilement à une large gamme de produits : « *Avoir le groupement ici, c'est mieux pour tout centraliser. La clientèle sait où on peut trouver des produits. Elle n'a pas à courir à droite à gauche. C'est comme le principe du supermarché.* » (OP16)

Pour la DAAF, la multitude et la dispersion des circuits de commercialisation de produits locaux en Guadeloupe complique la logistique de l'approvisionnement et de la distribution. La solution, selon elle, passe par la formalisation des producteurs et des commerçants, et par la structuration de la filière : « *Les circuits de commercialisation sont compliqués ... Il y a tellement de variétés ... Les producteurs formels sont déçus de la vente organisée et reviennent dans la vente directe, ce qui est très bien en soi mais cela complique encore plus le schéma (...). L'optimisation de la chaîne logistique ne peut marcher que si elle est structurée, que si elle est établie dans des circuits formels et planifiés.* » (DAAF51).

### **5.3 L'AGRO-TRANSFORMATION : UNE STRATEGIE DE PRODUCTION ET DE VENTE A DEVELOPPER POUR LES PETITS AGRICULTEURS FAMILIAUX**

L'agro-transformation est apparue de manière récurrente dans les entretiens menés auprès des différents acteurs. Elle apparaît, au regard des témoignages, comme une stratégie de production et de vente permettant une valorisation des produits agricoles, avec de meilleurs bénéfices et une clientèle

demandeuse. Néanmoins, des difficultés d'organisation semblent une menace à son potentiel de développement.

### 5.3.1 Importance de l'agro-transformation artisanale à petite échelle

L'agro-transformation des produits locaux, correspondant à une pratique artisanale et souvent informelle, est importante pour nombre de producteurs de la petite agriculture. Les produits sont généralement vendus sur les marchés, ce dont témoignent certains commerçants ou producteurs rencontrés sur les marchés de Gourde-Liane ou de Baillif, qui insistent sur la grande diversité des produits disponibles : « *Nous vendons de la nourriture : des œufs, du café, du thé, des boissons fraîches mais également des produits agro-transformés. Je les ai dans des grands plats : de la saucisse marinée, des oignons confits, du piment frais... Ce sont nos produits que l'on transforme : des ignames, du coco, des bananes... Je fais moi-même mon piment et mes oignons confits.* » (COM65) ; « *On fait un peu de tout, on transforme le curcuma, le cacao et la vanille mais à toute petite échelle.* » (PROCO22). La DAAF insiste également sur l'importance des produits locaux transformés sur les marchés : « *Il y a beaucoup de producteurs qui font de [l'agro-transformation] de manière artisanale des confitures, des sirops, des petites choses qu'ils vendent sur le marché.* » (DAAF51). Un producteur du GIE Sud Basse-Terre confirme cette dynamique autour de l'agro-transformation artisanale : « *On essaie de rentrer dans l'agrotransformation à petite échelle. Vous pouvez voir qu'on vend de l'eau de coco, du jus de canne, de la purée de piment, on a des producteurs qui nous font du massale, du colombo, de la vanille, de la cannelle, enfin un peu de tout.*

L'agro-transformation artisanale n'est pas seulement pratiquée artisanalement par les producteurs. Certains revendeurs transforment eux aussi des produits qu'ils achètent pour les revendre à des détaillants, y compris des supermarchés : « *Je ne suis pas toujours ici, je ne viens pas le dimanche et le lundi. Je viens à 10 h du matin, le mercredi je viens à 4h-5h. (...) Mais aussi, je travaille le soir, je fais les bouquets à soupe pour les gens du supermarché. (...) Pour faire cela, il faut se sacrifier plus pendant la soirée, parce que tu n'as pas le temps pour faire tout cela dans la journée.* » (COM11) ; « *J'achète d'autres matières premières [pour fabriquer les rhums arrangés que je vends] qui viennent obligatoirement de Guadeloupe comme le rhum et le sucre.* » (PROCO55).

### 5.3.2 Le fort potentiel de développement de l'agro-transformation

Chercheurs, acteurs en charge des politiques locales et organisations de producteurs convergent vers le même diagnostic selon lequel l'agro-transformation constitue un fort potentiel de développement pour le territoire guadeloupéen. Ce potentiel, selon la DAAF, est sous-estimé : « *On se pose la question de savoir pourquoi certains produits ne sont pas plus valorisés. On peut prendre l'exemple de la mangue, des purées de fruits, des jus de fruits, des produits déjà épluchés, coupés, précuits, comme par exemple avec les tubercules où l'un des freins pour le cuisiner est le temps de cuisson.* » (DAAF51)

Selon les acteurs administratifs et les groupements de producteurs, le potentiel de l'agro-transformation est lié, premièrement, à de multiples avantages économiques : stimulation de l'offre, diversification des systèmes d'activité des producteurs agricoles, possibilité de conservation des denrées alimentaires, augmentation de la valeur ajoutée des produits agricoles, revalorisation des systèmes de production locaux etc. L'interprofession IGUAFHLOR est convaincue de ses avantages en termes de valorisation des produits - « *L'agro-transformation est aussi un moyen de développer cette production et de la valoriser.* » (OP4) -, tandis qu'un enquêté de la DAAF met en avant un triple intérêt : « *L'idée de transformer est de stimuler l'offre, de pouvoir permettre aux producteurs de transformer et d'écouler leur stock alors que la demande est là. Le mercredi les gens viennent et partent déçus car il n'y a pas assez de produits. Ce n'est pas assez diversifié. Cela permet de diversifier, d'augmenter la valeur ajoutée et de gérer le stock. Cela permet de conserver mieux, donc il y a vraiment là un triple intérêt, d'avoir un produit à conserver sur plusieurs mois.* » (DAAF51). A ces avantages s'ajoute celui de pouvoir pallier le problème du gaspillage alimentaire et de la perte des produits en cas d'inventus : « *Il y a un gros gaspillage alimentaire, des*

*grosses pertes alors qu'il y aurait les moyens de faire aussi des purées, des confitures. La demande est présente, elle existe. » (DAAF51)*

Deuxièmement, le développement de l'agro-transformation répondrait à une forte demande, en partie liée à un changement des habitudes alimentaires et des modes culinaires : « *Les produits transformés ont trouvé aussi une place dans le marché local guadeloupéen. Ce qui explique le développement de l'agro-transformation* ». (CHER1). Les producteurs en font le constat : « *La place de l'agro-transformation dans le système vivrier en Guadeloupe devient une stratégie de plus en plus envisagée par les OP car cela facilite la conservation et pour des clients qui prennent de moins en moins de temps à cuisiner* ». (OP16) ; « *Il y a eu des initiatives pour valoriser ces produits (produits locaux tropicaux), sachant que notre culture alimentaire a évolué, on ne mange plus les ignames cuites à l'eau. On cherche avoir des purées, des gratins, des chips, des soufflés etc.* » (OP2). Certains producteurs, comme c'est le cas d'un membre du GIE Sud Basse-Terre, insiste même sur la capacité des produits transformés à répondre à des besoins alimentaires spécifiques, liés à des problèmes de santé : « *On a encore du terrain [pour développer l'agro-transformation]. C'est simple, là cette semaine, on est en train de nous parler de différentes foires pour le fruit à pain. Avec un fruit à pain, regarde la quantité de choses qu'on peut faire. Un exemple tout simple : on fait de la farine de fruit à pain. Pour les gens qui sont allergiques au gluten, c'est tout trouvé ! Tu peux faire des frites avec, le manger comme cela, faire du jus, des gâteaux...* » (OP16).

Pour certains acteurs administratifs et groupements de producteurs, le potentiel de développement de l'agro-transformation est donc important, non seulement parce qu'il répond à une nouvelle demande des consommateurs, mais aussi parce qu'elle permettrait de regagner des parts de marché aux supermarchés. C'est ce qu'exprime un producteur du GIE Sud Basse-Terre : « *Lorsque le bâtiment sera terminé avec le projet d'agrandissement de la structure dans laquelle nous nous trouvons, il y aura un volet agro-transformation. Donc, les gens pourront trouver à la fois des produits locaux frais, des fruits et légumes, mais également des produits transformés. Qu'on le veuille ou non, et c'est mon avis personnel, l'avenir de l'agriculture réside dans l'agro-transformation parce que les gens viennent acheter. C'est super ! Mais je pars du principe que les gens ont de moins en moins de temps. Donc si on arrive à leur proposer des patates épluchées, cela ira plus vite et c'est mieux pour le consommateur.* » (OP16).

Pour la DAAF, la transformation de produits locaux à petite échelle est d'autant plus une option importante pour la Guadeloupe qu'elle s'inscrit dans un contexte où peu d'entreprises agro-industrielles transforment localement des produits importés. Ainsi, l'agro-transformation est au cœur de ses actions, c'est le cas notamment du projet d'agro-parc : « *Il y a un gros besoin sur le volet de l'agro-transformation. Il y a deux modèles d'agro-transformation : modèle industriel et les petits agro-transformateurs ou artisans « informels ». C'est un projet (l'Agroparc) porté politiquement. Il y a un vrai besoin sur l'agro-transformation* » (DAAF 51).

### **5.3.3 Freins et défis pour le développement de l'agro-transformation**

Malgré le potentiel et la forte demande en « produits locaux transformés », l'agro-transformation à petite échelle rencontre des difficultés. Les entretiens ont mentionné notamment les problèmes de rentabilité des infrastructures, le manque d'organisation et de spécialisation des producteurs limitant les approvisionnements. Un commerçant du marché de Bergevin avoue ainsi que son activité n'est pas très rentable : « *Je fais de la transformation effectivement, des barquettes de fruits, etc. Mais cela ne fonctionne pas très bien* » (COM37).

L'autre point d'achoppement, du point de vue de certaines organisations de producteurs, est le décalage entre les conceptions promues et appuyées par les politiques de l'État et la réalité du tissu productif. Un représentant du GDA EcoBio rappelle ainsi l'échec de certaines initiatives, en soulignant que les difficultés viennent essentiellement de ce décalage. L'urgence, dit-il, est d'adapter la structuration de la filière de l'agro-transformation aux systèmes productifs des agriculteurs, et non pas d'imposer l'inverse : « *Il y a eu des initiatives d'agro-transformateurs qui ont fermé. Par exemple, Légumes des îles a été liquidé il y a*

*quelques années, et on a beaucoup de difficultés à trouver de l'agro-transformation adaptée à la petite échelle. Je prends un exemple simple : aujourd'hui, Croc Saveurs qui est affilié à SICACFEL a fait la plus petite usine de transformation de salades. Elle coûte 800 000€. C'est Bonduelle qui a réalisé la structure, et en fait, il cherche à la rentabiliser. L'État dit : oui mais moi j'ai mis du fric sur l'unité de transformation alors produisez de la salade. Notre concept n'est pas de produire pour une unité, c'est à l'unité de s'adapter à la production diversifiée que nous avons, car elle est en cohérence avec l'agroécologie et le système d'exploitation que nous avons. Or, à chaque fois, la visée des initiatives c'est de demander aux producteurs de s'organiser. " Organisez-vous ! (...) Organisez-vous entre vous pour faire ce que vous voulez faire ! Mais organisez-vous pour produire pour l'unité ! ". Moi, je crie tout le temps dans les réunions pour que cela change, mais cela continue. » (OP2).*

De fait, certains acteurs administratifs comme la DAAF ou l'interprofession IGUAFHLOR considèrent que la désorganisation de l'agro-transformation des produits locaux issus de la petite agriculture est liée à des pratiques très individualisées, créant des effets de concurrence et de saturation d'une même offre : *« Parfois, il y a plusieurs [petits agro-transformateurs] qui font la même chose et ils ne se mettent pas d'accord sur qui amène quoi, d'un jour à l'autre. Il y a donc des producteurs qui se retrouvent à ne pas fournir le marché et à devoir se débrouiller autrement, notamment aller en bord de route ou aller à Gourde-Liane ». (DAAF51).* Ce problème d'individualisation et de fragmentation des pratiques est tout autant mentionnée par l'interprofession IGUAFHLOR : *« En Guadeloupe, il y a beaucoup de petits agro-transformateurs de jus, et beaucoup d'autres choses, qui font cela individuellement avec de la vente directe. Ils sont très nombreux et très difficiles à structurer : chacun fait ce qu'il veut chez lui, ce qui est normal. Chacun monte sa petite entreprise et vend ses produits sur le marché ». (OP4).* Selon l'interprofession, l'organisation des agro-transformateurs en groupement serait un moyen d'améliorer la production de produits locaux transformés. Cependant, cela suppose au préalable un diagnostic des besoins et une étude du marché de manière à bien cibler les produits à valoriser : *« Un des objectifs de cette année est de monter une Commission agro-transformation, de réunir un maximum d'agro-transformateurs pour savoir leurs besoins et comment on peut intervenir tous ensemble. Mais pour cela, il faut d'abord tous les recenser. [...] On va mener une petite enquête pour savoir : de quelles variétés ils ont besoin ? Est-ce qu'on les trouve ici ? Est-ce qu'on peut les transformer en pulpe, sachant qu'après il faut tout un système de transformation ? Faut-il les congeler ? Ils veulent de la goyave, du fruit de la passion et du coco ; peut-être que sur ces trois produits, on se dira que cela ne vaut pas le coup de le faire ici, parce que on est beaucoup plus cher que la pulpe importée. Même si on a beaucoup d'aides, tout n'est pas rentable ». (OP4).*

Selon la DAAF, les besoins pour se lancer dans l'agro-transformation sont de plusieurs natures, mais concernent surtout la disponibilité de ressources financières pour engager des investissements, notamment en matériel. *« En fait, il y a un besoin d'être accompagné pour tous les gens qui ont un projet d'agro-transformation qui n'ont pas les moyens de faire des investissements initiaux. Il y a un besoin sur des transformations qui peuvent être hyper variées sur des fruits séchés, des chips, des jus, des confitures, de la purée, du guacamole avec des avocats dont on ne sait plus quoi faire les trois quarts de l'année... » (DAAF51).*

Car, selon la DAAF, le secteur de l'agro-transformation est actuellement polarisé avec, d'un côté, les agro-industries s'approvisionnant avec des matières premières importées qui transforment des « produits localement » (jus de fruits, glaces) et, de l'autre, les petits agro-transformateurs qui transforment de manière artisanale leurs propres produits agricoles ou ceux de leurs proches pour vendre sur les marchés de plein air des « produits locaux transformés ». Donc la question qui se pose est d'adapter les moyens aux petits agro-transformateurs qui ne suivent pas les mêmes logiques que les agro-transformateurs industriels : *« Il y a deux modèles d'agro-transformation : le modèle industriel et les petits agro-transformateurs ou artisans « informels ». [...] Le modèle industriel a quelques structures de transformation avec des jus de fruits comme « Jus de fruit Caraïbe », « Case créole » qui sont sur un modèle essayant d'avoir des produits locaux mais où entrent en compte des problématiques de coûts de*

*maintenance et de matériel, des problèmes d'approvisionnement local et de taille du marché guadeloupéen qui est restreint. Après, il y a les petits agro-transformateurs, avec une petite structure informelle à l'arrière de la maison, où on récupère les fruits des voisins et de la famille. Il y a peu d'entreprises d'agro-transformation entre les deux, qui soient structurées mais sans en venir aux moyens agro-industriels. Au niveau du matériel, il y a peu d'outils adaptés qui sont de taille moyenne : soit on va vers du gros, soit on va vers du très artisanal. » (DAAF51)*

L'interprofession IGUAFHLOR confirme le vide laissé par les petites agricultures familiales en matière d'agro-transformation et souligne que seules des grosses structures de type industriel s'y engagent, ayant recours à des produits importés : *« Les agro-transformateurs qui ont adhéré [à l'interprofession IGUAFHLOR] sont de gros producteurs de jus, de glaces mais eux ne travaillent qu'avec de la pulpe importée. Leur objectif, c'est de pouvoir marquer sur leurs produits « produits locaux ». Cela ne se fait pas très facilement [...]. Ils ne travaillent qu'avec de la pulpe congelée. » (OP4).*

La solution, selon la DAAF, passe encore une fois par la structuration de la filière, mais aussi par les consommateurs qui doivent intégrer à leurs habitudes de consommation les produits transformés issus de la production locale : *« Faire de la transformation permet de développer de la valeur ajoutée, mais cela demande de l'argent. Il faut être à plusieurs. Mais pour que cela marche, il faut avoir une filière organisée. Il faut que l'industriel puisse rentabiliser sa machine. Il faut un approvisionnement constant. Ce n'est pas l'État qui décide de cela. C'est de l'animation de filière. Il faut qu'il y ait une prise de conscience du consommateur aussi. » (DAAF51).*

## **5.4 LES STRATEGIES DE COMMERCIALISATION : ENTRE PRODUITS LOCAUX ET PRODUITS IMPORTES**

Si l'on trouve une grande diversité de produits vendus sur les marchés de plein air, les produits locaux issus des agricultures familiales sont largement privilégiés. Outre la qualité supposée (point sur lequel nous reviendrons dans le chapitre 6), la diversité et parfois « l'unicité » des produits constituent, selon les producteurs et les commerçants, des plus-values par rapport aux produits importés.

### **5.4.1 Miser sur le « local »**

Sur les marchés de plein air, quelle que soit la modalité de vente, la proximité entre producteurs et consommateurs (avec ce que cela implique en termes de relation de fidélité et de confiance) est mise en avant pour pallier les problèmes d'asymétrie d'information et de pouvoir. Il faut rappeler que les marchés de plein air (marchés communaux notamment) imposent des barrières à l'entrée. Mais celles-ci sont liées à la régularisation du statut du producteur (activité déclarée, professionnelle, mise à jour de la cotisation pour le droit d'entrée etc.). La barrière à l'entrée ne se pose pas en termes pas de traçabilité des produits, les dispositifs de contrôles de la qualité sanitaire des produits étant rares.

Pourtant, des croyances locales se propagent sur les marchés : ce serait par excellence des lieux où s'écoulerait la production locale (avec un raccourci rapide que les vendeurs présents sont tous producteurs et peuvent certifier l'origine de la production). Or le constat est, d'une part, que ces marchés accueillent des produits importés et, d'autre part, que les vendeurs présents sur les étals ne sont pas nécessairement producteurs. Il peut s'agir de revendeurs exclusivement.

Parmi les stratégies revendiquées par les producteurs commerçants sur les marchés de plein air, l'origine locale des produits est systématiquement mise en avant. Plusieurs propos ont insisté sur ce point : *« Ce sont des produits locaux, des produits de la Guadeloupe. Moi je n'ai que des producteurs locaux. Très rarement, de l'import » (COM37) ; « Ce sont des produits locaux uniquement. » (COM41) ; « Je rachète mes denrées et ce ne sont que des produits locaux. » (COM39).*



Selon les entretiens, la concurrence entre produits locaux et produits importés est forte, mais certains produits locaux occupent une position privilégiée sur les marchés de plein air car irremplaçables. C'est ce dont témoigne une commerçante sur le marché de Bergevin : « *Il y a de la concurrence [avec les produits importés], mais aussi il y a des légumes locaux [pour lesquels la concurrence est] difficile* » (COM11). De fait, la présence de produits importés sur les marchés est limitée : « *On a limité l'accès des produits importés sur le marché.* » (PROCO63).

Ainsi, certains soignent tout particulièrement le détail qui va distinguer leur production locale, en personnalisant leur présentation par une marque d'attention portée aux clients : « *Pour faire face à la concurrence, il faut se démarquer. Moi, par exemple, dans mes paniers à soupe, j'ajoute un petit piment végétarien, un petit bout d'oignon rouge et je leur dis que c'est découpé avec amour* » (PROCO30).

#### **5.4.2 Miser sur la diversité des produits et des variétés**

Comme en témoigne un enquêté de la chambre d'agriculture, la diversité des produits et la variété de l'offre sont des éléments également importants dans la stratégie de commercialisation des agriculteurs familiaux qui vendent sur les marchés de plein air : « *Vous allez trouver sur les différents marchés de Guadeloupe une grande diversité de produits issus des petites agricultures familiales [...]* » (CHAM6.) Nombres de commerçants, lors des entretiens, ont énuméré avec une relative fierté la diversité de leurs produits : « *Je vends toujours des légumes, fruits, igname, melon, patate, manioc.* » (COM54) ; « *On a une cinquantaine de produits entre les produits bruts et transformés.* » (PRO5).

Le caractère unique de certaines variétés d'un même produit, renvoyant à une tradition des « anciens » et à des techniques de production spécifique, sont au centre de la stratégie de certains. C'est le cas de l'igname pour ce producteur-commerçant du marché de Gourde-Liane : « *En ce moment, je vends quatre sortes d'ignames dont une que seuls les anciens savent produire. J'ai commencé à les vendre depuis novembre et je pense que ce soir j'aurai écoulé sa dernière cargaison.* » (PROCO67).

Pour d'autres, le choix d'une grande gamme de produits est associé au soin apporté à la disposition des produits sur les étals obéissant à certaines règles : « *Ma stratégie de commercialisation, c'est d'avoir beaucoup de choix, c'est comme une petite boutique. Il y a beaucoup de choses, bien installées, bien rangées. Le citron, cela fonctionne avec le piment, il faut mettre les deux ensembles, et les oignons aussi. Il faut installer avec une sorte de chemin.* » (COM11).

#### **5.4.3 Combiner la vente de produits locaux et de produits importés**

Pour assurer la diversité et la continuité de l'offre sur les marchés de plein air, certains commerçants combinent la vente de produits locaux avec des produits importés : « *Le marché [de Gourde-Liane] est composé de plusieurs catégories de produits. On a les produits locaux et les produits importés.* » (PROCO63). Les produits importés, cependant, sont loin d'être majoritaires et concernent souvent des produits très spécifiques comme l'évoque un commerçant du marché de Basse-Terre : « *Il y a des produits importés, mais pas tous. Par exemple, l'ail est malgache. Mais en général, les producteurs amènent les produits d'ici sur le marché [de Basse-Terre].* » (COM46).

Le recours aux produits importés est nécessaire surtout quand la physionomie des produits locaux (en particulier leur taille) n'est pas celle recherchée par les consommateurs ou quand les produits ne sont pas disponibles, soit qu'ils ne sont pas cultivés en Guadeloupe, soit que l'on soit hors saison. Ainsi, un commerçant du marché de Bergevin explique : « *Sur mon étal, pour l'instant, seuls les poivrons sont importés, car nos poivrons de Guadeloupe sont très petits à cette saison. Je les vends à 2 ou 4 euros.* » (COM36). Satisfaire la demande des clients, en offrant une grande variété de produits tout au long de l'année, est donc une priorité pour les commerçants des marchés de plein air : « *On trouve finalement les mêmes produits toute l'année avec les importations.* » (COM8) ; « *Il m'arrive de vendre des produits importés qui sont [demandés].* » (COM37) ; « *Hors saison, ce n'est que de l'importation du coup.* » (COM8) ; Pour les commerçants des marchés de plein air, vendre des produits importés est donc apparu comme

une solution de recours, peu valorisée en réalité, mais justifiée par la nécessité de compléter leur offre : « *Lorsqu'on n'a pas de produits locaux, il faut l'importer* » (COM37). « *Les carottes que j'ai là [sur le marché de Gourde-Liane] sont importées pour compléter mes produits.* » (PROCO63)

Les observations menées sur les marchés, et les témoignages recueillis, indiquent que les produits importés viennent de partout, notamment de la métropole, du Costa Rica, de la Dominique et de la République dominicaine : « *Ils viennent de partout, du Costa Rica, de la Caraïbe : de Santo-Domingo ; Un peu partout !* (COM37) ; « *Les agrumes vendus ici [Marché de Bergevin] viennent du Costa Rica.* » COM8 ; « *[...] En fait, les produits qui viennent, que ce soit de la Métropole ou de la Dominique, sont des produits complémentaires.* » (PROCO63).

De façon générale, les produits importés qui arrivent sur le marché vivrier guadeloupéen n'ont pas nécessairement bonne réputation. Comme l'évoque un enquêté de la DAAF, ce sont des produits à bas prix, issus de la surproduction en Europe notamment : « *Une partie des produits alimentaires importés, c'est du surgelé de poulet importé à très bas prix, ce qui s'appelle des produits de dégagement issus du surplus de production en Europe ou ailleurs.* » (DAAF52). Par ailleurs, certains commerçants perçoivent de lourdes contraintes dans le fait de commercialiser des produits importés, notamment le fait de devoir s'équiper en chambre froide pour les conserver : « *L'import est trop contraignant. Il faut une chambre froide.* » (COM41).

## **5.5 LA FIXATION DES PRIX DES PRODUITS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES : LA LOI DE L'OFFRE ET LA DEMANDE, MODULEE PAR DES ARRANGEMENTS ENTRE PRODUCTEURS-COMMERÇANTS SUR LES MARCHES**

Pierre angulaire de la viabilité des systèmes de production, la question du niveau des prix fait l'objet d'une attention particulière des acteurs des différentes filières. La sécurisation des prix est en effet une garantie de rémunération de l'agriculteur, mais c'est aussi une manière de fiabiliser la demande, voire de l'étendre et de conforter l'existence d'un marché porteur. L'analyse des entretiens nous permet de convenir à l'idée que la formation du prix relève d'une construction sociale. Reflets de l'équilibre entre l'offre et la demande de produits locaux, résultats de négociations entre opérateurs des filières, révélateurs de tensions et de jeux de pouvoir entre acteurs, les prix pratiqués sont rarement stables et sont l'expression de différentes stratégies d'acteurs. Cette section entend exposer les arguments principaux évoqués lors des enquêtes réalisées quant à l'évolution des prix.

### **5.5.1 Une variation des prix déterminée par plusieurs facteurs dans un contexte de forte concurrence**

Les prix des « produits locaux » vendus sur les marchés dépendent globalement de trois facteurs : du jeu de l'offre et de la demande le jour de marché, du coût de production par type de produit et du niveau des aides reçues. Mais ils seraient supérieurs aux prix des mêmes types de produits, importés et vendus en supermarché, même si les revendeurs haïtiens informels « cassent » les prix.

Les entretiens menés avec les producteurs-commerçants montrent en effet qu'ils fixent leurs prix en fonction tout d'abord de leurs coûts de production, en particulier du temps qu'ils passent à produire. « *La fixation des prix ? Quand vous arrivez [sur le marché], vous savez d'avance votre chiffre d'affaire. Vous savez ce que vous avez planté et donc vous comptez la quantité. Par exemple, pour les tomates [...], vous avez planté une certaine quantité, et vous savez combien d'heures vous avez passé. Donc vous savez aussi le prix de vente.* » (PROCO28).

Les commerçants revendeurs, quant à eux, fixent leurs prix de revente sur les marchés en fonction des prix d'achat de la marchandise auprès de leurs fournisseurs. Leur stratégie est d'acheter de grandes quantités de manière à bénéficier de prix plus bas : « *Je fixe le prix des produits par rapport à ce que j'achète. J'achète auprès de n'importe quel producteur. Je n'ai pas de préférence au niveau de fournisseurs.*

*Ici chacun a un prix, chacun fixe le prix de sa marchandise, plus on achète en grand volume, mieux on peut [fixer] le prix. C'est plus avantageux quand on achète en grande quantité auprès des producteurs » (COM54).*

Pour un responsable des organisations de producteurs, les prix pratiqués sur les marchés vivriers dépendent du type de produit (i.e. calibre) mais ne varient pas d'un commerçant à un autre. C'est ce que précise un producteur du GIE Sud Basse-Terre à propos de la tomate : « *C'est le même prix. Prix universel, les mêmes denrées au même prix. Il y a 3 prix de tomates : un pour la grosse, un pour la moyenne, un pour la petite.* » (OP16).

Cela étant, il semble que les prix pratiqués ne soient pas les mêmes entre les producteurs et les commerçants, ceux des premiers étant plus réduits, ce qui crée une forte concurrence. Sur le marché de Basse-Terre, un commerçant explique : « *Il y a plein de concurrence sur ce marché [de Basse-Terre] de la part des producteurs qui sont venus vendre leurs produits pour pouvoir écouler tous les stocks. Les prix fixés par les exploitants sont moins élevés que les miens.* » (COM54). Ces effets de concurrence, selon certains, se jouent d'abord entre les coopératives de production et se répercutent ensuite sur les commerçants qui vendent leurs produits sur les marchés de plein air. C'est ce que pointe du doigt un producteur-commerçant du marché de Bergevin : « *Il existe des coopératives en Grande-Terre. La concurrence qui se passe sur la Grande-Terre arrive à Bergevin, sur les grands marchés [de gros et demi gros] parce qu'il y a beaucoup de produits, en quantité* » (PROCO23).

Les enquêtes montrent cependant que, pour beaucoup, le facteur le plus prégnant de la variation des prix se situe au niveau du jeu de l'offre et de la demande : « *Ce n'est jamais les mêmes prix. Cet agriculteur peut vendre 20 centimes de moins que l'autre. Cela dépend de l'offre et de la demande.* » (PROCO63). Les prix, qui peuvent varier dans une même journée, se fixent en particulier sur les marchés de gros et demi gros comme Bergevin et Gourde-Liane, comme l'explique un représentant de l'IGUAFHLOR : « *Les prix se fixent suivant la loi de l'offre et de la demande. Ils sont variables sur une même journée. Les prix se fixent d'abord sur les marchés de gros comme Bergevin. [...] Les prix, comme partout dans le monde, c'est l'offre et la demande. Après, des OP ont des structures commerciales détachées qui font le tour des magasins. Mais les prix se font sur les marchés comme Bergevin. C'est marrant, on peut arriver au début du marché où la tomate est à 1,50E puis à la fin à 1 euro parce que 3h après, il y a 3 producteurs qui sont venus* » (OP4).

Dans certains cas, les prix pratiqués dépendent aussi du niveau des aides qui ont un impact sur la concurrence. Par exemple, le GIE Sud Basse-Terre a subi une perte du marché de la restauration collective (notamment la prison) parce que les prix n'étaient pas assez compétitifs par rapport à ceux des OP concurrentes sur ce marché : « *Il y a une époque [où] on livrait la prison. Après, on livrait la Tex, qui est une entreprise qui faisait des plats pour la cantine. Tous ces marchés, on les a perdus car l'organisation ne [le] permettait pas [...]. Vu qu'on ne bénéficie pas d'aides du POSEI, d'autres structures qui en bénéficient font des prix plus bas (...). Mais si l'on arrive à fonctionner correctement, en faisant plusieurs productions et un peu de publicité, je pense que cela ira* » (OP16).

### **5.5.2 Obligation, concertation, négociation autour de la fixation des prix**

Dans le jeu de l'offre et de la demande, commerçants et producteurs cherchent à ajuster et adapter leurs prix, avec une marge de négociation somme toute assez réduite. Certains producteurs et commerçants affirment qu'il y a peu de concertation sur la fixation des prix et que chacun finalement met en place sa propre stratégie : « *Il n'y a pas de concertation, chacun fixe ses prix comme il veut.* » (COM39). Mais en réalité, il semble que la marge de variation soit réduite, car les prix pratiqués sont généralement connus à l'avance. « *Les revendeurs connaissent le prix de la marchandise. Avant de partir de chez eux, ils savent déjà quels sont les prix, donc l'association ne peut pas les fixer* » (PROCO63).

Par ailleurs, à plus large échelle, s'il n'y a pas de concertation préalable à la vente, la plupart des commerçants et producteurs nous disent qu'une fois sur le marché, ils s'entendent pour aligner leurs prix

et les quantités vendues sur les marchés, comme en témoigne un commerçant du marché de Bergevin : « *On s'entend entre commerçants pour fixer les prix* ». (COM41). Producteurs et commerçants évaluent ainsi leur marge de variation du prix en s'adaptant à la situation du moment, en fonction de ce que pratiquent les autres commerçants : « *Le prix dépend du marché. Nous ne fixons pas de prix. Moi, je décide de faire un certain prix et après j'arrive sur le marché, on dépend des prix que font les autres. On s'adapte, cela dépend du prix du marché. Le prix dépend du produit plus que de la demande des consommateurs* » (PROCO25) ; « *On adapte nos prix par rapport à ceux du marché. En fonction de cela, on essaie [de proposer des produits] pas trop chers, mais il faut aussi qu'on s'y retrouve. Les gens qui viennent connaissent déjà les prix, pas besoin de les afficher* » (PROCO30). Ces effets d'ajustement et de mimétisme semblent donc jouer un rôle important dans la fixation des prix. De nombreux entretiens convergent : « *Si deux ou trois agriculteurs mettent de la tomate, tous les agriculteurs mettront la tomate au même prix* » (OP16) ; « *On se demande [le prix des produits] et on essaie de s'aligner* ». (PROCO22) ; « *Le prix des produits se fixe entre les commerçants. Moi, je n'ai pas de prix fixes. Je vends avec le prix du marché. Si tout le monde vend à un euro, moi aussi je vais vendre à 1 euro. Si c'est à deux euros, je vends aussi à deux euros.* » (COM37)

Les prix peuvent cependant varier à la baisse, notamment lorsque la clientèle est trop peu nombreuse. Certains producteurs-commerçants soulignent ainsi le fait que les prix varient en fonction du niveau de la demande à court terme : « *Il y a des périodes difficiles, surtout janvier et février. C'est là qu'il y a le moins de monde, et que l'on vend beaucoup moins* » (COM41). Les produits peuvent même parfois être donnés lorsqu'il n'y a pas assez d'acheteurs : « *Il n'y a pas vraiment un prix fixe pour mes produits, parfois si je vois qu'ils vont rester [non vendus et être] gaspillés, je suis obligée de descendre le prix ou d'en faire cadeau à d'autres personnes* » (PROCO9).

Dans certains cas, la baisse des prix est volontaire, en particulier lorsque se jouent des négociations de façon préférentielle, comme stratégie de fidélisation de la clientèle. Certains producteurs commerçants acceptent en effet une baisse de leurs prix pour des clients fidèles. C'est la stratégie que privilégie en particulier un producteur-commerçant du marché de Gourde-Liane : « *Moi, j'ai quelques clients qui achètent dans mes mains. Ce sont mes clients, donc pour les fidéliser, je suis capable de descendre mon prix et cela me permet d'écouler mon produit. Mais alors, je suis obligé de maintenir ce prix. Le client et le producteur doivent être fidèles.* » (PROCO63). Ces jeux préférentiels de négociation restent cependant dépendants de l'offre, les producteurs n'acceptant de baisser leur prix que si les volumes de produits sont nombreux sur le marché : « *Quand on a beaucoup [de produits] on peut baisser. Et après quand il n'y en a pas, on peut soulever [augmenter] un petit peu. Mais pas trop.* » (PROCO28). Certains producteurs-commerçants considèrent que la question des quantités est fondamentale à considérer dans les stratégies de vente, tant elles influent sur les prix. Ainsi, ils n'adaptent pas seulement leurs prix mais également les quantités à vendre selon la conjoncture, mais aussi selon les besoins et les moyens de la population : « *Je connais mon marché, je sais adapter mes ventes en fonction de la situation (...). Pour moi, l'agriculteur doit réfléchir à la quantité de produits à emmener sur le marché en fonction des besoins de la population et de la situation pécuniaire des gens* » (PROCO21).

La relation à la clientèle, pour certains producteurs-commerçants, prime tout particulièrement dans leur stratégie de fixation des prix, et revêt même parfois une dimension éthique. C'est le cas d'un producteur sur le marché de Baillif, qui porte un jugement assez sévère sur les marges de bénéficiaires de certains revendeurs : « *Ce n'était juste pas possible que les Guadeloupéens paient aussi chers les produits de chez eux, alors j'ai eu envie de passer en vente directe. Je suis plus proche de la clientèle, et même si je fais des livraisons en gros, j'exige qu'on me montre le prix que le client [le consommateur] va payer par la suite car, au-delà d'une marge de 1,50, je ne vends pas mon produit à cette personne [le revendeur-détaillant]* » (PROCO53). C'est aussi la philosophie suivie par l'association BTSG qui, à travers la vente directe de paniers, propose un prix fixe, jugé modique, considérant que les foyers à moyen, voire faible niveau de revenu, doivent pouvoir avoir accès à des produits agro-écologiques.

Les enquêtes montrent toutefois que les modes de fixation des prix, et les modalités de leur négociation, peuvent être très différentes d'un marché à l'autre. Sur le marché de Baillif, il semble que la négociation des prix se fonde sur une solidarité entre les commerçants qui s'entendent pour ne pas créer de concurrence, comme témoigne un producteur vendant sur ce marché : « *Il y a une bonne ambiance, on rigole bien, on ne fait pas de concurrence* » (PROCO22). Le même constat est fait sur le marché de Basse-Terre : « *Il n'y a pas de concurrence ici sur le marché de Basse-Terre* ». (PROCO23). Le principe de non concurrence sur la base d'une entente préalable entre producteurs, de toute évidence, est encore plus établi dans le cas du GIE Sud Basse-Terre. Les producteurs-commerçants fixent ensemble leurs prix chaque semaine : « *Ici [marché de BTSG] on travaille en groupe. Nous sommes regroupés dans un GIE et sommes au nombre de 20. Les mardis, on siège, et on décide du prix des aliments. Il y n'a pas de concurrence* ». (PROCO20).

### **5.5.3 Controverse autour des niveaux de prix entre supermarchés et marchés « paysans »**

L'enquête n'a pas permis de faire une étude précise des prix des produits locaux vendus sur les marchés de plein air, en comparaison notamment des tarifs pratiqués dans les autres types de lieux de commercialisation. Certains entretiens, cependant, ont mis en évidence quelques tendances, sans pour autant qu'elles fassent l'unanimité pour tous.

Pour certains, les prix des fruits et légumes tropicaux en grande surface seraient supérieurs aux prix sur les marchés de plein air, qui sont eux-mêmes supérieurs aux prix des revendeurs sur le bord des routes. Un commerçant du marché de Baillif affirme par exemple : « *Les prix sont bien, pas exagérés. C'est bon pour le portemonnaie des ménagères* » (COM22). De même, la DAAF identifie une hiérarchie dans les prix entre les supermarchés -moins élevés- et ceux pratiqués sur les marchés, puis au bord des routes : « *Il y a toujours une différence entre les coûts des marchés et les coûts des produits en grande surface [...] et le prix au bord de la route* ». (DAAF51). C'est aussi l'avis d'un enquêté membre de l'IGUAFHLOR : « *On a remarqué aussi sur les prix que, bizarrement, c'était la grande distribution le plus cher* » (OP4). Les commerçants expliquent cette différence de prix entre les supermarchés et les marchés de plein air par les charges supplémentaires de ces magasins : « *Dans le supermarché, les produits locaux sont plus chers que sur le marché : un produit ici coûte 2 euros. Ils le font payer 3 à 4 euros [en supermarché]. En fait, ils ont plus de factures : ils ont plus de dépenses que nous, si on regarde l'électricité, les salariés qu'il faut payer ...* » (COM22).

Les avis sont cependant contradictoires. Pour certains producteurs, ce sont plutôt les prix des produits vendus sur les marchés paysans qui sont plus élevés, mentionnant du même coup leur caractère excluant, tel que l'exprime un producteur-commerçant du marché de Baillif : « *Les prix pratiqués sur les marchés paysans sont plus élevés qu'en grande surface. Cela exclut donc certaines catégories sociales du marché. [...] Le prix va peut-être freiner les gens. Tout le monde ne peut pas se le permettre. En même temps, si on fait une étude, au lieu d'aller faire les courses pour acheter du volume, si tu te débrouilles bien en achetant tes légumes et un peu de lard, cela peut te revenir moins cher. Mais il y a des gens qui ne peuvent pas venir au marché.* » (PROCO22). Ce même commerçant explique ces prix élevés par une offre insuffisante et un trop faible nombre de producteurs : « *Mais plus il y aura d'agriculteurs, plus les prix vont baisser. Il y a le fait qu'on ne soit pas assez nombreux, mais c'est quand même plus accessible qu'avant, je trouve* ». (PROCO22). Un enquêté de la région, de son côté, admet le coût élevé des produits locaux, mais il considère en même temps que c'est le prix à payer pour ne pas manger industriel : « *Manger local, cela a un coût. C'est plus facile [et moins cher] de manger au fastfood* » (REGION58).

### **5.5.4 Des effets de concurrence, pour certains jugés « déloyale »**

Plusieurs types de concurrence sont perçus comme déloyaux par les producteurs et commerçants des marchés de plein air, et certains acteurs administratifs. Les produits importés en particulier, dont les prix sont inférieurs à ceux des produits locaux, sont pointés du doigt. Les produits locaux présentant

des coûts plus élevés de production sont de fait plus chers. Un enquêté de l'IGUAFHLOR insiste sur le fait que les « *surcoûts de production par rapport aux prix des produits qui viennent de l'extérieur et qui sont beaucoup moins chers que les produits que l'on produit* » (OP4) entraînent un différentiel important de prix. Cet aspect est particulièrement relevé pour certains produits, par exemple la viande, sachant que les prix alimentaires en Guadeloupe sont plus élevés qu'en Europe, comme le précise un enquêté de la DAAF : « *Les acteurs de l'interprofession de la viande considèrent que [les importations alimentaires] c'est de la concurrence déloyale à cause des prix très différents pratiqués en Guadeloupe. On est à 1,5 € le kilo [de poulet importé surgelé] en promotion, alors qu'en Guadeloupe le poulet est plus cher [à produire] qu'en métropole.* » (DAAF52). Un enquêté d'IGUAFHLOR confirme l'effet de concurrence particulièrement marqué pour les produits d'élevage locaux : « *Ils [les membres de l'interprofessionnel de l'élevage] souffrent tout de même beaucoup de la concurrence des importations, par exemple avec les pilons de poulets à 1 euro le kilo qui cassent tout le marché. Pareil pour les œufs réfrigérés importés vendus en bord de route* ». (OP4).

Les effets de concurrence avec des produits importés concernent tout autant les grandes productions historiques. Dans un contexte de crise de la production et de baisse du prix de la canne-à-sucre (suppression quota par l'UE), la Guadeloupe est confrontée à la concurrence de la Martinique et recherche des alternatives. Un membre du groupement de producteur GDA EcoBio explique ainsi que les producteurs ont du mal à se positionner entre la production de rhum et la production de sucre : « *Aujourd'hui, on est en compétition avec la Martinique pour les quotas. Il y a des quotas pour les aides. On a eu, en 2017, la suppression des quotas et, comme on a plus de canne qu'en Martinique, ils [les producteurs martiniquais] ont eu peur que l'on se détourne de l'activité sucrière et que l'on se réoriente vers le rhum. Sachant que la Martinique a tout misé sur l'AOC [sur le rhum] et que le rhum Martinique est un beau business ... En gros, il y a eu ces difficultés-là : donc nous, c'est soit orientation rhum, soit orientation sucre* » (OP2).

Selon la DAAF, les prix des produits locaux en Guadeloupe doivent faire face à une concurrence à trois niveaux : celle exercée par la production informelle (moins de coûts, moins de contrôles), celle des îles voisines (notamment en raison du moindre coût de la main-d'œuvre en l'absence de protection sociale et de normes environnementales moins contraignantes) et celle de l'Europe (gros volumes, subventions) : « *Cette concurrence se constate à 3 niveaux : par la production informelle sur la Guadeloupe tout d'abord. D'autre part, par la production des îles voisines où on n'a pas les mêmes normes sociales, environnementales. Et enfin, par la concurrence de l'UE et du reste du monde à cause de la mondialisation où l'on n'a pas du tout les mêmes économies d'échelles avec des conteneurs qui arrivent chaque jour qui font figure de dumping. [C'est le cas par exemple des] filières animales avec du poulet congelé qui arrive à 1,5 euros le kilo* » (DAAF51). Le faible coût de la main-d'œuvre dans les autres pays, plus les frais de transport pour l'acheminement des produits en Guadeloupe, seraient l'un des principaux facteurs des effets de concurrence selon l'IGUAFHLOR : « *Nous, en termes de production locale, c'est compliqué parce que les importations viennent soit de l'Europe, soit des pays de la Caraïbe avec des prix défiant toute concurrence du fait du coup de la main-d'œuvre qui est beaucoup moins chère dans ces pays-là. Le transport ne coûte pas si cher que cela, donc cela arrive ici et cela a une grosse influence* » (OP4). En raison de cette concurrence, certains commerçants renoncent à vendre certains produits locaux - notamment des fruits tropicaux-, pourtant recherchés.

Les organisations de producteurs sont particulièrement attentives aux prix du marché, y compris de certains produits importés, pour fixer le prix de vente de leurs propres produits. C'est le cas du GIE Sud Basse-Terre dont les membres s'accordent sur les prix mensuellement, de manière à se maintenir sous les prix du marché : « *On a une réunion hebdomadaire le mardi. Avant, on changeait les prix durant le mois en fonction des intempéries, du marché... Là, on a décidé que le prix change seulement une fois dans le mois, c'est-à-dire à la fin du mois, on se dit : bon alors qu'est-ce qu'on fait ? Et on regarde le prix du marché en gardant un prix toujours plus bas que le marché. Les changements se font le premier du mois* ». (OP16).

L'autre effet de concurrence déloyale, tel qu'exprimé notamment par les producteurs et les commerçants des marchés de plein air, est lié à la présence des revendeurs haïtiens, non déclarés, qui commercialisent des produits à bas prix. Le fait qu'ils n'aient pas de charge, que leurs coûts de production soient faibles et qu'ils ne soient pas soumis à des contrôles, nous disent-ils, sont les raisons qui expliquent cette capacité à faire baisser fortement les prix : « Avec l'augmentation des petits revendeurs sur le marché (notamment haïtiens), on a une concurrence de prix incroyable. Eux, cela ne les gêne pas de vendre à bas prix, car ils n'ont pas de charge et peu de coût de production » (COM8) ; « Ce n'est pas un problème de nationalité, mais [le problème] c'est que les gens ne se déclarent pas. Du coup, ils font une concurrence de manière déloyale. Ils ne sont pas soumis au contrôle » (PROCO49). Nombre de commerçants jugent que cette concurrence déloyale s'est accrue au cours des dernières années, y compris ceux d'origine étrangère mais qui sont déclarés : « L'activité [de commercialisation des produits locaux] est difficile. C'était plus facile avant. Je viens de Dominique (...). Il y a des gens non déclarés qui nous concurrencent » (COM48). Certains producteurs et commerçants ne perçoivent pas de la même manière la présence des Haïtiens sur les marchés. L'un d'eux vendant sur le marché de Gourde-Liane (PROCO61), peu prolix du reste sur la question, dit d'eux qu'ils « font leur vie » et qu'eux aussi « doivent s'en sortir ». Il ne relève ni des problèmes de sécurité, ni des effets de concurrence liés à leur activité.

De façon générale, les effets de concurrence sur les marchés de plein air préoccupent nombre de commerçants, lesquels seraient de plus en plus nombreux, qui plus est dans un contexte où la concurrence avec les supermarchés est très élevée. Les commerçants pensent ainsi que la concurrence est devenue trop intense et qu'il y a désormais une offre qui dépasse la demande, ce qui entraîne des difficultés à écouler la production. C'est ce qu'exprime en particulier une productrice-commerçante qui mène son activité sur le marché de Basse-Terre depuis 1976. Selon elle, la concurrence ne cesse de croître : « Avant il n'y avait pas beaucoup de commerçants comme aujourd'hui » (PROCO55) ; « Maintenant, il y a plus de commerçants que de clients » (PROCO55). Certains regrettent ainsi le « temps des anciens » et se plaignent d'une baisse des ventes, en partie aussi parce que les gens vont plus au supermarché : « Selon ce que disent les anciens, avant c'était beaucoup mieux. Il y avait moins des commerçants ... Comment expliquer cela ? Ils disent que maintenant, il y a moins de ventes par rapport à avant. Il y a moins de gens qui viennent au marché du fait qu'il y a de grands supermarchés. » (...) Il y a de plus en plus de concurrence, on est de plus en plus [nombreux]. Les gens veulent se mettre à leur propre compte. Vous verrez que sur le marché, il y a beaucoup des gens qui vendent les mêmes produits et chacun a son client » (PROCO25).

De fait, il n'est pas rare que les nouveaux arrivants sur les marchés soient mal perçus, notamment par les commerçants plus anciens qui craignent qu'il n'y ait pas assez de demande. C'est aussi l'avis de certains consommateurs habitués, comme l'un d'eux rencontré sur le marché de Basse-Terre : « Il faut savoir se faire sa propre clientèle. J'ai été en Espagne et les bars étaient les uns à côté des autres. Ici, en Guadeloupe, si tu ouvres un bar, les autres ils vont te dire : mais qu'est-ce que tu fais ? Tu me voles les clients ? Les gens en Guadeloupe n'ont pas envie de concurrence, il faut être plus distant » (CONS47).

### **5.5.5 La saisonnalité des prix : une grande difficulté**

Si les prix des produits locaux sur les marchés de détail varient au cours de la journée et selon le type de marché, ils sont aussi fortement déterminés par la saisonnalité de la production agricole. Ainsi, les prix fluctuent fortement au cours de l'année du fait des oscillations climatiques ou des catastrophes naturelles : « Il y a des problèmes de climat parfois, les producteurs ne peuvent pas produire vraiment, surtout les produits maraîchers. Donc ces produits sont devenus très chers » (COM54). La DAAF explique ainsi que les prix baissent lors des pics de production (mois de mai-juin) et augmentent dans les périodes de transition (février) : « Quand on est en pic de production maraîchère, on va dire que ce sont les mois de mai-juin, on a les prix des produits maraîchers qui sont extrêmement bas. Et donc, on a des courbes qui sont à un prix moyen, prix producteurs, un petit peu plus élevé qu'en métropole mais qui, en fonction des produits, sont loin d'être déraisonnables. Cela veut dire effectivement qu'on est bien sur un marché qui est alimenté. Un marché qui a une dynamique d'alimentation orienté vers les consommateurs et avec des prix

*qui sont tirés vers le bas dès lors que l'offre est trop importante. En février, vu la reprise de la production de maraîchage, c'est sans doute une période de transition. Le pic de production est plus tard dans l'année » (DAAF52). Cette variation saisonnière des prix concerne plus particulièrement certains produits, et notamment certains légumes : « Les difficultés arrivent selon les saisons : les produits les plus touchés sont les tomates, les salades, le persil. Ils peuvent être très chers. Les prix ont beaucoup augmenté, je trouve » (COM36). Certains commerçants adaptent leur vente en fonction de la plus faible disponibilité des produits : « En ce moment, je fais [et je vends] des navets. En ce moment, ils sont chers (3 euros le kg) car il n'y en a pas » (COM7).*

La variabilité saisonnière des prix n'empêche pas qu'ils stagnent d'une année sur l'autre, ce qui indiquerait une faible variation de la disponibilité en produits. Sur le moyen ou long terme, la DAAF explique qu'il n'y a pas de rupture de l'offre, encore moins de pénurie en produits locaux : « Sur le temps long, on va dire que le changement climatique influence les coûts comme partout d'ailleurs. Mais en dehors des périodes marquées par des événements spécifiques, il n'y a pas véritablement de variation sur le temps long. Ces dernières années, ce que l'on a remarqué, c'est une stagnation des prix, avec des variations saisonnières, qui peuvent être importantes » (DAAF52).

Pour l'interprofession IGUAFLHOR, la structuration de la filière aiderait à limiter la saisonnalité des prix des produits locaux et à réguler le marché, notamment des produits maraîchers : « Le but est que l'agriculteur gagne sa vie grâce à la régulation du marché. On sait que celui des grandes surfaces c'est, par exemple, 10 tonnes de tomates par semaine au mois de mars, donc le but c'est que ces 4 OP s'organisent ensemble pour produire que 10 tonnes et pas 25, ce qui ferait s'effondrer le marché. Le but, c'est le maintien des prix » (OP4).

### **5.5.6 Le commerce de produits locaux sur les marchés de plein air : faible rentabilité et précarité**

Selon certains témoignages, la rentabilité de l'activité de commerce de produits locaux sur les marchés de plein air serait acceptable, avec une marge relativement importante. Un commerçant sur le marché de Bergevin évalue sa marge à 50% par rapport au prix initial d'achat - « J'achète un kilo de carotte à 1 euros et je le revends à 1,5 euros » COM7. Un producteur-commerçant du marché de Man Réau se dit également satisfait des bénéfices tirés de son activité : « Pour moi, le rendement de l'activité, ça va » (PROCO25).

Cela étant, plus nombreux ont été les producteurs et commerçants à souligner le caractère précaire, difficile et complexe de l'activité, souvent exercée faute d'autres opportunités mieux rémunérées. C'est ce qu'expérimente un commerçant du marché de Bergevin : « Financièrement, ça va à peu près, mais c'est compliqué, c'est précaire » (COM39) ; et un autre du marché de Basse-Terre : « Je n'ai aucune d'aide. Pas d'autre activité. Ce n'est pas assez rentable l'activité de commerçant, on est resté parce qu'on n'a pas d'autre choix » (COM54).

Pour beaucoup, la production vivrière, et surtout la revente joue le rôle d'un complément de revenu pour pallier les problèmes de pauvreté et de sous-emploi. Le « rôle social » de la vente de produits vivriers sur les marchés de plein air est ainsi clairement mentionné par un commerçant de Bergevin : « Produire des fruits et légumes mais surtout faire de la revente (même en petite quantité) sont des activités qui jouent un rôle social très important : [il y a des] problèmes d'emploi, de chômage et de pauvreté en Guadeloupe. Cela permet d'avoir des liquidités immédiates et des revenus complémentaires » (COM8).

Même si certains jugent leur activité viable, les enfants prennent souvent une autre direction et ne reprennent pas l'activité : « J'arrive à vivre avec mon métier. J'ai élevé mes quatre enfants en faisant cela. Je les ai élevés, ils ont le Bac et ont réalisé tout. Mais ils ne sont pas dans le commerce. J'ai une fille qui travaille à l'hôpital et les autres enfants ne travaillent pas encore. Ma troisième fille fait de la recherche dans un laboratoire. Elle parle de brevet. Je pense que cela va aller » (COM37).



Ainsi, difficultés et précarité pénalisent l'activité de vente des produits vivriers locaux sur les marchés de plein air, à tel point que certains commerçants pensent qu'il est plus rentable d'avoir une activité de commerce informelle pour dégager plus de marge : « *Je suis déclarée, mais je pense que je vais passer au black. Le problème, c'est que je ne gagne pas beaucoup. Au black, ce serait plus facile, je pourrais en vivre mieux* » (COM29).

## **CHAPITRE 6. L'EVOLUTION DES MODES DE CONSOMMATION ET LES TRANSITIONS DU SYSTEME ALIMENTAIRE EN GUADELOUPE : DEFIS ANCIENS ET NOUVEAUX ENJEUX**

Depuis plus d'une vingtaine d'années ont émergé de vifs débats autour de la transition alimentaire et nutritionnelle face à la prégnance généralisée du modèle agro-industriel, corollairement à la mondialisation, l'urbanisation et à l'évolution des modes de vie. Ces contextes sont « *propices à un élargissement des choix alimentaires et à une diversification des modes d'alimentation dont les effets peuvent être aussi bien positifs que négatifs.* » (HLPE 2017): 16). Il est pourtant largement admis que la généralisation de l'alimentation industrielle, en lien avec la montée en puissance de la grande distribution et la standardisation des modes de consommation, pénalise la qualité nutritionnelle des aliments (excès de lipides, de sucre, de sel, additifs chimiques, etc.), et qu'elle est productrice de gaspillage alimentaire et de dégâts écologiques (production intensive à grande échelle et polluante, forte empreinte carbone des circuits longs d'approvisionnement, etc.) (Prud'Homme and Cruzet 2018).

Du point de vue alimentaire, le processus global ainsi observé est la hausse de la consommation d'aliments néfastes pour la santé : accroissement notable de la consommation d'aliments d'origine animale, d'aliments à forte teneur en sucre, en sel et en acides gras saturés (notamment des aliments emballés et fortement transformés), des boissons sucrées ou encore de la viande rouge et des viandes transformées. La dernière phase de la transition nutritionnelle - mais encore peu visible à une échelle globale - se caractériserait par des changements de comportement visant une consommation alimentaire plus saine et plus « durable » de manière à inverser les tendances négatives induites par l'évolution des modes de vie (HLPE, *op. cit.*).

En Guadeloupe, comme plus largement en France métropolitaine et dans les pays du Nord, ce débat sur la transition alimentaire et nutritionnelle pénètre la sphère des politiques publiques qui, pour se détacher du modèle agro-industriel, cherchent de plus en plus à promouvoir les productions et l'alimentation locale. Fortes des réflexions déjà anciennes sur les systèmes agro-alimentaires localisés prônant une alimentation basée sur les ressources territoriales (Muchnik, Sanz-Cañada, and Torres-Salcido 2008), les politiques placent au cœur des enjeux de développement la reterritorialisation du système alimentaire dans le cadre d'une transition agro-écologique pour que s'instaure un « *manger autrement* » (Angeon and Barraud 2019): 19. Véritable enjeu de société, selon C. Marquat, la transition alimentaire se joue désormais dans le passage à un « *modèle de qualité* » prônant un mode de consommation dit « *alternatif* », « *durable* », « *écologique* », « *éthique* », « *citoyen* », « *responsable* », voire « *engagé* » (Marquat 2016).

Avec ces enjeux en toile de fond, c'est donc toute la question du changement des modes de consommation alimentaire qui est abordé dans ce chapitre, à la fois du point de vue des pratiques et des représentations. L'étude, malgré le faible nombre d'entretiens menés auprès des consommateurs en tant que tels, a permis de saisir certaines tendances concernant les comportements alimentaires et leurs perceptions. Qu'il s'agisse des producteurs et des commerçants, ou des acteurs administratifs, tous ont apporté des informations précieuses sur les habitudes et les préférences alimentaires, la perception de la disponibilité alimentaire, les modes de fréquentation des marchés vivriers ou encore le rapport à la qualité dans ses dimensions plurielles.

### **6.1 LES COMPORTEMENTS, HABITUDES ET PREFERENCES ALIMENTAIRES DES CONSOMMATEURS GUADELOUPEENS**

Les « comportements » (ou pratiques) alimentaires constituent l'un des facteurs permettant de qualifier le régime alimentaire d'une population donnée. La notion de « régime alimentaire », comme l'une des composantes du système alimentaire, est définie comme l'ensemble des « *aliments qu'une personne*

*consomme* », les « modes d'alimentation » étant « *les quantités, proportions et combinaisons des divers aliments et boissons composant le régime alimentaire et à la fréquence habituelle de leur consommation* » (HLPE 2017) : 43). Le régime alimentaire renvoie ainsi à des critères à la fois qualitatif et quantitatif, et s'inscrit dans une historicité géographiquement située (Veyret-Verner 1957). Du point de vue quantitatif, le régime alimentaire recouvre le nombre de calories fournies par trois sortes de substances énergétiques contenues dans les aliments (lipides, glucides et protides) ; alors que qualitativement, il fait référence à la variété des aliments et leur qualité nutritionnelle. Ainsi, un « bon » régime alimentaire serait celui qui garantit à la fois la quantité des aliments (apport suffisant en énergie, macro et micronutriments), leur diversité (gamme variée d'aliments riches en nutriments) et leur qualité (pas d'additifs non identifiés ou nocifs pour la santé) (HLPE 2017).

Par ailleurs, un régime alimentaire est influencé par trois facteurs : la chaîne d'approvisionnement alimentaire (toutes les activités qui vont de la production à la consommation), l'environnement alimentaire (contexte physique, économique, politique et socioculturel du système alimentaire) et le comportement des consommateurs (choix alimentaires en fonction des préférences, du goût, des ressources, des cultures, etc.) (HLPE 2017).

Ainsi, les comportements alimentaires recouvrent, d'une part, des habitudes alimentaires qui renvoient aux choix récurrents que fait une personne, ou un ensemble de personnes, quant aux aliments qu'elle consomme, à la fréquence de leur consommation et à la quantité absorbée chaque fois. « *Les habitudes alimentaires sont dictées à la fois par des critères de nutrition et d'agrément, et sont fortement influencées par les traditions sociales et les cultures, qui reposent sur des idéaux et sur l'identité. (...) On ne saurait ignorer la dimension subjective et émotive de l'alimentation et de ses rituels* » (HLPE 2017): 101). Les comportements alimentaires sont également déterminés par les préférences des consommateurs eux-mêmes « *façonnées par divers facteurs –normes sociales, goûts, culture et commodité. Les normes sociales et les traditions culturelles déterminent les aliments qui sont produits et préparés, et influent également sur nos préférences alimentaires.* » (HLPE, 2017 : 135).

De toute évidence, les comportements alimentaires sont traversés par des représentations sociales qui « *comprennent l'ensemble des systèmes de connaissances, perceptions, mais aussi les valeurs et les normes qui interviennent dans le rapport à l'alimentation* » ; elles renvoient, en d'autres termes, « *au sens donné à l'acte de manger* » (Méjean 2020): 89). Ce sens donné à l'aliment revêt nécessairement une dimension à la fois historique, culturelle et identitaire. À ce titre, certains travaux de type sociologique ou anthropologique, ont montré que l'alimentation dans les espaces insulaires était un vecteur d'affirmation socio-identitaire particulièrement puissant (Tibère 2006).

### **6.1.1 Les marqueurs des héritages et de la transition alimentaire**

Les comportements et les modes de consommation alimentaires en Guadeloupe présentent certaines spécificités par rapport à ceux de la France métropolitaine, à la fois en termes d'évolution de pratiques, de préférences et de représentations de l'alimentation ; spécificité qu'il convient de resituer tout d'abord dans une filiation historique.

Les comportements alimentaires en Guadeloupe puisent en effet leurs racines dans l'histoire coloniale et esclavagiste. Comme le rappelle Méjean (2020), les département et régions d'Outre-mer ont en commun des pratiques alimentaires traditionnelles marquées par un processus de créolisation, à savoir une acculturation et une hybridation de différentes cultures alimentaires et culinaires intervenues entre le XVIIème et le XIXème siècle. Les comportements alimentaires en Guadeloupe s'inscrivent notamment dans l'héritage historique des « jardins » qu'il faut faire remonter au moins à l'époque coloniale esclavagiste de l'économie de plantation. Comme développé dans le chapitre 2, les systèmes de production vivriers destinés à la consommation intérieure sont l'héritage de l'attribution d'un lopin de

terre par les maîtres colons aux travailleurs esclavagés qui visait leur autonomie alimentaire (Benoît, 2000) et des pratiques culturelles des esclaves émancipés sur des terres en dehors des plantations. Ces jardins, caractérisés par l'association culturelle et la diversité des produits cultivés (notamment maraîchers), a profondément marqué le paysage guadeloupéen et le système d'approvisionnement des populations, puisqu'une partie de la production était commercialisée sur les petits marchés urbains par les esclaves. Si les revenus des ventes étaient parfois destinés à compléter le régime alimentaire des populations par l'achat de viande et de poisson (*ibidem*), l'alimentation locale était surtout basée sur des racines pour avoir de l'énergie et travailler aux champs, sur peu de viande et plutôt des salaisons. La consommation plus courante de viande était possible pour ceux qui disposaient de quelques animaux.

Aujourd'hui, les comportements alimentaires des Guadeloupéens sont largement diversifiés « *faisant cohabiter, dans un contexte de changement rapide dans les modes de vie et les environnements, composantes traditionnelles et nouveautés.* » (Méjean, 2020 : 74) ; ainsi, si la base de l'alimentation traditionnelle en Guadeloupe, et plus largement aux Antilles, reste l'association racines et tubercules avec des légumineuses et une viande ou un poisson grillé, la Guadeloupe est engagée, depuis déjà plusieurs décennies, dans une « *transition nutritionnelle avancée* » (Méjean, 2020 : 74). Celle-ci se traduit par le passage d'un régime alimentaire principalement basé sur les féculents et une faible part de protéine animale vers un régime plus riche en protéine, lipides et glucides simples (*ibidem*).

Dans ce contexte de transition, certaines études récentes montrent que le régime alimentaire des Guadeloupéens revêt certaines spécificités. D'une part, si les prises de repas renvoient aux mêmes pratiques alimentaires qu'en métropole, avec trois repas principaux par jour (petit déjeuner, déjeuner, dîner), les encas auraient une place plus importante et le petit déjeuner et le dîner seraient simplifiés. D'autre part, les Guadeloupéens consommeraient moins de fruits et légumes et de produits laitiers que leurs homologues de l'hexagone (ORSAG 2010, 2010, 2010, 2010) et leur consommation serait en moyenne en quantités inférieures aux recommandations de l'OMS : seulement 6,9 % de la population atteindrait des niveaux de consommation suffisants (Cornely and Pitot 2012). De plus, les Guadeloupéens auraient une forte appétence pour les produits sucrés (41,6%) (*ibidem*). Ce comportement alimentaire n'est sans doute pas étranger aux normes pratiquées jusqu'à récemment en matière de qualité des produits alimentaires en outre-mer. En effet, la loi Lurel ou loi visant à garantir la qualité de l'offre alimentaire en outre-mer promulguée en juin 2013 vise à réduire la teneur en sucre des produits industriels commercialisés dans les territoires ultramarins, ainsi que les délais des dates limites de consommation de ces produits. Cette proposition de loi fait suite à une observation empirique montrant une différence nette de taux de sucre dans la composition des produits transformés vendus dans les outre-mer par rapport aux normes appliquées dans l'hexagone.

La préférence des Guadeloupéens pour les produits salés, sucrés et gras est confirmée par l'enquête NutriParm « Préférences alimentaires des Guadeloupéens » (<https://www.etudenutriparm.fr/>) mise en œuvre dans le cadre du projet NutWind (DAAF 2018). Cette étude montre en outre que les différences seraient accentuées pour certaines tranches d'âge au sein de la population, les jeunes consommant plus de snacks, de produits sucrés et de plats préparés, ayant une alimentation moins diversifiée et fréquentant plus souvent la restauration rapide. Ces études tendent à montrer ce que la FAO qualifie comme une « *transition nutritionnelle* », qui reposerait sur de « *récentes modifications des habitudes alimentaires à l'échelle mondiale en faveur d'une plus grande consommation de graisses saturées, de sucres et d'aliments raffinés, et une diminution de la consommation d'aliments riches en fibres [...]* » (traduction depuis (Ghattas 2014), p. 3).

### **6.1.2 Une préférence alimentaire en faveur des produits locaux ?**

Certains changements structurels, dont les tendances sont déjà anciennes, marquent les habitudes de consommation alimentaire de la population guadeloupéenne, qu'il s'agisse de la priorité donnée aux

achats et du recours aux produits importés, de la réduction de la diversité alimentaire ou d'une perte des traditions culinaires locales. Toutefois, les enquêtes montrent l'émergence d'un retour au « local » avec, cependant, des pratiques et discours paradoxaux.

### **6.1.2.1 Manger local ... quand cela est possible**

Selon l'enquête de l'ORSaG (2010), la consommation de la production locale est privilégiée, lorsque cela est possible, par neuf Guadeloupéens sur dix. Les enquêtes confirment que les consommateurs guadeloupéens préfèrent généralement les produits locaux, qu'il s'agisse de fruits et légumes frais ou de produits transformés, même si les produits importés tiennent une place significative également dans les habitudes alimentaires (ceux non-produits en Guadeloupe ou fabriqués industriellement). Plusieurs témoignages de commerçants attestent de la perception positive des produits locaux, jugés « meilleurs », même si certains produits importés sont plus adaptés à certaines recettes : « *Les produits locaux sont meilleurs mais le problème, c'est que pour faire les salades, les carottes de France sont meilleures. Cela dépend de ce qu'il faut cuisiner.* » (COM11).

Les producteurs soulignent également la préférence donnée par la clientèle aux produits locaux bruts et transformés, qu'il s'agisse des consommateurs guadeloupéens et des touristes : « *[Les produits locaux] c'est ce qui intéresse les Guadeloupéens. Et les touristes en Guadeloupe aiment bien aussi manger local.* » (OP4). Outre les produits frais (fruits et légumes), les consommateurs demanderaient de plus en plus de produits locaux transformés (précuits, coupés, en chips, en plats préparés). « *Les clients cherchent essentiellement les fruits et les épices traditionnellement transformés* » (PROCO55).

Cette hausse de la demande en produits frais et locaux, notamment les fruits et légumes, serait liée selon certains à l'augmentation des régimes végétariens. Pour répondre à ce changement, un producteur commerçant du marché de Baillif pense que la production locale, et le nombre de producteurs des petites agricultures familiales, doivent augmenter : « *La tendance est au végétarisme et il va falloir que l'on soit de plus en plus nombreux à se mettre à cultiver, même chez soi.* » (PROCO22)

Si elle est particulièrement stimulée par des motifs sanitaires, la demande de produits locaux est également liée à la recherche d'une traçabilité de l'aliment. De plus en plus, les consommateurs guadeloupéens veulent connaître l'origine - qui peut aller jusqu'au producteur - des aliments qu'ils consomment : « *Il y a une demande accrue des consommateurs [pour des produits locaux vendus sur les marchés paysans] car ils souhaitent connaître le produit qu'ils achètent. C'est le marché de la commune [Baillif] et il est connu quand même. [...] les gens voulaient vraiment savoir qui produisait et dans quelles conditions. Il y a plein de gens qui changent de régime alimentaire et c'est très bien.* » (PROCO22).

Cependant, la forte dépendance de l'agriculture guadeloupéenne aux conditions climatiques, et donc aux effets de variation saisonnière, explique que la demande de consommation de produits locaux puisse osciller d'une période à l'autre. Certes, certains fruits font l'objet d'une demande constante et sont particulièrement recherchés sur les marchés de plein air : « *Les produits les plus vendus sont les fruits de la passion.* » (COM39). Mais, du fait de la disponibilité variable des produits locaux selon les saisons, les consommateurs en Guadeloupe sont amenés à consommer également des produits importés quand la production locale est insuffisante : « *Les Guadeloupéens mangent les produits importés parce qu'ils n'ont pas le choix.* » (CONS47). La saisonnalité de la production influe également sur les modes de gestion des cantines scolaires par les collectivités territoriales. Dans la commune de Morne-à-l'Eau, par exemple, la part des produits locaux dans la restauration scolaire est seulement de 30 à 40%. Selon la mairie, cette part dépend des types de produits et de leur disponibilité : « *La part en produits locaux est de 30 à 40 %. On l'a augmentée en mettant des fruits et des légumes tous les jours. On essaie de travailler les produits frais tous les jours. Cette part dépend des types de produits mais aussi de la disponibilité, car quand on fait une journée de repas, on travaille sur 100 kilos de légumes. Les 30% ou 40% concernent les produits frais. On ne transforme pas vraiment les produits. On travaille sur les légumes et tubercules.* » (MAIRIE15).

### **6.1.2.2 Ne pas manger local... même quand cela est possible**

Les discours sur l'alimentation locale, et les pratiques d'achat des consommateurs sont parfois incohérents dans les propos des différents acteurs enquêtés. L'ambiguïté tient à l'engouement politique mais aussi sociétal pour le retour aux produits locaux, alors même que les consommateurs continuent de consommer des produits importés, dont les prix sont moins élevés pour une partie d'entre eux. Un enquêté de la chambre d'agriculture souligne cette incohérence, en soulignant la mobilisation variable des producteurs autour de la qualité de l'alimentation : *« Je n'arrive pas à comprendre pourquoi les agriculteurs eux-mêmes ne s'approprient pas ces thématiques. (...) Parfois, dans l'actualité, on voit des restaurateurs qui vous parlent de leurs fournisseurs et mettent en valeur l'origine des produits. De même, on voit des gens s'émouvoir de la distribution de fruits à pain congelés et importés. Comment comprendre en effet ces achats de fruit à pain congelés en grande surface qui viennent du Pérou alors qu'on a des producteurs qui ont essayé de valoriser le fruit à pain local ? C'est paradoxal. »* (CHAM6).

Nombre d'entretiens relèvent l'évolution des pratiques alimentaires en Guadeloupe, liées à l'augmentation des produits achetés, avec la préférence donnée aux produits importés. La conséquence serait une réduction de la diversité alimentaire, du fait d'un recours plus systématique à l'achat, dimension signalée par certains consommateurs : *« Avant, moi, je me souviens, quand j'étais chez ma maman, nous avions cives, choux, carottes. Très peu mais suffisamment pour manger et tu savais quoi manger »* (CONS47).

Selon la CANGT, les habitudes alimentaires de Guadeloupéens ont évolué depuis longtemps, dans la mesure où a été privilégié un modèle d'agro-exportation au détriment de la production locale. Cela a entraîné des préférences pour les produits importés au détriment des produits locaux : *« Les familles ont délaissé pour diverses raisons la consommation des produits locaux. Les raisons sont très diverses. Cela vient en partie de l'histoire, le dispositif de la période esclavagiste a fait en sorte de se désintéresser et de se détacher de la production locale. Ils ont fait venir des aliments pour que les ouvriers perdent moins de temps dans les champs et travaillent plus pour les usines. Malheureusement, on a perdu certaines habitudes traditionnelles. C'est une question que l'on travaille, car toutes les orientations à l'échelle nationale concourent à une consommation et production locale, que ce soit en raison de l'impact carbone ou de la santé. »* (CANGT12).

La DAAF relève tout autant cette incohérence au niveau du comportement des consommateurs, qui sont préoccupés par l'origine des produits, mais qui consomment des produits sans traçabilité. Selon un de ses représentants, l'enjeu est de pouvoir faire prendre conscience aux consommateurs de cette contradiction : *« Ce n'est pas l'État qui décide. Cela relève de l'animation de filière. Il faut qu'il y ait une prise de conscience de cela ; prise de conscience du consommateur aussi. Comme partout, le consommateur a des attentes contradictoires. Il y a plein de consommateurs qui disent qu'ils ne veulent pas acheter des produits locaux à cause du chlordécone, mais c'est le même qui voudra de l'autonomie alimentaire en Guadeloupe. On a des consommateurs qui disent vouloir manger sain, mais ils sont les premiers à acheter des produits qui n'ont aucune traçabilité sur le bord des autoroutes. (...) Je pense qu'on devrait aussi travailler avec le consommateur. »* (DAAF51).

### **6.1.3 Le poids du facteur social, culturel et éducatif dans les changements des habitudes alimentaires**

Les comportements alimentaires en Guadeloupe, comme ailleurs, sont loin d'être homogènes. Nombre de travaux ont montré l'importance des facteurs sociodémographique et économique dans la différenciation des modes d'alimentation des individus en Guadeloupe (ORSaG, 2010, 2012 ; Cornely et Pitot, 2012). Mais les caractéristiques d'ordre social, culturel et identitaire (ancrage territorial, éducation, appartenance socio-ethnique, etc.) peuvent également agir comme des facteurs déterminants : *« Les aliments ont toujours été une composante essentielle dans les processus de construction identitaire des individus et sociétés (...) Il n'est pas étonnant de voir s'accroître la demande d'aliments culturellement référencés, qui*

*symbolisent l'appartenance à un lieu, à une société, à une manière de manger.* » (Muchnik et al., 2008 : 517).

### **6.1.3.1 Des comportements alimentaires différenciés entre ville et campagne, et selon l'origine socio-culturelles des consommateurs**

Comme déjà mentionné dans le chapitre 4, rappelons l'existence d'une forte précarité alimentaire en Guadeloupe, liée à la fois à une insatisfaction alimentaire, soit que la population ne mange pas à sa faim - à savoir 7,6% de la population selon l'étude de l'ORSAG (2010, 2012) -, soit qu'elle ne consomme pas ses aliments préférés. Autrement dit, près de 50% des Guadeloupéens serait en situation d'insécurité quantitative ou qualitative (Cornely et Pitot 2012).

Plusieurs travaux montrent par ailleurs que les comportements alimentaires dépendent des caractéristiques socioéconomiques des individus (ORSAG 2010; Cornely and Pitot 2012). L'ORSAG, dans sa typologie de comportements alimentaires (ORSAG 2010) révèle en effet que le type de consommateurs le plus représenté en Guadeloupe, qualifié de « consommateur traditionnel » (31,8% de la population), présente de faibles revenus, est relativement âgé, et aurait une alimentation relativement diversifiée, consommant des fruits et légumes préférentiellement achetés sur les marchés et fréquentant peu les grandes et moyennes surfaces. Cette catégorie de consommateurs définit son alimentation comme étant proche de l'alimentation locale et bonne pour la santé. Caractérisé par un profil sociodémographique opposé (population jeune et qualifiés, revenus élevés), le deuxième groupe le plus représenté - les « hédonistes » (20,7%) - a une alimentation également diversifiée (fruits, légumes, produits laitiers, etc.) mais se distingue à la fois par la consommation de produits « bio » et d'aliments sucrés, de snacks, de plats tout prêts.

Si les enquêtes n'ont pas permis de saisir ces différenciations de régimes alimentaires selon des critères sociodémographiques et économiques, elles attestent en revanche d'une variation des pratiques de consommation, et de la perception des enjeux alimentaires, selon les zones géographiques et les profils socioculturels des populations. En milieu rural, il semble que le facteur culturel favorisant l'alimentation traditionnelle soit plus prégnant, avec des habitudes alimentaires plus équilibrées qui privilégient certains produits, notamment les légumes. C'est ce que rapporte un producteur-commerçant du marché de Baillif : *« Les pratiques alimentaires sont différentes entre les grandes villes et le reste du territoire (ici à Baillif). On consomme plus de légumes dans les petites communes. Ici, je trouve qu'en règle générale, les gens s'alimentent mieux que dans une grande ville. Les gens ont l'habitude de manger des pois, des ignames. Il y a quand même des rituels et c'est une bonne chose. »* (PROCO22).

Ces habitudes et préférences alimentaires plus traditionnelles en milieu rural, selon un enquêté de la CANGT, jouent en faveur d'une plus forte éducation au goût chez les enfants, à savoir une meilleure connaissance de produits issus de la production locale. Ils seraient ainsi plus enclins à consommer une gamme diversifiée de produits et des aliments issus de traditions locales : *« Cette différence s'explique par l'éducation alimentaire et nous, comme on a quand même la chance d'être un territoire très rural, en plus de tout ce que l'on met en place, on pourrait faire basculer ces habitudes alimentaires en faisant en sorte que les consommateurs se réapproprient les traditions »* (CANGT12).

L'origine sociale, voire ethnique, expliquerait également les différenciations observées des pratiques de consommation alimentaire. À ce titre, les enfants d'origine haïtienne connaîtraient mieux les fruits et légumes locaux, ce qui laisse supposer qu'ils les consomment plus que les enfants guadeloupéens. Bien qu'il soit difficile d'avoir des données attestant de cette différenciation, un enquêté de la DAAF souligne cet aspect : *« Au niveau de l'étude que l'on organise [depuis la DAAF] dans les écoles pour voir si les enfants connaissent les fruits et légumes, on n'aura pas trop moyen de vérifier [leur origine socio-culturelle]. [...] On essaie de voir la catégorie sociale et professionnelle [des parents] mais on n'a pas l'origine de l'enfant. Mais on a vu que le Gombo apparaissait et c'est un plat d'origine haïtienne. On a l'impression que les enfants d'origine haïtienne connaissent beaucoup mieux les fruits et légumes [que les enfants guadeloupéens], peu importe l'appellation qu'ils leur donnent. Mais ils les connaissent tous et donnent*

*l'idée qu'ils les consomment à la maison. [...] On a l'impression que les enfants d'origine haïtienne connaissent beaucoup mieux les produits. » (DAAF51).*

### **6.1.3.2 Une perte des cultures alimentaires locales ?**

Une responsable de projets de la région constate une perte de la culture concernant la consommation locale des produits qui pourtant revêt des enjeux importants sur la dynamique du territoire : *« Culturellement, on n'apprend plus à consommer local. Les enfants ne connaissent plus les vertus de nos produits. On a aussi une vraie pression sur les pratiques. Il y a des enjeux importants sur la sauvegarde d'une dynamique locale » (REGION 45).*

Pourtant, le facteur culturel peut jouer en sens inverse. À ce titre, la consommation de certains produits, dont la demande est plus forte à certaines périodes, est associée à des rituels socioculturels. C'est le cas de l'igname, aliment traditionnel par excellence, qui se consomme davantage à Noël : *« Je fais de l'igname jusqu'en avril, après je plante à nouveau pour décembre. L'igname se consomme surtout pour Noël. » (PROCO57).* De même, les traditions alimentaires de certains groupes socio-ethniques, comme c'est le cas des populations d'origine haïtienne, contribuent à maintenir la consommation de produits locaux. La diffusion de certaines recettes propres à la communauté d'origine haïtienne joue en effet en faveur d'une appropriation plus marquée de certains produits locaux, comme la banane. Une productrice-commerçante du marché de Man Réau en témoigne : *« Ces bananes plantain se font bouillir à l'eau. Moi, je ne l'ai jamais fait mais par exemple les Haïtiens, ils font cela en crème. Les Haïtiens mangent comme nous, mais ils font une cuisine beaucoup plus nourrissante. Par exemple, ils font les bananes pesées [bananes frites dans de l'huile], ou avec de la crème, après ils aiment le lait de coco. » (PROCO25).* Les propos recueillis auprès d'un enquêté de la DAAF confirment cette tendance : *« En tant que consommatrice, je vois aussi que le riz djondjon [une recette d'origine haïtienne] est beaucoup demandé dans les restaurants en Guadeloupe. » (DAAF51).*

Cela étant, une commerçante d'origine haïtienne nous confie qu'elle a dû adapter son activité aux habitudes et préférences alimentaires des Guadeloupéens : *« Ici, je me suis adaptée aux façons des Guadeloupéens » (COM11).* Car, les Guadeloupéens, en particulier les enfants, auraient plus de préférences pour les produits préparés et ultra-transformés à base de produits importés. Un enquêté de la mairie de Morne-à-l'Eau souligne à ce propos que les enfants guadeloupéens seraient habitués à manger dans la restauration rapide et à consommer des plats transformés importés : *« Il y a des habitudes qui sont mises en place [chez les enfants] : restauration rapide, plats de l'extérieur (pâtes, riz). » (MAIRIE15).* Ainsi, les enfants ont été habitués dès leur plus jeune âge au goût des produits tempérés importés (petits pots industriels notamment), ce qui peut expliquer qu'ils se détournent des produits locaux.

Selon un enquêté de la Région, ces pratiques alimentaires seraient également liées aux rythmes de la vie moderne et aux changements sociaux induits (travail des femmes par exemple). Une élue de la Région explique : *« C'est vrai que les Guadeloupéens se sont inscrits résolument dans la modernité : la femme travaille et elle n'a pas le temps de préparer des plats locaux et donne aux enfants des petits pots à base d'artichauts ou d'autres fruits et légumes des pays tempérés, et donc il y a une déstructuration du goût primaire que l'enfant apprend tout de suite après l'allaitement. Et puis, quand on arrive à la cantine, il faut qu'il mange la banane locale, l'igname ... Et il y a un vrai décalage. » (REGION58).*

Ainsi, certains acteurs administratifs pointent les effets négatifs de cette perte des cultures alimentaires traditionnelles sur le gaspillage alimentaire, du fait du rejet de certains produits, notamment les fruits et légumes, faute d'éducation à la diversité des aliments. Le constat est particulièrement avéré dans la restauration scolaire, tel qu'en témoigne un enquêté de la mairie de Morne-à-l'Eau : *« Le gaspillage dans la restauration scolaire est d'environ 134 grammes par plateau : ce sont surtout les entrées qui sont gaspillées. » (MAIRIE15).*

La CANGT relève en conséquence l'importance des habitudes et des préférences alimentaires, différenciées entre monde rural et urbain, dans l'incidence du gaspillage pour les cantines scolaires. *« Par*



*rapport aux zones de grosse concentration humaine, ici cela reste très rural. Or les cuisiniers des cantines m'expliquaient que le gaspillage alimentaire est moindre dans les zones rurales que dans les centres bourg.* » (CANGT12). La Région, quant à elle, insiste sur la préférence pour les aliments sucrés, comme facteur de gaspillage, comme l'explique cet enquêté : « *Il y a donc beaucoup de gaspillage alimentaire parce que les enfants préfèrent d'autres choses, des choses sucrés* ». (REGION58). Un enquêté de la CANGT fait le même constat, en indiquant que les goûts des enfants influencent les parents et leurs prises de décision sur la nature des produits consommés : « *On s'est rendu compte que lorsque nous mettons des produits locaux dans leurs assiettes, le taux de gaspillage alimentaire augmentait. Donc, les enfants ont perdu l'habitude de manger des produits locaux. L'expérience a montré que les enfants influencent les parents* » (CANGT12).

Pour ces raisons, les enjeux liés au gaspillage alimentaire sont au cœur de certains projets et de dispositifs de collaboration entre les acteurs territoriaux. C'est le cas de la mairie de Morne-à-l'Eau qui, en collaboration avec la DAAF, réfléchit à des solutions de conservation des produits frais, de manière à limiter le gaspillage lors des repas scolaires : « *Sur la conservation, on travaille avec la DAAF sur la possibilité de surgeler des produits frais. On n'a pas de convention avec des associations pour faire des dons mais cette semaine, par exemple, on a dû faire des dons car la cantine n'a pas pu fonctionner depuis 3 semaines avec la grève des enseignants. Et on avait un stock de produits frais. La finalité de ce projet, c'est aussi de modifier les pratiques alimentaires.* » (MAIRIE15).

Cela étant, précisons que le gaspillage n'est pas seulement présent dans la restauration collective. Sur les marchés de plein air également, les produits périssables non achetés entraînent le gaspillage. C'est ce dont témoigne un commerçant du marché de Basse-Terre : « *La difficulté que je rencontre parfois est que ce n'est pas tout le monde qui achète. Il y a beaucoup de gaspillage surtout pour les produits périssables.* » (COM54).

## **6.2 LES MODES D'APPROVISIONNEMENT ALIMENTAIRES DES CONSOMMATEURS GUADELOUPEENS : LIEUX ET NATURE DES PRODUITS**

Les changements des modes de consommation alimentaire en Guadeloupe sont étroitement liés aux modes d'approvisionnement. Si l'autoconsommation, comme nous le verrons, est une pratique anciennement ancrée et encore persistante dans la société guadeloupéenne, le recours à l'achat des produits alimentaires se partagent entre la grande distribution, d'un côté, et les marchés de plein air et les commerces de détail, de l'autre. Selon l'enquête de l'ORSaG (2010), les grandes et moyennes surfaces (GMS), ainsi que les boulangeries, sont les principaux lieux d'achat en Guadeloupe : plus de neuf Guadeloupéens sur dix ont fréquenté au moins une fois ces commerces durant les 15 jours précédant l'enquête. Mais la majorité des Guadeloupéens privilégie la diversité puisque, sur cette même période, les deux tiers ont fréquenté à la fois un GMS et les marchés et/ou les commerces de détail. Les enquêtes indiquent cependant la résurgence d'un approvisionnement de plus en plus marquée sur les marchés de détail.

### **6.2.1 Le « Momentum » créé par la crise sociale de 2009 : une fenêtre d'opportunité pour un changement structurel des modes d'approvisionnement ?**

Les entretiens révèlent un moment clef en 2009 lié au mouvement de grève en Guyane et aux Antilles françaises. Ces revendications pour une « vie moins chère » marquent pour de nombreux acteurs le tournant d'un changement structurel des habitudes alimentaires et d'approvisionnement des consommateurs en Guadeloupe. Pour une élue de la Région, 2009 aurait été un moment charnière dans la mesure où, suite au blocage des conteneurs pendant 44 jours, les consommateurs guadeloupéens se sont ré-intéressés aux produits locaux et ont de plus en plus fréquenté les marchés de détail : « *Pour la génération de 30, 40, 50 ans, il suffit de voir comment les marchés de producteurs aux consommateurs [marchés de détail] ont fleuri à partir de 2009, parce qu'il y a eu ce grand mouvement social. Et donc tout*

*a été bloqué et il a fallu manger local. Donc depuis 2009, le Guadeloupéen est resté sur le marché. C'est à dire que aussi bien à Petit-Bourg, à Baillif, à Saint Anne etc., vous avez des marchés le vendredi et le samedi de producteurs aux consommateurs. Et là vous découvrez des richesses, des variétés. » (REGION58).*

Selon la DAAF aussi, la crise sociale de 2009 a entraîné un changement de modes de consommations - pratiques de débrouillardise, revalorisation des jardins créoles, émergence de marchés spontanés - et a provoqué une augmentation durable de la demande en produits locaux : *« Il y a des interrogations sur les questions d'autonomie alimentaire de la Guadeloupe en réaction à la crise sociale de 2009 où là, pendant un mois, les consommateurs guadeloupéens se sont tournés vers des pratiques de débrouillardise, de jardins créoles, de marchés spontanés où il y a eu un boom de la consommation des produits locaux. » (DAAF 51).*

Pour un enquêté de l'interprofession IGUAFHLOR, le système de débrouille a prévalu lors de cette crise et les agriculteurs locaux ont été largement sollicités pour dépanner les populations en produits alimentaires, ce qui a installé d'une certaine manière, l'engouement pour les produits locaux et les marchés de détail : *« Il y a une préférence pour acheter des produits locaux, accrue depuis 2009 avec la prise de conscience de la dépendance aux importations. En 2009, il y a eu une grande crise dans tous les DOM avec une grande grève qui a duré plus de 40 jours où tout été bloqué. Il n'y avait plus d'importation donc chacun devait se débrouiller pour trouver à manger. Et ce sont les gens qui sont allés chez les agriculteurs dans les champs pour chercher à manger. Suite à cela, c'est vrai qu'on a senti un engouement pour la production locale. Donc on se base un peu sur ces "on dit" là ... Oui, les gens cherchent de la production locale. » (OP4).* C'est ce qu'affirment également certains producteurs-commerçants, comme en témoigne l'un d'eux travaillant sur le marché de Baillif : *« Depuis 2009, les gens consomment plus de produits locaux, vraiment et de plus en plus ! Les gens réclament des produits comme cela. La grève de 2009 a déclenché je ne sais pas quoi ; les gens ont appris à apprécier les produits locaux. Maintenant, pratiquement tout se vend alors qu'avant les gens n'osaient pas. Ils allaient plutôt dans les grandes surfaces. Ils demandent vraiment d'où on vient, comment on produit et puis les gens nous connaissent sur les Abymes, car c'est un petit pays. » (PROCO30).*

Pour certains acteurs des collectivités territoriales, les événements de 2009, parallèlement à la prise de conscience de l'importance de la qualité des produits agricoles avec la question du chlordécone, ont provoqué le retour de la petite agriculture de « résistance » et de la petite paysannerie : *« Il y a eu un retour de la petite agriculture de résistance et de la petite paysannerie en 2009, et de la problématique du chlordécone. La prise de conscience que les produits agricoles pouvaient être pollués encourage de plus en plus la population à s'approvisionner chez le petit agriculteur du coin où l'on est certain qu'il n'y a pas d'intrants chimiques. Cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas de petits paysans confrontés au chlordécone, mais le territoire comme celui de Morne-à-l'Eau est relativement indemne de chlordécone. Des gens commencent à prendre conscience que la petite paysannerie n'est pas nécessairement associée aux intrants chimiques, et donc qu'elle peut offrir des produits de meilleure qualité. La compréhension du problème du chlordécone, c'est un phénomène assez récent, datant d'une dizaine d'année. » (MAIRIE13).*

Pour d'autres, cependant, il n'y aurait pas de changement structurel des habitudes alimentaires et pas de « retour » aux produits locaux achetés sur les marchés de détail. L'augmentation de la demande de fruits et légumes locaux qui s'est produite en 2009, en effet, ne concernerait pas que les produits locaux. On aurait vu se développer à partir de 2009 des boutiques de primeurs qui vendent des produits importés. C'est ce qu'exprime un enquêté de la DAAF : *« Cette tendance [boom des produits locaux en 2009] perdure toujours, mine de rien. Il y a des primeurs qui ouvrent de plus en plus sur le territoire qui vendent des produits locaux mais aussi des produits importés » (DAAF51).* Un enquêté de la CANGT insiste sur les effets d'une « mémoire courte » et le retour non pas aux produits locaux, mais plutôt aux mauvaises habitudes d'une alimentation basée sur des produits importés : *« Malheureusement, la mémoire est un peu courte, il faut continuer le travail pour que la population ne se désintéresse pas de cette production et ne reprenne pas de mauvaises habitudes. » (CANGT12).*

## 6.2.2 La préférence des consommateurs pour acheter sur les marchés de plein air

Différentes raisons motivent les consommateurs à préférer acheter leurs fruits et légumes frais sur les marchés de plein air (marchés « paysans »), sachant qu'ils complètent leurs paniers avec des produits importés achetés en supermarchés. La préférence donnée à l'approvisionnement sur les marchés est liée à la fraîcheur des produits, mais aussi aux relations de confiance, et parfois d'amitié, qu'ils nouent avec les producteurs ou les commerçants : « *Je préfère les produits du marché car c'est frais [et ces produits sont ceux] des agriculteurs, mes amis. Comme ils vendent sur le marché de Basse-Terre, ils m'apportent des produits locaux* » (CONS1) ; « *Je recherche principalement des tomates, des légumes, la fraîcheur des produits. Les racines aussi. Je suis à la recherche du local.* » (COM22) ; « *Je fréquente le marché de Basse-Terre pour acheter des légumes, des fruits. Ce qui me pousse à venir ici, au marché, c'est que je travaille en face au service des impôts donc c'est facile pour moi. J'ai confiance dans les commerçants, et je trouve presque tout sur ce marché. Cela m'arrive de faire les achats au supermarché, mais je préfère les produits du marché car c'est frais* » (CONS18).

C'est à la fois la fraîcheur des produits et la praticité qui font le succès des marchés de plein air - « *Les marchés paysans se sont développés un peu partout. Il y en a un chaque jour de la semaine. Les gens peuvent trouver des légumes frais le plus facilement et plus souvent.* » (PROCO22) -, tandis que la proximité et l'interconnaissance sociale motivent plus particulièrement certains consommateurs : « *Le marché de proximité, c'est bien. On peut mettre un visage derrière celui qui produit.* » (PROCO22). Les enquêtes ont montré, dans tous les cas, que les rapports de confiance sont essentiels aux choix des lieux d'approvisionnement des consommateurs : « *Je fais confiance aux produits exposés ici, sinon je ne serai pas là (marché Baillif).* » (CONS19).

## 6.2.3 S'approvisionner dans les supermarchés : un complément et un gain de temps

Le supermarché apparaît dans les enquêtes auprès des consommateurs s'approvisionnant sur les marchés de plein air comme un lieu d'approvisionnement complémentaire au marché. Si les consommateurs préfèrent s'approvisionner en produits locaux sur les marchés qu'ils considèrent comme « meilleurs », ils vont en supermarchés pour acheter les produits importés qu'ils ne trouvent pas sur le marché : « *[Les consommateurs] achètent autant de produits ici [sur le marché] que de produits issus des importations. Ils achètent ici tous les produits puis complètent avec les importations tout ce qui ne se produit pas en Guadeloupe* » (COM64) ; « *Je viens acheter mes produits ici, parce que ce sont des produits [...] des agriculteurs locaux, et que cela ne passe pas dans les grandes surfaces. Je suis allée au supermarché pour d'autres achats, principalement pour des produits que l'on ne trouve pas ici [au marché], de l'huile et autre produits importés. Et donc je viens ici pour prendre ce qu'il y a de meilleur* » (COM22).

Autrement dit, les consommateurs s'approvisionnent dans les supermarchés car l'offre en produits est différente de celle des marchés. Ils y privilégient l'achat de certains produits, comme des plats préparés, la viande et divers produits importés. Ces pratiques d'achats concernent aussi les producteurs, qui sont eux-mêmes des consommateurs. « *Les Guadeloupéens vont de plus en plus dans les supermarchés où l'on trouve des produits que l'on ne trouve pas sur les marchés tels que des plats préparés, de la viande mais également des produits importés non produits en Guadeloupe.* » (PROCO22) ; « *Je mange local mais je vais au supermarché plutôt pour acheter la viande, le foie.* » (PROCO25) ; « *Nous allons quand même dans les grandes surfaces car il y a des choses que l'on ne peut pas produire.* » (PROCO30).

Le supermarché est également privilégié lorsque le consommateur manque de temps : « *Les gens n'ont plus de temps. Ils préfèrent aller au supermarché et acheter les plats déjà cuisinés* » (PROCO25). Cela étant, certains producteurs-commerçants pensent que les Guadeloupéens ont tendance à se détourner de plus en plus des supermarchés, ce qui constitue une aubaine pour ceux qui veulent se lancer dans la production agricole : « *Les gens tournent le dos aux supermarchés. Cela va peut-être susciter des vocations. Il y a des gens qui se reconvertisent.* » (PROCO22).

Parallèlement aux supermarchés, les primeurs sont aussi des lieux d'approvisionnement alimentaire complémentaires aux marchés de plein air. Selon un commerçant du marché de Baillif, les marchés constitueraient les premiers lieux d'achat des consommateurs de la zone parce que les produits y sont meilleurs et bien exposés. Et s'il manque quelque chose, ils complètent leur panier alimentaire en allant chez le primeur : « *Et donc je viens ici, sur le marché (Baillif) pour prendre ce qu'il y a de meilleur. Je les trouve très bien exposés. Je vais aussi ailleurs, chez les primeurs. Si je viens ici [...] et que je n'ai pas trouvé ce que je veux, je vais voir aussi des primeurs.* » (COM22).

Ainsi, la priorité donnée à un approvisionnement sur les marchés de plein air caractérise le système alimentaire guadeloupéen, à tel point que l'aide alimentaire en Guadeloupe, qui bénéficie d'envois de produits dans le cadre des programmes européens, mais souvent inadaptés à la demande des consommateurs guadeloupéens, se tourne désormais vers les produits locaux : « *[Dans l'aide alimentaire], il y a des produits issus d'un programme européen qui, d'après ce que j'ai compris, sont des subventions à la production agroalimentaire [de l'Hexagone] qui envoient leurs produits qui ne sont pas forcément adaptés aux modes de consommation locale, par exemple les boîtes de raviolis que l'on ne mange pas en Guadeloupe. De plus en plus, l'aide alimentaire est en train de se tourner vers des questions de nutrition et de consommation de produits locaux, via des ateliers en lien avec le manger sain et local. Car effectivement les produits arrivant via ce programme ne sont pas adaptés.* » (DAAF51).

#### **6.2.4 Malgré une tendance séculaire à la diminution de l'autoconsommation, elle reste élevée en Guadeloupe**

Les enquêtes ont montré que, pour certains acteurs, le recours accru aux achats alimentaires – soit sur les marchés de plein air ou de détail, soit dans les supermarchés - renvoyait à une tendance de long terme. Pour autant, l'autoconsommation en Guadeloupe semble bien ancrée dans les pratiques alimentaires des populations. Selon l'enquête de l'ORSaG (ORSAG 2010), la consommation de fruits, légumes, racines et féculents issus de la production personnelle ou offerts par une connaissance est très courante en Guadeloupe : environ deux tiers des Guadeloupéens ont recours à ce mode de consommation.

Les consommateurs guadeloupéens consomment en effet des produits qu'ils cultivent eux-mêmes (ou leurs proches), en particulier des aliments « incontournables » comme les épices, la tomate, le coco et la patate douce : « *On a un jardin des parents : on fait le coco, les piments, des trucs comme ça... et on n'achète pas ces produits au marché. [On mange les produits du jardin qui sont] incontournables : les épices, persil, thym, cumin, ail, tomate, patate douce. Après, on s'adapte selon la disponibilité des produits.* » (CONSO27). Selon un enquêté de la Région, les pratiques d'autoconsommation puisent leur origine dans une culture ancestrale du jardin créole où il est de coutume de cultiver plusieurs spéculations, comme expliqué dans le chapitre 4 : « *Manger local, c'est un discours qui a trouvé preneurs, parce que les gens ont toujours cette culture d'avoir leur petit jardin créole avec tout l'indispensable. Donc le discours, c'était de revenir à ce qui était fondamental, d'arrêter l'importation parce qu'aujourd'hui 80% de ce qui nous mangeons est importé, et de se tourner vers la richesse locale.* » (REGION58).

Ainsi, certains revendeurs sur les marchés de plein air ont leurs propres jardins qui permettent de leur fournir les produits les plus indispensables à leur diète alimentaire : « *Non, je ne suis pas cultivatrice. C'est juste un petit jardin, comme je vis à la campagne... Je plante juste des petites choses, ce qu'il me faut.* » (COM22). De même, les producteurs accordent une grande importance à leur capacité d'autosubsistance grâce aux terres qu'ils cultivent, celle-ci ayant précisément motivé certains pour se lancer dans l'agriculture : « *L'autoconsommation est l'une des raisons pour lesquelles je suis devenu producteur, pour avoir des produits de qualité pour ma famille et pour moi.* » (PROCO53). De même, les invendus de la production locale sont autoconsommés, donnés aux proches ou stockés : « *On ramène quand même pas mal de perte, on ne vend pas tout. On peut le manger aussi, le donner à la famille, etc. Mais bon, à force de congeler, on remplit le congélateur.* » (PROCO30).

Dans tous les cas, tous les produits cultivés par les agriculteurs et vendus sur les marchés de plein air, sous réserve que l'offre soit suffisante, sont consommés au quotidien par les familles : « *Les produits que l'on cultive sont pratiquement tous sur la table, sauf ceux pour lesquels ce n'est pas la saison. Entre 10 et 15 produits. On vient tout le temps ici, à toutes les saisons, car il y a toujours un truc.* » (PROCO30). Nombreux sont les entretiens qui vont dans le même sens : « *Les fruits que je récolte, je les consomme aussi.* » (COM29) ; « *Je consomme mes produits* » (PROCO60) ; « *On fait surtout de l'arboriculture. Et un petit potager pour se nourrir, car on s'est rendu compte que pour nourrir 4 personnes, il faut aussi produire des légumes. Parce que, quand on a 2 épis de maïs pour 4, c'est trop juste.* » (PROCO22) ; « *Bien sûr que nous consommons nos productions, mais en fonction de nos besoins et si je n'en ai pas, j'en achète.* » (PROCO21).

Certains agriculteurs tiennent même un raisonnement inverse, dans la mesure où ils produisent avant tout pour leur autoconsommation, et ce n'est que le surplus qu'ils revendent. C'est le cas de deux producteurs-commerçants du marché de Man Réau : « *Mon mari est producteur et moi je vends le surplus ici, parce que je produis pour moi-même et le samedi je viens ici vendre.* » (PROCO26). « *Je consomme ce que je produis et ensuite je vends (des légumes essentiellement et un peu de banane) ... J'ai confiance en ce que je fais, et je donne cela à mes enfants* » (PROCO24). L'activité de vente de produits alimentaires, parfois occasionnelle, est dans ces cas souvent complémentaire d'autres formes de revenus : « *Moi, je ne fais plus de légumes. Quand je les faisais, de temps en temps, j'en avais trop et je les revendais. Mais ce n'était pas exorbitant.* » (CONS47).

Ainsi, il semble que l'autoconsommation soit très répandue en Guadeloupe. Selon un enquêté de la CANGT, elle le serait particulièrement au Nord Grande-Terre où les terres seraient moins contaminées par le chlordécone : « *La plupart des gens ont un petit jardin aussi, donc ils ont de l'autoconsommation. Après, on a de la chance, on a très peu de chlordécone [dans le Nord Grande-Terre]. Les limitations de production sont quand même moins importantes que dans d'autres zones [comme à Basse-Terre].* » (CANGT12).

### **6.3 LES DISCOURS ET LES REPRESENTATIONS DE LA « QUALITE » DANS L'ALIMENTATION DES GUADELOUPEENS**

Comme évoqué dans les sections antérieures, nombre de témoignages recueillis font référence à de nouvelles attentes et comportements autour de la nécessité d'un « manger mieux », autrement dit d'une recherche de la qualité alimentaire. Selon la définition AFNOR, la qualité est l'aptitude d'un produit à satisfaire ses utilisateurs. La définition ISO est encore plus précise : « *Ensemble des propriétés et caractéristiques d'un service ou d'un produit qui lui confère l'aptitude à satisfaire des besoins exprimés ou implicites de tous les utilisateurs* » (Corpet 2014). La qualité alimentaire (le « bon » aliment) se réfère ainsi aux propriétés d'un aliment selon la valeur qu'un individu lui attribue.

La définition de la notion de qualité est donc rendue complexe, dépassant une simple acceptation objective et normée, puisqu'elle renvoie aux représentations, perceptions et imaginaires des individus : « *pour notre imaginaire, nous n'incorporons pas seulement les caractéristiques physiques, matérielles, biologiques des aliments mais, également, tous les éléments symboliques associés à cet aliment* » (Masson 2011). Les marqueurs de perception de la qualité peuvent donc être de natures très diverses, évolutifs dans le temps (Birlouze 2019) et variables dans l'espace (Hervieu 2007; Hervieux 1996). De fait, la notion revêt un caractère pluridimensionnel et, bien que plusieurs critères de qualité soient souvent associés dans la conception d'un même individu, il est intéressant d'en décrire ici les déclinaisons.

Pour cela, nous nous inspirons de la proposition de Corpet (2014), chercheur spécialiste des questions alimentaires et nutritionnelles, qui distingue huit marqueurs (qu'il appelle « composantes ») de la perception de la qualité des aliments. Il les distingue des « signes » de la qualité proprement dite, lesquels relèvent de la reconnaissance officielle et de l'attestation de la qualité (marques, AOC, label, IGP, AOG,

AB, etc.). En simplifiant et complétant les propositions de Corpet, nous distinguons cinq registres de la perception de la qualité :

- La *qualité sanitaire* couvre deux sous-registres ; tout d'abord, celui de la sécurité sanitaire ou de la qualité dite « hygiénique », laquelle renvoie au fait de « vouloir des dangers en moins » (selon les termes de Corpet) en privilégiant les aliments sains, c'est-à-dire non toxiques pour la santé. Ensuite, la qualité dite « nutritionnelle », à savoir le fait de rechercher « des atouts en plus » (*ibidem*) en consommant des aliments à forte valeur diététique. Ce premier registre s'apparente à un « manger propre » et un « manger sain », tels que le formulent Angeon et Barrault (2019).
- La qualité *hédonique* est celle qui se réfère au plaisir des aliments. « Se faire plaisir » détermine ici la perception de la qualité, laquelle relève des sens (odorat, goût, vue). Elle renvoie soit à leur saveur (qualité organoleptique), soit à leur valeur esthétique, d'ordre visuel ou tactile (bien que Corpet n'évoque pas cette dernière dimension).
- La qualité *symbolique* ou « transférée » (*ibidem*) renvoie au fait que le consommateur transfère des représentations et des rêves sur des produits. Le « bon » aliment sera celui qui lui évoque la nature, un paysage, une tradition, un savoir-faire, le local, un terroir, etc. Selon les termes de Corpet, le consommateur « mange des symboles ».
- La qualité *éthique* prend en compte le rapport à l'autre (*ibidem*). L'aliment doit relever d'un système productif durable pour les générations futures (préservation de l'environnement, circuits courts de proximité), équitable (prix justes, accès pour tous à l'alimentation) ou moral (bien-être animal, respect du droit du travail, etc.). Cette conception rejoint en somme le « manger juste » selon les termes d'Angeon et Barrault (2019).
- La qualité *pratique* (ou d'usage) tient compte, d'une part, des dimensions technologiques et de l'aptitude du produit en fonction des attentes des autres utilisateurs (transformateurs, distributeurs) et, d'autre part, des services environnant l'aliment. Comme l'exprime Corpet (*ibidem*), l'aliment est associé à la commodité (en termes de transport, de conservation, d'accessibilité, etc.).

Dans les enquêtes, ces différents registres de la perception de la qualité sont apparus de façon plus ou moins marquées, et souvent entremêlées, dans les discours des différents acteurs.

### 6.3.1 La qualité sanitaire surtout perçue au regard des risques de toxicité

Dans les enquêtes, les représentations de la qualité dans ses rapports à la santé sont récurrentes. La qualité sanitaire - quasi systématiquement associée à la toxicité des produits phytopharmaceutiques utilisés dans la production agricole - est perçue comme primordiale par la clientèle des marchés de plein air. Les pratiques productives, selon que le producteur utilise ou non des intrants chimiques, sont des critères alors mis en avant dans la conception de la qualité. Un enquêté de la mairie de Morne-à-l'Eau donne ainsi son point de vue : « Pour moi, la qualité des produits se définit par le fait de savoir ce qui a été utilisé pour les produire » (MAIRIE13).

Selon une étude de l'INPES en 2009 (cité par Méjean, 2020), l'utilisation du chlordécone, et ses effets environnementaux et sanitaires, ont contribué à modifier les comportements alimentaires de quatre personnes sur dix en Guadeloupe. Les enquêtes montrent en effet que la perception de la qualité sanitaire des aliments est largement dominée par la crainte de la contamination au chlordécone. Cette question est ressortie dans les entretiens, en particulier pour certaines zones du territoire et certains produits, comme les ignames : « J'achète surtout auprès des producteurs de la Grande-Terre parce qu'il n'y a pas de chlordécone. Les gens posent souvent des questions sur le chlordécone, ils veulent que leurs produits soient « bio ». Surtout pour les ignames, ils vont toujours demander d'où ils viennent. » (COM36). Le « bio » étant ici assimilé au caractère non toxique des aliments, les commerçants déclarent devoir rassurer en

permanence leurs clients sur le caractère « sain » de leurs produits et établir une relation de confiance avec eux, en leur expliquant les bienfaits de leurs produits pour leur santé : « *Les clients ont un vrai besoin de savoir qu'ils consomment un produit de qualité car on sait que les maladies d'aujourd'hui sont dues aux aliments.* » (PROCO53). Certains producteurs-commerçants fidélisent leurs clients en mettant en avant l'absence de résidus de produits phytopharmaceutiques dans les aliments qu'ils vendent : « *Mes clients savent bien que je n'utilise pas de produits chimiques. Ce n'est pas le cas pour ceux qui utilisent les pesticides.* » (PROCO24). Certains affichent même une marque de différenciation de leurs produits par des panneaux sur leur stand et font goûter leurs produits : « *Je ne vends que des produits locaux. J'indique cela avec des panneaux mais les gens sont méfiants. Pour les rassurer, je leur fais goûter. Avec le chlordécone, ils n'ont pas confiance.* » (COM48).

La qualité sanitaire en référence aux apports nutritionnels et à la valeur diététique est plus rarement évoquée. Certains acteurs enquêtés font référence au bienfait de certains aliments pour éviter des pathologies. Les risques liés au cholestérol, par exemple, font l'objet d'une attention particulière chez certains consommateurs, comme en témoigne une commerçante du marché de Bergevin : « *Il y en a qui achètent un type [de produit] et certains qui en achètent d'autres. Par exemple, il y en a qui en prennent pour faire des médicaments : pour le cholestérol, c'est celle-là [d'aubergine], celle qui va durer moins de temps, qui est très bonne.* » (COM11). L'exigence des consommateurs en matière de qualité sanitaire des produits incitent même certains producteurs à privilégier la vente directe via la livraison à domicile, de manière à rassurer une clientèle préoccupée par sa santé : « *Je fais des livraisons, j'ai souhaité vendre ainsi car j'ai des clients qui sont soucieux de leur santé.* » (PROCO53).

### **6.3.2 Une qualité symbolique centrée sur l'origine spatiale du produit et la proximité sociale**

#### **6.3.2.1 Une qualité subodorée, liée au caractère brut des produits et à leur provenance**

La géographie culturelle de l'alimentation, depuis longtemps, pointe la force de la représentation de la qualité associée au « local » (Fumey 2010). Ainsi, l'argument de la « qualité » est souvent évoqué par les producteurs et commerçants s'agissant des produits locaux écoulés par vente directe sur les marchés de plein air. Les différentes crises sanitaires, nationales et internationales, qui se sont succédées au cours du temps et portant sur des produits bruts comme transformés ont ravivé la confiance des consommateurs dans les produits locaux et les circuits courts. Une assimilation est faite par les consommateurs entre circuits de proximité et qualité (sanitaire, environnementale) des produits. Ce mode de commercialisation (en opposition au régime conventionnel centré sur la standardisation des produits, la production de masse, la suppression du lien à l'origine, etc.), en permettant une meilleure maîtrise de la chaîne de production, rétablirait la crédibilité des produits locaux. Ceci serait valable aussi en Guadeloupe malgré le contexte de la pollution diffuse des terres. On en veut pour preuve que les marchés de plein air, tout comme les marchés de "bord de route", sont fréquentés par des consommateurs locaux. Un marqueur de différenciation s'établirait entre les produits selon qu'ils soient d'origine locale ou importés.

Les commerçants des marchés vivriers ont conscience de leur incapacité à lutter contre la concurrence des produits importés du fait de leur plus bas prix. Ils misent donc sur la qualité de leurs produits pour créer leur niche, comme en témoigne un agriculteur membre d'une organisation de producteur : « *C'est impossible de lutter contre l'importation sur la concurrence au prix. [...] On ne peut pas lutter contre l'importation donc il faut savoir se démarquer sur la qualité [...]* » (OP4). Les producteurs commerçants rencontrés sur les marchés confirment cette stratégie, mettant en avant la qualité des produits qu'ils vendent. C'est ce qu'exprime l'un d'eux : « *Moi, c'est la qualité. Tu vois, je viens d'arriver mais je n'ai presque plus de marchandise.* » (PROCO66), ou encore un autre : « *Je suis tellement confiné sur le [marché*

du] GIE [Sud Basse-Terre], que les autres marchés, à la limite... Mais c'est sûr que, quand on entend parler certains clients, on vient ici parce que [c'est de] la qualité. » (OP16).

Là encore, la provenance locale (en opposition aux produits importés) est souvent assimilée au caractère « bio » du produit. Elle constitue un premier critère de la qualité dans les discours des personnes enquêtées : « Ils [les produits locaux] sont de meilleures qualités que les produits importés. Le bio est mis en avant. La garantie, c'est aussi le fait de savoir quel moment cela a été produit, cela nous permet de savoir si le produit a été importé ou pas. » (MAIRIE13). Pour un commerçant du marché de Bergevin, la provenance locale de la plupart de ses produits est un gage de qualité : « Je satisfais tous mes clients avec mes produits de qualité. Sur mon étal pour l'instant, seuls les poivrons sont importés, car nos poivrons de la Guadeloupe sont très petits à cette saison. [...] » (COM36).

Si les marchés de plein air apparaissent comme des espaces de mise en scène et de mise en discours d'une qualité à caractère symbolique (la valeur du local est transférée sur celle de la qualité), tous les commerçants sur les marchés, cependant, ne disent pas privilégier la qualité. Car ceux-là assimilent la qualité au label « Agriculture Biologique ». S'esquisse alors une vision dichotomique de la qualité des produits, les produits relevant de l'agriculture biologique (à prix élevés) étant par essence assimilés à des produits de qualité, les autres étant de fait des produits de faible qualité. Certains revendeurs ne se soucient pas de la qualité intrinsèque des produits qu'ils revendent, misant sur d'autres stratégies de commercialisation (la compétitivité-prix notamment). « Je ne me préoccupe pas si c'est bio ou pas, quand j'achète. Le bio, cela n'existe pas ici [marché de Bergevin] » (COM41) ; « Sur Bergevin là, sur les étals, il n'y a pas de bio. » (COM40)

### **6.3.2.2 Une qualité des produits liée au caractère idiosyncrasique de l'échange**

Dans le discours sur les marchés de plein air, intervient la notion de connaissance et d'interconnaissance des producteurs, valeur qui cristallise là aussi une représentation symbolique de la qualité. Les effets de réputation sont dominants sur les marchés. Certains producteurs sont plus connus et plus fréquentés que d'autres. La relation de connaissance est en soi un gage de la qualité des produits. Cette garantie sur la qualité des produits intervient également après la vente. Si survient une entrave à la qualité du produit, alors le client pourra se retourner vers le producteur, exprimer sa plainte et obtenir une compensation (souvent en nature).

L'absence d'anonymat dans l'échange, la multiplicité des interactions entre producteurs et consommateurs favorisent la formation et la circulation de rumeurs (positives ou négatives) sur les producteurs. Ces effets de réputation et de rumeur stigmatisent particulièrement les populations haïtiennes, comme évoqué dans le chapitre 3. Ils affectent néanmoins bien moins les revendeurs exclusifs qui ne cherchent pas nécessairement à établir de liens de proximité avec la clientèle.

Tout comme pour l'origine locale des produits, ces relations d'échanges fondées sur la proximité sociale et la confiance ne conduisent pas non plus à une détermination objective de la qualité des produits. Sur les marchés de plein air, il n'y a d'ailleurs pas de labels, marques ou autres signes distinctifs. La qualité est présumée. Ce sont bien les effets de réputation et de confiance qui régulent les échanges et fidélisent les consommateurs créant ainsi une demande stable, qui amène une rémunération régulière aux producteurs.

### **6.3.3 Une qualité hédonique, plus esthétique qu'organoleptique**

Paradoxalement, peu d'éléments dans les discours des enquêtés renvoient au goût et à la saveur pour qualifier la qualité des aliments. Certains considèrent, en revanche, que la qualité d'un produit se repère essentiellement à son aspect physique (couleur, taille, forme). Cette conception esthétique de la qualité est particulièrement revenue dans les différents entretiens : « La qualité pour moi, c'est lorsque les produits sont bien jolis. » (COM54) ; « Le produit de qualité, on regarde si c'est un produit local ou pas, c'est important. Mais le côté esthétique, c'est important aussi » (CONSO27).



Reconnaître la qualité des aliments avec les sens (le toucher, la vision, l'odeur) relève donc d'un véritable savoir-faire. Savoir « regarder » un produit, en particulier, est primordial. Une commerçante de Bergevin nous dit avoir une grande expérience en la matière : « *Pour s'approvisionner, il ne faut pas regarder les producteurs, il faut regarder les produits de meilleure qualité, les plus jolis. Je connais tous les légumes qui sont bons et tous ceux qui sont mauvais, tout ce qui se conserve et ce qui se conserve moins bien. Moi, je connais. Cela fait longtemps, j'ai l'habitude. C'est l'expérience. [Elle saisit une aubergine en exemple]. Il y en a une qui a la peau plus fine, elle va pourrir plus vite, l'autre va se conserver jusqu'à la semaine prochaine* » (COM11).

En réalité, cette compétence est largement partagée par l'ensemble des consommateurs qui fréquentent les marchés de plein air, comme en témoignent certains producteurs ou commerçants : « *Les gens savent dire s'il n'y a pas de produits [intrants chimiques] sur les fruits et les légumes. Ils regardent l'aspect.* » (PROCO25) ; « *Les clients savent, quand ils viennent, ils savent quel est le petit produit de chez toi, pour l'aspect. Ils voient cela et ils savent reconnaître.* » (PROCO25).

Ceci étant, la perception de la qualité du produit, garantie par des critères de reconnaissance sensorielle (visuelle et tactile) porte à confusion puisqu'elle tend à assimiler encore une fois la production locale à de la production issue de l'agriculture biologique : « *Oui nos bananes sont bio quand elles ressemblent à cela. Du moment que ce n'est pas lisse, c'est que c'est local. Les gens connaissent, ils savent.* » (PROCO30). Quoiqu'il en soit, un enquêté de la DAAF confirme l'importance du rapport sensitif au produit chez les consommateurs, alors même qu'ils ne connaissent pas nécessairement l'origine géographique précise du produit : « *Dans nos enquêtes sur le marché, [on voyait que] les consommateurs avaient un rapport visuel avec le produit. Il ne posait pas de question sur la traçabilité mais arrivaient à reconnaître les produits locaux ou non.* » (DAAF52).

Au final, comme l'exprime C. Méjean (2020), l'alimentation d'origine locale suscite des sentiments contradictoires et confus chez les consommateurs : d'un côté, elle est associée à la qualité à la fois hédonique (notamment esthétique), symbolique (ancrage local, interconnaissance), voire éthique (soutien aux petits producteurs) et, de l'autre, elle est associée à un risque sanitaire lié à la pollution des sols.

### **6.3.4 Un désir de transition alimentaire autour de la « qualité » et du « goût », largement relayé par les chercheurs et les politiques publiques**

#### **6.3.4.1 Mise en projet des multiples sens de la « qualité »**

La pluralité et la porosité des sens que recouvre la notion de qualité complique la tâche des acteurs en charge des politiques publiques. La Région s'est engagée à définir les contours de ce qu'est un produit de qualité, comme préalable à la mise en œuvre d'un projet de « marché d'excellence » (voir chapitre 7). Cet enquêté l'explique : « *On a commencé à travailler sur la définition du terme [de qualité]. Qu'est-ce qu'on met derrière ? Qu'est-ce qu'on met en dessous ? On a fait tout un travail de brainstorming pour définir le marché d'excellence. Une fois qu'on arrive à savoir, ce qu'est l'excellence, on doit voir aussi si les produits reflètent ce terme d'excellence. Oui, les produits existent, mais le constat est qu'on est loin du compte, c'est pour cela qu'il faut un accompagnement.* » (REGION45).

Au final, la Région parvient à une conception également pluridimensionnelle de l'excellence d'un produit, qui recouvre à la fois les dimensions liées à la santé, aux pratiques productives et à la traçabilité. La Région met ainsi en avant la plurifonctionnalité de ce futur marché d'excellence et mise sur le fait que les consommateurs seront prêts à payer la haute qualité des produits qui y seront vendus : « *On en arrive aujourd'hui à un espace [de marché] où il y a plusieurs fonctionnalités. La dernière réunion que l'on a eue c'était pour travailler sur des critères existant avec le GlobalGAP [référentiel de bonnes pratiques agricoles]. On s'est dit qu'il y a une marge de progression et on s'est dit aussi que, dans un espace, on peut avoir*

*plusieurs fonctionnalités à mettre en œuvre. On avait travaillé sur les critères d'excellence, on a plusieurs fonctionnalités à mettre en œuvre.* » (REGION 45).

### **6.3.4.2 Accompagner la transition agro-écologique par un retour aux traditions locales et une (ré)éducation au goût**

Les changements des pratiques de consommation liés à l'émergence d'une forte demande en produits dits de qualité et issus de l'agriculture biologique sont largement relayés par les discours et les actions des politiques publiques, ou d'autres acteurs de la société civile. Selon un enquêté de la Région, les changements de pratiques de consommation sont à mettre en lien en effet avec un discours qui promeut les produits locaux « *ce qu'il y a à la porte des consommateurs [référence à l'autoconsommation et aux jardins créoles]* », et « *qui est bien pour les producteurs locaux, bien pour l'environnement* » (REGION58). Selon lui, ces changements seraient à inscrire dans un continuum historique avec la nécessité de revaloriser les savoirs locaux, discours largement promu par certaines personnalités issues du monde de la recherche : « *[il y a une] historicité de la transition agroécologique, que l'on retrouve dans l'alimentation. En même temps, il y a eu cette montée en puissance de la parole des chercheurs comme Henri Joseph, qui est pharmacien mais qui a amené énormément en disant de consommer local, ce que vous avez à votre porte, c'est bien pour la planète, pour les producteurs locaux. Et puis, il a fait un énorme de boulot avec les chercheurs de l'Université pour mettre en valeur ce que nous avons en termes de cultures vivrières. Actuellement, il y a un projet sur les colorants, en disant que ce n'est pas la peine d'aller chercher des colorants synthétiques alors qu'on a le meilleur Indigo du monde...* » (REGION58).

Cette même élue de la région insiste sur l'importance de la transition agro-écologique et sur l'évolution voire révolution des mentalités à laquelle contribuent largement certains chercheurs qui promeuvent l'autosuffisance par le retour aux traditions locales : « *Henry Joseph et un groupe des chercheurs dont Paul Bourgeois, professeur de chimie décédé il n'y a pas longtemps, ont apporté une vision. Ils ont révolutionné la mentalité parce qu'ils ont travaillé à la fois sur l'alimentation et les plantes traditionnelles en pharmacopée. Ils se sont battus contre la pharmacopée classique et traditionnelle pour faire rentrer des plantes ayant une valeur en pharmacopée. Ils ont mené un gros travail dans les années 1990-2000 et qui paye maintenant. Après, avec le chlordécone, [ces travaux] ont fait prendre conscience à la population de la nécessité d'aller vers quelque chose de plus raisonné, de traditionnel et que, finalement, nous avons tous les produits pour pouvoir vivre en autosuffisance. Donc cet aspect sociologique, vous pourriez le comprendre encore mieux avec Henry Joseph qui, d'ailleurs, est contre tous qui est en "-cide", les herbicides, les fongicides, les pesticides, qui tuent. Pour comprendre cette transition agroécologique et redonner de la fierté aux gens, les gens commencent à manger local, à penser local* » (REGION58).

La Région est particulièrement sensible à la nécessité d'une transition alimentaire. Elle promeut ainsi l'éducation au goût des produits locaux et accompagne les projets portés sur ces questions pour influencer les habitudes alimentaires des consommateurs, notamment les plus jeunes, comme l'explique cet enquêté : « *Nous avons conscience qu'il faut revenir à l'éducation au goût, au goût des choses que nous avons dans notre entourage. Je sais qu'il y a des agriculteurs qui sont en train de porter un projet pour la création des petits pots locaux avec les produits que nous avons. [...] La nouvelle génération de Guadeloupéens est parfaitement consciente qu'il faut faire l'éducation au goût des enfants* » (REGION58). Il poursuit : « *En fait, tout passe par l'éducation au goût [...] Donc, aujourd'hui il y a beaucoup à faire pour créer de la nourriture pour les enfants et sans rajouter du sucre (comme la banane plantain). Nous avons conscience qu'il faut revenir à l'éducation au goût, au goût des choses que nous avons dans notre entourage. Je sais qu'il y a des agriculteurs qui sont en train de porter un projet pour la création de petits pots locaux avec les produits que nous avons* » (REGION58).

Selon cet enquêté de la Région, l'éducation au goût suppose alors de s'adapter à de nouvelles manières de cuisiner les produits locaux : « *Par contre, par rapport à l'éducation au goût, je vois avec mes enfants que, si l'on prend le fruit à pain et qu'on le prépare comme faisaient nos grands-parents avec de l'eau et du sel, ils ne vont jamais le manger. Mais si on fait un gratin, avec de plantes aromatiques, de la béchamel,*

*les enfants le dévorent. Donc c'est vraiment une éducation au goût. La nouvelle génération de Guadeloupéens est parfaitement consciente qu'il faut faire l'éducation au goût des enfants.* » (REGION58).

Dans le cadre du projet DIAGALIM, la DAAF fait tout autant le constat du rôle important du facteur éducatif mais aussi identitaire dans l'orientation des modes de consommation alimentaire en Guadeloupe, sur lequel il conviendrait de mener des études : « *Le volet de l'identité est revenu plusieurs fois [dans les ateliers de travail de la DAAF dans le cadre du projet DIAGALIM], il faudrait étudier la sociologie de l'alimentation en Guadeloupe pour voir comment le contexte historique influence les modes de consommation et de production.* » (DAAF51).

### **6.3.4.3 Valoriser l'Agriculture Biologique, un long chemin à parcourir**

Selon certains acteurs enquêtés, les changements alimentaires aux dépens de la diversité des produits et de leur origine locale semblent contrebalancés par une demande de plus en plus marquée en produits frais et issus du label de l'Agriculture Biologique, qu'ils soient d'origine locale ou importée. Ainsi, selon le représentant interrogé de l'IGUAFHLOR, les grandes surfaces s'adaptent à cette demande en proposant de plus en plus de produits relevant de l'Agriculture Biologique, mais peu d'entre eux sont des produits locaux. « *Depuis 2-3 ans, les magasins bio poussent comme des champignons partout, la demande est énorme. Les grandes surfaces aussi s'adaptent à cela, mais vous allez trouver seulement 3% de produits bio locaux [dans la grande distribution].* » (OP4).

Un enquêté de la DAAF atteste également du fait que les consommateurs guadeloupéens, y compris dans la restauration collective, demanderaient davantage de produits locaux, frais et issus de l'Agriculture Biologique, et parle même d'une demande exponentielle : « *On perçoit [les changements des pratiques alimentaires] via les Grandes et Moyennes Surfaces, avec les entretiens d'acteurs qui nous ont dit qu'il y a une demande exponentielle en produits locaux, frais et bio. Après, il y a la demande en produits locaux avec restauration collective. Les cantines qui ont pas mal de produits locaux et s'étaient déjà engagées depuis quelques années. Mais cette demande est en train d'augmenter.* » (DAAF51).

Pourtant, qu'il s'agisse des producteurs, de commerçants ou de consommateurs, les enquêtes ont fait apparaître un certain scepticisme dans les représentations du « bio », dimension déjà évoquée dans le chapitre 4. Certains producteurs et commerçants considèrent en effet que le « bio » est un concept vide, « *une farce pour pouvoir vendre plus chers les produits* ». Comme l'exprime un producteur du GIE Sud Basse-Terre : « *On ne passe pas en bio, parce que le bio et moi, on ne fait pas bon ménage. J'estime qu'il n'y a pas de bio. C'est mon discours. Le bio, c'est une farce, pour pouvoir vendre plus chers les produits. Parce que je vois qu'il y a du non-sens sur certaines parcelles qui font du bio. Je ne le dirais pas devant les agriculteurs bio car ils feraient semblant de ne pas comprendre. J'estime qu'eux sont sur une certaine logique, et cette histoire de compartimenter le bio, le raisonné, l'intensif, l'extensif... Je pense qu'on est tous des producteurs. On se sert du même sol. En bio, prenons un exemple simple : tu fais du purin. Quand tu réussis le purin et que tu veux aller vers une diminution des produits phytosanitaires, pourquoi ne pas mettre en place des formations, et montrer aux agriculteurs qui utilisent des produits de synthèse qu'en utilisant du purin, tu as quasiment le même résultat. Ce n'est pas plus compliqué que cela.* » (OP16).

Certains commerçants sont également très méfiants vis-à-vis de la prétention de certains producteurs à produire « bio » : « *Je suis très méfiant sur le bio, certains disent qu'ils font du bio mais il n'y a aucune différence [pour moi entre le bio et le non bio].* » (COM8). D'autres doutent qu'il soit possible de pratiquer l'agriculture biologique en Guadeloupe avec la problématique de la pollution au chlordécone : « *Je ne sais pas si, avec la terre que l'on a ici en Guadeloupe, on peut produire du bio. Je ne sais pas s'il y a des produits bio en Guadeloupe avec le problème du chlordécone. Alors, qu'on ne me parle pas de bio.* » (COM22). Les propos d'un enquêté de la DAAF vont dans le même sens, mettant en doute le fait que la Guadeloupe soit apte à se lancer dans la production biologique, en raison des problèmes de pollution des sols et des eaux d'irrigation : « *Sur le sujet du bio, il y a une vraie interrogation : est ce qu'on peut faire du bio sur une terre chlordéconée ? Il y a des productions plus ou moins touchées que d'autres. Le bio, c'est un cahier des*

*charges sur la non-utilisation de produits phytosanitaires. Si le terrain est chlordéconé pendant 600 ans mais qu'on met zéro phyto, il faut quand même que les produits n'aient pas de résidus. Moi je pense que si on travaille sur des produits moins touchés, on peut produire de la mangue bio par exemple sur une terre chlordéconée. Il y a beaucoup de questions sur l'eau aussi au niveau de l'irrigation, sachant qu'elle vient de la Basse-Terre qui a été durement touchée par le chlordécone. Ce sont des études qui restent à mener. » (DAAF51).*

De fait, les produits locaux représentent seulement 3% des produits labellisés « bio » vendus en Guadeloupe. Le reste est importé depuis différentes aires de production et répond à des cahiers de charges qui ne sont pas équivalents à ceux de l'Union Européenne : « *Tout le reste des produits bio vendus en supermarchés vient d'Europe, hyper emballés, ou de pays d'Amérique du Sud ou de la Caraïbe avec un bio qui n'est pas, à mon avis, équivalent à l'Europe. Voilà toutes les limites du système : faire du bio, c'est bien, mais encore faut-il savoir ce que l'on met dedans. » (OP4). Selon la région, la demande en produits « bio » est importante en Guadeloupe mais la priorité est d'abord de donner une visibilité à ceux qui ont des pratiques environnementales : « *C'est vrai que l'on a une montée en puissance de l'agriculture bio et c'est une demande des citoyens, mais en même temps, [il faut] pouvoir avoir des pratiques environnementales et donner de la visibilité à ceux qui les pratiquent. » (REGION58).**

#### **6.3.4.4 Manger mieux, payer plus ?**

Si la tendance est à une demande croissante de produits locaux de « qualité », l'exigence de la qualité ne concerne pas tous les produits : « *Pour tout ce qui est viande et poisson, on le cuisine. On en mange une à deux fois par semaine en dehors de la maison. On ne cherche pas vraiment la qualité, c'est juste manger » (CONSO27). La demande en produits de qualité est particulièrement forte, en revanche, pour les fruits et légumes. L'étude montre que certains Guadeloupéens seraient même prêts à payer plus cher les produits locaux pour leur qualité et leur bienfait pour la santé. Les producteurs sont très conscients de la demande des consommateurs en produits de qualité et certains n'hésitent pas à expliquer à leurs clients le bien fondé de prix plus élevés : « *Oui, c'est la qualité qui est le premier facteur d'achat. En leur expliquant, les gens sont prêts à donner un petit peu plus. Je leur dis que pour un produit à 2€50, c'est 50 centimes pour la maison et 2€ pour le jardin » (PROCO22). Ainsi, certains consommateurs recherchent avant tout des produits de qualité et des légumes frais, issus si possible de « l'agriculture biologique », et sont prêts à payer plus cher car motivés par des raisons sanitaires : « *J'aime le bio, le prix reste accessible. Pour moi, la santé n'a pas de prix. Je suis prêt à payer un produit cher car c'est pour la santé. Je consomme beaucoup de légumes quand on a le diabète, on consomme des légumes frais tous les jours. » (CONS18).***

Un enquêté de la Région souligne ainsi que « *Manger local a un coût. C'est plus facile de manger au fast food. » (REGION58). Payer plus pour manger local, et supposément « mieux », s'avère donc une solution que n'excluent pas certains consommateurs, ce qui n'est pas sans poser le problème toutefois de l'accessibilité des produits locaux vivriers aux ménages qui ont des revenus modestes, voire très faibles. La qualité « pratique » (accessibilité monétaire) est ici sacrifiée au bénéfice des autres registres de la qualité, posant la question fondamentale d'une transition alimentaire socialement inclusive.*

C'est fort de ces considérations que différents collectifs d'agriculteurs prêtent une attention particulière au prix de leurs denrées vendues sur les marchés de plein air, comme cela a été précisé dans le chapitre 5. De même, la Région s'interroge sur cet enjeu de l'accessibilité et de l'inclusion sociale concernant son projet de création de « marché d'excellence » : « *On se dit qu'il y peut avoir différents niveaux d'acceptation du prix par rapport aux produits finaux, le consommateur peut payer par rapport au coût santé ; certes, pas pour tous les produits, mais le coût santé peut être un paramètre qui rentre en compte lors des achats de produits. On ne dit pas que l'on va galvauder le terme excellence, car on a compris que c'est un espace qui va regrouper plusieurs fonctionnalités. L'idée est d'arriver à accompagner l'acceptation du prix : à un moment donné, on achète un peu plus simplement. [...] Au final, c'est la lisibilité, c'est la traçabilité qui doit être faite jusqu'au consommateur. Les revendeurs ont besoin d'un accompagnement spécifique aussi. Le paramètre d'accès pour tous a été mis en place » (REGION 45).*

## CHAPITRE 7. LES REPRESENTATIONS ET LES PERCEPTIONS DES POLITIQUES PUBLIQUES

Le contexte de l'agriculture en Guadeloupe est marqué par l'application de plusieurs cadres de politiques qui permettent aux exploitants agricoles d'accéder à des soutiens divers, comme rapidement présenté dans le chapitre de contextualisation de l'étude. Cette section a pour objectif de présenter les perceptions qu'ont les acteurs des politiques publiques interférant sur le système alimentaire qui s'appliquent sur le territoire guadeloupéen et leur manière de les recevoir comme acteurs administratifs ou potentiels bénéficiaires des dispositifs qu'elles prévoient. Elle décrit les principaux éléments concernant les controverses sur le contenu des cadres européens, nationaux et locaux et interroge le fonctionnement et l'efficacité des dispositifs mis en œuvre, mettant en exergue notamment les modalités d'attribution des aides et l'accès à ces aides.

### 7.1 LES CONTROVERSES SUR LE CONTENU DES CADRES DE POLITIQUES PUBLIQUES

L'agenda politique en Guadeloupe repose, comme en métropole, sur le triptyque Agriculture-Alimentation-Environnement. Comme nous l'avons analysé dans la mise en contexte et les chapitres précédents, les préoccupations autour l'alimentation et la dimension environnementale de la production agricole sont présentes dans les politiques publiques et se répercutent sur les pratiques des acteurs du système alimentaire, en particulier les agriculteurs. Les politiques publiques, quels que soient leur nature et leur niveau de conception, sont animées par ce triptyque qui permet, en particulier, la promotion de la production locale, le développement de l'agriculture biologique et la transition agroécologique. Dans ce contexte, les politiques publiques repositionnent le secteur agricole de manière centrale dans les dynamiques économiques locales dans une perspective d'une alimentation saine et durable de la population.

#### 7.1.1 Des politiques publiques en décalage avec les réalités locales : un discours partagé par la plupart des acteurs administratifs et de la recherche

Pour la plupart des acteurs administratifs enquêtés, les politiques publiques et les démarches administratives qui sont associées à leur mise en œuvre ne sont pas adaptées à la réalité guadeloupéenne. C'est le cas notamment de cette chercheuse qui pense que les politiques publiques sont pas adaptées à la production tropicale et à une production de diversification de petite échelle en particulier : « *On a des exploitants qui sont des décideurs dans leur exploitation, même si elles ne sont pas organisées. En fonction des exploitations, [les décideurs politiques] réfléchissent sur la base de modèles hexagonaux, sans prendre en compte les spécificités du territoire. La politique publique, elle est pensée par le ministère en Guadeloupe comme si on était dans le bassin parisien, et il ne prend pas en compte la réalité de ce qu'est la production en milieu tropical. L'autorité publique est habituée à gérer les exploitations produit par produit [les OTEX], mais c'est très difficile dans le contexte guadeloupéen où les producteurs ont souvent 10, voire 20 types de produits différents. [L'autorité publique], elle ne sait pas gérer cela. Donc la diversité de produits, qui est normalement un atout pour le territoire, est une difficulté* » (CHER1). Un agriculteur, responsable d'un groupement de producteurs, le confirme : « *Je ne dirais pas qu'un tel doit s'adapter à cela, [les décideurs politiques] doivent s'adapter à nous. Et la réglementation européenne, singulièrement française, cela fait des lustres que l'on en discute. Un élevage de poudeuse par exemple, ce qui est valable pour un poulailler où vous avez 50 000 poudeuses d'un seul tenant, ce n'est pas valable pour un poulailler où il y en a 1 500. La pression est différente. Le mode de production est différent. Je veux bien me mettre en règle avec votre législation, mais il faut adapter votre législation aux spécificités locales. Parce qu'avoir des infrastructures, cela coûte. Si cela coûte, il faut bien l'amortir quelque part. Celui qui a 50 000 têtes, il va l'amortir d'une*

*certaine façon, mais celui qui en a que 1 500, il fait comment pour l'amortir ? Donc là aussi y a des choses à adapter. Mais je pense qu'ils ne sont pas encore prêts à cela » (OP16).*

Pour la Région, le discours est le même : il faut adapter les politiques publiques afin qu'elles prennent mieux en compte les spécificités des exploitations de petite taille, souvent pluriactives, ainsi que celles des agricultures familiales diversifiées en raison de son importance et des enjeux de son maintien dans les territoires en Guadeloupe. Un enquêté de la Région l'explique : *« Si on veut accompagner le développement [des agricultures familiales], il faut créer des politiques qui prennent en charge les exploitations de petite surface. On doit aussi essayer d'adapter les politiques publiques car on a un problème de stabilité de l'activité : souvent, une des personnes a une autre activité [non agricole] »* (REGION 45). Pour ce représentant de la Région, il est inconcevable de ne pas prendre en compte les agricultures familiales dans les politiques publiques : *« On ne peut concevoir des politiques sans prendre en compte ce qui forme une majeure partie de l'agriculture : les agricultures familiales, [d'autant plus] qu'on a des enjeux environnementaux et de maintien du paysage »* (REGION 45). Au niveau municipal et de l'intercommunalité, les responsables sont du même avis : il faut *« adapter la réglementation à la spécificité du territoire »* (MAIRIE15). Selon nos enquêtes, les services administratifs de la DAAF confirment que la marge de manœuvre pour adapter les règles à la réalité agricole (en termes de critères d'éligibilité ou de démarches administratives) est faible, comme l'explique cet enquêté : *« C'est vrai que cela demande des démarches administratives [de faire des demandes d'aides] car il faut déclarer chaque type de production. Le système est complexe, il découle de lois européennes et de règles qui découlent des réglementations comme l'OMC aussi. [...] On a des lois françaises aussi, et le département de la Guadeloupe doit se conformer aux lois françaises. [...] Il y a beaucoup de réglementations inadaptées à la Guadeloupe. D'un côté, on nous reproche de complexifier en spécifiant le territoire mais, en même temps, on demande de généraliser »* (DAAF51).

Toutefois, les enquêtes montrent une certaine adaptabilité des services administratifs, même si cela n'a pas d'incidence sur les systèmes d'aides. Par exemple, le seuil de la Production Brute Standard a été abaissé de 25 000 à 15 000 euros pour inclure une partie des petites exploitations dans le Réseau d'Information Comptable Agricole (RICA). Comme l'explique cet enquêté de la DAAF : *« comme il y a de petites exploitations et que l'objectif du RICA, c'est de restituer une part très importante de la production brute standard, on a été obligé de descendre un petit peu ce seuil afin d'avoir une couverture plus grande de la part de PBS couverte par l'opération. Donc on est descendu sur une frange intermédiaire d'exploitants entre 15 000 et 25 000 euros. Avec cette tranche, on observe une augmentation de près de 90% du PBS »* (DAAF52). L'abaissement de ce seuil permet d'ajuster la mise en application des dispositifs de pilotage du secteur agricole pour *« moduler les aides à la canne en fonction de critères permettant de favoriser les exploitations les plus professionnelles [et...] de comprendre quelles sont les exploitations qui touchent les aides »* (DAAF52).

### **7.1.2 L'autosuffisance alimentaire grâce à la production locale : un discours politique « identitaire », une réalité sous condition ou une utopie ?**

Dans ses documents de politiques, comme dans leurs discours, les représentants de la Région enquêtés soutiennent l'objectif de réduction des importations alimentaires, de promotion des agricultures familiales et de la production locale et l'autosuffisance alimentaire de la Guadeloupe, mais aussi en parallèle, l'amélioration de la balance des paiements et l'agro-exportation sur de nouveaux marchés.

C'est le cas de cet enquêté à la Région qui explique : *« L'un des axes portés par l'exécutif régional, mais aussi par l'ensemble des acteurs du territoire, est d'infléchir les importations, c'est la priorité transversale de tous les projets, d'apporter une alimentation locale de manière plus quantitative. Notre territoire est en capacité de nous nourrir, donc oui, tous les projets que l'on soutient conduisent toujours à l'objectif de l'autosuffisance : avec le financement de travaux pour améliorer les performances du milieu agricole, avec des projets structurants sur l'approvisionnement, la distribution, la commercialisation ou la transformation. Ils conduisent tous à cet objectif, pour pouvoir avoir des acteurs suffisamment forts pour*

*ensuite pouvoir aller sur des marchés de l'export. Le but est [aussi] de nous amener sur le marché d'export. On fait le travail sur les grandes cultures comme la canne où l'on a un nouveau marché pour de la canne bio ou encore la banane qui se veut plus verte. Tous ces outils et mécanismes conduisent à auto suffire le territoire, et aussi à augmenter la valeur ajoutée de qui est produit localement » (REGION 45). La Région se situe dans « une logique de stratégie économique, d'accompagnement » alors que « l'aspect opérationnel va se trouver à l'échelle des communes [...] La région accompagne, à l'échelle supra, sans être directement les porteurs de projets [...] dans une stratégie [fondée sur] le constat des problématiques du chlordécone, des sargasses, des produits phyto et autres » (REGION45).*

Le même discours est porté par la CANGT, pour qui l'autosuffisance alimentaire est le reflet des orientations à l'échelle nationale : « *Il y a une volonté d'autosuffisance, d'où le travail avec les producteurs et les consommateurs. [...] Malheureusement, on a perdu certaines habitudes traditionnelles. Mais on y travaille, parce que toutes les orientations à l'échelle nationale concourent à une consommation et production locale, que ce soit au niveau de l'impact carbone et de la santé » (CANGT12).*

Dans ce contexte, les associations de consommateurs et celles de défense de l'environnement, qui promeuvent la diversification plutôt que l'intensification, ainsi que l'approvisionnement sur le marché local plutôt que l'importation, et qui se sont renforcées depuis la dénonciation des effets de la contamination au chlordécone, joueraient un rôle actif pour contrebalancer les lobbys qui font pression sur les élus. Comme nous l'explique cet enquêté de la Région : « *La pression est là, et heureusement que les associations sont là : les associations de défense de l'environnement et les associations de consommateurs ont réussi à casser la décision et ont obligé les élus et les lobbys à revoir leurs logiques. Nous, nous ne sommes pas élus par les lobbyistes mais par la population. Aujourd'hui, nous avons des associations qui sont puissantes et qui font entendre leurs voix. Aussi au niveau étatique, même étant conscients des effets du chlordécone après l'accident de la fabrique aux Etats-Unis, il y a eu une dérogation dans son utilisation et heureusement ; il y a eu une vraie mobilisation de la population, des associations, des élus pour dire : ça suffit, on ne continue pas dans l'intensification, mais on va vers la diversification, même si nous ne sommes pas compétitifs ; mais déjà approvisionnons notre marché intérieur même s'il est petit et, pourquoi pas, envisageons un marché d'écoulement au-delà de l'échelon caribéen, même si les normes sanitaires sont beaucoup plus drastiques en Europe que dans les pays de la Caraïbe » (REGION58).*

Les petits agriculteurs familiaux se structurent également en syndicats pour pouvoir peser sur les décisions, faire face aux lobbys des cultures intensives d'exportation qui contrôlèrent la Guadeloupe et accaparèrent la grande majorité des subventions : « *Les petites exploitations sont en train de se fédérer en syndicats. Pour l'instant, ils ne pèsent rien mais ils sont en train de monter en puissance. Ce que l'on préconise, c'est que ces très petites exploitations puissent se fédérer aussi pour pouvoir prétendre aux aides, parce que l'on ne peut pas donner des aides à des exploitations toutes petites avec un individu unique » (REGION58).*

Certains consommateurs pensent que la production agricole locale est capable de nourrir toute la population en Guadeloupe : « *L'autosuffisance ? Oui, je pense que l'on peut se nourrir ici avec nos produits » (CONS18). D'autres acteurs pensent que c'est possible à certaines conditions, notamment si l'urbanisation s'arrête et que les terres cannières se reconvertisent en parcelles de diversification, comme l'explique ce responsable d'un groupement de producteurs : « Je ne dirais pas que cela soit une utopie [l'autosuffisance alimentaire], mais il y a des choses à changer. Déjà, l'urbanisation galopante, il faut l'arrêter. Comme on est en train de sucrer toutes les subventions de la canne, peut-être revoir cette histoire de plantation de canne et la transformer en diversification. Mais si on transforme tout cela en diversification, il faut avoir le matériel pour le faire. Il faut que chacun se décide à comprendre ce que l'on veut pour la Guadeloupe » (OP16). D'autres acteurs vont dans ce sens, mais sont plus nuancés, et considèrent que l'autosuffisance n'est possible à atteindre que pour certains produits spécifiques, comme un enquêté de l'interprofession IGUAFHLOR qui explique : « *on considère que les 4 OP permettent de couvrir entre 30-40% des besoins alimentaires en fruits et légumes de la Guadeloupe. Après, cela dépend**

*des produits. Avec certains produits comme le melon, le concombre, que l'on trouve ici, on couvre 100% du besoin, on n'a pas besoin d'importations. C'est pareil au niveau de l'élevage, la production de porc frais couvre 100% de la demande et c'est pareil pour la production d'œufs. Pour tout le reste, on est obligés d'importer pour couvrir le besoin alimentaire. Globalement, nous sommes très dépendants des importations et sans importation on n'a pas beaucoup à manger » (OP4).*

Les représentants de la DAAF pensent aussi que les OP couvriraient une part importante de l'approvisionnement alimentaire en Guadeloupe : *« il y a une petite partie des agriculteurs qui sont structurés en OP, ils ne sont pas très nombreux, mais ils assurent une part importante de l'approvisionnement, bien qu'inférieure à la moitié [de la couverture des besoins alimentaires en Guadeloupe] [...] Pour un certain nombre de produits alimentaires, on produit déjà largement pour satisfaire les besoins de la population sur un ensemble de produits maraîchers. C'est le cas du melon, pastèques, concombres, salades, que l'on exporte aussi. Pour la tomate, on importe un petit peu dans la période où il y a peu de production : les cultures maraîchères ont une saisonnalité qui pèse de manière forte sur la production » (DAAF52).* Toutefois, ces affirmations sont rapidement nuancées, y compris par les mêmes personnes enquêtées : *« On dit que 30 à 40% des besoins alimentaires sont couverts par l'interprofession [IGUAFLHOR] par rapport à des statistiques, mais c'est juste ce que l'on dit. Cela se base sur les données de la chambre d'agriculture qui a les déclarations de surfaces. Mais pour les petites agricultures familiales, le secteur informel... il n'y a aucune statistique » (OP4).* C'est aussi le cas d'un enquêté de la DAAF : *« Il y a une idéalisation de l'autosuffisance alimentaire en Guadeloupe, on entend les filières organisées qui nous disent qu'ils sont déjà autonomes sur certains produits, qu'en comptant le formel et l'informel, on a déjà atteint quasiment, voire totalement, l'autonomie. Mais c'est beaucoup de ressenti. [On n'a pas les données, même à partir] des analyses cartographiques » (DAAF51).*

Pour certains acteurs, comme la DAAF, l'autonomie alimentaire de la Guadeloupe serait difficile à obtenir, en particulier parce que les circuits établis pour les importations sont en place depuis longtemps et qu'il est difficile de les remettre en question : *« Pour parler d'autonomie alimentaire, il faut une production stable, importante et saine, mais c'est difficile de se déconnecter du circuit déjà établi avec les bateaux qui arrivent tous les jours » (DAAF51).* Un enquêté participant au projet DIAGALIM le pense aussi mobilisant d'autres arguments : *« il n'y a pas assez d'agriculteurs pour subvenir aux besoins de la population sur le long terme » (DAAF52).*

Les enquêtés affirment, qu'en conséquence, le discours qui promeut la production locale, notamment les petites agricultures familiales, avec pour objectif l'autosuffisance alimentaire, est un discours politique identitaire qui finalement, rejoint les orientations des politiques supra-régionales : *« la production locale est utilisée comme support dans un certain nombre de discours politiques, où plusieurs hommes politiques peuvent l'utiliser. La production locale est utilisée comme discours identitaire, et le discours dit que tout ce qui est importé, l'est pour nous faire dépenser plus d'argent, que c'est le mécanisme de l'État colonial qui perdure. Mais ce discours rejoint aussi d'autres politiques plus pragmatiques. Des politiques publiques qui disent aujourd'hui : je conforte la production locale en rémunérant un écart de compétitivité avec des produits de Métropole, en fournissant des compléments pour apporter de l'aliment pour les animaux pour avoir une production de porcins, de volailles ou avoir un complément pour chaque tonne de tomates produites afin de compenser l'écart de compétitivité. Ces deux discours peuvent paraître opposés mais ils se rejoignent sur l'objectif général qui est celui d'avoir une autonomie alimentaire. Mais la difficulté est de tracer un chemin à suivre. Chaque partie dit donc la même chose mais en pensant différemment. Mais à l'heure actuelle, il est impossible d'adopter cette politique. Il n'est pas possible par exemple de produire le poulet à 1,5 € alors que, pour certains produits comme la tomate, c'est possible » (DAAF52).* Ce représentant de la DAAF poursuit en précisant que la tendance observée dans les statistiques n'est pas une augmentation de la production locale : *« C'est un discours politique qui a été repris et renforcé autour de l'autonomie alimentaire de la Guadeloupe. Rappelons qu'aujourd'hui, les politiques qui accompagnent l'agriculture sont des aides à la production de grandes cultures d'exportation, avec des montants très souvent importants, mais aussi pour la diversification. Mais on est dans un schéma politique où l'on a*



*l'impression que plus on investit, moins ça marche. A l'heure actuelle, on n'est pas sur une pente de franche augmentation de la production locale » (DAAF52).*

### **7.1.3 Des interrogations autour de l'applicabilité, l'efficacité et l'impartialité de la mise en œuvre des politiques publiques**

Certains chercheurs déclarent que les aides publiques reçues par les agriculteurs en Guadeloupe proviennent essentiellement des soutiens communautaires, comme cet enquêté le déclare : « *Les aides publiques sont surtout des fonds européens et 10 % des fonds de collectivité territoriales* » (CHER1). La DAAF estime que ces aides, notamment les aides directes à la production (POSEI), doivent permettre de sécuriser le revenu des agriculteurs en termes de trésorerie et de stabilité financière : « *L'enjeu est la sécurisation du revenu [... avec] un système d'aides comme celui du POSEI* » (DAAF51). Un enquêté de l'IGUAFHLOR précise : « *C'est quand même des millions d'euros qui arrivent en Guadeloupe pour compenser les prix différents de l'import. Nous, on produit un peu après 13 000 tonnes de produits par an et on n'est pas loin de 10 millions d'euros du POSEI [pour les cultures de diversification, sur les 70 total du POSEI]. Donc, ce ne sont pas des sommes négligeables, ce n'est pas rien* » (OP4). Il explique aussi : « *On se bat régulièrement au niveau de l'Europe pour que ces aides [directes à la production de diversification] soient maintenues. Évidemment, l'objectif, c'est d'augmenter la production locale structurée* » (OP4).

Pourtant, certains acteurs questionnent l'efficacité de ces aides : « *au bout d'un moment, il faudra que l'on revoie l'efficacité [du système d'aide]. La difficulté, c'est de voir ce que cela représente sur le territoire, et de bien montrer et prouver que cet argent est efficace* » (OP4). De plus, certains doutent de l'efficacité du système, comme l'exprime ce producteur : « *Pour moi, c'est un paradoxe, les aides européennes sont incluses dans les revenus et le jour où on enlève les aides, il n'y en a plus [de revenu]. On voulait aller plus dans des systèmes [d'aides] qui nous permettent d'avoir des vraies valeurs. [...] Par exemple, qu'il y ait de l'aide [...] quand on est touché par des risques sismiques et cycloniques [...]. Il faut que l'on arrive à diminuer ces risques pour arriver à sécuriser le revenu de l'agriculteur. L'aide doit venir en complément, pour aider à investir, à aller plus loin, mais non pas pour te permettre de boire et manger. [...] Nos grands-parents ont toujours fait [de l'agriculture sans être aidés], certains agriculteurs le font, ils ne sont plus dans les aides* » (PRO5). Il en conclut que : « *Les subventions à la production, pour moi, c'est casse gueule, on ne peut pas suivre ces décadences* » (PROCO53). D'autres ajoutent que les aides arrivent mais qu'il n'y a pas de véritables logiques descendantes pour identifier les projets éligibles : « *à chaque changement de programmation [de la Région], il y a des millions qui retournent à l'Europe, sous prétexte qu'il n'y a pas de projet éligible. Mais à quel moment, on vient voir les gens et on leur demande : vous avez quoi comme projets ? Donc cet argent, il repart. Forcément, on t'avait donné 50 millions, et tu en rends 30. La prochaine fois, on t'en donne 30 et tu en rends encore 15. Et la prochaine fois, on va-t'en donner 20, puisque tu n'as pas de projet éligible chez toi* » (OP16).

Certains acteurs reviennent sur le contenu et l'applicabilité des politiques nationales, dans un contexte de fortes tensions locales, notamment des lobbys. C'est le cas du Plan d'action global pour l'agroécologie, comme l'explique un enquêté de la Région : « *Le discours agroécologique n'a pas été toujours évident, parce que les élus ont été soumis aux pressions des lobbys, pas forcément des lobbys financiers, mais des lobbys pour l'emploi. Parce qu'en fait, la canne-à-sucre et la banane emploient pas mal de personnes, soit de manière directe, soit de manière indirecte. On a quand même un problème de chômage : 75% de nos jeunes, de 18 à 25 ans, sont au chômage. Mais ils ne se tournent pas vers l'agriculture non plus. En revanche, l'élus est sensible au discours des lobbys qui disent que s'ils n'ont pas de subventions, ce sont des centaines, des milliers de personnes qui restent sans emploi. Donc, ils prennent parfois des mauvaises décisions* » (REGION58). Certains chercheurs confirment aussi l'existence de blocages à l'échelle locale : « *Il y a la question de la non cohérence de la politique nationale, mais il y a aussi des verrouillages locaux* » (CHER1). Certains acteurs dénoncent même le clientélisme pour l'obtention de subventions et l'absence de continuité des projets : « *Le plus gros souci que l'on a en Guadeloupe, c'est cette histoire de politique a*

*ti zanmis. Il va falloir peut-être arrêter ces histoires de copinage. Il y a trop de choses à faire en Guadeloupe. [...] On a tout ici. Mais après, chercher ce qui bloque réellement, sincèrement, moi j'ai arrêté de chercher, car on perd du temps et de l'argent » (OP16).*

La Loi 2018-938 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et une alimentation saine et durable (EGalim, 2018) est aussi questionnée et source de doutes pour les acteurs enquêtés. Ainsi, un enquêté de l'interprofession IGUAFHLOR pense que « *la loi EGalim est très compliquée à appliquer [car], les 50% de produits qualité dans les cantines et 20% de bio, c'est juste écrit sur le papier* ». (OP4). Des interrogations se posent aussi à la DAAF qui précise que : « *la question [des seuils de la Loi EGALIM qui fixe à 20% la contribution du bio à la restauration collective] a été posée au sein du CRALIM [...] et des agriculteurs très engagés sur l'agroécologie ont affirmé ne pas vouloir valoriser le bio [de cette manière] car le cahier des charges du bio [ne serait] pas adapté au climat tropical [de la Guadeloupe] et [...] encourager le développement de ce cahier des charges [risquerait de] produire des désastres écologiques [...], un positionnement qui est différent de celui des services de l'État* » (DAAF51). Des enquêtés à la mairie de Morne-à-l'Eau sont du même avis : « *La loi EGALIM impose 20% de bio dans les cantines scolaires : ce n'est pas applicable pour l'instant en Guadeloupe, il est nécessaire de l'adapter au contexte tropical qui impacte le développement de l'agriculture biologique. Dans la politique d'achat et d'approvisionnement de la cantine scolaire, on travaille avec les marchés publics. La loi EGALIM, c'est très compliqué à appliquer. Au niveau du bio, c'est quasi impossible. On va essayer de travailler sur ce volet bio avec Mouans-Sartoux dans le cadre de projet "cantine durable, territoire engagé". On travaille sur le volet végétarien ; mais sur le bio, c'est compliqué car ce sont surtout des produits labellisés et, en Guadeloupe, nous n'avons pas de label. On démarre tout juste, on n'a pas vraiment d'objectif. [...] Pour les objectifs d'EGalim, je pense qu'il devrait y avoir une adaptation, un délai plus long pour l'Outre-Mer car on est très loin de ce qui fait en métropole pour le bio* » (MAIRIE15). C'est aussi ce que pense l'interprofession IGUAFHLOR, qui explique : « *La Loi EGalim, c'est très compliqué à appliquer. Les 50% de produits qualité dans les cantines et 20% de bio, sur le terrain c'est impossible à appliquer. C'est très compliqué en Guadeloupe car l'herbe pousse plus vite que les produits. Il y a tout de même de plus en plus d'agriculteurs bio ; aujourd'hui, il doit y en avoir une centaine. C'est impossible de nourrir la Guadeloupe avec le bio ou alors on fait travailler tout le monde et on vend à 10 euros le Kg les produits. Or il faut connaître les acheteurs : on a des gens qui gagnent très bien leur vie mais on a aussi des gens qui ne gagnent rien, donc il faut que les prix s'adaptent au marché. C'est facile aussi de dire qu'il faut livrer aux cantines mais toutes les OP abandonnent ces marchés car elles ne sont pas payées, ou 3 ans après. Cela, ce n'est pas possible. C'est bien facile d'écrire toutes ces lois mais il y a des problématiques à régler avant ici* » (OP4).

Un enquêté de l'interprofession IGUAFHLOR confirme aussi des doutes, avec un regard assez négatif sur la plupart des politiques menées, surtout celles menées par les collectivités locales, comme il l'explique : « *Il y a plein d'aberrations comme cela au sein de politiques. Je trouve que l'on a plein de mauvaises politiques, je n'ai pas peur de le dire. C'est aberrant, ils font ce qu'ils veulent. Par exemple, un tout nouvel abattoir a été construit il y a 3 ans, il n'y a jamais eu un seul animal dedans alors qu'il a coûté des millions* » (OP4). L'interprofession critique notamment l'action et la communication du conseil départemental sur les questions foncières : « *Tout est compliqué en Guadeloupe. Par exemple, il y a eu un premier conseil départemental sur ces 10 000 ha [de terres à redistribuer], c'était une catastrophe. Je m'attendais à ce qu'ils nous disent ce qu'ils allaient faire, les outils, la méthode, alors qu'en fait ils en ont parlé pendant 5 mn et c'était fini* » (OP4).

Certains élus régionaux sont aussi critiques quant à leurs propres politiques, car ils pensent qu'elles n'accompagnent pas suffisamment les initiatives qui existent, en particulier en agro-transformation et en agriculture biologique : « *On a tout de même des initiatives de prises. [...]. La région doit les repérer et les accompagner. Les acteurs ne doivent pas attendre un plan régional pour prendre des initiatives. La région doit les multiplier, les rendre rentables. Il y a déjà des agriculteurs qui font de la transformation, du bio. C'est très difficile pour eux. Ceux qui tiennent le coup sont de vrais militants car il faut vraiment avoir envie,*

*ils n'ont pas accès aux aides. Notre travail est de les identifier et d'adapter les politiques publiques pour que ce soit plus facile pour eux et qu'il y en ait d'autres qui viennent » (REGION 45).*

## **7.2 LES PERCEPTIONS DES CONTENUS DES INSTRUMENTS DE POLITIQUE MIS EN ŒUVRE EN GUADELOUPE**

Une panoplie d'instruments existe et encadre les activités agricoles, agroalimentaires et alimentaires. Ces instruments sont diversement appropriés par les acteurs locaux, qu'il s'agisse de ceux les administrent ou qui en bénéficient.

### **7.2.1 Les aides du POSEI : aides directes (soutiens à la production) et aides indirectes (accompagnement des filières de diversification et soutien de leur structuration autour de l'interprofession)**

Les aides du POSEI sont, comme explicité dans le chapitre 2 de contextualisation, une déclinaison du premier pilier de la politique agricole commune (PAC) dans les régions ultrapériphériques. L'interprofession IGUAFHLOR confirme l'objectif de ce soutien à la production : *« on a des financements européens qui permettent de compenser nos surcoûts de production par rapport aux prix des produits qui viennent de l'extérieur, et qui sont beaucoup moins chers que les produits que l'on produit. Ces compensations se font à travers le programme qui s'appelle le POSEI. Il est destiné aux agriculteurs mais aussi aux agro-transformateurs, à tous les gens de la filière » (OP4).* Ce système d'aides directes est notamment dirigé en Guadeloupe pour le soutien à la production bananière, comme l'illustre cet enquêté de groupement de producteurs : *« la banane en Guadeloupe bénéficie du POSEI. Le POSEI, c'est le pilier un de la PAC, c'est de la PAC modélisée pour les DOM. C'est une aide compensatoire qui vient s'ajouter au prix de vente. Donc, pour le producteur avec aide du POSEI, on lui achète sa banane à 50 centimes, il aura 20 centimes ou 30 centimes de POSEI » (OP2).*

Les aides du POSEI sont théoriquement conditionnées au respect de bonnes pratiques en matière d'environnement, de santé publique, de santé des plantes, ainsi que de santé et de bien-être animal. Aussi, le POSEI conditionnerait les aides pour accompagner la transition agro-écologique et l'agriculture biologique, en particulier pour les filières banane et canne-à-sucre-rhum qui toucheraient la majorité des aides. Comme le confirme un enquêté de l'interprofession IGUAFHLOR : *« La filière canne rhum touche beaucoup de POSEI, mais celle qui en touche le plus, c'est celle de la banane, et ils doivent faire beaucoup d'efforts pour la transition agro-écologique et le bio » (OP4).* Un producteur est très critique quant aux aides du POSEI. *« L'idée c'est de sécuriser le modèle. L'aide doit juste venir pour sécuriser le modèle, pas intervenir sur le revenu de l'agriculteur. Pour moi, c'est important : l'Europe ne peut plus mettre de l'argent dans le monde agricole. L'Europe exige une production propre mais ne met pas d'argent dedans » (PRO5).*

Les aides du POSEI consistent également dans des soutiens indirects, qui financent en particulier des activités d'animation, de concertation et de communication dans les filières de diversification végétale et animale, en particulier celles qui promeuvent la consommation des produits locaux et la qualité des produits, comme l'explique cet enquêté d'IGUAFHLOR : *« on touche du POSEI pour la partie animation [de l'interprofession] Pour cela, dans l'Outre-mer, on est quand même gâtés avec ces financements à 100% et qui sont assez incroyables. Toute la partie animation que l'on fait quand on fait des réunions sur le POSEI, des rencontres avec les consommateurs, et tout, cela rentre dans ces financements. Ils permettent aussi de faire des études, des choses comme cela. Essentiellement, c'est cela qui nous fait vivre [comme interprofession] » (OP4).* Il précise aussi : *« on a un financement POSEI dévolu à l'interprofession pour faire des actions promotion et communication. Là, le budget est plus limité. On va faire des actions génériques, c'est-à-dire pas pour le melon de telle marque mais pour le melon en général, car il est bon pour la santé. Pour que les gens consomment plus, pour leur montrer ce que l'on sait faire et que c'est de qualité » (OP4).*

## **7.2.2 Les aides du Programme de Développement Rural Régional (co-financement sur fonds FEADER et sur fonds propres de la Région)**

Parmi les nombreux dispositifs cofinancés sur fonds FEADER et fonds régionaux, plusieurs types d'instruments ont été mentionnés dans les enquêtes.

D'une part, les enquêtés mentionnent et explicitent les aides à la conversion en agriculture biologique au soutien au développement de l'agroécologie et de l'agriculture biologique, avec des montants qui seraient beaucoup plus élevés en Guadeloupe qu'en métropole, comme l'explique cet enquêté de la DAAF : « *Pour inciter [la production agricole en général], on a des dispositifs d'aides, les subventions agricoles. Et en particulier pour l'agriculture bio, les aides sont beaucoup plus élevées en Guadeloupe qu'en métropole. Certes, on a des coûts de production [en Guadeloupe] plus élevés qu'en métropole, mais les aides en soi sont aussi beaucoup plus élevées. L'aide à la conversion en biologique par exemple, c'est 2 milliards par an pour la Guadeloupe. On dit cela à un producteur en France, il hallucine complètement, mais il y a des raisons pour cela* » (DAAF51). Suivant cette logique : « *la région contribue à orienter les financements pour une moindre utilisation des produits phytopharmaceutiques, en particulier dans la filière banane* » (REGION58).

De plus, les enquêtes mettent en exergue des financements en partie basés sur les fonds FEADER visant à promouvoir la production de diversification et l'agrotourisme afin de permettre des compléments de revenus aux agriculteurs familiaux. Comme le précise cet enquêté de la Région : « *La Région Guadeloupe a mis en œuvre des outils spécifiques pour aider à la diversification : c'est aussi pour cela qu'il y a une montée en puissance des melonniers et d'autres produits locaux de la Guadeloupe, mais ce n'est pas évident. [...] On encourage la diversification avec des aides de plus en plus conséquentes, je pense que sur le prochain programme FEADER 2021-2027, on va donc se répartir les aides différemment. Ensuite, on aide des agriculteurs à diversifier [leurs activités] avec des fonds destinés à l'installation de chambres d'hôtes, de gîtes, etc. L'objectif, c'est que les agriculteurs arrivent à avoir un revenu décent : ils disent qu'ils travaillent comme des bêtes de somme pour ne même pas gagner le SMIC. Donc on les aide au démarrage, lorsqu'ils veulent faire de la diversification et lorsqu'ils veulent des compléments des revenus avec l'agrotourisme* » (REGION58).

Par ailleurs, les enquêtes montrent que plusieurs acteurs subventionnent, encouragent et aident l'installation des jeunes agriculteurs. Certaines aides, cofinancées sur des fonds FEADER, ciblent des actions pour lutter contre le vieillissement de la population des agriculteurs et la non reprise des exploitations agricoles, comme l'explique un enquêté de la Région : « *dans le cadre du FEADER, la Région encourage l'installation des jeunes agriculteurs parce que l'on a le problème du renouvellement des générations. En Basse terre, la moyenne d'âge des agriculteurs est entre 70-75 ans, il y a donc des aides spécifiques pour l'installation des jeunes* » (REGION58). La chambre d'Agriculture met en œuvre des actions qui vont dans le même sens : « *on a des activités autour de l'accompagnement de porteurs de projet, en particulier les jeunes agriculteurs via des prestations de conseil pour monter les dossiers avec des demandes d'installations, des demandes de subvention* » (CHAM6). La DAAF est également engagée dans l'aide à l'installation des jeunes agriculteurs, en étant en charge du versement des aides nationales : « *Je m'occupe d'instruire l'aide au paiement de l'installation des jeunes agriculteurs. (...) On a des dynamiques pour des jeunes et, en parallèle, on a des installations aidées pour les jeunes souhaitant reprendre l'exploitation des parents. Les gens qui se lancent dans le projet d'aide à l'installation sont des agriculteurs à temps plein. Je suis aussi dans le service technique de la SAFER.* » (DAAF51).

De plus, les enquêtes montrent l'existence de soutiens en cofinancement de la Région et de fonds FEADER au niveau de toute la chaîne alimentaire : de la production à la distribution, en passant par la transformation, comme le précise cet enquêté : « *La région a décidé de jouer sur toute la chaîne, depuis l'aide à l'agriculteur, jusqu'à l'agrotransformation des produits et l'approvisionnement des distributeurs. Donc c'est un investissement régional avec des fonds européens et cela permet de gagner des parts de marchés* » (REGION58). Cet enquêté de la chambre d'agriculture confirme cette tendance : « *Il existe dans le FEADER des aides pour les agriculteurs souhaitant faire de la transformation* » (CHAM6). Ces soutiens

financent notamment l'installation d'infrastructures et de bâtiments, comme l'explique cet enquêté, membre d'OP : « *On est en train de faire appel à différents projets pour bénéficier des fonds européens à la région puisque les démarches s'accélèrent depuis peu. Le bâtiment, une fois modernisé, pourrait doubler de taille d'où ce projet* » (OP16).

Enfin, il existe un dispositif d'aide au démarrage qui soutient l'installation de femmes agricultrices dans l'agroécologie, et plus largement des aides à l'installation des agriculteurs. Comme l'explique cet enquêté de la chambre d'agriculture : « *Il existe une aide pour la petite exploitation agricole que l'on appelle PAD : Projet d'Agriculture Durable. C'est une aide au démarrage pour les petites exploitations agricoles, mais elle est très peu sollicitée du fait de la complexité du processus de demande. Je ne sais pas, vous devez vous rapprocher de la DAAF pour savoir si cette aide a été activée, mais nous, on a très peu d'agriculteurs qui le demandent. C'est un dispositif sur le papier qui est très intéressant car c'est un des rares cas où l'agriculteur peut bénéficier d'une avance. Par contre, les conditions d'accès sont assez compliquées puisque les critères de sélection sont difficiles. En gros, pour avoir un maximum de chance, il faut être une femme au chômage qui fait de l'agroécologie. Ensuite, il y a des critères d'éligibilité pour les dossiers et puis ensuite, il y a des conditions sur l'engagement à doubler le chiffre d'affaire ou à doubler la PBS, ce qui n'est pas très évident. Ce qui peut expliquer que le dispositif n'ait pas autant de succès que prévu. [...] Ce dispositif PAD est juste une aide au démarrage pour la petite exploitation agricole mais ensuite, il y a des fonds du FEADER pour l'installation qui sont disponibles pour les agriculteurs, quel que soit leur âge* » (CHAM6).

### **7.2.3 Les dispositifs réglementaires et outils de pilotage du secteur agricole**

L'identification et le suivi (y compris sanitaire) des exploitations et des parcelles agricoles sur l'ensemble du territoire, ainsi que le suivi des prix alimentaires, sont essentiels dans les dispositifs de pilotage du secteur agricole par les acteurs administratifs. Ils supposent la mise en place d'outils techniques et statistiques qui se heurtent cependant à certaines limites, notamment lorsqu'il s'agit de capter les dynamiques liées à l'agriculture de petite échelle.

#### **7.2.3.1 Les recensements de parcelles et d'exploitations agricoles : difficultés, voire impossibilité, à identifier la diversification végétale et l'agriculture de petite échelle non déclarée**

Conformément à sa mission, la DAAF met en place des outils de pilotage du secteur agricole sur la base d'enquêtes ou d'analyse d'autres types de données, notamment des photos aériennes et des images satellitaires. Toutefois, comme l'affirme un enquêté d'IGUAFHLOR, les chiffres sont incertains, en particulier concernant le nombre d'agriculteurs : « *en Guadeloupe, les chiffres sont compliqués, [on aurait entre 6 000 et 8 000 agriculteurs]* » (OP4). Il explique qu'il est difficile de connaître exactement le nombre d'agriculteurs, car beaucoup d'entre eux ne sont pas déclarés comme tels, ni enregistrés (voir chapitre 4), car ils sont pluriactifs et ne produisent pas de grandes quantités : « *Tous ces gens-là [les agriculteurs non déclarés], on ne sait pas combien ils sont. C'est très difficile de savoir ce qu'ils produisent et combien ils sont. Pour nous, c'est une grosse problématique. On [l'interprofession IGUAFHLOR] représenterait 30-40% de ce qui serait produit, mais c'est [évalué] sur quelle base statistique ?* » (OP4). Un enquêté en charge des statistiques de la DAAF le confirme : « *La difficulté est d'objectiver [les informations disponibles par imagerie] car ces agriculteurs [non déclarés] ne nous parlent pas trop quand ils voient que l'on vient de l'État. Alors on essaie [de recenser les parcelles agricoles] avec des analyses cartographiques sur la base du RGP [Registre Parcellaire Géographique], qui est le déclaratif [déclarations PAC], et dans lequel on voit les parcelles des exploitants qui se sont inscrits et qui demandent des subventions [aides du POSEI]. Donc par construction, le RGP est incomplet. Le RGP est actualisé tous les ans. En plus, on a des analyses par photo interprétation, la dernière date de 2013, on est train d'en finaliser une nouvelle cette année. Ce qui est intéressant, c'est de croiser ces deux types de données pour voir ce qui est visible sur les photos comme étant des parcelles agricoles avec des cultures qui ne seraient pas déclarées à la PAC* » (DAAF51).

Dans la conduite des enquêtes, la DAAF utilise des indicateurs de structure pour caractériser les exploitations agricoles, mais ne décrit pas les pratiques des agriculteurs et, quand elles sont prises en compte, elles ne sont pas associées à des indicateurs de structure : « *On va prendre les indicateurs cultures, cheptels et moyens de production pour faire les enquêtes, mais les pratiques culturales ne sont pas prises en compte. Sur les opérations de structure [comme les enquêtes du recensement agricole], la structure c'est à l'échelle de l'exploitation : on recense les cultures, les cheptels et les moyens de production. Il y a peu de chose sur le capital humain ou sur la commercialisation, et les pratiques ne sont pas du tout détaillées. Elles le sont dans les Enquêtes Pratiques Culturales, mais les pratiques ne sont pas associées [dans cette enquête] à du travail* » (DAAF52). De ce fait, poursuit-il, les systèmes de culture complexes (cultures en associations, rotations) ne sont pas identifiés dans les enquêtes : « *la rotation pour un agriculteur déclaré, on l'exclut de l'analyse des données [du RGP, qui est annuel]* » (DAAF51). L'enquêté de la DAAF explique en effet que « *le classement [des exploitations par OTEX] sur le recensement agricole se base sur la culture majoritaire [de l'exploitation], mais il peut prendre en compte aussi une culture minoritaire. Dans le cadre du prochain recensement [prévu en 2020], on a le cas particulier de Mayotte où il y a des micro surfaces et une structure vraiment tournée vers l'alimentation, voire l'alimentation familiale où [le questionnaire va permettre de] décrire de manière spécifique ces formes d'agriculture. En Guadeloupe, on va plutôt avoir des postes de cultures que l'on peut détailler. Après sur l'étagement, on va voir le sujet de l'agroforesterie, la vanille, le café, le cacao, mais cela va être une caractéristique secondaire [sur les parcelles] qui ne sera pas forcément prise en compte. Et ces productions sont identifiées sur le territoire parce que, dans les cas d'occupation du sol complexes, on constate une diversification, mais sans donner plus de détails. On n'arrive pas non plus à établir un lien entre des pratiques. Je pense typiquement à des associations culturales ou à des rotations un peu complexes. Des étages différents qui donnent des productions diverses et qui ne rentrent pas facilement dans les cases d'une enquête* » (DAAF52). Par ailleurs, un autre représentant de la DAAF précise : « *de notre côté, il y a une enquête auprès des agriculteurs que l'on va voir régulièrement, tous les trimestres ou tous les ans. Donc on va voir des producteurs que l'on a choisis sur la base des enquêtes de recensement et de structures. On prend les producteurs qui font une production diversifiée. On ne va pas s'intéresser aux prix de la banane pour laquelle il faudra un observatoire. On ne s'intéresse pas à la canne qui est connue via plein d'outils. Donc on s'intéresse forcément à la diversification animale et végétale. On va avoir des agricultures qui produisent pas mal de choses, et assez régulièrement, et cela nous permet aussi connaître les prix. C'est une opération qui est assez coûteuse et qui produit un effet de lassitude de l'agriculteur* » (DAAF52).

L'utilisation des photos aériennes et des images satellitaires ne permet pas non plus de mieux caractériser la diversification agricole. En effet, comme l'explique cet enquêté de la DAAF : « *La photo interprétation ne permet pas de voir l'agroforesterie, la façon dont elle pratiquée. On ne voit que les grands types de cultures. Et pour avoir des images de qualité, c'est compliqué. Dans le futur, on aura des résolutions qui seront meilleures et on va avoir une carte d'occupation du sol complète, donc qui couvre complètement le territoire, y compris les secteurs de forêt et d'agroforesterie. [...] Mais il reste la question des informations sur les rotations des cultures et les cultures associées... C'est sûr, on ne peut pas tout voir avec l'imagerie* » (DAAF52).

### **7.2.3.2 Les relevés de prix et de quantités de produits vendues sur le marché de Gourde-Liane**

En l'absence d'un observatoire des prix similaire à ceux mis en place en métropole, la DAAF a mis en place un dispositif *ad hoc* pour suivre l'évolution des prix des produits locaux et, plus largement, des prix alimentaires. En effet : « *dans les départements d'outre-mer, il n'y a pas de "réseau des nouvelles des marchés". Le réseau des nouvelles des marchés, c'est un service spécifique piloté par la statistique agricole et par FranceAgriMer. Ce dispositif permet de réaliser des relevés sur des marchés de gros, mais également sur d'autres marchés en Métropole et puis également en GMS. Il permet d'établir ce que l'on appelle une cotation sur tout un tas de produits frais à différents stades : production, expédition, consommation. Il*

*permet de publier des informations régulièrement sur le site de FranceAgriMer. [...] Ce dispositif existe en métropole, mais il n'existe pas dans les DROM : cela veut dire quoi ? Cela veut dire qu'en fait, dans chaque DROM, on a des dispositifs un petit peu spécifiques qui ont été mis en place » (DAAF52).*

La DAAF relève ainsi mensuellement les prix au producteur sur le marché de gros de Gourde-Liane, et complète ses relevés avec les prix transmis par les organisations professionnelles et certains autres producteurs. Un enquêté des statistiques de la DAAF explicite le dispositif : *« Une des manières de repérer l'informel, c'est d'estimer la production présente à Gourde-Liane et de comparer avec ce que l'on a dans les déclarations de surface [...] La DAAF va à Gourde-Liane et récupère un prix producteur, elle récupère ensuite les prix producteurs près des organisations professionnelles et on a aussi un échantillon de petits producteurs qui envoient spontanément ce qui a été produit, la quantité et le prix de vente. À partir de ces trois sources, on estime un prix de production par produit de manière mensuelle. Ainsi, chaque année de janvier à décembre selon la saisonnalité, on a le prix de production. On a fait des relevés de prix sur 3 ou 4 marchés, dont celui de Basse-Terre et celui du Moule, pour avoir les prix à la consommation. On a aussi fait des relevés de prix en supermarché, à Basse-Terre, et dans 4 autres communes. Ce travail nous a permis de voir les marges entre la production et la consommation, et puis de comparer aussi les prix pratiqués par les supermarchés et les revendeurs sur les marchés [de détail], parce que cela avait été aussi un débat » (DAAF51).*

D'autres acteurs ont également mis en place des dispositifs pour observer les prix, comme l'explique un enquêté d'IGUAFHLOR : *« Une année, on avait monté un observatoire pour mesurer très régulièrement les prix en bord de route, sur les marchés, dans les grandes surfaces, chez les primeurs pour voir les prix et la provenance des produits. On a réalisé que les affichages n'étaient pas respectés du fait d'un personnel qui fait mal son travail ; ils mélangent les caisses de tomates... » (OP4).*

### **7.2.3.3 La réalisation de cartes grand public montrant les zones contaminées au Chlordécone**

Conformément à ses missions, la DAAF effectue un suivi sanitaire des parcelles, en particulier dans le cadre de la contamination des sols au chlordécone, ce que confirme un enquêté de la CANGT : *« On sait que sur ce territoire [Nord Grande-Terre] il y a peu de chlordécone, et cela rassure le consommateur. En fin d'année dernière, l'État a mis à disposition et en ligne des cartes de risques pour expliquer la présence du chlordécone. Le consommateur peut avoir accès à ce genre d'informations. On n'a pas de cartes concernant les types de production, mais ce sont des données que l'on connaît » (CANGT12).*

### **7.2.3.4 Les dispositifs réglementaires de contrôles sanitaires à la production (DAAF) et à la commercialisation (DIRECCTE) pour garantir la traçabilité des produits locaux**

Les services administratifs de l'État (DAAF et DIRECCTE) effectuent des contrôles sanitaires à la production et sur les marchés, notamment pour identifier les risques liés à la contamination des sols au chlordécone, et garantir la traçabilité des produits. Comme l'indique ce producteur : *« il y a des contrôles à tous les niveaux, de la production jusqu'au marché. Surtout des contrôles sur le chlordécone » (PROCO55).* En effet, comme l'explique un enquêté de la Région : *« ce n'est pas de la compétence de la Région, mais celle de l'État que de vérifier la traçabilité. Cette problématique se pose d'autant plus avec le chlordécone : c'est important de savoir si les tubercules que l'on achète viennent d'un terrain contaminé ou non. Il y a un travail qui a été fait avec la DAAF et un programme pour les jardins créoles domestiques [le Programme JAJA] pour pouvoir tester le taux de pollution au chlordécone ; et donc aujourd'hui, chacun sait si sa terre a été ou pas contaminée, et chacun sait quel type de culture il peut faire ou ne pas faire. Et c'est à l'État de jouer son rôle de contrôle. L'État connaît parfaitement la cartographie des terres contaminées et c'est à l'État de mettre en place des contrôles, pour passer régulièrement sur les terres contaminées » (REGION58).* Les exploitants agricoles peuvent aussi volontairement faire faire des analyses de sols gratuitement, comme l'explique ce producteur : *« les analyses sont gratuites pour un particulier, quand on est déclaré. [...] Il faut*

*être un agriculteur pour faire des analyses de sol* » (PROCO22). Selon un producteur-commerçant, les contrôles sur les exploitations agricoles sont rares, mais ils sont plus fréquents sur les marchés. *« Je suis contrôlé [sur mon exploitation], mais c'est rare. Depuis 10 ans que je suis producteur, je me suis fait contrôler 4 fois. Mais sur les marchés, par contre, ils viennent contrôler plus souvent* » (PROCO66). Les produits importés sont aussi soumis à des contrôles sanitaires avant d'être commercialisés sur les marchés, comme l'explique ce producteur commerçant : *« On a quelques personnes qui [vendent] des produits importés mais ces produits passent par un dépôt et sont contrôlés avant d'arriver sur le marché. Ici on a 3 personnes qui font cela [...] les produits qui viennent de la Dominique, ils sont aussi contrôlés lorsqu'ils arrivent sur le port de Pointe-à-Pitre : l'origine, la quantité* » (PROCO63).

Un revendeur explique le déroulement des contrôles des produits sur les marchés : *« Les contrôles ne sont pas tellement fréquents, une fois par an. Ils contrôlent les légumes et aussi les producteurs. Ils contrôlent les produits : ils prennent un produit et ils regardent s'il est bon, s'il est "bien" cultivé...Ils prennent un petit morceau [...]. Moi je sais si les légumes [que j'achète pour revendre] ont passé les contrôles parce qu'ils ont un numéro de la chambre de commerce, et je dois demander le numéro au producteur et aussi la facture. S'il y a un problème, ce n'est pas moi le responsable, c'est le fournisseur. Nous ne pouvons pas acheter à ceux qui n'ont pas les cartes* » (COM11).

Pour un producteur-commerçant, les contrôles sont indispensables et servent à garantir la qualité des produits aux consommateurs : *« Les gens qui achètent les produits ne savent pas vraiment si les produits sur le marché sont de bonne qualité. C'est pour cela que l'État contrôle les parcelles* » (PROCO10). Un responsable du département pointe également l'importance des contrôles et la traçabilité des produits, mais il pointe certaines défaillances : *« En ce qui concerne l'alimentation, on ne sait pas ce que l'on achète sur le marché, on n'a pas l'impression qu'il y a des contrôles, on n'a pas de traçabilité, et c'est un gros problème selon moi. D'où sortent-ils ? Théoriquement, les agriculteurs savent qu'ils n'ont pas le droit de produire certaines choses sur leur terrain, mais après, comment c'est respecté et contrôlé, c'est une autre affaire* » (DEP44). En effet, il semblerait que les contrôles soient inégalement réalisés sur les marchés, comme l'explique ce revendeur : *« sur le marché de Basse-Terre, ils ne font pas de contrôles sur les produits* » (COM48). La situation est différente sur le marché paysan du GIE Sud Basse-Terre, où les contrôles seraient réguliers, comme l'explique ce producteur-commerçant : *« il y a des contrôles, je ne fais pas du n'importe quoi, et on a vraiment des contrôles. Tous les deux, trois ou quatre mois, on a des gens qui passent pour faire le contrôle. Ils prennent les produits, vont faire des analyses, et jusqu'à présent, cela se passe bien au niveau des résultats* » (PROCO20). Certains commerçants sur les marchés affirment n'être jamais contrôlés, comme l'explique ce revendeur du marché de Man Réaux : *« Il y a des contrôles sanitaires sur le marché, mais moi personnellement, je n'ai jamais été contrôlé* » (PROCO24).

Dans ce contexte, certaines OP mettent en place leurs propres contrôles internes, comme garantie de la traçabilité des produits, comme l'explique cet enquêté d'un groupement de producteurs : *« On s'est rendu compte qu'il y avait des producteurs, même en mauvaise période de production, [qui] arrivaient quand même à amener le même volume de denrées. On s'est dit qu'il y avait un souci quelque part. Donc on a mis en place des contrôles pour que la clientèle sache que le produit ici est toujours de qualité. On leur garantit ainsi que les producteurs ne vont pas acheter des produits sur d'autres marchés pour venir les revendre par la suite ici [avec l'OP]. Donc pour éviter des pratiques illicites, on a mis en place ce genre de contrôle, sachant que l'on a aussi un plan de production et, étrangement, les producteurs qui avait un rendement continu ont commencé à avoir des productions en dents de scie. Cela, c'était il y a 8 ans* » (OP16).

On le voit, la traçabilité est un sujet complexe, en raison de la difficulté à mettre en place des contrôles mais aussi en raison de l'informalité. S'il y a des produits qui font partie des filières structurées (bananes, melons), qui sont même labellisés et exportés, les produits agricoles qui se trouvent dans les filières informelles posent des problèmes en termes de traçabilité, comme l'explique cet enquêté de la DAAF : *« La traçabilité est un sujet très complexe, car sur les marchés il y a des produits très divers. Pour les produits agricoles qui se retrouvent sur des filières formalisées, il y a de la traçabilité et même des labels,*



*comme pour le melon qui est exporté ou la banane. Mais pour ce qui est informel, c'est compliqué » (DAAF51). Cette situation est confirmée par un enquêté d'IGUAFHLOR qui explique : « Nous, on regrette un peu que tout ce qui est vendu en bord de route, ce ne soit jamais contrôlé. On ne sait pas d'où cela vient, de quel pays. On ne connaît pas la qualité de ces produits. Il n'y a aucun contrôle sanitaire, c'est assez catastrophique » (OP4).*

### **7.2.3.5 Les dispositifs réglementaires concernant l'utilisation des produits phytopharmaceutiques et les aides à la réduction de leur usage**

Comme le prévoient les règlements européens et la législation française, l'utilisation des produits phytopharmaceutiques (autorisations de mise en marché, contrôles sanitaires à la production) dans l'agriculture est contrôlée. Un enquêté de l'IGUAFHLOR précise : « *Les agriculteurs ont connaissance des produits phytosanitaires autorisés. Ils en utilisent peu car ils veulent miser sur la qualité. Il y a une réglementation, les agriculteurs sont au courant des produits qu'ils ont le droit d'utiliser ou non. En plus, ils sont tous dans des démarches qualité, donc globalement on va vers une réduction des produits. Et puis, on est un petit territoire qui n'intéresse pas du tout les grandes firmes qui produisent les produits ; alors que l'on a des nouvelles maladies tout le temps donc, en fait, on n'a pas les produits » (OP4). Toutefois, les services administratifs de l'État effectuent des contrôles à la parcelle pour vérifier les pratiques d'utilisation et les types de produits phytopharmaceutiques utilisés. Ils donnent des autorisations spécifiques, en particulier dans la production de canne-à-sucre, comme l'explique ce producteur : « *ils font des contrôles régulièrement. Moi, je n'en ai jamais eu mais pas mal de gens en ont déjà eu parce que, quand tu fais de la canne-à-sucre, il y a une façon pour pouvoir faire le désherbage. Et si tu n'as pas fait un stage pour avoir [les autorisations pour utiliser] le phytosanitaire pour nettoyer la canne, on ne va pas te donner des produits » (PROCO28).**

Dans ce contexte, et pour stimuler la réduction de l'utilisation des produits phytopharmaceutiques, la Région attribue des financements spécifiques, en particulier dans la filière banane, comme le précise cet enquêté : « *la Région a contribué à porter des financements pour que l'on aille vers l'utilisation de moins d'intrants de la banane, et pour que la banane acquiert, en Guadeloupe et en Martinique, ce label de la banane durable » (REGION58).*

### **7.2.4 Les dispositifs réglementaires à plusieurs niveaux pour contrôler l'urbanisation et maintenir les superficies agricoles**

Il existe aussi en Guadeloupe des dispositifs visant à maîtriser l'étalement urbain. Cette maîtrise est d'autant plus importante que, comme le reconnaît cette responsable de projet à la Région, les communes n'ont pas les ressources pour couvrir le coût des services publics dans une situation d'étalement urbain : « *Les villes et les communes ont de moins en moins les ressources pour assurer des services (éclairage, ramassage des ordures, réseau routier) pour un habitat diffus ... Le coût de l'étalement urbain oblige les communes à rationaliser, à maintenir l'équilibre urbain et rural, même s'ils ne sont pas sensibilisés à la santé, l'environnement. L'argent oblige. On n'a plus les moyens d'étendre les réseaux routiers, cela coûte trop cher. Donc, il faut valoriser les circuits courts, les logiques de proximité » (REGION 45).*

### **7.2.5 Les signes et normes de qualité des produits alimentaires**

Hormis l'agriculture biologique, qui est encore peu développée en Guadeloupe, et certaines Indications Géographiques Protégées (IGP) telles que l'IGP Melon (label obtenu en 2012) ou encore l'IGP Rhum de Guadeloupe (obtenue en 2015), des producteurs sont engagés dans des processus de reconnaissance des signes de qualité tels que le label RUP Guadeloupe ou, concernant la filière banane, le référentiel BANAGAP. Des exploitations en fruits et légumes sont aussi engagées dans les processus de certification Agri-confiance.

En effet, les producteurs s'engagent dans de nombreuses initiatives pour tenter d'améliorer l'image de l'agriculture guadeloupéenne, notamment avec la mise en place de signes de qualité, comme l'explique

ce producteur : « on travaille sur la création d'une marque propre pour les Guadeloupéens. À travers l'association, l'idée est de créer du lien social, [mais aussi de travailler la] notion de traçabilité [...] et de proximité. Comme cela, on pourra aussi mieux divulguer nos produits et changer l'image de l'agriculture qui a été détruite par le chlordécone. On va produire en gardant les mêmes notions de productivité et en respectant l'environnement. On tient à nos valeurs » (PRO5).

Dans ce contexte, l'IGUAFHLOR travaille pour une meilleure identification et valorisation des produits des agriculteurs membres des OP fruits et légumes : « Avoir des produits marqués, reconnaissables, pour montrer à la population qu'ils sont des produits de qualité, c'est préférable » (OP4). Pour lui, les producteurs des OP ne sont pas reconnus pour la qualité de leur production, car ils n'ont pas de signe qui distingue la qualité de leurs produits, y compris dans les supermarchés : « notre grand problème, c'est que l'on n'a pas de marque, donc on ne reconnaît pas [les produits des OP], même dans les grandes surfaces. On a essayé de mettre des caisses de couleurs spéciales, mais on n'y arrive pas. On se dit alors qu'il faut des stickers, mais alors, c'est de la main-d'œuvre en plus, donc après les prix augmentent. (...) On essaie de travailler tout cela, de voir comment les aides du POSEI peuvent compenser toutes ces choses. On va y arriver » (OP4). Les OP tentent en effet de se démarquer par la qualité de leurs produits, ce qui est un chantier en cours : « Les 4 OP sont engagées dans des démarches qualité, que ce soit en agriculture biologique ou ce qu'on appelle HVE, la Haute valeur environnementale, ou agro-conscience, pour essayer de se démarquer. Mais on a encore un gros travail pour le mettre en avant, car les gens ne savent même pas où trouver nos produits » (OP4). En effet, les OP voient dans la mise en valeur de la qualité des produits, une stratégie de concurrence par rapport aux produits importés : « pour les OP, le seul moyen de se démarquer [des importations] c'est de faire des tomates différentes de celle de République Dominicaine et de communiquer dessus. On ne peut pas lutter contre l'importation, donc il faut savoir se démarquer sur la qualité » (OP4).

Suivant la même idée, l'IGUAFHLOR, à la demande de la préfecture, travaille sur la mise en place d'une marque commune pour les produits locaux et sans chlordécone, comme le mentionne un enquêté de la DAAF : « il y a des discussions avec les interprofessions qui ont essayé de mettre en place le label zéro chlordécone » (DAAF52). Toutefois, la préfecture veut une marque pour tous les agriculteurs, ce qui implique de pouvoir tracer les produits des agriculteurs individuels, y compris ceux qui ne sont pas déclarés et qui vendent leurs produits à des revendeurs, parfois aussi informels, ce qui rend la tâche complexe : « l'interprofession réfléchit à la demande de la préfecture de mettre en place une marque commune permettant aux consommateurs d'identifier les produits locaux et sains. Une étude a été faite pour essayer de voir si on pouvait mettre en place une marque ou un label qui permettrait de reconnaître les produits locaux [...] Il faudrait une marque collective qui permettrait de reconnaître les produits des OP qui se retrouvent sur le marché et que l'on pourrait estampiller d'étiquettes et qui n'auraient pas de risque par rapport à le chlordécone. Mais la préfecture veut une marque pour tous les agriculteurs, tous les maraîchers. Mais je sais que c'est très difficile de contrôler et de marquer les produits qui viennent des producteurs » (OP4). En effet, pour cet enquêté d'IGUAFHLOR, les produits de l'agriculture non organisées en OP ne sont pas traçables, et un label ne pourrait concerner que les producteurs des OP : « quelqu'un qui va produire des ignames, si après il les revend à des revendeurs, [...] il n'y a aucune traçabilité, donc on ne peut pas appliquer une marque ou un label. Donc, en définitive ce label par rapport à le chlordécone ne servira que pour les OP » (OP4).

Pour les acteurs administratifs et les groupements de producteurs, le consommateur est le levier principal pour améliorer la traçabilité et la qualité des produits, comme l'explique cet enquêté de la DAAF : « c'est un combat que l'on mène. Là où un producteur est certifié bio, quand il peut afficher le certificat de l'année en cours, c'est facile. Il ne s'agit pas de dire "on produit du bio", il faut savoir aussi le prouver. Le consommateur doit connaître les règles de traçabilité et pouvoir demander à son producteur. C'est pour cela que le sujet de la traçabilité et celui de la sécurité alimentaire sont intimement liés au circuit informel qui est parfois tortueux, car le produit n'est pas tracé. C'est une vraie question pour la puissance publique : on ne peut pas mettre un policier derrière chaque revendeur. Mais pour moi, le plus gros levier, c'est le

*consommateur, pour l'éclairer sur ce qu'il est en droit d'exiger et c'est en fonction du consommateur que le revendeur va se conformer aux règles. C'est le consommateur qui a le plus de puissance de la Loi. Il y a vraiment un vrai travail pour faire monter le niveau d'exigence des consommateurs » (DAAF51).*

Ce rôle joué par le consommateur, en tant que citoyen pouvant faire valoir en somme un droit à la qualité et pouvant faire pression sur les lobbys agro-alimentaires, est également pointé du doigt par la Région : *« Le citoyen est de plus en plus concerné et intéressé par la question de son alimentation. Cela nous permet de peser sur des lobbys économiques forts ; car le consommateur, c'est la loi du marché, il va acheter ce qui coûte moins cher, mais aujourd'hui le consommateur est obligé de se poser des questions autour de qualité. Il y a une fenêtre, un alignement des planètes, on arrive à avoir des enjeux forts à l'échelle mondiale, qui nécessairement doivent être intégrés dans les grands schémas européens. Pour une fois, le consommateur demande de la qualité, de la sécurité alimentaire, de la traçabilité, c'est le moment où jamais pour mettre en place un cercle vertueux pour un bon développement territorial et d'arriver à se battre contre des lobbys qui sont forts au niveau mondial » (REGION45).* Cette enquête de la Région poursuit : *« C'est vrai que le coût de la production locale - vu que l'on est dans des systèmes extensifs avec des coûts de main-d'œuvre largement supérieurs par rapport à ce que l'on trouve autour de nous, dans la Caraïbe, pour les mêmes produits-, nous donne une marge de manœuvre limitée. Je disais qu'il y a alignement des planètes, parce qu'aujourd'hui, on peut mettre en face du coût élevé de la production et des prix, des enjeux de qualité de l'alimentation, car le prix, on n'arrivera pas à le faire baisser. On peut jouer sur autre chose [...] sur la santé. L'enjeu devient personnel quand on touche à la santé des consommateurs, c'est pour cela que je dis que c'est le moment ou jamais » (REGION 45).*

Pour arriver à ses fins, la région contribue aux financements de la mise en place de labels, en particulier un label de banane durable en Guadeloupe et Martinique, comme cet enquêté l'explique : *« La région a milité à côté des producteurs de bananes pour mettre en place la banane durable sur laquelle on met moins d'intrants, on est plus sur l'agroécologie. Cette différence se voit parce que dans les bananiers, avant, c'était un désert en termes de biodiversité. Aujourd'hui, on revoit réapparaître les grenouilles, un paysage animal que l'on voyait disparaître. La région a contribué à porter des financements pour que l'on aille vers l'utilisation de moins d'intrants et que la banane acquiert en Guadeloupe et en Martinique ce label de la banane durable » (REGION58).* La région inclut ces enjeux de traçabilité également dans d'autres projets, comme celui du Marché d'Excellence Régionale (MER, voir plus loin). Un responsable du projet à la Région explique : *« On travaille sur les critères des produits, sur la visibilité. On réfléchit dans ce cadre au label, car le consommateur s'y perd et on est plus sûr de rien. Est-ce que le bio c'est du vrai bio ? Il faut arriver à trouver un label, voir lequel peut correspondre à la production locale que nous avons. On doit travailler sur les outils de contrôle aussi, car il ne suffit pas de mettre un label. Il faut des outils d'adaptation. En même temps, il faut que l'on inclue un aspect pédagogique, d'éducation, pour amener les sensibilités [des consommateurs] vers un acte d'achat qui permettent de faire vivre des filières » (REGION 45).*

La Chambre d'agriculture aide également à la promotion des produits agricoles locaux, transformés ou bruts, en finançant la participation d'agriculteurs à des foires, des salons agricoles : *« On a un autre volet : la promotion. On accompagne les agriculteurs dans les foires et les salons. Dans les premières années, la chambre accompagnait les gens, on allait chercher les agriculteurs pour remplir les stands. Mais maintenant, c'est le contraire, les agriculteurs sont déjà identifiés dans le réseau. On participe aux foires car ils fournissent une très grande diversité [d'initiatives], en termes de créativité, dans la transformation et la valorisation des produits locaux » (CHAM6).* Comme le reconnaît cet enquêté de la Région : *« On ne fera pas sans communication, sans éducation, car les changements de comportements nécessitent des investissements. Cela se passe mieux quand on est sur des circuits courts, quand le consommateur et le producteur sont proches, les attentes sont mieux comprises et on peut mieux y répondre. Sans communication, ce n'est pas possible. Les grands lobbys font aussi très bien de la communication » (REGION 45).*

Pourtant, des enquêtés dans les mairies nuancent les choses et regrettent le fait que tous les consommateurs ne soient pas sensibles à la question de la traçabilité des produits : « *Les habitants [de Morne-à-l'Eau] ne prennent pas en compte cette traçabilité, cette qualité des produits... Pourtant, c'est le truc le plus important du système alimentaire* » (MAIRIE15). Une impression aussi partagée par un enquêté de la DAAF : « *La perception du consommateur sur le label n'est pas si développée que ce qu'on peut trouver en Métropole. Cela fait plusieurs fois que l'on parle du label Zéro phyto par exemple, ou zéro chlordécone ; mais qui n'est pas abouti pour plein de raisons, car pour le consommateur, cela ne représente pas le bio* » (DAAF51).

## **7.2.6 Les appels à projets cofinancés pour améliorer la distribution des produits locaux et l'agro-transformation**

La stratégie régionale en termes d'agriculture et d'alimentation est résumée dans le triptyque : rééquilibrage, attractivité et économie verte. C'est ce qu'explique cette responsable de projets à la Région lorsqu'elle repositionne les objectifs des projets en cours, cofinancés sur fonds structurels européens, nationaux et sur ceux des collectivités territoriales : « *Il n'y a pas un projet qui va résoudre tous les problèmes, mais on essaie d'avoir une stratégie globale avec 3 projets structurants : le Marché d'Excellence Régionale (MER) à Cap Excellence, le projet de LizinSantral à la CANGT et le projet AgroParc aux Abymes. Le Marché d'Excellence a pour objectif d'avoir une production locale de qualité. Le MER est pensé pour approvisionner les deux autres projets ; LizinSantral et AgroParc. Lizin, c'est une première échelle de transformation mais c'est surtout [un projet autour de] l'éducation ou la rééducation [alimentaire] de nos enfants car l'idée est d'alimenter les cantines scolaires. Le projet de Lizin rentre vraiment dans le cadre d'un système alimentaire territorialisé, c'est tout le territoire qui est mis en avant pour promouvoir une alimentation locale, saine et de qualité. Le projet AgroParc a pour finalité la mise en valeur, avec une valeur ajoutée, des produits transformés. AgroParc, c'est une pépinière d'accompagnement des agrotransformateurs. Aujourd'hui, en Guadeloupe, les agro-transformateurs c'est epsilon. Ce sont de toutes petites structures avec des problématiques d'approvisionnement local en quantité et en qualité. On en a plein qui sont obligés d'importer et qui n'ont pas forcément les moyens d'investir dans des équipements lourds pour la transformation. Donc AgroParc, c'est un projet structurant intéressant. Pour tous ces projets structurants mis sur la table, l'objectif est d'avoir des revenus stables et des projets d'agrotransformation qui devraient devenir viables* » (REGION 45). Un enquêté de la Chambre d'Agriculture soutient cette idée : « *On a des projets structurants qui sont en train de se mettre en place, comme le projet de Lizin, AgroParc, ou le marché de Cap excellence. Ces infrastructures doivent se traduire par l'amélioration de la demande en productions agricoles sur l'île* » (CHAM6). Comme l'affirme ce responsable de projet à la Région : « *Dans la décision politique, la région met en place sa stratégie globale de l'exécutif. Le projet de Lizin, visant la mutualisation et des marchés de plein air, fait partie des priorités régionales. Cela a été relativement facile de porter ces projets forts car l'exécutif régional actuel, lors de sa première mandature, avait un programme où il a porté fortement l'idée de croissance verte et bleue, même si, au-delà du slogan, il n'y avait pas d'emblée une mise en œuvre opérationnelle* » (REGION 45).

### **7.2.6.1 D'un Marché d'Intérêt Régional à un Marché d'Excellence Régional : un projet visant la vente en gros et la centralisation des produits de qualité**

La Région présente le projet de Marché d'Excellence Régional (MER) comme le produit d'une réflexion née de l'idée initiale d'un Marché d'Intérêt Régional (MIR), qui était prévu pour être un marché de gros localisé dans la communauté d'agglomération de Cap Excellence, visant à centraliser et regrouper l'offre en produits locaux, comme le font actuellement les marchés de Bergevin et Gourde-Liane. En effet, le besoin serait là, comme l'explique cet enquêté de la Région : « *Pour l'instant, la Guadeloupe n'est pas dotée d'un marché central qui permettrait d'approvisionner en continu les distributeurs du territoire. Il y a un manque d'infrastructures et de réseaux de transports. L'idée du MIR s'inspire du marché de Rungis en métropole. L'un des gros problèmes en termes d'approvisionnement pour les distributeurs, c'est le fait qu'il n'y a pas*

*ce marché central, ce qui fait que l'approvisionnement est très erratique. L'idée du marché est donc de pouvoir approvisionner tout le temps et en continu le distributeur » (REGION58).*

*Le MER, et non plus le MIR, est alors repensé comme un marché complémentaire aux autres marchés de Guadeloupe en se positionnant sur une offre différente, en particulier la vente en gros de produits de qualité, comme l'explique un responsable en charge de ce projet : « Quand je suis arrivée [comme responsable de ce projet], parmi mes missions, on me demandait de mettre en place le MIR en 2018. Donc, on a remis sur la table la discussion et l'une des questions qui s'est posée dans la construction du projet, c'est le fait qu'il existe déjà des marchés. Par exemple, le marché du Moule marche très bien, le marché de Montebello, le marché du Gosier ... On a des marchés qui fonctionnent déjà très bien, donc est-ce que le fait de concentrer [les produits] sur un seul marché, à un endroit précis, ne va pas changer la dynamique des autres marchés de la Guadeloupe ? Et donc, on s'est dit que le projet devait évoluer, se construire pour ne pas venir concurrencer ou faire disparaître les marchés de proximité. On veut faire de la complémentarité aux autres marchés. On pense qu'il peut y avoir une complémentarité entre ce gros marché et les autres marchés de proximité déjà présents, en offrant des services différents. On a aussi réfléchi à des événements d'animation pour qu'il y ait une complémentarité [entre la vente et d'autres activités]. Ce sont des éléments que l'on a mis sur la table et les producteurs disent qu'il y a de la place. La question fondamentale reste la question des contrôles » (REGION45).*

*Alors que le MIR avait été approuvé, sa conception a été remise en question, comme expliqué par cet enquêté : « Le projet de MIR avait été voté par l'exécutif, avec une enveloppe budgétaire. Après une visite à Rungis, ils nous ont dit : on va faire un projet de marché de gros. Mais ma culture, c'est de comprendre le projet avant de l'appliquer. Donc lors de mon arrivée, on a remis le projet sur la table, et le projet a évolué, il s'est construit différemment, sur la base de quelque chose qui avait été validé [...] Le Président de Région a réussi à comprendre notre logique, ce qui n'est pas toujours évident avec des élus qui ont des enjeux électoraux. Ce n'est pas toujours facile de faire passer l'idée qu'un projet cela se construit et qu'il faut prendre le temps de le construire correctement, pour qu'il serve à terme ce pourquoi on l'a construit. Le Président a compris qu'on ne pouvait passer à l'inauguration du marché, si le projet n'était pas réfléchi et bien abouti. On est en train de faire des choix en intégrant les réflexions anciennes, de croiser les enjeux des différents acteurs. On est au croisement car on nous demande de prendre des décisions pour influencer la décision politique, c'est notre rôle en tout cas de proposer, en mettant dans la balance tous les paramètres dont on a discuté » (REGION 45).*

*Selon la Région, cette remise en question du projet initial a été possible aussi parce que le projet avait été construit en concertation avec les autres acteurs (OP, services de l'état, autres collectivités, consommateurs), ce qui a permis de réorienter le projet pour qu'il réponde davantage aux besoins : « On a vraiment essayé dans ce projet d'être dans une logique de construction partenariale [...]. En réalité, à l'origine on était parti d'un projet de MIR qui était prévu dans l'espace de Gourde-Liane pour de la vente en gros et demi gros. Le projet de MIR date de plusieurs années, mais on est revenu autour de la table pour vérifier que ce que la collectivité s'appropriait à faire correspondait véritablement aux attentes et surtout aux besoins. Le constat était que non. Aujourd'hui, on vous parle d'un MER et non plus d'un MIR, car on a déjà évolué avec les différents acteurs et partenaires en partant du constat que le projet n'était plus à jour et ne correspondait plus aux attentes des acteurs. Le MIR était un projet uniquement agricole, aujourd'hui le MER s'engage dans une logique de marché pour la production locale mais pas qu'agricole, avec des entrées culturelles, dans l'idée de croiser l'offre et la demande sur un lieu de rencontre, un espace comme un centre commercial entre guillemet. Le consommateur veut manger, veut se promener, veut faire ses courses en même temps. Il n'y a pas que l'acte d'achat de la production locale [qui compte] et ce sont des choses que l'on a intégrées pour favoriser la production locale. [...] On est conscient que s'il n'y a pas tout, cela ne sert à rien de mettre en place ce marché et de gaspiller l'argent du contribuable » (REGION45).*

*C'est aussi ce que confirme un enquêté de la DAAF qui explique que le MER est non seulement pensé comme lieu de centralisation et d'écoulement des produits locaux, avant tout des produits de qualité (d'où*

l'appellation de marché d'excellence), mais aussi comme un lieu de rencontre et de confiance entre les producteurs et les consommateurs, avec l'inclusion d'autres services. « *[Le projet de MER repose sur] l'idée de faire un lieu d'émulsion sur toutes les questions agricoles, alimentaires et d'agro-transformation. Donc ils ont prévu un hall commercial pour valoriser les différentes productions et transformations locales. Ils veulent aussi installer des agriculteurs sur des terres agricoles qui pourraient fournir le marché local. Ce projet est porté par Cap excellence, qui est la communauté d'agglomération de Pointe-à-Pitre, Gosier, Baie-Mahault, qui est une communauté d'agglomération centrale, avec des subventions Région et État ; car cela entre dans le contrat de convergence et de transition, un contrat signé entre les Régions, l'État et les EPCI* » (DAAF51).

Pourtant, certains acteurs sont critiques de ces projets, comme cet enquêté de l'IGUAFHLOR : « *La région a un projet de longue date de créer un MIR, en réunissant tous les producteurs, les OP et les autres agriculteurs. Il serait adossé à un lieu de stockage commun. Depuis 15 ans, la région veut son petit Rungis. Il y a 2 ans, ils avaient l'air décidés autour de l'idée d'un lieu de stockage ; sauf qu'eux, ils le voient à la fois avec un coin pour nous, les OP, et puis un coin pour de la vente directe pratiquée par des gens qui pourraient venir vendre leurs produits comme ils veulent. Mais ce n'est pas possible d'avoir tout cela sur un même endroit. Nous, nous avons des règles. On leur a expliqué mais ils ne veulent rien changer. Donc ils vont le construire et on ne l'utilisera pas* » (OP4). Il poursuit : « *Le conseil régional avec son MIR voudrait couvrir le marché déjà existant et que les gens déjà présents à Gourde-Liane y aillent. Mais je ne pense pas que cela va fonctionner, juste parce qu'on leur met un toit, surtout si on leur impose des règles* » (OP4).

La Région fait effectivement le parallèle, dans ses analyses, entre le MIR/MER et le marché de Gourde-Liane, comme l'explique une élue du conseil régional : « *les questions autour du marché, on est en train de les travailler, à partir déjà de l'expérience puisque la base que l'on a, c'est Gourde-Liane. Et l'idée, c'est de faire évoluer le marché de Gourde-Liane, mais cela ne veut pas dire que Gourde-Liane va se transformer en marché d'excellence. En tout cas, on regarde comment il fonctionne, combien de personnes sont présentes, pour regarder l'aspect économique du projet, parce qu'il ne suffit pas de mettre un marché et que la puissance publique le paye chaque année. Il faut trouver l'équilibre, et celui-ci se trouve dans la façon dont il fonctionne d'ores et déjà avec toutes les parties prenantes, y compris les revendeurs qui ne faisaient pas partie des discussions pour le MIR alors que ce sont des acteurs extrêmement importants de la chaîne. Ils ont aussi l'idée, qu'à un moment donné, on devient revendeur parce qu'on ne s'en sort pas et ils disent qu'ils auraient bien aimé faire leur métier, qui est de produire, et non pas de vendre. Les revendeurs nous ont clairement expliqué qu'ils veulent bien revenir à leur métier de base, qui est de produire, mais pour cela, il faut que leurs produits se vendent. La question des amplitudes, c'est à dire de savoir qui est sur le marché à tel moment, de voir les conditions et le prix que l'on va demander aux commerçants pour pouvoir être sur le marché, est aussi importante ; car elle va jouer un rôle crucial dans l'équilibre et la rentabilité de l'outil mais aussi la nécessité pour les producteurs de pouvoir vivre de leurs productions. Une collectivité territoriale n'a pas besoin de bénéfices, mais elle doit faire pour l'intérêt commun dans son projet d'investissement* » (REGION45).

De plus, si l'emplacement initial était prévu à Gourde-Liane (sur le parking du Vélodrome), il ne semble pas finalement très optimal car l'accessibilité n'y est pas facile (congestion automobile) : « *Nous sommes en pleine réflexion à ce sujet [la localisation du projet]. A la base, le MIR devait se positionner au abords du marché de Gourde-Liane. Mais on a un engorgement fort de la circulation automobile sur cet axe, donc on réfléchit. Si on veut un pôle d'attractivité, il faut pouvoir circuler. On s'est posé la question, lors de la dernière réunion, de voir ce qu'il faut aménager pour rendre l'accès aux marchés plus fluides* » (REGION45).

Le marché imposerait des critères de qualité pour les produits qui y seraient vendus, comme l'explique cette responsable du projet à la Région : « *Le marché d'excellence vise à mettre en place un lieu de rencontre de l'offre et la demande, bâti spécifiquement sur la production locale, comme un service d'écoulement des produits locaux. Mais, en contrepartie, on a un certain nombre de critères, d'éléments. On a longuement discuté et aux vues de la production agricole locale actuellement, on ne pouvait pas*

*émettre de critères comme cela. Il faut que l'on envisage de monter vers ce que serait l'excellence. [...] Il faut permettre aux producteurs locaux de vendre leurs produits, d'être visibles aux yeux du consommateur et d'assurer la lisibilité et la traçabilité des produits, la qualité des aliments. Si on a un lieu de rencontre et de confiance, les consommateurs arrêteront d'acheter des produits à bas prix mais dont la traçabilité est douteuse, et on pourra avoir un marché vertueux qui regroupe les intérêts de tout le monde. À travers ce projet public, on met en place des échanges en intégrant les producteurs et le consommateur, comme acteurs du projet pour leur offrir ce qu'ils attendent. On doit créer un projet qui permette aux producteurs de vivre de leur production. On ne peut pas leur imposer des contraintes sans avoir un marché pour vendre. Il faut que l'on intègre dans la stratégie un revenu digne pour le producteur pour les intégrer davantage dans les systèmes formels. Le marché d'excellence est un focus sur les produits locaux » (REGION 45). Selon une élue de la Région : « [Le MER] sera un dispositif qui ne sera pas formaté comme l'entendent les institutions, il sera adapté aux particularités du territoire, mais [les agriculteurs] auront un certain nombre de contraintes : comme ils seront financés par des aides européennes, ils devront respecter la traçabilité, la qualité des produits » (REGION45).*

Elle explique que le projet de MER n'a de sens que s'il y a des contrôles et une réglementation des activités informelles qui doivent être faits par l'administration : « le MER n'aurait d'intérêt et d'utilité que si l'État règle l'informalité, la désorganisation, le désordre, tout ce qui se fait en bord de route. On a conscience de la nécessité de travailler avec les services de l'État et sur la réglementation de la vente en bord de route. Toutes les expérimentations ont montré que, lorsqu'il y a des marchés réglementés, on a tout un tas de gens qui viennent s'installer autour, avec une absence de contrôle, de règles. Donc la mise en place d'un tel marché doit se faire en parallèle de la suppression des informalités en Guadeloupe. On a une convergence avec les services de l'État [sur ce point], donc il faut des contrôles liés à la vente sauvage. Si on a de la production locale labellisée dans le marché, mais qu'à côté ou autour, on a des produits qui viennent d'un peu partout, cela ne va pas le faire ! » (REGION45).

Ce marché se positionnerait donc comme la vitrine de l'excellence des produits guadeloupéens, avec l'objectif, à termes, d'en exporter une partie, même s'il aurait en priorité vocation à desservir le marché local, comme l'explique cet enquêté de la Région : « Ce marché régional a vocation à alimenter le marché local mais pas que. Et donc, pour que nous soyons compétitifs à l'exportation, il faut sortir des produits de qualité que cela soit sur le marché caribéen ou sur le marché européen, la France etc. Et donc il faut que nous soyons capables d'amener un approvisionnement continu et de qualité. D'où le fait qu'au départ c'était un MIR, et après on s'est dit : pourquoi pas un marché d'excellence avec des produits comme l'arabica 100% pur ? [...] Il faut savoir que les Japonais viennent jusqu'en Guadeloupe pour chercher du café, du cacao, de la vanille, qui est en compétition avec les meilleures vanilles du monde. Notre objectif, c'est de montrer que ces petites îles ont des excellences dans l'agriculture et que l'on va vers la qualité. Il n'y a pas de contradiction avec le fait de faire de l'exportation des produits d'excellence parce qu'en fait, l'objectif ce n'est pas de faire de la production intensive, mais c'est déjà d'alimenter notre marché local et également d'engager une distribution raisonnée à l'exportation. Donc, c'est tout à fait compatible et congru de penser que l'on puisse alimenter le marché local et, en même temps, faire des petites quantités, mais de bonne qualité, pour l'exportation » (REGION58).

### **7.2.6.2 Le projet de "LizinSantral"**

Ce projet, porté par la Communauté d'agglomération Nord Grande-Terre (CANGT), repose à l'origine sur la construction d'une infrastructure, à savoir une usine d'agro-transformation<sup>48</sup> devant permettre aux

---

<sup>48</sup> Projet ATAA : atelier industriel de transformation agro-alimentaire, organisé en pôle fonctionnel comprenant : zone de débarquement, de triage, de stockage, de préparation (pelage, découpage, blanchissement), de conditionnement, capable de traiter 1 000 tonnes de produits agricoles bruts par an pour alimenter les cuisines centrales du Nord Grande-Terre à raison de 10 000 repas par jour (<https://www.domtomactu.com/2019/07/11/lizinsantral-au-service-de-la-croissance-verte-guadeloupeenne/>)

agriculteurs locaux de transformer leurs produits et d'alimenter les cuisines centrales de la restauration scolaire en produits locaux. Ce projet est soutenu par les fonds structurels européens (FEADER), le Conseil Régional, le Conseil départemental et EDF. Ce projet territorial est le résultat du croisement des problématiques autour de l'alimentation et la nutrition (obésité, transition nutritionnelle), de l'agriculture (aspect identitaire de la production locale dans un contexte de dépendance des importations), d'émergence de nouvelles dynamiques institutionnelles (naissance EPCI et redéfinition des rôles et compétences), de création de nouvelles opportunités de financements dans le cadre du PNA (Projet Alimentaire Territorial) et d'héritage des projets sur le territoire. Le projet a ensuite été soumis pour devenir un Projet Alimentaire Territorial (PAT) du Plan National de l'Alimentation. Un responsable du projet à la CANGT explique : « *les élus de la Communauté d'Agglomération ont constaté dans les diagnostics réalisés dans le cadre des projets de territoires, ce caractère rural. Ils ont décidé de développer un projet de territoire pour le rendre attractif et de faire de la CANGT un territoire d'agro-transformation autour d'un projet structurant [une usine de transformation] qui permet de valoriser les produits agricoles locaux, de les pré-transformer en produits prêts à utiliser et prêts à cuire pour alimenter nos trois cuisines centrales. Il s'agit de valoriser les caractères nutritionnels des produits locaux, de favoriser et de réintégrer ces aliments dans l'alimentation au regard de leur très faible indice glycémique. Notre territoire souffre d'obésité à cause de l'alimentation due aux importations* » (CANGT12). Il poursuit : « *Le système territorial alimentaire de Nord Grande Terre s'articule autour des interactions entre les acteurs, les producteurs et consommateurs, les agro-transformateurs, les circuits courts. [...] On a déposé un plan d'action dans le cadre du projet du plan national alimentaire en partenariat avec l'INRAE et l'université des Antilles, qui consiste à définir le système et à construire un plan d'action avec les acteurs en lien avec l'ouverture de l'atelier de transformation. On a répondu à la thématique « émergence des PAT ». On va d'abord observer les dynamiques : comment les acteurs réagissent [à la construction de l'infrastructure de transformation, l'usine proprement dite] ? On a lancé les marchés de travaux, au regard des calendriers électoraux, on va commencer dès fin avril et début mai [2020] pour une ouverture en septembre 2021* » (CANGT12).

Comme l'explique ce responsable de projet à la Région : « *L'accompagnement et les interventions pour le projet de LizinSantral sont basés sur l'idée d'augmenter la production locale, de changer la façon de cuisiner la production locale pour l'intégrer à l'alimentation des enfants [...] donner aux enfants le goût de produits qu'ils n'ont plus l'habitude d'aimer [...]. L'idée est d'arriver à avoir un outil qui nous permette d'aller sur de la restauration collective à partir des produits locaux de qualité. Ce projet repose sur l'idée que le marché [marché d'excellence régional MER] doit être la source d'approvisionnement des cantines, de la restauration scolaire, qui dépasse le simple marché en tant que tel [...] Le premier niveau est la restauration scolaire et, si cela fonctionne, cela se poursuivra dans la restauration collective d'une manière générale. Et ce projet, c'est aussi un accès pour des personnes qui n'ont pas de ressources, et qui sont les plus ciblés dans l'accompagnement pour le projet de restauration collective ou de cantines scolaires pour les enfants* » (REGION 45).



Figure 24 : Conceptualisation du schéma directeur du projet LizinSantral



Source : <https://cangt.fr/wp-content/uploads/2017/12/Schema-Directeur-de-Lizin-Santral.pdf>

Toutefois, comme pour le MER, le projet LizinSantral soulève des doutes chez certains acteurs. Certains pensent qu'il est surdimensionné et manque de cohérence. En témoigne un enquêté de la DAAF : « Sur les projets d'agro-transformation, il y a une grosse question de cohérence, notamment en Nord Grande Terre avec LizinSantral qui a été montée et qui, d'après ce qu'on entend, aurait été surdimensionnée par rapport aux réelles capacités du territoire de la CANGT. Il s'agirait maintenant d'ouvrir les approvisionnements avec des produits importés... C'est le cas de différentes structures d'agro-transformation qui sont en train de se monter en structures publiques financées par les fonds européens » (DAAF51). Un responsable du département émet les mêmes doutes renforcés par le fait que le projet repose sur un schéma financier incertain (paiement des producteurs par les collectivités) : « On a un gros projet mis en place sur le Nord Grande Terre qui s'appelle LizinSantral. Pourquoi pas, on verra comment cela avance. Mais il faut que tout le monde soit sérieux dans l'affaire. Il ne faut pas que ce soit surdimensionné car ici, on aime faire des grands trucs que l'on ne peut pas alimenter... Et après, les cantines ne paient pas et voilà, c'est vite fait pour que cela ne marche pas » (DEP44). Un enquêté membre d'un groupement de producteur va dans le même sens : « Il y a LizinSantral qui est en train de se monter [...] Ma certitude, c'est que souvent, on va chercher du matériel avec un expert en agroalimentaire qui ne connaît rien à nos produits, et il n'y a pas d'ingénierie, de réflexion sur le matériel. On doit rentabiliser le matériel par des productions. Par exemple, l'igname. Les ignames sont complètement différentes, et moi en mélangeant tout cela dans mon système [de culture], j'acquies une sécurité par rapport aux ravageurs. Mais la machine qui va transformer l'igname, elle a besoin d'un calibrage, d'une qualité de peau... et finalement, moi, je ne vais pas vendre. Et on va nous dire : oui, on vous a mis une unité [de transformation] et vous n'êtes pas capables de la faire tourner. C'est comme cela que l'on nous parle, à nous les producteurs, comme si l'on n'était pas capables de comprendre comment cela on fonctionne. C'est le gros handicap qu'il y a dans la mise en place de politiques publiques pour l'accompagnement de la production locale. On a du fric, on va finir le programme 2014-2020 qui a pris du temps à démarrer et, comme il va rester du fric et qu'il ne faut pas qu'il soit restitué, on va mettre un paquet d'argent dans des grosses structures qui vont consommer, et cela ne va rien donner » (OP2).

D'autres regrettent de ne pas avoir été consultés, ou alors tardivement, comme l'explique un enquêté de l'IGUAFHLOR : « Il y a le projet LizinSantral qui est une grosse unité d'agrotransformation pour alimenter les communes du Nord Grande-Terre. Cela fait 3-4 ans qu'ils sont sur ce projet, mais ils ne nous ont jamais

*consultés, sauf depuis 3 mois... Il y a des choses ici assez aberrantes... Evidemment, ce genre de débouchés nous intéresse ; c'est l'équivalent de 10 000 élèves, donc des grosses quantités, toutes les semaines » (OP4).*

### **7.2.6.3 L'AgroParc : un incubateur soutenant l'agro-transformation de produits locaux**

Le projet AgroParc, également porté par un EPCI (Cap Excellence) se veut être une plateforme facilitant l'accès à la transformation aux producteurs et entrepreneurs, comme l'explique ce responsable de la DAAF : *« L'idée, c'était d'avoir un pôle de transformation aux Abymes sur un site regroupant déjà des entreprises (des transformateurs et des traiteurs) et de fournir des locaux aux normes avec des fluides et des chambres de froides, etc. Il y a aussi l'idée d'un volet incubateur d'entreprises, avec de la mise à disposition de machines polyvalentes en location. Et aussi une halle pour y organiser des événements, des marchés de producteurs et un jardin créole, mais à vocation pédagogique. [...] Ce qui va être fondamental, c'est la fonction incubatrice de l'AgroParc, pour l'accompagnement des entreprises qui vont venir tester leurs produits pour ensuite monter leur propre unité d'entreprise ailleurs. L'AgroParc est un incubateur avec un côté collaboratif où les entrepreneurs pourraient se croiser et échanger sur leurs difficultés. [...] L'AgroParc va permettre de faire se rencontrer des fournisseurs et des gens qui vont faire du cosmétique ou de l'huile essentielle. Il s'agira de se servir des réseaux, d'où l'intérêt d'être organisé. Cela va être aussi un moyen d'accompagner les porteurs de projets qui ne sont pas au sein d'associations. Il va y avoir des producteurs agricoles qui vont se servir de l'AgroParc pour tester leurs produits, pour voir si c'est rentable, techniquement, combien de temps cela prend, combien cela coûte, etc. » (DAAF51)*

Toutefois, là encore, certains acteurs comme cet enquêté de la DAAF émettent des doutes : *« Le projet est sur le papier. C'est un projet porté politiquement, car il y a un vrai besoin pour l'agro-transformation. Après, est-ce que tout se fera au niveau de l'AgroParc ? Je ne sais pas. Cela répond à une partie des besoins, mais la peur que j'ai, c'est que cela puisse atteindre des prix élevés, notamment avec la localisation ; car il y a une spéculation foncière très importante et en termes du prix du foncier, du mètre carré, cela va être compliqué pour des petits agro-transformateurs d'acquérir des locaux dans ces structures. On verra, il y aura peut-être des dispositifs d'accompagnement. [...] C'est encore un gros point d'interrogation pour nous, pour être honnête. Mais on ne porte pas le projet. Et puis, on manque de références technico-économiques, car cela demande aux producteurs de faire des investissements, et il s'agit de voir si cela vaut le coût de faire un business » (DAAF51).*

### **7.2.7 Les aides spéciales nationales et régionales pour compenser les pertes suite aux événements climatiques exceptionnels (catastrophes naturelles)**

D'après les enquêtes, les agriculteurs guadeloupéens peuvent bénéficier des aides pour compenser les pertes de récolte, suites aux événements climatiques exceptionnels, ce qui aurait déjà permis de relancer la production de manière efficace, comme l'explique un enquêté de l'IGUAFHLOR : *« On peut avoir des cyclones et là, on fait moins les malins, car cela affecte beaucoup la production, comme en 2017. Mais contrairement à ce que l'on pourrait penser, le Conseil Régional a donné 1 million d'euros, que l'on a ensuite redistribué. Un mois après, les gens les ont touchés pour relancer la production et cela a très bien marché. 2018 a été la meilleure année de production. Donc on est capables de bien produire, mais il faut les moyens » (OP4).*

### **7.2.8 Les dispositifs des collectivités locales pour limiter le gaspillage alimentaire et influencer les pratiques alimentaires**

Localement, il existe plusieurs initiatives financées par les collectivités territoriales et menées auprès des enfants autour de la sensibilisation aux produits locaux, de l'éducation au goût et à l'alimentation, comme l'explique cet enquêté de la CANGT : *« Ce qui est en cours aujourd'hui, ce sont les actions de sensibilisation auprès des cantines scolaires à l'éducation à l'alimentation. On a lancé un marché de 156 000 euros sur deux ans où l'on va développer des classes de goûts. Les enfants iront sur les exploitations et manger les*

*produits. [...] L'objectif visé ici est de sensibiliser les enfants sur l'importance des produits locaux » (CANGT12). Ainsi, allant dans le même sens, et motivée par une préoccupation de réduire le gaspillage alimentaire dans les cantines scolaires, la commune de Morne-à-l'Eau a mis en place le programme Gaspi 4.0, comme l'explique un de ses salariés : « La commune a mis en place un programme Gaspi 4.0 pour lutter contre le gaspillage alimentaire [...] Le projet Gaspi 4.0 va démarrer avec les parents. [Il consiste à faire] un atelier intitulé « mieux manger pour moins gaspiller ». On a choisi la partie éducation pour privilégier l'apprentissage au niveau sensoriel pour que les enfants puissent apprécier les légumes et les produits locaux. [...] On va mobiliser les familles, essayant de réduire de 20 % le gaspillage. Nous avons aussi mis en place un guide contre le gaspillage à la maison et un carnet de bord que les familles vont remplir pour voir les avancées. Les étapes sont l'organisation (planification des repas pour les courses) apprendre à goûter, éveil sensoriel, jardinage car on peut faire soi-même quelques aliments [...] Car il y a des habitudes qui ont été prises comme la restauration rapide, avec des produits venant de l'extérieur (pâtes, riz). On aimerait changer la donne. La finalité de ce projet, c'est de modifier les pratiques alimentaires » (MAIRIE15).*

La DAAF soutient l'accompagnement des changements des pratiques alimentaires pour favoriser la consommation de produits locaux, frais et bio, y compris dans la restauration collective, comme l'explique cet enquêté : « au niveau des politiques publiques, [l'accompagnement aux changements des pratiques alimentaires] est très mis en avant, notamment en lien avec la nutrition et de l'évolution des consommateurs. Avant, on travaillait sur le thème de l'alimentation traditionnelle, mais l'ouverture des marchés a favorisé l'importation massive d'aliments transformés. Il y a une évolution de l'offre alimentaire qui arrive sur le territoire, avec plus de protéines par exemple, plus de produits moins complexes. Par exemple, le projet NUTWIND a beaucoup travaillé là-dessus » (DAAF51). En effet, cet enquêté de la DAAF explique : « on n'a pas de vision assez complète du fonctionnement du système agroalimentaire de la Guadeloupe. Mais, ce qui revient souvent, ce sont des questions d'éducation des consommateurs, de structuration des filières » (DAAF51). Toutefois, en raison de la distribution des compétences entre les services de l'État et les collectivités territoriales, la DAAF n'intervient pas directement, comme l'explique cet enquêté : « au niveau du service de l'État, avec la décentralisation, les caisses des écoles sont gérées par les collectivités territoriales qui, parfois, n'ont pas l'argent pour cela. On avait eu un cas d'une école qui n'avait suffisamment d'argent pour donner une alimentation équilibrée aux enfants. Les agents de l'État n'avaient que très peu de prise pour les aider, car cela relève de la compétence des collectivités. Le rapport à l'alimentation s'est complexifié, dominé par le monde privé, avec l'État qui essaie de reprendre l'animation territoriale pour les questions alimentaires. Et au niveau local, ce sont les collectivités territoriales qui doivent prendre en main » (DAAF51).

### **7.2.9 Le projet de mise en cohérence et de renforcement des collaborations interinstitutionnelles autour de l'alimentation et le Diagnostic DIAGALIM**

La DAAF porte un projet de mise en cohérence et de renforcement des collaborations interinstitutionnelles autour de l'alimentation (DIAGALIM, ACTALIM), comme l'explique cet enquêté qui coordonne le projet pour la DAAF : « DIAGALIM est né il y a un an et demi [en 2017] dans une réunion avec différents partenaires institutionnels : il y avait la DGA, la DEAL, la DAAF, etc. On a fait le constat selon lequel on a plein d'acteurs qui travaillent chacun sur l'alimentation, sans cohérence et sans coopération, ni entre les politiques ni pour les financements. L'idée était donc de faire un état des lieux de ce qui se passe en Guadeloupe sur ces questions-là, pour avoir une vision commune co-portée par les différents acteurs, avec deux objectifs : le premier était la relance du comité régional de l'alimentation [CRALIM] pour travailler sur les enjeux stratégiques de façon participative ; et le deuxième était de stimuler des projets concrets sur le territoire avec une vision multisectorielle et multi-acteurs. C'est ce que l'on a construit avec DIAGALIM. Il y a eu une première phase de diagnostic que l'on est train de terminer. Ensuite, on va avoir plusieurs ateliers participatifs, des ateliers prospectifs qui vont être organisés dans un but stratégique pour être repris par le CRALIM qui pilote le PNA, et des projets concrets qui seraient ensuite financés par des appels à projets commun aux différentes structures de DIAGALIM et des partenaires, de manière à avoir une cohérence

*dans le financement. Après, on aura un séminaire de restitution. DIAGALIM sera fini, mais le projet continuera avec ACTALIM qui serait l'accompagnement du projet et du financement avec à peu près les mêmes partenaires. Avec DIAGALIM, on avait gagné un appel à projet du commissariat général au développement durable d'à peu près 30.000 euros et là, on va re-candidater pour voir ce que cela donne avec ACTALIM » (DAAF51). Toutefois, elle explique que la DAAF intervient essentiellement dans l'animation du projet : « je suis juste animatrice pour permettre aux Collectivités Territoriales d'identifier les problèmes territoriaux. Il y a quand même un retrait des services de l'État, car ce n'est pas aux services de l'État de gérer l'activité agricole de Guadeloupe ni l'alimentation. Les services de l'État mettent tout en œuvre pour que les acteurs guadeloupéens décident eux-mêmes de ceux qu'ils veulent produire et consommer. Il y a quelques Collectivités Territoriales, comme la commune de Morne-à-l'Eau qui sont très engagées sur la question des seuils [de 20% de bio dans la restauration scolaire, comme prévu par la loi Egalim] » (DAAF51). En effet, un enquêté de la Mairie de Morne-à-l'Eau le confirme : « on essaie de travailler sur ce volet bio avec Mouans-Sartoux, dans le cadre de projet « cantine durable, territoire engagé ». On travaille sur le volet végétarien, mais sur le bio, c'est compliqué car ce sont surtout des produits labellisés et, en Guadeloupe, nous n'avons pas de label. On démarre tout juste, on n'a pas vraiment d'objectif. On élabore la stratégie. Pour les objectifs d'EGALIM, je pense qu'il devrait y avoir une adaptation, un délai plus long pour l'Outre-Mer. On est très loin de ce qui fait en métropole, car on n'a pas assez de label pour le bio » (MAIRIE15).*

Le Département est aussi impliqué dans DIAGALIM, comme le précise l'un de ses salariés qui insiste sur l'objectif de changement de pratiques alimentaires de la population de Guadeloupe : « sur la question alimentaire, on est en train de mener avec l'État un Diagnostic Alimentaire Territorial [...qui sert à] essayer de savoir ce que consomment les gens, quels risques ils ont sur cette alimentation. [...]. On essaie de faire en sorte que ce type d'alimentation [du terroir] devienne le mode d'alimentation privilégié » (DEP44) Pour lui, il s'agit d'« améliorer l'autosuffisance alimentaire en valorisant les terres agricoles, d'améliorer le caractère environnemental de nos cultures en allant vers du bio, de l'agriculture raisonnée » (DEP44)

Ce projet permet le rapprochement et les échanges entre collectivités territoriales, à la demande des services de l'État, comme l'explique cet enquêté de Morne-à-l'Eau : « à travers DIAGALIM, on a des échanges avec Saint-François et la communauté d'agglomération du Centre. Entre opérateurs, on échange sur ce que l'on met en œuvre. Il y a un embryon de réseautage avec les territoires pilotes. On fait en sorte qu'il y ait de la transversalité. Cela commence. On verra avec DIAGALIM comment cela se fait, car faire une plateforme d'échange, c'est aussi leur demande » (MAIRIE15).

## **7.2.10 Le programme de redistribution foncière et d'aménagement hydro agricoles**

Le Département conduit un programme pour remettre en culture des terres « incultes » et favoriser l'installation d'agriculteurs sur ces terres, au vu du nombre croissant de jeunes agriculteurs qui attend des terres, comme l'explique un de ses représentants : « on s'est donc retrouvé comme le plus gros propriétaire terrien qui gère des terres agricoles. Au début, on a confié ces terres à des sociétés agricoles chargées de pérenniser la culture de la canne, et ensuite pour certaines, on a fait de la redistribution foncière et placé des agriculteurs, soit en société agricole, soit en individuel, avec des baux à ferme. Ce qui fait qu'aujourd'hui, on gère ces terres-là au travers d'un certain nombre de contrats passés soit avec des sociétés agricoles pour des espaces assez conséquents (+ de 200 ha en général), soit avec des agriculteurs (autour de 10-15 ha) » (DEP44). Il explique aussi que le Département met en œuvre un programme « Terres Incultes » pour inciter les propriétaires fonciers à la mise en valeur agricole : « C'est un dispositif qui consiste à revaloriser les terrains en friche, et donc à obliger le propriétaire à installer des agriculteurs sur le terrain » (DEP44). Pour cela, il explique que : « le département a un levier important pour valoriser ces terrains-là, c'est l'irrigation. On est aujourd'hui le conducteur des programmes d'irrigation sur la Guadeloupe [...] On est en train d'étendre le réseau d'irrigation sur 25 km » (DEP44)

### 7.2.11 Les projets de de recherche et d'innovation

Les fonds européens (FEDER) sont aussi utilisés pour financer des projets de recherche ou le fonctionnement de la Chambre d'Agriculture, comme l'explique cet enquêté : *« Les autres dispositifs mis en place dans le cadre de l'agroécologie, ce sont les projets de recherche et innovation. Et après, nous travaillons avec la Chambre d'agriculture de la Guadeloupe, la seule qui est entièrement financée par la région, ce qui nous permet de piloter ce qui est mis en place par la Chambre d'agriculture et de faire monter en puissance le poids de la diversification. Cela se traduit en aides, en pratiques culturelles qui changent »* (REGION58).

Ces projets concernent la recherche et l'innovation autour de l'agroécologie, comme c'est le cas du projet AgroEcoDiv, porté par l'Inra et regroupant un consortium composé de l'Inra, du Cirad et de l'Université des Antilles, qui vise à accompagner la transition écologique des systèmes de production agricole existants en identifiant les freins et les leviers à l'innovation dans le domaine de l'agroécologie. Une élue de la région explique le dispositif : *« le projet AgroEcoDiv, financé par la Région et la Chambre d'agriculture, grâce au fond FEDER, subventionne et soutient les projets d'agroécologie au sein des agricultures familiales pour accroître les performances agro-écologiques et économiques des exploitations agricoles guadeloupéennes qui alimentent le marché local. [...] L'originalité de ce projet, c'est qu'autour de la table, on trouve des chercheurs, des institutions et les agriculteurs »* (REGION58).

### 7.2.12 L'aide alimentaire

La précarité alimentaire est considérée et prise en charge par les pouvoirs publics au même titre que la précarité économique et sociale. La DAAF et la Banque alimentaire collaborent pour permettre à tous l'accès à une alimentation tant qualitative que quantitative. En effet aujourd'hui, les acteurs de l'aide alimentaire ne se focalisent plus seulement sur la quantité mais également sur la qualité nutritionnelle de l'offre. L'accès à une alimentation saine et nutritive est considéré comme un droit pour tous. Sur un territoire comme la Guadeloupe, où sévit l'obésité, cette dynamique est très importante. Afin d'aller vers une alimentation saine et de qualité nutritionnelle supérieure, la DAAF et la Banque alimentaire se concentrent en même temps sur la consommation de produits locaux : *« De plus en plus, l'aide alimentaire est en train de se tourner vers des questions de nutrition alimentaire et de consommation de produits locaux via des ateliers en lien avec le manger sain et local car, effectivement, les produits arrivant via le programme européen ne sont pas adaptés »* (DAAF51).

L'aide alimentaire s'effectue ainsi par la distribution de « paniers peyi » organisée par le Département, ce qui permet en plus de favoriser l'alimentation locale, comme l'explique cet enquêté : *« aux États unis, on donne aux gens qui sont précaires des bons d'aides alimentaires et c'est bonifié s'ils consomment des produits biologiques. C'est un peu cynique le fait d'orienter le choix du consommateur, mais cela peut être une politique sociale à mettre en place. En Guadeloupe, le département met en place un système de paniers peyi. Une des mesures de la feuille de route, c'est de généraliser un système de tickets donnés aux familles pour acheter des fruits et légumes locaux. C'est doublement vertueux, puisque l'on soutient les producteurs, et cela va dans le sens des produits frais pour la nutrition. Ici, c'est le département qui à la main mise »* (DAAF51).

Les cibles de l'aide alimentaire sont les jeunes actifs pouvant faire évoluer leurs comportements alimentaires, comme l'explique cet enquêté à la DAAF : *« Le public cible pour la banque alimentaire, c'est la tranche d'âge 20 à 40 ans pour laquelle on a vu une évolution du comportement alimentaire vers des produits plus transformés issus de l'importation »* (DAAF51).

## 7.3 LE FONCTIONNEMENT ET LES PERCEPTIONS DE L'EFFICACITE DES INSTRUMENTS DE POLITIQUE MIS EN ŒUVRE

Comme vu dans la section précédente, le territoire de la Guadeloupe est couvert par une grande diversité de dispositifs d'action et d'intervention issus des politiques publiques, en faveur du développement agricole et de l'alimentation, et engageant une pluralité d'acteurs. La question, cependant, se pose de savoir comment, concrètement, s'organise la mise en œuvre de ces dispositifs et quelle en est l'efficacité.

### 7.3.1 Les modalités d'attribution des aides

Les critères d'attribution des aides sont fixés par le contenu des dispositifs de politiques publiques (documents et textes réglementaires). C'est ce qu'explique cet enquêté de la DAAF qui précise que les bénéficiaires des aides européennes (POSEI, FEADER) doivent respecter les critères d'attribution présents dans les modalités du dispositif : *« Il y a un mouvement qui essaie de décrocher les filières, d'arrêter de ne raisonner qu'en filière. [Si un producteur] a besoin de diversifier [ses cultures] pour son revenu, il faut l'accompagner davantage, cibler sur ses pratiques ou son système d'exploitation, et pas seulement sur ses surfaces et ses volumes de production. Et là, bien sûr, on est sur des aides européennes. Donc il faut que ce soit validé au niveau national, on est dans un cadre, on a des lois nationales ou de l'UE à respecter »* (DAAF51).

Ces critères peuvent être d'ordres différents en fonction de l'organisme/la structure de financement et peuvent être révisés localement pour moduler l'attribution des aides en tenant compte des critères suivants : la surface, la localisation de l'exploitation (montagne), le type de cultures pratiqué, l'âge de l'exploitant, la nature de l'exploitation (familiale). C'est ce qu'explique une élue de la Région : *« En général, il y a un certain nombre de paramètres qui sont conjointement définis entre la Chambre d'agriculture, la DAAF et les autres acteurs. On tient compte de la surface, mais pas seulement : si c'est en zone montagne ou pas, si cela fait partie des cultures intensives ou pas. On donne une plus-value à la diversification en termes de coefficients, si l'exploitant est jeune ou pas, si c'est une exploitation familiale ou pas. On a intérêt à investir dans ces exploitations [familiales] parce que l'on sait que l'on va avoir un gros problème de transmission générationnelle. Donc, il y a tous ces critères qui nous permettent d'infléchir les aides »* (REGION58). Pour cette raison, certains agriculteurs sont exclus de facto des systèmes d'aide, comme l'explique un enquêté de la chambre d'agriculture : *« On peut se retrouver dans des situations où le porteur de projet n'atteint pas le minimum de surface pondéré, même s'il a son entreprise agricole et relève du système d'exploitation agricole »* (CHAM6). Car, on l'a vu (chapitre 4), c'est en premier lieu le fait d'être inscrit à la MSA comme exploitant agricole, qui permet de bénéficier d'aides. Ce système serait adapté à la réalité domienne, selon cet enquêté de la DAAF : *« La MSA a des seuils d'assujettissement qui permettent dans les DOM un dispositif qui est plutôt avantageux pour les agriculteurs. C'est assez avantageux parce qu'il y a une partie de la cotisation qui est financée par l'État en fonction des classes de taille de l'exploitation, notamment quand elles sont petites, les cotisations ne sont pas chères. Quand elles sont plus grandes, ce n'est pas le cas. Ainsi, il est plus avantageux pour les agriculteurs d'être à la MSA »* (DAAF52). Pourtant, comme le reconnaît cet enquêté à la chambre d'agriculture, il reste peu adapté à la réalité guadeloupéenne où beaucoup d'exploitations agricoles ne sont pas déclarées comme tel : *« on constate qu'il y a des aides qui sont là, mais le dispositif correspond à une entreprise organisée etc., alors qu'ici [en Guadeloupe], ce n'est pas forcément le cas »* (CHAM6).

Ainsi, les agriculteurs doivent déclarer leur activité et avoir le statut d'exploitant agricole pour être éligibles au système d'aides. Ils doivent aussi avoir une fiscalité à jour, une comptabilité spécifique, avoir une formation agricole et avoir fait des contrôles sanitaires pour pouvoir accéder aux dispositifs, comme nous l'explique ce producteur : *« L'agriculture, c'est quelque chose de sérieux, il faut faire une formation agricole pour prétendre aux subventions et après, si on veut rester dedans, il faut avoir une comptabilité pour être suivi »* (PROCO53). Ces conditions sont confirmées par un enquêté de la chambre d'agriculture : *« Il faut être à jour dans ses obligations fiscales et sociales. La formule, c'est de justifier d'une situation régulière et*

*parfois, nous avons du mal à avoir cela. Maintenant, cela va mieux avec la sécurité sociale qui délivre ces documents pour les porteurs de projets. De même, [c'est compliqué] pour la recherche des devis quand la dépense dépasse 2 000 euros. Il y a toute cette mécanique qu'il faut que le porteur de projet s'approprie » (CHAM6).*

La DAAF confirme que la situation s'est récemment complexifiée, avec le renforcement de dispositifs de contrôles : *« On va leur demander, avec la nouvelle convention canne, d'être en règle au niveau des impôts. Mais c'est vrai que ces choses n'étaient pas forcément vérifiées jusqu'à présent. Mais dans les déclarations de surface dans le cadre européen, on est plutôt sur du déclaratif. Et en fonction des aides, on fait une déclaration en surface » (DAAF52).* La DAAF précise que les critères pour accéder aux aides, notamment celles de la PAC, sont nombreux et, qu'en plus d'être déclarés, il faut faire partie d'une OP : *« Les aides de la PAC sont destinés surtout à la banane et à la canne, les producteurs de ces produits sont donc toujours en situation de formalité. Pour accéder aux aides, il faut rentrer dans un OP et donc avoir des charges à payer, sinon ils n'auront pas des aides européennes » (DAAF 51).* C'est aussi ce qu'explique une élue de la Région : les aides ne sont attribuées qu'aux organisations de producteurs qui les allouent eux-mêmes aux exploitants. Donc, comme elle l'explique, il faut se regrouper pour pouvoir toucher des aides : *« L'idée, pour nous, c'est que chaque exploitation ait quand même son originalité mais que, derrière, il y ait des coopératives qui se montent pour qu'ils [les producteurs] puissent faire une masse critique. À ce moment-là, vous pouvez donner des subventions sur une masse critique » (REGION58).* Cette explication est confirmée par un producteur : *« pour toucher des aides, il faut être dans une OP » (PROCO66).* Ainsi, les dispositifs publics ne sont accessibles que dans un cadre formel et organisé. Pour la DAAF, c'est aux agriculteurs de s'adapter à ce fait : *« Les circuits d'approvisionnement, les lois qui sont faites par le gouvernement, tous les objectifs sont en priorité aux circuits organisés. Tous les circuits dont nous sommes responsables relèvent des circuits organisés. Depuis 40 ans, on dit aux gens qu'il faut s'organiser, rentrer dans des coopératives » (DAAF51).*

Les aides du POSEI sont attribuées aux exploitants agricoles en fonction du volume de leur production par rapport à leurs déclarations de surface, comme l'explique cet enquêté de la DAAF : *« il y a le dispositif du POSEI, qui est assez différent des droits à paiement unique en métropole. En Guadeloupe, le producteur fait une déclaration de surface, mais il ne va pas toucher l'aide par rapport à la surface, il va toucher [une aide] par rapport à la production, et il doit justifier ensuite de sa production » (DAAF52).* Ces aides sont gérées et versées par l'ODEADOM, comme l'explique un enquêté de l'interprofession IGUAFHLOR : *« Cet argent vient de l'ODEADOM, il donne l'argent du POSEI. Tous les 6 mois, il y a un comité pour présenter ce que l'on a fait, pour en discuter. On fait un compte rendu des activités : ils ont tous les chiffres. Comme tout est contrôlé, car cela passe par un financement UE, ils savent ce qui est produit, par produit et à l'année. Si la production est en baisse, si elle augmente... Ils observent cela de près et s'ils voient que la production n'augmente pas mais que l'on demande plus d'argent, il y a un truc qui ne va pas » (OP4).* Un enquêté précise que les aides ne sont pas allouées sur un critère lié à la tenure foncière, les personnes devant justifier de l'usage des surfaces et non des droits liés aux terres : *« Pour faire une déclaration de surface, il n'y a pas de demande spécifique ou d'obligation [concernant le foncier]. Mais il peut avoir des conflits, il peut y avoir plusieurs personnes qui revendiquent l'usage de la même parcelle [pour toucher les aides], donc on va creuser un petit peu plus et on va demander des éléments sur la tenure du foncier » (DAAF52).*

Pour les aides à l'installation, les jeunes agriculteurs doivent porter un projet légitimant une surface, un PBS minimum qui estime le potentiel de production, comme l'explique cet enquêté de la Chambre d'agriculture : *« on dispose d'un autre système lors de l'installation d'un jeune agriculteur, on a des conditions de surface pour profiter du statut avec des PBS : produit brut standard qui marche aussi avec un système de coefficient. Si on n'atteint pas le but fixé, il faut modifier le projet. Étant donné que ce ne sont pas les mêmes critères, ici cela fonctionne par un calcul du potentiel de production à l'hectare par rapport à une spéculation, cela vient complexifier le schéma et les conditions d'accès » (CHAM6).* Le capital humain, à savoir les compétences et les niveaux de qualification, jouent également comme critère d'éligibilité pour les aides à l'installation. Un autre enquêté au Département explique : *« On demande s'ils ont des diplômes,*

*s'ils ont une formation, on essaie de voir s'ils sont intéressés par l'agriculture et quel est leur projet » (DEP44). L'aide à l'installation des jeunes agriculteurs est aussi contrainte par des critères tels que l'âge (moins de 40 ans), l'activité d'exploitant agricole étant à temps plein : « L'installation des jeunes agriculteurs est une aide particulière assez restrictive où il faut avoir moins de 40 ans, avoir le diplôme agricole. Il faut remplir un dossier qui est compliqué. On reçoit une vingtaine de dossiers par an, ce qui ne correspond pas du tout à la majorité des vraies installations avec création d'entreprises agricoles (...) C'est tout à fait logique que certains producteurs ne se sentent pas accompagnés. On manipule des aides publiques importantes, on ne peut pas donner de l'argent public à des gens qui ne respectent pas la loi » (DAAF51).*

Pour accéder aux marchés publics, les producteurs doivent aussi avoir le statut d'exploitant agricole. En effet, la politique d'achat et d'approvisionnement de la cantine scolaire de la ville de Morne-à-L'eau repose sur des marchés publics, et les règles pour y accéder supposent que la mairie s'approvisionne exclusivement auprès d'OP, comme l'explique cet enquêté de la mairie : « Dans la politique d'achat et d'approvisionnement de la cantine scolaire, on travaille avec les marchés publics. Ceux que nous avons souvent [comme fournisseurs], c'est un groupement [de producteurs] du Nord Grande-Terre pour approvisionner les cuisines centrales. Les agriculteurs doivent pouvoir traiter avec elles [les cuisines centrales...]. On met en place des petits lots, ce qui permet aussi de payer [les agriculteurs] directement, vu qu'il y a eu des retards de paiement. [Les petits agriculteurs familiaux] ne répondent pas [aux critères pour pouvoir accéder] aux marchés publics et donc on travaille souvent avec les SICA. La seule stratégie que l'on met en place, c'est d'aller discuter avec les agriculteurs pour nous approvisionner. [En général, on achète] au plus offrant » (MAIRIE15).

Une fois remplis les critères d'éligibilité, les agriculteurs doivent effectuer des démarches administratives pour demander des aides : un dossier de demande doit être rempli pour chaque type de production (culture et élevage), comme l'explique cet enquêté de la DAAF : « c'est vrai que cela demande des démarches administratives, car il faut déclarer chaque type de production. Le système est complexe, il découle de lois européennes, des règles qui découlent des réglementations de l'OMC aussi. On a une limite administrative, la PAC doit être compatible. Je pense qu'il y a différents niveaux, on a des lois françaises et le département de la Guadeloupe doit se conformer aux lois françaises » (DAAF51).

Enfin, le montant des aides est conditionné au volume de production des exploitants. Les producteurs doivent donc présenter les chiffres de leurs productions pour pouvoir bénéficier des aides, comme l'explique cet enquêté de l'IGUAFHLOR : « Pour demander des aides, il faut des chiffres à présenter au Ministère. [...] On a été très bien accueillis au Ministère, mais là il faut savoir quoi dire. Ils veulent des chiffres qui montrent l'évolution de notre production [...] Et il faut toujours négocier et parler d'une même voix, ce qui n'est pas toujours facile » (OP4). La chambre d'agriculture confirme ce critère d'augmentation de la productivité, en particulier pour les dispositifs financés sur fonds FEADER : « Aujourd'hui, pour chaque mesure du FEADER, il y a des critères de sélection. Je prends un exemple, il faut montrer que le projet se traduit par une amélioration significative de la productivité, sinon, on a zéro point » (CHAM6). Cette situation conduit à « complexifier le schéma et les conditions d'accès » (CHAM6).

Ainsi, les modalités d'accès aux aides sont marquées à la fois par le caractère restrictif des critères d'éligibilité (formalité, productivité, capital humain, etc.) et une complexité des démarches dans le montage des dossiers de demande. A ces conditions s'ajoute la capacité cognitive des agriculteurs, c'est à dire le fait d'avoir accès à l'information sur les dispositifs existants.

De fait, les producteurs des filières organisées, comme la canne-à-sucre ou la banane, connaissent bien le fonctionnement des dispositifs d'aides : « ils doivent être autour de 4 000 bénéficiaires qui touchent les aides avec la canne, c'est quasiment tous les exploitants » (DAAF52). En revanche, les petits agriculteurs de diversification connaissent beaucoup moins les systèmes d'aide, voire pas du tout. C'est ce dont témoigne un enquêté, membre d'un groupement de producteurs : « Le système d'aides, je ne le maîtrise pas trop, mais je sais que cela passe par les SICA. Il y a une aide nationale... » (OP2). De même, les



revendeurs n'ont pas la connaissance des aides agricoles, comme le confirme cet enquêté : « *Je ne sais pas si on peut avoir des aides. En tout cas, je n'en ai pas* » (COM39). Les producteurs considèrent de plus que les procédures pour les obtenir sont compliquées : « *Nous, on entend beaucoup parler des aides. Mais pour les avoir, il faut marcher. Ils demandent beaucoup de documents* » (PROCO25).

### **7.3.2 Dans quelle mesure les bénéficiaires cibles peuvent-ils ou veulent-ils accéder aux dispositifs ?**

La plupart des acteurs enquêtés reconnaissent l'inégale distribution des aides selon les filières agricoles. Ainsi, les aides du POSEI toucheraient surtout les filières cannes-à-sucre-rhum et banane, qui sont aussi les mieux organisées de Guadeloupe, un critère décisif comme l'explique cet enquêté de la Région : « *C'est toujours la lutte du pot de terre contre le pot de fer, parce que les lobbys qui font la culture intensive prennent 70% des subventions, c'est une petite partie qui reste à la diversification* » (REGION58). Les aides seraient ainsi plus faciles à obtenir pour les producteurs des filières organisées, comme la canne, que pour les producteurs des filières de diversification végétales et animales qui peinent à s'organiser, comme l'explique cet enquêté de la chambre : « *C'est surtout, en diversification végétale où il y a très peu d'aides, à part le POSEI. Mais ce sont souvent des entreprises très organisées et c'est aussi dans le cadre de création d'entreprise. En fait, le rapport à l'aide est lié à la surface de l'exploitation et au nombre de bénéficiaires de l'aide. Regardez par exemple, en canne-à-sucre, on a un très grand nombre de producteurs. Ramenée à ce grand nombre, l'aide n'est pas très importante. Là, vous avez moins de producteurs de bananes, donc il va y avoir une concentration de l'aide dans certaines filières par rapport à d'autres* » (CHAM6). Il poursuit : « *Il y a des aides en canne et en élevage. Plus le nombre de bénéficiaires est important, plus le montant par bénéficiaire est faible car vous avez beaucoup de petits détenteurs. Par exemple, il y a une prime à l'abattage pour les ruminants, il y a la prime pour les petits ruminants. Et toutes ces primes sont liées à des unités de mesure, donc celui qui n'a qu'une vache n'aura qu'une seule prime à l'abattage.* » (CHAM6). Cette situation est confirmée par d'autres enquêtés, comme l'interprofession IGUAFHLOR : « *La filière canne-rhum touche beaucoup de POSEI, mais celle qui en touche le plus, c'est la banane* » (OP4), ou aussi : « *La canne-à-sucre et la banane sont des cultures déclarées automatiquement [pour toucher les aides de la PAC] et les subventions sont très importantes, il n'y a aucun intérêt pour le producteur à ne pas déclarer ses parcelles* » (DAAF 51). Ceci est confirmée par un chercheur qui explique : « *La production [locale] a beaucoup moins été aidée par les acteurs administratifs. Cela a toujours été le cas pour [une production destinée au] marché local* » (CHER1).

Les producteurs de diversification toucheraient donc peu ou pas d'aides à la production, en tous cas sensiblement moins que dans les autres filières, ce qui est confirmé par les chiffres de l'ODEADOM (voir chapitres précédents). Nous l'avons vu, beaucoup d'entre eux ne remplissent pas les critères d'éligibilité car la majorité d'entre eux ne sont pas déclarés. Les témoignages suivants le confirment : « *En diversification, on n'a pas du tout d'aide* » (PROCO22). « *Non, je n'ai pas d'aide, je ne peux pas en avoir* » (COM40). « *Je ne remplis pas les critères pour avoir des aides* » (PROCO21). Ces productrices-commerçantes n'ont pas fait de demandes d'aide car la vente n'est pas leur principal métier : « *On ne reçoit pas d'aide financière, on n'a pas fait la demande. Vendre la production, c'est juste un petit complément, on n'est pas vraiment des marchandes avérées* » PROCO30

C'est aussi le cas des agriculteurs d'origine haïtienne, qui sont nombreux à ne pas être en situation régulière sur le territoire : « *Ces agriculteurs [d'origine haïtienne], ils ne veulent pas être connus, ou ne veulent pas rentrer dans les systèmes, c'est-à-dire tout le volet de la régularité sociale, régularité fiscale des exploitations. Il y en a énormément qui ne peuvent pas ou ne veulent pas y aller, car parfois ils sont en situation irrégulière sur le territoire. [...] On ne rencontre que très rarement ces populations car elles sont très peu présentes. Elles sont très difficiles d'accès aussi, car en dehors de tout système* » (DAAF51). C'est aussi le cas d'autres populations étrangères, comme l'explique cette revendeuse : « *Je viens de Dominique. Je n'ai pas d'aides* » (COM48).

L'interprofession IGUAFHLOR considère que les petites agricultures familiales informelle ne peut pas être bénéficiaire des aides POSEI, dans la mesure où ces agriculteurs familiaux n'obéissent pas aux mêmes règles et contraintes que les agriculteurs déclarés, et peuvent donc produire à moindre coût : « *Certains voudraient que les aides POSEI aillent aussi à cette petite agriculture familiale, mais c'est compliqué. On ne peut pas donner à quelqu'un qui n'a pas les mêmes règles que celle des OP, donner la même aide qu'à quelqu'un qui fait plus d'efforts et qui a un coût de production, du coup, beaucoup plus important* » (OP4). Un autre enquêté sur un marché de plein air confirme ce propos : « *Je sais qu'il y a des aides, mais ces aides sont pour les terres déclarées, pour des grandes parcelles. Je ne fais pas partie d'une organisation [de producteurs]* » PROC09

Pour autant, le fait d'être déclaré et faire partie d'une OP n'amène pas forcément à l'obtention d'aides. C'est ce qu'explique cet ancien agriculteur, aujourd'hui revendeur : « *Avant la coopérative me donnait une aide de 60% de la valeur du coût des équipements pour pouvoir cultiver. Mais ils y trouvaient aussi leur compte. Ils retenaient 40% sur les légumes qu'on amenait à la coopérative. Ce n'était pas rentable* » (COM8). Ce revendeur n'est pas le seul à considérer que les aides sont insuffisantes, comme l'explique aussi un producteur de canne-à-sucre : « *Je bénéficie de l'aide publique pour la canne. Ils te donnent des aides. Mais ce n'est pas beaucoup. Non, ce n'est pas suffisant. Il y des aides seulement pour la canne et pas pour les autres produits. Parce qu'il n'y en a pas. C'est uniquement pour la canne-à-sucre.* » (PROCO28). Un enquêté d'IGUAFHLOR va dans le même sens et poursuit : « *Il y 4 grandes OP [dans la filière fruits et légumes], mais on n'est pas tous logés à la même enseigne par rapport au POSEI. C'est une limite du développement des OP : si on n'a pas plus de financement POSEI, on ne pourra pas accroître le nombre de producteurs. C'est donc aussi une des raisons qui explique le manque d'évolution du nombre d'agriculteurs dans les OP* » (OP4). Le volume limité des aides joue ainsi en faveur d'une concurrence entre les filières. La capacité de négociation des modalités de l'octroi des aides est inégale, et c'est ce qu'a réussi à faire la filière banane. Selon un représentant de l'IGUAFHLOR, cela rend donc d'autant plus important l'organisation de la filière Fruits et Légumes, de manière à ce qu'elle puisse peser dans ces négociations et éviter qu'il y ait des différences de traitement : « *En fin de compte, les financements sont limités et, si on a plus de financement, alors c'est au détriment d'une autre filière. Or il ne faut pas se battre entre filières, notamment sur un aussi petit territoire. À savoir que la banane, il suffit qu'ils produisent 70% de leur quota pour avoir 100% de leur aide. Ils ont réussi à négocier. Tant mieux pour eux, mais nous on n'a rien. Donc, on ne doit pas se battre entre filières mais il y en a qui se débrouillent beaucoup mieux que nous. À nous de nous battre, prendre exemple et de mieux nous structurer* » (OP4).

De plus, certains pensent que beaucoup de Guadeloupéens ne savent pas comment accéder aux aides, comme en témoigne ce consommateur : « *La plupart des Guadeloupéens ne savent pas comment accéder aux aides* » (CONS47). Pourtant, pour cet enquêté de la chambre d'agriculture, les exploitants, s'ils sont éligibles, accèdent facilement aux nombreuses aides : « *Tous ces dispositifs sont là et les agriculteurs en général, quand ils sont à jour dans leurs obligations, quand ils notifient, bénéficient directement des primes [...] mais encore faut-il qu'il en fasse la demande* » (CHAM6). Accéder aux aides n'est donc pas systématique pour les agriculteurs familiaux. C'est le cas par exemple pour le Revenu de Solidarité Active (RSA) et de la prime à l'activité, qui sont des aides publiques pour lesquelles un grand nombre de petits agriculteurs seraient éligibles vue leur situation économique. Ces aides prennent la forme d'un complément de revenus, mais peu d'agriculteurs y ont recours, comme l'explique cet enquêté de la chambre d'agriculture : « *On a ce qu'on appelle le RSA et il faut pouvoir prouver qu'on gagne moins que le SMIC par mois pour pouvoir faire une demande. [...] Aujourd'hui, très peu de producteurs font la demande. Et même si vous avez des agriculteurs familiaux qui sont aussi salariés à temps partiel et qui ne dégagent pas l'équivalent d'un SMIC. On reste persuadé qu'il y a pleins d'agriculteurs aujourd'hui qui ne dégagent pas l'équivalent d'un SMIC. Quelqu'un qui a un hectare en canne et qui ne vit pas d'autres choses, qui n'a pas de revenus complémentaires, gagne 2 500 euros de revenus à l'hectare. Donc, c'est une personne qui, sur une année, n'a pas l'équivalent d'un SMIC. Or, il peut bénéficier du RSA ou de la prime d'activité* » (CHAM6). La chambre d'agriculture confirme cela aussi pour les aides agricoles : « *Les conditions d'accès*

*sont assez compliquées et les critères de sélection sont difficiles. En gros, pour avoir un maximum de chance, il faut être une femme au chômage qui fait de l'agroécologie. Ensuite, il y a des critères d'éligibilité pour les dossiers, et puis ensuite il y a des conditions sur l'engagement à doubler le chiffre d'affaire ou à doubler le PBS. Ce qui n'est pas très évident. Ce qui peut expliquer que le dispositif n'ait pas autant de succès que prévu » (CHAM6).*

Les démarches pour accéder aux aides seraient donc complexes et souvent, elles n'aboutissent pas : *« Quand l'agriculteur vient à la chambre, il dépose son dossier auprès du centre de formalité, le principe est de centraliser et ensuite, de faire faire les démarches et, à ce moment-là, l'INSEE attribue un numéro de Siret. Ce qui fait que l'on peut se retrouver dans des situations où le porteur de projet n'atteint pas le minimum de surface pondéré, et donc son entreprise agricole ne relèvera pas du système d'exploitation agricole. En France hexagonale, ils appliquent un principe de solidarité (cotisant solidaire) qui permet d'avoir le titre à moins de deux hectares pondérés, mais en Guadeloupe cela n'existe pas. Le dossier ne passera pas si l'exploitant n'a pas la taille requise, il n'aura pas le statut d'exploitant agricole. Nous, on ne s'occupe pas des vérifications car c'est le CFE qui est chargé d'enregistrer les formalités et de les traiter » (CHAM6).* Ce chercheur explique que *« [Comprendre les] éléments liés aux dispositifs d'aides publiques, c'est très compliqué. [Ces dispositifs], c'est compliqué et long, et les agriculteurs n'ont pas le temps » (CHER3).*

Les témoignages confirment le fait que les producteurs considèrent les procédures de demande d'aides très difficiles : procédures lentes, nombre élevé de documents exigés, nécessité d'une organisation administrative et comptable : *« Les aides, nous ne les avons pas. C'est compliqué, ici tout est compliqué » (PROCO26).* *« Je ne bénéficie d'aucune des aides : cela demande beaucoup de paperasses et moi, je ne sais pas faire ça » (PROCO55) ; « Il faut être à l'affût. Ranger ses papiers, être à jour de ses cotisations, c'est important quand même. Parce que souvent, on se dit que l'on n'a pas le temps pour tout cela. Mais ensuite, pour obtenir des subventions, cela peut être compliqué » (PROCO22).* *« Ils demandent beaucoup des documents. C'est compliqué, les procédures sont trop lentes, ils demandent trop de papiers et, à chaque fois, ils te disent qu'il manque des documents. C'est décourageant, on finit par se décourager » (PROCO25).* *« Je n'ai reçu aucune aide de l'État, je n'ai pas fait la demande. Ils demandent trop de choses et on n'est pas adaptés à ce genre de choses » (PROCO63).* Un producteur confirme la difficulté à obtenir des aides : *« Non, je n'ai jamais bénéficié des aides. Sauf en cas de sinistre, quand il y a eu un cyclone, et là, on ne donne pas grand-chose. En dehors de cela, je n'ai jamais eu d'aides. Je n'en n'ai jamais demandé non plus [...] Je travaille avec mes mains [...]. On peut avoir des aides, mais c'est tellement difficile. Quand tu demandes des aides, on te demande plein de documents, et très souvent, la demande n'aboutit pas » (PROCO20).* Un autre confirme : *« Je n'en ai pas [d'aides], j'ai fait les demandes mais je n'ai pas pu en avoir, ils ne m'ont rien donné » (COM41).* De même qu'un autre enquêté : *« Non, je n'ai pas d'aide. J'ai fait des stages, la formation ils le font mais [ils ne donnent pas] des aides ! » (COM11).* Un autre producteur, en reconversion en agriculture biologique, parle lui de la lenteur du processus : *« Pour l'instant, je ne bénéficie pas d'aides bio, car je suis en démarche pour le devenir. Je vais faire une formation. Il faut attendre au moins 3 ans [pour être certifié et prétendre aux aides] » (PROCO53).* Pour certains groupements de producteurs, les contrôles, qui prennent du temps, sont un obstacle pour que les producteurs accèdent aux aides : *« Il y a beaucoup de contrôles : pour les agriculteurs et les OP, cela prend du temps » (OP4).* C'est aussi ce que pense un membre de Assofwi : *« On a aucune aide actuellement. L'Assofwi monte des dossiers. Après les cyclones, on a des aides mais sinon non. Pour le bio je ne sais pas, on en aura peut-être. » (PROCO22).* De plus, pour certains producteurs, les démarches pour demander des aides sont coûteuses, comme l'explique ce producteur : *« Je ne bénéficie pas d'aides, jamais, j'ai fait la demande par rapport à la surface. Pour avoir les aides il faut faire la comptabilité. Si je demande des aides, je suis obligé de faire la comptabilité. Cela me revient très cher, si je prends un comptable, il faut le payer. L'association a son expert-comptable mais qui n'a rien à avoir avec les producteurs, chaque producteur doit avoir son comptable » (PROCO23).*

L'accompagnement des agriculteurs familiaux dans les démarches administratives complexes et longues, semble être insuffisant, comme l'explique cet enquêté de la DAAF : « *Les petits agriculteurs ne sont pas accompagnés. Les missions de développement agricole, c'était l'État qui faisait cela. Depuis 15 ans, ces compétences ont été transférées à la Chambre d'agriculture, aux organisations professionnelles, avec les crédits qui vont avec. Ici, on ne parle pas des producteurs de banane et de canne, qui sont très bien structurés. Si tu es en marge du circuit avec de petites productions, tu dois aller voir la chambre d'agriculture qui est chargée de suivre les agriculteurs tout au long de leur parcours, et les organisations professionnelles sont chargées d'animer* » (DAAF51). Cette situation est confirmée par un enquêté de la mairie de Morne-à-l'Eau, qui explique : « *[Les agriculteurs] contactent la DAAF pour avoir des aides, mais généralement ils essaient de se débrouiller seuls. Dès qu'ils peuvent se débrouiller seuls, ils le font. Mais ils savent que la DAAF est un peu différente des autres acteurs administratifs et fait des choses pour les aider. Elle est perçue comme une instance qui n'est pas vraiment que dans le politique et qui va les aider à vraiment évoluer dans leur travail, de manière générale, et aussi en terme technique* » (MAIRIE15).

Par ailleurs, il est compliqué d'avoir effectivement les aides car il faut avancer les montants pour ensuite être remboursés et les agriculteurs n'ont pas de trésorerie suffisante, comme l'explique un enquêté de l'IGUAFHLOR : « *Même si on a ce financement, on doit quand même avancer l'argent avant d'être remboursé. Donc quand on n'a pas d'argent, on ne fait rien. Potentiellement, on peut avoir des centaines de millions d'euros sans problème mais il faut arriver à aller les chercher. L'argent est là mais pour aller le chercher, c'est compliqué ; c'est un vrai problème dans l'agriculture. Pour tout type de projets, de montage de dossiers de financement, il faut déjà avoir l'argent pour pouvoir y prétendre* » (OP4). Un enquêté de la Chambre d'agriculture le confirme : « *Certains producteurs manquent de trésorerie. Or les subventions reposent sur un préfinancement. Ils ne peuvent donc pas en bénéficier [...] Il faut d'abord faire la demande et ensuite, être dans la capacité de préfinancer, soit en ayant ses propres fonds, soit en sollicitant un prêt bancaire. En fait, les agriculteurs qui viennent nous voir sont à la recherche d'une aide, un financement, voire, d'un besoin de trésorerie. Or, nous, notre réponse qui s'appuie sur le dispositif du FEADER, consiste à leur proposer une subvention conditionnée par la réalisation d'un investissement* » (CHAM6). Il poursuit : « *Premièrement, un agriculteur valide le schéma qu'il propose c'est-à-dire, dans un premier temps, on monte un dossier de subvention, c'est juste boucler un préfinancement sur le papier. Il faut verser un apport personnel de 20%, sous forme de parts privés à 100% ou en faisant appel à la banque. De notre point de vue, il faut avoir cette part privée et nous, ce qu'on préconise, c'est que les porteurs de projets ne cherchent pas à optimiser la subvention. Ils doivent regarder combien ils ont, quelle est leur surface foncière. Est-ce qu'ils ont 2 000 euros, 5 000 euros ? Alors, s'ils ont 2 000 euros, ils peuvent faire un projet à 20 000. Nous, selon nos calculs, on a un rapport de 1 à 100, si vous passez par la banque pour l'apport personnel. Autrement dit, avec 200 euros, vous pouvez faire 2 000 euros d'investissement, si vous avez 5 000 euros, vous pouvez faire 50 000 euros d'investissement, etc. Donc, si vous avez 5 000 euros, vous démarrez le projet à 50 000, c'est réalisable. Ensuite, après ce projet, vous en faites un deuxième, puis un troisième, etc. Mais, vous ne pouvez pas, avec 5 000 euros, faire un projet à 100 000 euros par exemple. Quand on est à moins, il y a deux possibilités (...) : passer par les dispositifs d'aides sociales, ou essayer de passer par la case RSA ou prime d'activité, et être accompagné vers un vrai projet agricole qui va vous permettre de sortir de ce dispositif d'aides* » (CHAM6).

Enfin, certains producteurs choisissent de ne pas solliciter des aides pour ne pas être contraints, comme l'expliquent ces producteurs : « *Il y a des divergences politiques, il y a des divergences d'hommes. Il y a ce principe qui veut que l'on rentre dans le moule, et on dira qu'ici il n'y a que des électrons libres. Donc je vais peut-être m'avancer, mais on ne rentre pas dans le moule. Pourquoi ? Comment cela se passe ? Quand tu commences à bénéficier de subventions, de POSEI tout cela, on va vouloir t'imposer ça, ça et ça. On ne bénéficie pas de subventions de quoi que ce soit, donc on ne peut pas venir te dire : si tu veux toucher ta subvention, tu dois faire cela* » (OP16). Cette agricultrice va dans le même sens : « *Je n'ai pas encore demandé des aides, je ne suis pas intéressée, j'essaie de rester petite, c'est un choix* » (PROCO25). Cet autre revendeur est du même avis : « *Non, non je n'ai pas d'aide, je ne veux pas en avoir* » (COM40). Pour le

producteur, les aides publiques ne sont pas forcément adéquates et sont soumises à une contrepartie, comme l'explique ce responsable de groupement de producteurs : « *Tu es le premier sur le terrain, tu es aussi le dernier à vendre, c'est aussi simple que cela. Et du coup, à la limite, tu peux même faire une croix sur les subventions. Je dis assez souvent que les subventions sont une bonne chose pour pouvoir démarrer, mais en même temps, l'utilisation des subventions, c'est un fléau. C'est une bonne chose, mais c'est mal géré, c'est bien pour démarrer une activité. Je ne travaille qu'à mon compte et je sais que c'est compliqué. Donc au lieu de retirer 100 000€ de ta poche, on peut te subventionner à 75%, même à 60%. Donc, il ne te reste plus que 40 000. Mais le problème, c'est qu'ici, (...) si je t'accorde une subvention, il faut que tu me fasses quelque chose. C'est la politique a ti zanmis. Du coup, je continue à fonctionner sans .... C'est plus difficile, mais en même temps, cela te fait grandir en même temps que ton exploitation* » (OP16). Un autre producteur est du même avis : « *J'entends parler des aides mais je ne bénéficie d'aucune aide. Je préfère être autonome et indépendant, je ne veux pas demander les aides* » (PROCO24). Un agriculteur poursuit : « *Cela fait 20 ans que l'on fonctionne sans aide, je pense que cela peut continuer pour l'instant* » (OP16).

## **CHAPITRE 8. CONFIGURATION, STRUCTURATION ET DYNAMIQUES DU SYSTEME ALIMENTAIRE GUADELOUPEEN : LES EFFETS DE LA PROXIMITE**

Nous avons montré, tout au long de cette étude, que le système alimentaire guadeloupéen se configure, se structure et évolue sous l'effet d'un ensemble d'acteurs et d'interrelations entre ces acteurs. Ces acteurs peuvent être porteurs de visions convergentes ou différentes (pas nécessairement compatibles), d'ambitions explicites ou non, de projets matures ou à faire éclore. Animés par leurs représentations et leurs intérêts, ces acteurs agissent et interagissent concourant ainsi à construire le système alimentaire. Ce faisceau de relations entre acteurs s'appuie ainsi sur des logiques de proximité qu'il convient d'étudier.

Pour ce faire, nous mobilisons l'économie de proximité, champ fécond d'analyse né dans les années 1990 (Bellet, Colletis, and Lung 1993; Gilly and Torre 2000) et dont l'enrichissement continu (Boschma 2005; Boschma and Frenken 2010; Carrincazeaux, Lung, and Vincente 2008; Torre and Talbot 2018; Bellet, Kirat, and Largeron 1998) permet de mettre à jour les mécanismes de coordination qui facilitent les transactions, qu'elles soient marchandes ou non.

Bien que les développements de ce champ d'analyse au cours de ces 30 dernières années aient contribué à étendre les catégories de la proximité, nous en retenons les formes canoniques initiales qui sont également celles que nous avons pu observer sur le terrain étudié et dont nous cherchons à rendre compte. La littérature distingue en effet la proximité géographique (distance physique entre des agents) et la proximité organisée (d'essence relationnelle qui renvoie à l'effectivité des interactions entre agents). Si la proximité géographique repose sur une logique de voisinage, la proximité organisée renvoie quant à elle à des logiques d'appartenance (reflétant les dynamiques d'interactions entre les agents) et de similitude (capacité des agents à partager des représentations et des fins communes). Ces définitions soulignent les dimensions spatiales, relationnelles et institutionnelles de la proximité.

La proximité est un phénomène neutre par essence (Torre 2009). C'est la manière dont les agents l'activent et le sens qu'ils donnent aux actions et interactions qui en découlent qui sont déterminants. Dans la réalité, les agents en situation de résoudre un problème productif vont chercher à valoriser les effets de la proximité ou au contraire à s'en prémunir. Car les effets de la proximité ne sont pas toujours positifs ; ils peuvent se révéler polémogènes (Caron and Torre 2006; Torre and Beuret 2012; Gilly and Torre 2000).

Une application du cadre d'analyse de l'économie de proximité aux questions d'alimentation locale (circuits courts, restauration collective notamment) a fait l'objet d'un investissement récent (Gallaud 2018; Chevallier et al. 2014; Pecqueur and Zimmerman 2004). Dans ce chapitre, structuré en 2 sections, nous cherchons à rendre compte des logiques de proximité à l'œuvre dans le système alimentaire guadeloupéen. Aussi, dans un premier temps (8.1), après avoir présenté l'approche de la proximité, nous la discutons dans le contexte d'une petite économie insulaire qui prédispose *A priori* les dynamiques de proximité à être consolidées (Angeon and Saffache 2008). Dans un deuxième temps (8.2), nous montrons comment ces dynamiques de proximité participent ou non à l'ancrage local du système alimentaire guadeloupéen. Nous observons que si les logiques de voisinage et d'appartenance au fondement respectivement de la proximité géographique et organisée jouent un rôle fondamental dans l'ancrage local du système alimentaire, la logique de similitude est faiblement convoquée. Ces résultats et les questionnements qu'ils soulèvent interpellent dans la mesure où la construction d'un système alimentaire territorialisé nécessite que soient en place des dynamiques de proximité fortes valorisant en particulier la logique de similitude et que celles-ci se pérennisent dans une perspective de développement durable des territoires.

## 8.1 L'APPROCHE DE LA PROXIMITE

La littérature fait état d'un ensemble de travaux visant à montrer que les liens de sociabilité et de solidarité importent (Angeon 2008) et sont susceptibles de conduire à des dynamiques vertueuses de développement territorial durable (Angeon and Callois 2005; Angeon, Caron, and Lardon 2006). Ce substrat relationnel territorial présenterait un certain nombre de vertus parmi lesquelles la capacité des acteurs à collecter, diffuser, partager l'information et la propension à l'action collective (Angeon and Callois 2005; Torre and Caron 2002; Praly et al. 2014; Sirven 2000). La qualité des liens sociaux permettrait ainsi une meilleure connaissance à la fois des comportements interindividuels (fiabilité, confiance, système de valeurs partagées, etc., facilitant les capacités d'anticipation), ainsi que de l'environnement dans lequel ils agissent (accès moins coûteux à des informations concernant leur contexte économique et social immédiat). Ces mécanismes sont décrits par les économistes qui montrent que la meilleure circulation de l'information que favorisent des liens sociaux denses, s'avère avantageuse dans la mesure où elle contribue à réduire le risque, l'incertitude et à économiser les coûts de transaction. Cette circulation de l'information améliore ainsi la qualité des décisions qui sont prises par rapport à des procédures individuelles de choix. Amenés à partager des informations de diverse nature, les acteurs accroissent leur connaissance des autres acteurs, de leurs intentions ainsi que de leur environnement socio-économique. Plus largement, de telles dynamiques sont porteuses d'une certaine efficacité collective.

Le principe de l'action collective repose sur l'habileté des acteurs à mettre en commun des ressources pour atteindre des objectifs qui n'auraient pas été atteints individuellement. Si l'on part de l'observation des comportements effectifs des individus, la coopération apparaît comme le résultat d'une combinaison de règles : valeurs, normes, conventions, routines, etc. Ces règles stabilisent les dynamiques de relations parce qu'elles permettent aux acteurs d'acquérir des informations essentielles visant à mieux comprendre et à anticiper leurs intentions réciproques d'action. Elles s'accompagnent d'autres phénomènes (i.e. réputation, confiance, réciprocité) qui confortent l'espace relationnel. Ces règles partagées facilitent les capacités d'anticipation des acteurs et régulent leur liberté de conduite et d'action. Favorisant une meilleure compréhension entre les acteurs, encourageant la transparence et la circulation d'informations, ces règles facilitent la coopération et contribuent à stabiliser ou à renforcer la régularité des comportements interindividuels en favorisant le développement de signes qui limitent les asymétries d'information, les incertitudes et les dissensions.

L'émergence d'une dynamique collective d'apprentissage visant à l'élaboration d'un socle commun de connaissances, d'une culture commune, apparaît comme une condition nécessaire à l'élaboration de projets de territoire. Cette accumulation de connaissances, résultat d'un construit social, facilite et renforce les stratégies d'action collective, au cœur des logiques de développement durable. Les externalités produites par les relations sociales ne sont pas toujours positives. Elles peuvent se révéler dans certains cas néfastes (Portes and Landolt 1996) et enrayer toute dynamique vertueuse (i.e. mafia, régime politique autoritaire, etc.). On cite couramment les excès de localisme et d'enfermement, de ségrégation socio-spatiale, l'absence d'ouverture sur l'extérieur qui peuvent servir un projet commun non acceptable socialement, freiner les mécanismes d'incitation, les dynamiques d'innovation, etc. Sur le plan du développement durable, on peut aussi souligner les impacts positifs et négatifs des liens sociaux. Ces considérations sur la structure sociale peuvent également s'exprimer en termes de proximité ou, au contraire, de distance sociale.

### 8.1.1 La grammaire de la proximité

L'économie de la proximité fournit un cadre d'analyse des modes de coordination entre acteurs situés prenant en compte leurs interactions avec leur environnement, qu'il s'agisse de leur environnement relationnel (liens entre acteurs, liens entre des acteurs et des organisations), physique (rapport au lieux où les agents sont localisés). Sans revenir sur les divers développements de l'économie de la proximité et les extensions données aux catégories de la proximité, nous nous référons aux deux formes canoniques

initiales (Rallet 2002; Pecqueur and Zimmerman 2004) : la *proximité géographique* et la *proximité organisée*.

Ces composantes de la proximité expriment respectivement la séparation géographique et économique des acteurs. La *proximité organisée* traite de la séparation économique des acteurs. Elle identifie l'espace de rapports des individus. De ce point de vue, sont proches des acteurs qui appartiennent au même espace de rapports et entre lesquels s'établissent des interactions de nature différente (marchandes ou non marchandes, intentionnelles ou non intentionnelles, etc.). La proximité organisée renvoie également à l'espace de représentation des individus. Selon cette dernière acception, sont désignés proches des agents qui se ressemblent et qui partagent le même espace de valeurs, de règles, de modèles de pensées et d'actions.

En clair, la proximité organisée repose sur deux logiques ou recouvre deux dimensions : la *logique d'appartenance* et la *logique de similitude*. Dans la première dimension, c'est l'effectivité des relations qui est évoquée, alors que dans la seconde, c'est de l'adhésion à un même espace de référence dont il est question. Cette deuxième dimension de la proximité organisée (la logique de similitude) relève du domaine institutionnel. Elle est appelée par certains auteurs *proximité institutionnelle* et est considérée parfois comme un registre à part de la proximité.

La *proximité géographique* décrit la position relative des acteurs dans un espace plan déterminé. Elle renvoie à la localisation des interactions entre les acteurs au sein d'un espace précis. Elle rend compte de leur éloignement, et se mesure en termes de distance exprimée en fonction du temps et/ ou des coûts à supporter pour la franchir. Dans ces conditions, on conçoit que la proximité géographique n'est pas strictement naturelle ou physique, l'espace physique étant anthropisé. Elle est à la fois support et construit d'interactions sociales. Cette forme de proximité fait référence à la notion d'« espace géonomique » de Perroux (1964) « renvoyant largement à la localisation des entreprises, elle intègre la dimension sociale des mécanismes économiques, ou ce que l'on appelle parfois la distance fonctionnelle » (Zimmermann et al. 1998) p9.

« La proximité géographique traduit la plus ou moins forte matérialité de l'espace : elle est traitée comme une contrainte pesant sur le développement des interactions entre agents. Dans l'analyse, elle joue le rôle d'une condition permissive : la proximité favorise A priori le développement des interactions entre agents. Elle facilite les échanges de produits mais aussi les rencontres, les échanges d'information, le partage des connaissances » (Rallet 2002)p13. Selon cette assertion, la proximité géographique favoriserait l'établissement de liens entre les acteurs. Elle permettrait le développement de liens de type organisationnel. On peut aussi associer à la proximité géographique – lorsqu'elle se circonscrit à un espace précisément délimité et stable – à un lieu commun de représentations au sein duquel on identifie des aspects tels que la culture, les traditions, les valeurs, etc. Comprise en ce sens, la proximité géographique pourrait expliquer certaines ressemblances entre les acteurs en termes de représentation. Elle favoriserait ainsi la dimension institutionnelle de la proximité organisée. Par extension, elle recouvre la notion de proximité géographique de configuration (Moquay et al. 2005) qui ne repose pas sur la localisation, mais sur l'existence de propriétés communes de l'espace auxquelles les agents se réfèrent pour agir.

À l'issue de ces propos, on convient du rôle de la proximité géographique dans la constitution des relations de face à face d'une part, et dans la diffusion de règles et de modèles d'actions communs d'autre part. En d'autres termes, la proximité géographique peut favoriser le renforcement des logiques d'appartenance et de similitude qui caractérisent la proximité organisée. Mais elle peut être aussi génératrice de conflits (Caron and Torre 2006). Comme en attestent les propos précédents, les deux types de proximité s'articulent. La littérature met aussi en évidence que certaines configurations territoriales (i.e. milieux innovateurs) facilitent l'émergence et la densité de ces relations de proximité (Crevoisier 2004). Aussi, pour ce qui concerne les PEI, territoires de petite dimension où la dimension géographique de la proximité opère par excellence mais aussi où l'histoire et la culture attestent d'une certaine cohésion sociale, la pertinence des relations de proximité et de leur rôle est soulevée. Dès lors, interroger la grille d'analyse de la proximité à l'aune des configurations socio-spatiales singulières que sont les PEI fait sens.



## **8.1.2 Les effets de la proximité en petit territoire insulaire**

La littérature met en évidence que la cohésion sociale serait plus élevée dans les petites économies insulaires (PEI) que dans les territoires de plus grande dimension (Streeten 1993). La mobilisation de nos travaux antérieurs (Angeon and Saffache 2008) nous permet de saisir la triple dimension des PEI et l'impact de ces facteurs intrinsèques (petite dimension, éloignement-isolement, insularité) sur la qualité de la coordination locale.

### **8.1.2.1 La petite dimension**

Les îles habitées de petite dimension sont des terreaux fertiles de relations sociales. Ces espaces géographiques « clos » se caractérisent généralement par une forte identité locale (culture et histoire communes, sentiments d'appropriation et d'appartenance, constitution d'un collectif, etc.) concourant à un degré élevé de cohésion sociale. Cette proximité physique (en termes métriques) tend à faciliter les rencontres entre acteurs. La densité des interactions interindividuelles (liens forts) favoriserait quant à elle l'émergence d'un socle commun de représentations.

### **8.1.2.2 L'éloignement et l'isolement**

Le relatif éloignement des PEI par rapport aux centres décisionnels (plus ou moins grande difficulté d'accès à l'extérieur et de mobilité) tend à renforcer l'ancrage des acteurs et leur implication locale. Combiné à la petite dimension, ce facteur d'éloignement peut être compris comme un catalyseur d'énergie ou de force identitaire. Cette configuration socio-spatiale des petits espaces insulaires induirait également des dynamiques particulières de liens à l'extérieur (liens ponts entre acteurs internes et externes au territoire). Elle interroge en cela les modalités d'insertion internationale de ces territoires (rapport local/ global).

### **8.1.2.3 L'insularité**

Dans le même ordre d'idées, la discontinuité territoriale impliquerait une dynamique particulière de liens entre acteurs. Cette caractéristique géographique rendrait nécessaire la mobilité des individus et inviterait à l'établissement de liens-ponts. Nous avons caractérisé l'incidence positive des liens sociaux au sein des petits territoires insulaires. Il faut également noter que ces structures sociales cohésives peuvent ne pas déboucher sur des processus vertueux et peuvent constituer au contraire, dans certains cas, une entrave au développement. En effet, une concentration de liens forts peut conduire à des logiques d'enfermement et de localisme de la part des acteurs. Cet effet « nombriliste » peut se traduire par une position de refus, voire de négation d'apports, d'informations, d'échanges avec l'extérieur.

De même, si les liens-ponts sont le reflet d'une ouverture sur l'extérieur essentielle aux dynamiques de développement des territoires, ils peuvent dans certains cas perturber les systèmes de représentations locales (conflits de valeurs et d'intérêts, difficulté des populations autochtones à endogénéiser les principes, règles et normes véhiculés par les allochtones). La littérature met en évidence le poids des contraintes sociales dans la vulnérabilité des PEI. Certains auteurs en font d'ailleurs une variable à part entière qu'ils nomment vulnérabilité sociale (Springer, Gibbons, and Bikenibeu 2002). Ils entendent par-là la probabilité de déstructuration d'une communauté exposée à un choc ou un stress externe (i.e. changements environnementaux, conflits économiques, sociaux, politiques, etc.) ou à des événements internes (i.e. précarité du marché du travail, insécurité sociale, etc.) résultant d'une combinaison de facteurs (St. Bernard 2003). Ces analyses invitent à la plus grande prudence quant aux effets de la structuration sociale en contexte insulaire. Le tableau 2 synthétise l'ensemble de ces propos.

Tableau 15. Incidence des caractéristiques intrinsèques des PEI sur la consistance des relations sociales

Caractéristiques	Nature des liens	Forme et logique de proximité impliquées	Impacts sociaux	
			<i>Positifs</i>	<i>Négatifs</i>
<b><i>Petite taille</i></b>	Liens forts (forte logique de proximité)	Proximité géographique – Logique de voisinage Proximité organisée – Logiques d'appartenance et de similitude	Cohésion sociale locale, propension à l'action collective Renforcement identitaire Collusion d'intérêts	Enfermement, localisme Immobilisme, position de repli
<b><i>Eloignement / isolement</i></b>	Liens forts (forte logique de proximité)	Proximité géographique – Logique de voisinage  Proximité organisée – Logiques d'appartenance et de similitude	Ancrage territorial Implication locale, engagement civique, élaboration de projets communs	Enfermement, localisme Immobilisme, position de repli
<b><i>Insularité (morcellement dispersion géographique, discontinuité spatiale)</i></b>	Liens ponts (faible logique de proximité)	Proximité organisée – Logique de similitude	Ouverture sur l'extérieur, afflux d'informations nouvelles	Difficulté d'appropriation du territoire, difficulté d'endogénéisation de normes extérieures, délitement éventuel de la structure sociale

Source : Inspiré de Angeon et Saffache (2008)

Nous avons considéré jusqu'à présent les apports de l'économie de la proximité comme une grille d'analyse des liens sociaux. Il convient maintenant de s'intéresser à la portée concrète de ces relations sociales. C'est à une relecture de ces formes de relations sociales dans la construction du système alimentaire guadeloupéen que nous nous livrons maintenant.

## 8.2 LES EFFETS DE LA PROXIMITE DANS LA CONSTRUCTION DU SYSTEME ALIMENTAIRE GUADELOUPEEN

Divers travaux ont appréhendé les démarches de (re)localisation de l'alimentation à l'aune des catégories de la proximité (Chevallier et al. 2014; Praly et al. 2014). Toutefois, ces travaux se sont en particulier focalisés sur l'analyse des circuits courts, et non sur le système alimentaire local en tant que tel. Bien que les deux expressions présentent des filiations, elles ne sont pas équivalentes (Kneafsey et al. 2012). Le foisonnement sémantique qui fait suite à la revendication, dès la fin des années 1990, à penser et à adopter un modèle alimentaire « alternatif » centré sur le raccourcissement des circuits de distribution, accroît la confusion conceptuelle. Il se traduit dans la littérature par la mobilisation de termes différents pour décrire une même réalité, ou au contraire par l'utilisation d'un même terme pour renvoyer à des réalités différentes : circuits alternatifs, circuits courts alimentaires, circuits courts de proximité, circuits de proximité, systèmes alimentaires territorialisés, systèmes alimentaires locaux, systèmes alimentaires durables, réseaux alimentaires alternatifs etc.

Les développements antérieurs conduits sur la PAF amènent à nous interroger sur sa contribution à l'ancrage territorial de l'alimentation en Guadeloupe. Nous parlerons alors de système alimentaire territorial (SAT). Il s'agit d'appréhender comment un ensemble d'acteurs entre en interaction du point de vue d'enjeux touchant à la (re)localisation de l'alimentation : comment définissent-ils ces enjeux ? Les partagent-ils tous ? Quelles stratégies conçoivent-ils pour répondre aux objectifs qu'ils se fixent ? Quelles lignes d'action s'autorisent-ils ?

Comme déjà mentionné dans le chapitre 2, Malassis (1994) définit un système alimentaire comme « *la façon dont les hommes s'organisent pour produire, distribuer et consommer leur nourriture* ». Cette définition invite à dépasser une vision linéaire du cycle de vie des aliments pour considérer le contexte socioéconomique, politique et spatial dans lequel s'inscrit l'alimentation. Un système alimentaire est donc un construit social qui permet la disponibilité, l'accès et l'utilisation de l'alimentation (Ericksen 2007). Ainsi, « *un système alimentaire est toujours inscrit dans un espace et un environnement particuliers, et l'accent est mis désormais sur les interactions avec cet environnement* » (Puliat 2017)p.80.

Dans le prolongement de cette définition, la notion de système alimentaire territorialisé (SAT) souligne l'intérêt de reconnecter les espaces de production et de consommation. Elle soulève la question des échelles spatiales et sociales pertinentes permettant de construire un tel système à même de dépasser les limites du système alimentaire conventionnel. Comme déjà mentionné dans le chapitre 1, selon Rastoin (2015), un SAT est un « ensemble de filières agroalimentaires répondant aux critères du développement durable, localisées dans un espace géographique de dimension régionale et coordonnées *par une gouvernance territoriale* ». Cette notion met l'accent sur la refondation de la proximité, par opposition à la distanciation introduite entre les acteurs oeuvrant au sein du système alimentaire conventionnel et ses conséquences en termes de fractures économiques, sociales, spatiales et, de dommages environnementaux.

En Guadeloupe, la construction d'un SAT implique de réajuster l'offre et la demande alimentaires locales, en confortant (voire augmentant) la production locale pour une offre abondante, diversifiée et de qualité d'aliments et en orientant la demande vers cette offre. Elle implique aussi que les conditions d'élaboration de la production s'établissent dans le respect de principes agroécologiques. Elle passe aussi par le stockage et la conservation des denrées à travers des procédés de transformation. Ces enjeux évoqués dans les discours des acteurs invitent à la ratification d'un pacte sociétal autour des nexus : agriculture-économie, agriculture-environnement, agriculture-industrie. Le premier renvoie à la disponibilité et à l'accès aux dentées. Il englobe les ressources économiques (financières) et sociales détenues par les acteurs qui facilitent ou au contraire réfrènt les actes de production et d'achat. Le second souligne, entre autre, la nécessaire articulation entre les entités (ressources, produits) agricoles, animales et forestières à différentes échelles (de la parcelle au territoire) et les filières associées. Le troisième évoque l'approvisionnement des unités de transformation avec des matières premières agricoles issues du territoire où elles sont implantées.

Notre terrain d'étude nous enjoint à faire l'hypothèse de la capacité de la PAF à articuler ces trois nexus avec ce que cela implique en termes de coordination entre les acteurs du territoire. La PAF permet en effet de penser un système alimentaire alternatif et de le concrétiser à travers des actes de production, de distribution et d'achat qui engagent tout un ensemble d'acteurs. Trois arguments interviennent dans la rhétorique des parties prenantes du système alimentaire territorial en Guadeloupe : le lien à l'origine géographique (très souvent convoqué comme un élément de différenciation des produits en contrepoint de l'offre importée), l'innocuité des produits (qu'elle soit avérée ou non) et l'écologisation des pratiques (qu'elle soit également effective ou non). La PAF s'illustre principalement à travers des circuits courts, comme montré dans le chapitre 5. Ces circuits courts sont caractéristiques de relations idiosyncratiques et peuvent être pensés comme des faisceaux de proximité (Praly et al. 2014; Chevallier et al. 2014). Ils prennent différentes formes en Guadeloupe : marchés de plein air (communaux, paysans, bords de route), ventes à la ferme ou en des points de collecte, épiceries dites de proximité. Ils incluent des dynamiques

de relations entre les acteurs de la production, de la distribution, de la consommation, les acteurs publics (ou administratifs) qui ont en charge l'approvisionnement et la distribution alimentaire.

Afin de décrypter ces dynamiques de relations entre acteurs du système alimentaire territorialisé, nous mobilisons la grille de l'économie de la proximité. Par souci de simplification et de fluidité dans la présentation, nous analysons les relations entre ces catégories d'acteurs deux à deux (8.2.1). Nous montrons que ces acteurs se démarquent par des représentations, des intérêts, des stratégies et des pratiques différenciées qui ne corroborent pas toujours les valeurs qu'incarne la PAF. Cette description détaillée des relations bilatérales établies facilite l'appréhension d'une vision systémique globale qui pointe les zones de cohésion ou de friction entre les parties prenantes et débouche, dans une perspective critique, sur des propositions d'action (8.2.2).

### **8.2.1 Une matrice des relations bilatérales de proximité des acteurs des petites agricultures familiales impliqués dans le système alimentaire territorial**

S'intéresser à la contribution de la PAF à la territorialisation du système alimentaire guadeloupéen, amène à circonscrire la population d'étude. Elle se décline essentiellement autour des acteurs impliqués dans les circuits-courts auxquels s'ajoutent ceux qui ont en charge et régulent les affaires d'agriculture, d'alimentation et d'environnement. Nous rendons ainsi compte des relations observées entre les acteurs de la production (agriculteurs professionnels ou non, agrotransformateurs), de la distribution (collectifs d'agriculteurs incluant les OP, revendeurs, épiceries de proximité) et de la consommation (consommateurs finals, restauration collective et privée) et les acteurs administratifs (Etat, Région, Département, établissements supracommunaux ou communaux).

#### **8.2.1.1 Les relations entre acteurs de la production**

Cette catégorie d'acteurs comprend les producteurs stricto sensu et les agrotransformateurs. En Guadeloupe, ces deux fonctions peuvent s'entremêler. Il y a donc des agriculteurs (déclarés ou non), des agrotransformateurs (déclarés ou non) et des agriculteurs agro-transformateurs (déclarés ou non).

Globalement, les producteurs déclarés s'inscrivent dans des réseaux. Ces réseaux peuvent être formalisés (OP, GIE, GIEE, autre groupement de producteurs ou de commerçants) ou non et s'inscrire dans des cadres familiaux et amicaux, dépassant la dimension professionnelle des liens. Les agriculteurs se regroupent pour diverses raisons : entraide à la ferme ("coup de main"), échanges sur les pratiques (comme illustré par les échanges dits de "paysans à paysans", y compris au delà de la Guadeloupe comme nous l'avons vu chapitre 4), utilisation de matériel en commun, prestations de services (rémunérées ou non) etc. Ces liens ne sont pas nécessairement fondés sur des échanges marchands. En général, ces réseaux d'agriculteurs développent des interactions régulières dans le même espace géographique et s'accordent sur des objectifs finalisés (types de produits, pratiques de production et de commercialisation etc.). Ils activent donc les trois dimensions de la proximité.

Ceci est moins vrai des relations entre les agriculteurs déclarés (dits professionnels) et les non déclarés. Ils entretiennent de rares liens marchands (achat de produits des seconds par les premiers lorsque leur offre de production est insuffisante) d'autant que ces deux catégories de producteurs disent ne pas adhérer aux mêmes valeurs : éthique du métier (vrai choix professionnel pour les agriculteurs déclarés qui sont souvent spécialisés dans l'agriculture, versus non choix pour les autres, suivi de formations appropriées (et parfois obligatoires) pour les agriculteurs professionnels versus méconnaissance du métier pour les autres, volonté d'offrir des produits de qualité visant à satisfaire le consommateur pour les premiers versus objectif économique immédiat pour les seconds, garants de la culture locale pour les uns à travers la valorisation de produits « typiques » versus standardisation de la production pour les autres etc.), différenciation en termes de pratique de production (les producteurs non déclarés auraient selon plusieurs des agriculteurs professionnels enquêtés des pratiques moins vertueuses qu'eux-mêmes), divergences quant à l'établissement d'une relation de confiance avec les consommateurs fondée sur la qualité perçue des produits, reconnaissance du caractère multifonctionnel de l'agriculture etc. Les liens entre entre

producteurs professionnels et non professionnels sont distants et les différentes dimensions de la proximité peu activées. C'est particulièrement le cas des liens entre des agriculteurs professionnels et des agriculteurs non déclarés haïtiens.

Lorsque les fonctions de production et d'agrotransformation se recouvrent, les producteurs transforment à la ferme et écoulent selon les mêmes canaux de distribution et en même temps les produits bruts et transformés. Lorsque les deux fonctions sont dissociées, le lien entre les producteurs et les agrotransformateurs passent par deux modalités de transaction économique : soit les agrotransformateurs achètent la matière première aux agriculteurs (auquel cas, le producteur sera peu concerné par la réalisation du produit final), soit les agrotransformateurs s'approvisionnent auprès des agriculteurs sans contrepartie monétaire mais partagent avec eux le bénéfice de la vente des produits transformés (dans ce second cas, l'agriculteur est davantage concerné par le produit final voire même impliqué dans le processus de fabrication). Dans les deux cas, les interactions entre producteurs et agrotransformateurs passent par une mise en accord sur la quantité, la régularité et la qualité de la matière première (arrangements non nécessairement formels) qui sécurise l'activité économique de l'agrotransformateur. Ce lien marchand est généralement inséré dans des réseaux de connaissances. En effet, soit les producteurs et les agrotransformateurs appartiennent au même collectif professionnel ou groupement (comme cela est le cas de l'association BTSG), soit la relation est plus distendue et formalisée par un arrangement qui pourra être renouvelé au cours du temps. On observe que préexistent à ces relations contractuelles, des effets de réputation et de connaissance qui orientent les transactions marchandes. Au final, pour les échanges entre producteurs et agrotransformateurs les effets de proximité géographique peuvent être recherchés mais ne sont pas nécessairement activés. En revanche, les dimensions relationnelle et institutionnelle de la proximité sont essentielles en ce qu'elles permettent une reconnaissance partagée des attributs des produits par les deux protagonistes à l'échange et fidélisent la relation d'achat-vente.

### **8.2.1.2 Les relations entre acteurs de la production et de la distribution**

Ces principaux co-échangistes sont les producteurs déclarés ou non, et les revendeurs. Ces derniers sont des commerçants des marchés de plein air ou des responsables d'épiceries. La relation directe entre producteurs et revendeurs, qui s'opère le plus souvent sur les marchés de gros et demi gros, est moins sensible à la dimension géographique (les revendeurs s'approvisionnent auprès de différents producteurs diversement implantés sur le territoire de Guadeloupe, y compris auprès d'autres distributeurs alimentaires dans le cas des produits importés) qu'à la dimension relationnelle de la proximité. Les interactions entre ces deux catégories d'acteurs sont médiées par des arrangements non nécessairement formels qui portent sur la nature et la quantité de produits. Les interactions marchandes entre les co-échangistes sont répétées et créent des routines d'achat-vente. La qualité objective des produits est peu discutée, la mise en accord par un arrangement non nécessairement formel (i.e. logique d'adhésion, dimension institutionnelle de la proximité) entre producteurs et revendeurs se réduisant à l'origine des produits (produits locaux). Ces revendeurs n'achètent pas uniquement des produits locaux. Ils s'approvisionnent également auprès d'importateurs et sont de ce fait des acteurs qui participent aux circuits longs de distribution.

### **8.2.1.3 Les relations entre acteurs de la production et de la consommation**

La relation directe entre les acteurs de la production et les consommateurs se caractérise par deux figures majeures (les producteurs-commerçants et les consommateurs finals) et s'illustre en particulier sur les marchés de plein air, généralement sur les marchés de détail, mais aussi sur les marchés de gros. Lieux de vente alternatifs aux circuits longs (GMS notamment), ces marchés de plein air, en particulier les marchés communaux et les marchés de gros (moins vrai pour les marchés paysans), offrent une diversité de produits à bas prix. Ils attirent en particulier les ménages à faibles revenus.

### 8.2.1.3.1 Les ventes sur les marchés communaux de plein air

Sur les marchés de plein air (et singulièrement sur les marchés communaux), les arguments de la proximité géographique sont faiblement convoqués comme facteur de rencontre entre producteurs et consommateurs. En effet, les producteurs-commerçants qui ont réservé leur emplacement sur les marchés peuvent potentiellement venir de toute la Guadeloupe, ce qui leur offre une aire de chalandise plus importante que celle qu'ils construisent à proximité de leur exploitation. De la même manière, les consommateurs étant mobiles, leur circuit d'approvisionnement peut se situer à distance plus ou moins importante de leur domicile. Sur ces marchés, les transactions économiques portant sur des produits bruts et/ou transformés sont insérées dans un cadre d'interactions sociales.

Il ne s'agit pas en effet d'un simple échange économique décontextualisé et coupé de toute considération culturelle, sociale, éthique, ethnique, etc. où les acteurs ajustent leurs prévisions d'achats et de vente par le seul vecteur des prix. Sur ces marchés communaux, les producteurs-commerçants font preuve d'une attention particulière envers les consommateurs. Il n'est pas rare par exemple que les producteurs-commerçants préparent les fruits et légumes (épluchage, coupe, assemblage, emballage) pour en faciliter l'utilisation par les consommateurs. Il n'est pas rare non plus que les commerçants parlent de leurs clients en utilisant les termes de la proximité sociale (mentionnant des « amis »). Le producteur-commerçant entre ainsi dans l'intimité de son client, l'acheteur de produits locaux, qu'il soit restaurateur ou consommateur (appréhension de ses pratiques culinaires et gastronomiques) et devient un conseiller dans les choix de produits intervenant ainsi dans l'assiette du consommateur final.

Ces attentions et discussions entre producteurs-commerçants et consommateurs s'inscrivent bien souvent dans la durée (les producteurs ont leurs clients attirés ou inversement) et fondent le caractère idiosyncratique de l'échange basé sur des rapports de fidélité et de confiance dans un contexte où, contrairement à ce que l'on peut observer dans les commerces (GMS, épiceries, magasins spécialisés), aucune information sur les attributs des produits n'est directement accessible : les prix ne sont souvent pas affichés, pas plus que la provenance des aliments, leurs caractéristiques sanitaires et leur mode de production. Ces informations sont dispensées lorsqu'elles sont demandées au producteur-commerçant.

En réalité, la communication entre les producteurs-commerçants et les consommateurs porte peu sur ces éléments. Le prix est rarement négocié et les producteurs-commerçants sont peu interrogés sur l'origine des produits, leur innocuité et les modes de production employés. La transaction marchande est consolidée par les croyances du consommateur. Comme indiqué antérieurement (cf. Chapitre 6), en achetant sur les marchés locaux, le consommateur est persuadé de consommer local, sain, agroécologique. Cette croyance est renforcée par le contexte idiosyncratique de la relation d'échange. Ces relations d'échange marchand se caractérisent dès lors par une forte mobilisation des dimensions relationnelle et institutionnelle de la proximité. Même si l'adhésion au produit est fondée sur les croyances du consommateur, il y a une mise en accord tacite sur la qualité des produits. Sans signaux objectifs quant à la qualité des produits (absence de label, de marque), une convention de qualité se construit dans l'interaction entre le producteur et le consommateur.

### 8.2.1.3.2 Les ventes sur les marchés paysans

Les asymétries d'information sont moindres voire disparaissent sur les marchés paysans. Ces ventes sur les marchés de plein air à l'initiative de collectifs de producteurs-commerçants (comme illustré par le marché du GIE Sud Basse-Terre) véhiculent des normes et des valeurs qui leur sont propres et sur lesquels ils communiquent amplement. Ceci est particulièrement vrai pour les marchés exposant des produits issus de l'agriculture biologique dont les pratiques répondent à un cahier des charges strict impliquant des procédures de contrôle et de certification (produits sont labellisés). Les prix des produits sont d'ailleurs généralement plus élevés par ces circuits de distribution que sur les marchés de plein air, ce à quoi consentent les consommateurs.

Les consommateurs qui fréquentent ces marchés sont des personnes averties, qui ont intériorisé ces valeurs, y adhèrent et les ratifient à travers leur acte d'achat. Leurs actes d'achat sont des engagements à soutenir une production locale, saine et respectueuse de l'environnement. Ces marchés fonctionnent selon des logiques de rivalité faible (*A priori*, tout consommateur peut s'y rendre) et d'excluabilité forte (seuls ceux qui adhèrent aux principes des collectifs d'agriculteurs qui animent ces marchés s'y rendent, les autres en sont de fait exclus) et les denrées qui y sont vendues s'apparentent à des biens de club. Nous qualifions ces marchés de marchés de "biens de club".

Dans cette configuration, si les ressorts de la proximité géographique sont généralement déterminants pour les producteurs-commerçants (à l'exception du GDA EcoBio dont le réseau de producteurs est disséminé sur tout le territoire de Guadeloupe), cela est moins vrai pour les consommateurs. Les attentes des consommateurs sont plus exigeantes que celles qui se manifestent sur les marchés communaux, invitant les producteurs-commerçants à expliciter leurs pratiques, les conditions d'élaboration de la production (qu'il s'agisse de produits bruts ou transformés). Entre producteurs-commerçants et consommateurs, s'établissent de réelles relations de proximité, présidées par des logiques d'appartenance (i.e. dimension relationnelle) et de similitude (i.e. dimension institutionnelle).

### 8.2.1.3.3 Les ventes à la ferme

Ces dynamiques de proximité prévalent également dans le cas des ventes à la ferme sous forme de paniers dont la composition n'est pas connue à l'avance. Ces modalités d'échange s'apparentent à celles opérées au sein des AMAP caractérisées par un engagement réciproque entre producteurs et consommateurs. Au-delà de l'origine, des conditions sanitaires et environnementales de la production, l'engagement porte sur le prix (fixé à l'avance et constant) quelles que soient les quantités offertes, ce qui permet de sécuriser le revenu des producteurs mais également de sécuriser l'accès des consommateurs aux denrées. Ces produits hauts de gamme sont toutefois à prix plus élevés que ceux observés sur les marchés paysans et *A fortiori* sur les marchés de plein air. Plusieurs groupements de producteurs fonctionnent sur ce mode, proposant ce qui peut être assimilé à des "biens de club". Si certains groupements de producteurs-commerçants communiquent de manière officielle sur les procédures d'adhésion pour accéder aux produits (sites web, commandes en ligne), d'autres opèrent de manière plus confidentielle impliquant des démarches de cooptation à travers des réseaux de connaissances, d'interconnaissances et communautaires (réseaux sociaux), avec toutefois un engagement plus faible dans la régularité de la mise à disposition de l'offre. Nous considérons également ces circuits de distribution comme des marchés de « biens de club ».

### **8.2.1.4 Les relations entre les acteurs de la production et les autres types de consommateurs (restauration privée et collective)**

Autres formes d'expression de la relation d'achat-vente impliquant des producteurs-commerçants et des consommateurs : les ventes destinées à la restauration collective et privée. Ces circuits de vente sont rarement utilisés. Lorsque les producteurs commercialisent leurs produits à des restaurateurs sur les marchés de gros, ils passent en général par un acteur intermédiaire, les revendeurs qui agrègent les produits obtenus et les redistribuent selon les termes de la demande. Il arrive toutefois que certains restaurateurs s'approvisionnent directement auprès de producteurs-commerçants quand ils recherchent des produits spécifiques ou une certaine qualité (cf. chapitre 5). Les besoins de la restauration impliquent des quantités importantes qui doivent être disponibles en temps et en heure. De même, la qualité doit être constante (calibre, caractéristiques organoleptiques, teneur en nutriments etc.), un défi difficile à tenir pour les petites unités de production de la PAF au regard des contraintes techniques et agronomiques évoqués antérieurement (Chapitre 4). Les relations entre les producteurs-commerçants et les acteurs de la restauration privée et collective sont à construire (le projet d'alimentation territorial promu par la CANGT a dans ce sens). Les liens étant faibles, les dimensions de la proximité font défaut. Il en est de même du lien entre les agrotransformateurs et les acteurs de la restauration privée et collective.

### **8.2.1.5 Les relations entre acteurs de la production et les acteurs administratifs**

Les relations entre ces deux catégories d'acteurs sont de deux ordres : l'un est de nature économique et financière (volet des aides), l'autre est de nature sanitaire et environnementale (contrôle des pratiques et des produits) et renvoie à des enjeux de santé publique. Les acteurs de la production concernés sont surtout les agriculteurs déclarés. On le comprend aisément : ces derniers étant recensés par les services administratifs, ils sont sur cette base éligibles à des dispositifs d'aides mais également soumis à des procédures de contrôles et de sanctions. Si les producteurs constituent une catégorie d'acteurs hétérogènes, les acteurs administratifs ne le sont pas moins. Ils relèvent de différentes instances et niveaux de décision et d'actions publiques (Etat, Région, Département etc.) et couvrent différents domaines d'intervention (agriculture, environnement, alimentation, santé publique). Les procédures de contrôles et de sanction s'établissent sur des lieux divers : sur les exploitations et sur les lieux de vente (notamment les marchés de plein air).

Il y a une nette discrimination entre les producteurs déclarés et les autres. Les premiers peuvent émarger et accéder aux aides (surtout lorsqu'ils sont adhérents d'OP) contrairement aux seconds. Les seconds, parce qu'invisibles pour les acteurs administratifs, sont exclus de ces dispositifs. Ainsi, si les liens entre producteurs déclarés et acteurs administratifs s'appuient sur de fortes dynamiques de proximité organisationnelle, ils valorisent la proximité géographique (la sphère d'action des principaux acteurs publics porte sur tout le territoire de Guadeloupe) mais activent diversement la proximité institutionnelle. En effet, les producteurs adhérents aux OP intègrent les représentations des acteurs administratifs et souscrivent à leurs recommandations en termes de normes de production, structures d'exploitation, critères de professionnalisation etc. Les autres producteurs déclarés hors OP plus en marge des normes professionnelles édictées par les acteurs administratifs sont moins inclus dans ces logiques de similitude et d'adhésion qui structurent la relation de leurs homologues en OP. Enfin, sans surprise, les liens de proximité sont structurellement inexistantes entre les producteurs non déclarés et les acteurs administratifs. L'essentiel de cette production échappe aux contrôles. Les acteurs de l'agrotransformation et les liens qu'ils peuvent entretenir avec les acteurs administratifs n'ont pas été explicités en tant que tels dans les enquêtes, mais évoqués dans le cadre de certains projets (ex. AgroParc, LizinSantral).

### **8.2.1.6 Les relations entre acteurs de la commercialisation / distribution (revendeurs, épiceries) et de la consommation**

Les relations entre les acteurs de la distribution et de la consommation sont dominées par deux types d'acteurs (les revendeurs et les consommateurs finals) et s'expriment principalement sur les marchés de plein air. La proximité géographique est faiblement convoquée dans ces relations, du fait de la mobilité à la fois des revendeurs et des consommateurs.

#### **8.2.1.6.1 Les relations entre revendeurs et consommateurs finals**

Sur les marchés communaux de plein air, les revendeurs occupent une large majorité des étals. Ils sont également la majorité des clients des marchés de gros où ils s'approvisionnent. Ils exposent à la fois des produits locaux et des produits importés. D'une manière générale, les consommateurs parcourant les marchés se figurent y rencontrer des producteurs. Pour autant, tout comme cela se passe avec les producteurs-commerçant sur les marchés, les revendeurs et les consommateurs développent des routines qui structurent leur relation d'achat-vente. Les interactions marchandes entre les co-échangistes s'insèrent dans un faisceau de relations sociales (liens de fidélité et de confiance) au sein desquelles se construisent des conventions de qualité dans un contexte de non transparence sur les attributs du produits (aucune information n'est affichée sur les produits, pas même les prix). En réalité, la qualité objective des produits est peu discutée et la mise en accord entre les protagonistes à l'échange s'effectue sur la base des croyances et des représentations des consommateurs sur l'origine des produits, leur innocuité et les modes de production. Ces relations d'échange marchand sont basées sur une forte mobilisation des dimensions relationnelle et institutionnelle de la proximité.



Dans les épiceries et autres boutiques de détail, en revanche, des démarches d'affichage d'informations quant au prix et plus variablement quant à l'origine des produits sont effectuées. La relation d'achat-vente n'est pas exclusivement marchande dans la mesure où il s'agit de commerce de proximité généralement situés dans les bourgs ou quartiers. Ainsi les relations entre cette catégorie de revendeur et de consommateurs finals mobilisent les effets de la proximité géographique, activent plus ou moins fortement les ressorts relationnels (échanges moins impersonnels que dans les GMS) et institutionnels de la proximité (accord implicite sur la qualité recherchée des produits). Durant la récente crise sanitaire, ces magasins de proximité vus comme des circuits de distribution de la production locale ont vu augmenter leurs ventes.

#### **8.2.1.6.2 La relation entre revendeurs et acteurs de la restauration**

Du point de vue de la restauration privée, les revendeurs sur les marchés de plein air assurent une régularité des approvisionnements, des quantités demandées et dans une certaine mesure de la qualité (calibre et caractéristiques organoleptiques des produits). L'origine des produits n'est pas nécessairement discutée pas plus que leurs conditions d'élaboration et leurs conséquences sanitaires et environnementales. Comme pour ce qui marque la relation entre les producteurs-commerçants et les revendeurs, les arguments de la proximité géographique sont faiblement convoqués. En revanche, les déterminants de la proximité organisationnelle (régularité de l'échange, développement de routines) et institutionnelle (mise en accord tacite sur les attributs du produits) jouent.

Pour ce qui concerne la restauration collective, notamment scolaire, comme vu dans le chapitre 5, elle, s'approvisionne par le biais de marchés publics qui sont généralement dominés par une offre émanant des OP. Les critères des administrations sont excluants puisque seuls des agriculteurs déclarés peuvent approvisionner ces marchés et en théorie, garantir la traçabilité des aliments. L'exemple de la CANGT et de son projet de restauration collective autour de LizinSantral est en cela éclairant. Les règles de marché public imposent le recours aux OP reconnus par ailleurs comme garants de la qualité sanitaire des produits au titre de leurs compétences en matière de suivi technique et administratif des producteurs (Angeon et Barraud, 2019). Dans ce cas, par construction les effets de la proximité géographique importent peu (les OP s'approvisionnant, même s'ils sont peu nombreux, auprès de producteurs implantés sur tout le territoire de Guadeloupe voire en dehors lorsque l'offre locale n'est pas suffisante). La proximité organisationnelle joue par essence un rôle prépondérant puisqu'il s'agit d'appartenir à une OP pour approvisionner LizinSantral. Enfin, la ratification de l'acte d'achat s'établira dans le cadre de contrats (i.e. règle instituée), moyen d'expression de la proximité institutionnelle garantissant l'accord sur les quantités, la qualité des produits dans toute leur dimension et les prix.

#### **8.2.1.7 Les relations entre acteurs de la distribution (revendeurs) et les acteurs administratifs**

Ce lien est ténu voire inexistant si ce n'est dans le cadre de contrôles inopinés sur les conditions d'hygiène et de sécurité diligentés par les services de l'Etat. Une partie des produits transitant entre les mains des revendeurs échappe aux contrôles. Les effets de proximité sont peu voire pas activés.

#### **8.2.1.8 Les relations entre les consommateurs et les acteurs administratifs**

Les consommateurs sont une caisse de résonance aux discours émanant des acteurs administratifs quant à la consommation de produits locaux. Sur le plan de la consommation et de la santé humaine, il faut souligner le rôle remarqué des pouvoirs publics (prérogative d'Etat) qui légifèrent sur les conditions d'hygiène et de sécurité et communiquent sur des recommandations à observer pour une alimentation saine et équilibrée. Le département exerce également des compétences en matière de règlement sanitaire (dont l'hygiène alimentaire et l'hygiène en milieu rural).

Pour ce qui concerne la contamination des denrées alimentaires par la chlordécone, les services de l'Etat exposent les pratiques à suivre (e.g. classification des produits selon leur niveau de risque) sensibilisent

les consommateurs à la sécurisation sanitaire des produits dont la robustesse repose sur la traçabilité. Ces actions et discours sont diversement interprétés par les consommateurs. De manière caricaturale, si certains voient en eux une dissuasion à consommer la production locale et modifient leurs pratiques en ce sens, d'autres - déplorant des thèses complotistes (volonté de l'Etat d'affaiblir la production locale) - s'engagent davantage dans le soutien à la production locale par leurs actes de consommation. Cela se traduit plus généralement par un discrédit dans les institutions publiques. Bien évidemment, les publics de consommateurs et leurs pratiques sont bien plus diversifiés que cette présentation binaire, articulant consommation de produits locaux et importés.

En réalité, il semble que, malgré la médiatisation de l'affaire de la chlordécone, la fréquentation des marchés communaux de plein air (voire même des marchés de bords de route) où comme nous l'avons vu la transparence sur la traçabilité des produits n'est pas assurée, n'ait pas diminué. Ceci montre les failles des dispositifs officiels d'information et de communication dans leur capacité à orienter valablement les pratiques et témoigne des failles de la proximité organisationnelle (le faire ensemble est altéré, les parties prenantes concernées ne tenant pas pour légitimes leurs champs réciproques de décisions et d'actions), institutionnelle (visions incompatibles) mais aussi géographique (la logique de voisinage n'aide pas à fédérer les représentations et les comportements individuels).

### **8.2.1.9 Les relations entre acteurs administratifs**

Les acteurs administratifs sont de statut divers, occupent des places et des rôles distincts, exercent des fonctions différentes qui peuvent parfois se recouvrir et s'appliquer à des domaines d'activité connexes. Cette pluralité d'acteurs affiche des positionnements différents, parfois difficilement conciliables, quant à la production locale et sa capacité à répondre aux besoins de suffisance alimentaire voire de sécurisation de l'alimentation. Parmi les visions les plus opposées, il y a d'un côté, les services des administrations déconcentrées de l'Etat avec des arguments sur la professionnalisation de l'activité agricole et une posture prescriptive en matière de normes et de respect de la réglementation encadrant les pratiques de production, de distribution et de consommation, reconnaissent et soutiennent certains types d'agriculteurs par rapport à d'autres (producteurs déclarés, à la tête d'exploitations de taille satisfaisante et d'OTEX claire et définie selon la nomenclature du RICA, inscrits dans des circuits formels d'encadrement technique et de commercialisation à travers les OP notamment) et présentant les limites de la PAF à nourrir les Guadeloupéens. De l'autre côté, la Région faisant la promotion d'une production locale innovante, mais à renforcer et à mieux accompagner par des infrastructures adaptées nécessitant la création de véritables outils d'ingénierie financière, technique et institutionnelle. Le projet de MER ou celui de l'AgroParc en sont des exemples. Avec le soutien au développement de filières de qualité portant à la fois sur des produits de niche, bruts ou transformés et incluant des démarches et de traçabilité, le MER est le résultat d'une démarche concertée impliquant les principaux acteurs de la profession autour du thème d'intérêt qu'est la sécurité alimentaire en Guadeloupe. Ce projet de MER qui a évolué, depuis la première demande formulée par les acteurs de la profession à la fin des années 1990 à la Région, s'insère dans une vision globale de développement territorial durable centré dans un premier temps sur l'ancrage local des produits (cf. chapitre 7), la stratégie d'exportation de « l'excellence » n'étant pas exclue.

De même, plusieurs initiatives communales et supracommunales en faveur de la promotion de la production locale se développent en Guadeloupe. C'est par exemple le cas de la CANGT, lauréate d'un PAT depuis juin 2020, avec son atelier d'agrotransformation LizinSantral destiné à alimenter la restauration collective, de la commune du Moule avec la formalisation en 2013 de son marché nocturne initié par un groupement de producteurs dès 2004 (cf. chapitre 7).

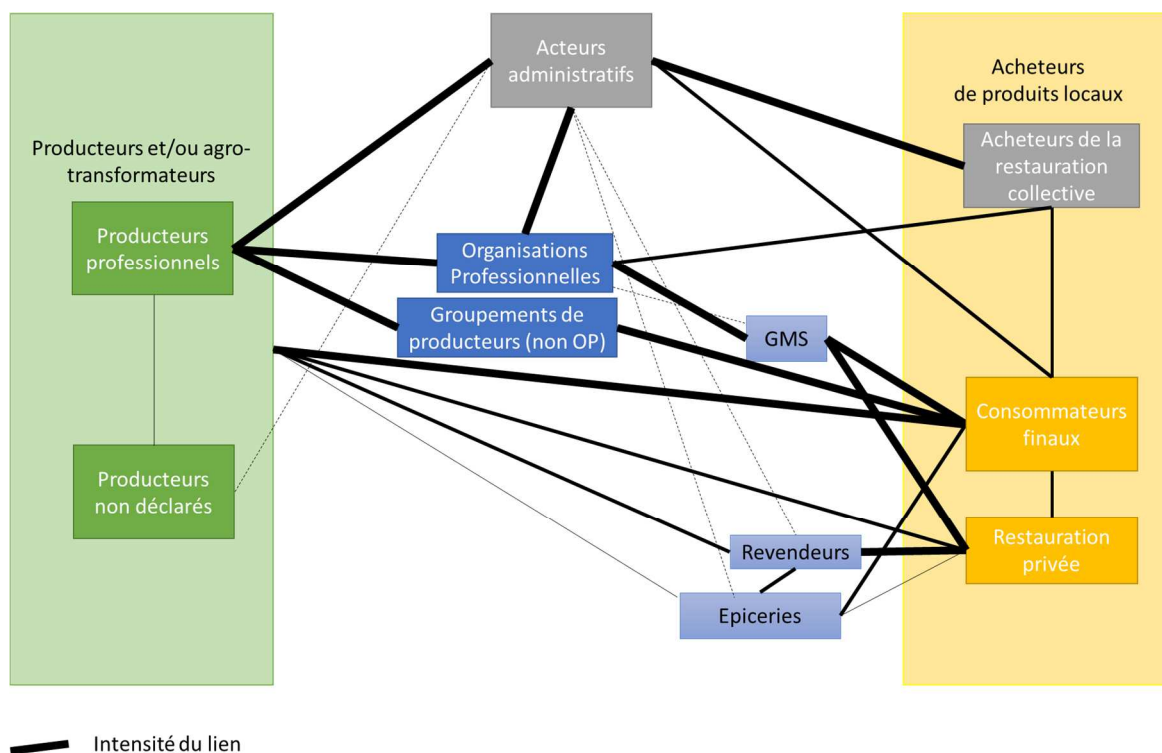
Les discours des acteurs publics n'ont pas nécessairement été constants au cours du temps et n'ont pas par conséquent toujours donné lieu à des lignes d'action suivies. Depuis une dizaine d'années environ, l'affirmation d'un soutien aux PAF s'est vue renforcée à la suite de la crise sociale de 2009. La manifestation d'une grève de 44 jours coupant la Guadeloupe de l'extérieur (mise à l'arrêt des grandes infrastructures de transport et rupture d'approvisionnement en produits importés consécutive) a marqué les esprits et constitué pour certains un momentum (cf. chapitre 6). Parallèlement, les diverses occasions de

médiatisation des terres contaminées par la chlordécone ont conduit à (re)mettre la PAF à l'agenda politique, créant tour à tour des arènes de valorisation (les PAF, par définition, restées en marge des grandes cultures d'export seraient un lieu de concentration de savoirs et de pratiques agroécologiques) où se reconquiert la confiance versus des arènes où se construit un discours contraire fondé sur l'argument de l'informalité de la plupart des activités relevant des PAF et de la toxicité potentielle des produits qui en dérivent. En même temps, sur la scène nationale et internationale, les PAF se verront consacrée avec la montée des références aux formes alternatives d'agriculture, à l'agroécologie, aux circuits courts etc. Plus récemment, la crise sanitaire liée au Covid-19, aura montré la capacité de réponse de la PAF pour alimenter la population locale.

Ces éléments de conjoncture critique ont entraîné des bifurcations dans les modes de pensées et d'agir mais ont certainement aussi accru la confusion entre les stratégies des différentes parties prenantes de l'action publique. Les temporalités de ces acteurs, leurs capacités d'appropriation et de réaction face aux événements (internes ou externes) ont contribué à générer des dissonances entre eux rendant difficile l'agir ensemble (dimension relationnelle de la proximité) et la définition de fins partagées (dimension institutionnelle de la proximité). La proximité géographique entre ces acteurs ne joue pas son rôle de facilitation des interactions.

En résumé, cette matrice de représentation des relations entre acteurs permet de révéler les déterminants et les centralités de la proximité. Nous observons ainsi que la proximité géographique consubstantielle au petit territoire insulaire qu'est la Guadeloupe, n'est pas systématiquement activée. Par ailleurs, si pour la plupart des catégories d'acteurs, la dimension relationnelle joue un rôle central (ceci est particulièrement vrai dans le cas des transactions marchandes), elle apparaît plus difficilement actionnable entre les acteurs administratifs. Le déficit de proximité institutionnelle apparaît important. Les effets de l'histoire et de la culture communes sont pourtant régulièrement convoqués dans la rhétorique des acteurs sans qu'ils ne parviennent à déboucher sur des objectifs communs. Or cette capacité à se fédérer autour de fins partagées pour entreprendre des projets communs est essentiel à la construction d'un avenir de long terme.

Figure 25 – Représentation des relations entre acteurs du système alimentaire en Guadeloupe



Source : Angeon, 2020.

A partir de l'analyse des relations bilatérales réalisée et des logiques qui les fondent, nous proposons de construire une vision synthétique des dynamiques de proximité à l'oeuvre opérant entre les principales parties prenantes du système alimentaire. Cette appréhension globale du jeu relationnel entre les acteurs permet d'identifier les dynamiques de proximité à renforcer ou à construire dans une perspective de (re)localisation de l'alimentation et de son inscription plus large dans un véritable projet de développement territorial durable.

## **8.2.2 Vers une vision systémique des relations entre acteurs impliqués dans l'ancrage local du système alimentaire à partir des PAF : des relations de proximité à consolider ou à construire**

La matrice précédente a mis en évidence les acteurs principaux du système alimentaire avec au premier plan, les PAF. Si l'on conçoit bien que les PAF contribuent à l'ancrage local du système alimentaire guadeloupéen, avec 80% de l'alimentation importée et une certaine désaliénation culturelle en particulier présente chez les jeunes publics, cette fonction reste encore marginale. L'invite réglementaire à (re)localiser l'alimentation et les discours sur l'autosuffisance voire l'autonomie alimentaire qui l'accompagnent pose singulièrement en Guadeloupe la question du renforcement des PAF. Dès lors, comprendre ce qu'une telle évolution est susceptible de changer pour les acteurs du système alimentaire s'impose. Au regard des développements de la section précédente, nous nous demanderons : en quoi les dynamiques de proximité à l'oeuvre dans le système alimentaire actuel sont-elles susceptibles de conduire à sa transformation et d'augmenter l'ancrage territorial de l'alimentation ? Pour répondre à cette interrogation, nous exposons tout d'abord les attentes de la société Guadeloupéenne en matière d'alimentation locale, le pacte social à construire et les infrastructures institutionnelles à concevoir et mettre en oeuvre pour accompagner ces changements.

### **8.2.2.1 Rendre l'alimentation plus locale : quelles attentes sociétales ?**

Plusieurs raisons amènent à privilégier l'alimentation locale en Guadeloupe. Parmi les arguments sur lesquels s'accordent les acteurs, il y a :

- Le maintien des traditions locales qui s'expriment à travers la préservation des patrimoines culturels (savoir-faire des producteurs, histoire locale en matière de production et de consommation, réappropriation de la culture locale et désaliénation culturelle, etc.) et naturels (qualité des milieux, santé des écosystèmes) et des services associés (aménagement du territoire, esthétique paysagère, cadre de vie etc.).
- La transmission de ces patrimoines aux générations futures.
- La santé : lutte contre les maladies chroniques (l'obésité, le diabète, l'hypertension sont des pathologies très présentes sur le territoire) accentuées par la transition nutritionnelle des plus jeunes générations et la généralisation de la "malbouffe" à bas prix, par une alimentation saine et équilibrée.
- la dynamisation de l'économie locale et son équilibre socio-économique qui se matérialisent à travers le maintien voire la création d'emplois pérennes et non délocalisables (et dans le cas de la PAF avec l'écologisation des pratiques, un bon nombre des activités n'est pas mécanisable et nécessite le recours à l'activité humaine), le maintien du lien social, la création de solidarités spatiales (entre milieux à dominante rurale et urbaine) et intersectorielles (entre activité agricole et touristique par exemple).
- *A fortiori*, dans un petit territoire insulaire où les tensions sur l'espace et la concurrence foncière sont importantes, privilégier une alimentation locale en conservant les PAF permet de garantir un certain équilibre en matière d'aménagement du territoire en reconnaissant les différentes fonctions de l'activité agricole : nourricière, économique (y compris pour pallier les petites retraites), résidentielle (cadre de vie), environnementale.
- Le respect de l'environnement par réduction de l'empreinte carbone et des déchets.
- La conservation des propriétés intrinsèques des produits : moins ils voyagent longtemps, plus les fruits et légumes sont frais et conservent leurs caractéristiques organoleptiques.

Ces attentes sociétales qui impriment le discours des acteurs sont diversement appropriées. L'une des questions importantes est de savoir si et comment elles se traduisent dans les actes. Ces aspirations générales influent-elles sur les transactions marchandes réalisées ? Se reflètent-elles à travers les orientations de politiques publiques expérimentées ? Dans quel(s) pacte(s) engagent-elles les parties prenantes ? Les dynamiques de proximité activées par les acteurs facilitent-elles la formalisation de ce(s) pacte(s) ?

### **8.2.2.2 *Rendre l'alimentation plus locale : quels pactes sociétaux à définir ?***

Notre raisonnement est structuré en deux temps selon les catégories d'acteurs dont nous cherchons à caractériser l'engagement et son évolution potentielle. Nous distinguons alors, d'une part, les acteurs impliqués dans la chaîne de valeur qui sont engagés dans des transactions marchandes et pour lesquels la construction d'une nouvelle convention de qualité sur les produits est en jeu. Nous soulignons, d'autre part, les acteurs administratifs encadrent les conventions marchandes et permettent leur réalisation (définition de normes sanitaires, environnementales en matière de production et de consommation des produits). Plus largement, ces acteurs élaborent et mettent en oeuvre les politiques qui définissent et structurent le cadre des actions des parties prenantes investies dans la chaîne de valeur et qui les incitent à transformer leurs pratiques.

Comme nous avons pu le voir précédemment, au sein des circuits courts (marchés communaux de plein air) par lesquels transite l'essentiel de l'alimentation locale issue des PAF, le prix est l'élément premier de la décision d'achat (les prix sur ces marchés sont plus bas qu'ailleurs). Ce processus de coordination par les prix n'empêche pas les interactions sociales mais n'induit pas d'accord objectivé sur la qualité des produits. La qualité n'est en fait pas thématisée dans les échanges interindividuels. Elle est implicitement posée et reflète surtout les croyances des acheteurs (revendeurs ou consommateurs) plutôt que ses attributs réels.

Par ailleurs, comme exposé antérieurement, les interactions entre acteurs sur ces marchés ne convoquent pas que le rapport à la proximité géographique mais principalement la dimension relationnelle de la proximité. Ces liens créent les conditions d'un dialogue régulier entre les parties prenantes à l'échange, en particulier entre les acteurs de la production et de la consommation mais aussi entre les acteurs de la production et de la distribution mais aussi entre ces derniers et ceux de la consommation. Ce dialogue produit des conventions qui régularisent les échanges. Ces relations de proximité produisent davantage des conventions sur les prix que sur la qualité.

Dans quelle mesure le renforcement de l'alimentation locale à partir des PAF est-il susceptible de modifier les conventions qui s'établissent entre les protagonistes à l'échange ? Et dans quel sens ? En clair, s'il est question d'étendre l'alimentation locale, les acteurs de l'offre comme de la demande sont-ils prêts à s'engager plus ? En clair, les producteurs sont-ils prêts à produire plus pour rendre disponibles aux consommateurs plus de produits locaux ? Et si oui, dans quelles conditions ? De la même manière, comment faire bouger les lignes de consommation habituelles afin d'amener davantage d'individus aux produits locaux ?

S'agissant des producteurs, quatre éléments de contexte structurant doivent être pris en compte pour une augmentation effective de l'offre de produits locaux. Premièrement, le poids des contraintes agronomiques parmi lesquelles : la saturation des unités de production (ces unités sont de petite dimension et engrangent déjà plusieurs étages de spéculations cultures associées), les effets de saisonnalité qui génèrent une non disponibilité des produits à certains moments (alternance de pics et de creux de production avec les effets que cela peut générer sur les prix. Deuxièmement, les contraintes économiques et sociales comme l'âge des producteurs (vieillesse de la population d'actifs et difficultés de reprise de l'activité agricole), l'accès au foncier et plus largement aux ressources productives, l'équilibre financier des exploitations hypothèquent les capacités de production futures. Troisièmement, l'insuffisante reconnaissance des PAF et de l'ensemble de son potentiel réfrènent certainement d'éventuels candidats. Ainsi, produire plus n'est sans doute pas un objectif immédiatement atteignable.

Enfin, les divers verrous liés aux circuits de commercialisation (relatif évincement des produits locaux dans les GMS et concurrence des produits importés à bas prix) avec ce qu'ils impliquent en termes de capacité à négocier les conventions de qualité (par exemple améliorer la qualité objective des produits locaux sur les marchés communaux de plein air), constituent des facteurs limitants. Dès lors, augmenter l'offre de production locale suppose que le poids de ces contraintes soit si ce n'est levé au moins allégé. Mais il suppose aussi que la demande absorbe l'offre.

Les agrotransformateurs jouent un rôle essentiel dans la valorisation des produits locaux. Ils proposent des innovations techniques, gastronomiques et culinaires qui soit s'inscrivent dans la tradition, soit la dépassent en modifiant les usages des produits, augmentant ainsi l'éventail de consommation possible et favorisant l'appropriation des produits locaux. Ils permettent également de réguler les stocks de produits bruts et d'éviter les pertes post-production et le gaspillage. Une augmentation de l'offre de produits agrotransformés sur la base de l'offre locale peut s'établir selon deux voies : en prolongement des activités de la ferme, augmentant la valeur ajoutée de la production brute et générant ainsi un complément de revenu au producteur (voire une stabilité des revenus du fait de la conservation des produits), en dehors de l'exploitation créant les conditions d'affirmation et d'autonomisation de cette activité productive. Ces deux voies nécessitent que soient réunies plusieurs conditions. Premièrement, la disponibilité conjointe de l'offre et de la demande. En effet, par leur position dans la chaîne de valeur, les agrotransformateurs sont pris en tenaille entre les producteurs qui rendent l'offre de produits bruts disponibles et les consommateurs qui consentent ou non à acheter les produits transformés. Leur activité dépend donc de la régularité de l'offre (en quantité et en qualité) et de la demande pour des produits inhabituels, à prix relativement élevés puisqu'il s'agit de produits à plus haute valeur ajoutée. Deuxièmement, la capacité à développer des innovations en matière d'agrotransformation, ce qui nécessite d'accumuler du capital physique (qui sont des structures souvent coûteuses) et/ou immatériel (i.e. connaissances). Du fait de la position intermédiaire des activités d'agrotransformation, augmenter l'offre de produits transformés implique que soient maîtrisées les contraintes liées à l'offre mais aussi celles liées à la demande.

Pour ce qui concerne les consommateurs, la réponse aux questions soulevées nous invite à raisonner en termes de segmentation de marché. Quelle est la cible de consommateurs à capter ? Par quel canal ? Et sur la base de quelle convention de qualité ?

De manière classique, nous identifions trois catégories de consommateurs : à faible revenu, à revenu intermédiaire, à revenu élevé, tels que précédemment caractérisés par les études de l'ORSAG. Nous résumons à trois leurs sources d'approvisionnement alimentaire, incluant les circuits longs : marché communaux de plein air, GMS, marchés de "biens de club". Les sources d'approvisionnement ne sont pas exclusives, mais le constat montre que chacune de ces catégories de consommateurs privilégie un circuit de commercialisation particulier. Les habitudes de consommation sont telles que sur les marchés de plein air, on retrouve majoritairement des consommateurs à faible niveau de revenus. Ceux à niveau de revenus supérieurs fréquentent les marchés de "biens de club" et les consommateurs à revenus intermédiaires sont ceux pour lesquels le lien au producteur est *A priori* le plus distendu avec un approvisionnement majoritaire en denrées alimentaires auprès des GMS.

Si l'on compare les procédures de négociation sur le prix et sur la qualité au sein des trois circuits de distribution, on opposera les marchés communaux aux marchés de "biens de club". Sur les premiers, la convention liant les producteurs et les consommateurs est le faible niveau de prix pour une qualité de produits non avérée alors qu'au sein des seconds, le prix et la qualité s'alignent sur des standards élevés. Cette situation explique les paradoxes sur la perception des prix sur les marchés explicités dans le chapitre 5. Toutefois, dans un cas comme dans l'autre, ces conventions sont tacites (i.e. pas de marque, ni de label) et passent par des relations de confiance relationnelle (marchés communaux) et personnelle (marchés de biens de club). Il n'existe pas aujourd'hui de dispositifs (externes ou internes) attestant des caractéristiques des produits. Cette qualification des formes de confiance est empruntée à Zucker (1986) qui identifie trois types de confiance : personnelle, relationnelle, institutionnelle. La confiance personnelle dépend de l'appartenance à un groupe donné. La confiance relationnelle relève des interactions passées

(effets de réputation). Enfin, la confiance institutionnelle renvoie à une structure externe qui garantit les attributs d'un bien, d'un individu, d'une organisation. La dimension organisationnelle de la proximité inclut aussi bien des composantes de confiance personnelle que relationnelle. Lors de l'acte d'achat en GMS, les interactions entre producteurs et consommateurs sont inexistantes et sont médiées par des signaux d'information externes générant des effets de confiance institutionnelle, qu'ils soient avérés ou non (cas du mélange des produits sur les étales du supermarché qui rompent la traçabilité).

Dans ce contexte, la question est de savoir comment l'augmentation de l'offre locale se répartirait à travers les circuits de commercialisation et ce que cela impliquerait pour les consommateurs de passer d'un mode de commercialisation à un autre du point de vue du prix et de la qualité des produits. Ces déterminants sont structurants de la relation d'achat-vente dans laquelle s'engagent les producteurs et les consommateurs.

Si l'offre de produits locaux augmente sur les marchés communaux de plein air, l'enjeu sera également de capter une clientèle supplémentaire sur ces lieux de vente, qu'il s'agisse d'une clientèle locale permanente ou temporaire (touristes) et que cette demande supplémentaire soit dédiée à des usages de restauration privée ou collective. Si cette demande additionnelle émane de la catégorie de consommateurs à faibles revenus, les retombées économiques et autres effets d'entraînement pour les producteurs seront relativement faibles. Car cette catégorie de consommateurs ne cherche pas nécessairement à privilégier une montée en gamme des produits qu'elle acquiert. Or comme indiqué plus haut, parmi les incitations des producteurs à renforcer la production locale, il y a la reconnaissance de la qualité des produits offerts et leur différenciation sur ce plan par rapport à l'offre importée notamment mais surtout un meilleur niveau de rémunération. Si la cible visée est la demande à niveau de revenu supérieur, il sera alors impératif de renégocier la convention de qualité sur ces marchés. Cette clientèle est en effet sensible aux signaux de qualité et n'identifie pas les marchés communaux comme des lieux d'établissement de la confiance personnelle utilisée comme substitut aux signaux externes conformément à ses habitudes. Enfin, s'il s'agit d'attirer la clientèle à revenu intermédiaire qui fréquente habituellement les GMS pour son approvisionnement alimentaire, la convention de qualité sur les marchés communaux devra être également renégociée car ces consommateurs sont habituellement sensibles à des signaux externes décrivant les attributs du produit.

Si l'offre additionnelle de produits locaux est écoulee dans les GMS, cela impliquerait un effort de la part des producteurs qui devront s'affranchir du caractère idiosyncratique de l'échange et de la construction de la convention de la qualité par la confiance personnelle ou relationnelle. Les producteurs devront s'investir dans des démarches de signalisation objectivée de la qualité à travers des marques ou des labels.

Enfin, si l'offre additionnelle arrive sur les marchés de "biens de club", elle sera excluante à la fois pour les producteurs qui ne seraient pas en mesure d'intégrer ces réseaux en faisant jouer les effets de la proximité organisée pour construire la confiance personnelle et pour les consommateurs qui n'atteindraient pas les niveaux de revenus escomptés pour accéder aux biens. Les effets d'entraînement se limiteraient au club. Or intégrer le club, suppose d'être doté en ressources sociales (capital social) mais aussi éducatives et culturelles (capital humain), matérielles et économiques pour produire des innovations agroécologiques et s'aligner sur le comportement des autres, activant ainsi la logique de similitude et d'adhésion (dimension institutionnelle de la proximité).

Le tableau 16 synthétise l'ensemble de ces éléments d'analyse.

**Tableau 16 Renforcer l'ancrage local de l'alimentation : quelles modalités d'écoulement de l'offre ?**

	Système alimentaire actuel		Système alimentaire avec ancrage local de l'alimentation renforcé
Cible de consommateurs	Canal de commercialisation dominant	Nature de la convention structurant la relation d'achat vente	Nature de la convention à construire pour les produits locaux
Faible niveau de revenu	Marchés communaux de plein air	Confiance relationnelle Qualité des produits variable	Confiance institutionnelle
Niveau de revenu intermédiaire	GMS (circuit long)	Confiance institutionnelle hors produits locaux Accès limité des produits locaux à ces marchés Qualité des produits standard	Confiance institutionnelle
Niveau de revenu supérieur	Marchés de biens de club	Confiance personnelle Qualité agroécologique des produits	Confiance personnelle Confiance institutionnelle non nécessaire au sein du club

Source : Angeon, 2020.

Si les acteurs de la production à la consommation ont à agir de manière spécifique en faveur du renforcement de l'alimentation locale, ils ne sont pas les seuls. L'intervention des acteurs publics ne saurait être passée sous silence, dans la mesure où ils contribuent par leurs champs de compétences et d'action à encadrer les choix de production et de consommation.

### **8.2.2.3 Rendre l'alimentation plus locale : quels moyens d'action pour formaliser les pactes sociétaux envisagés ?**

Le changement d'échelle qu'implique le renforcement de l'ancrage local de l'alimentation à partir des PAF nécessite des mesures d'accompagnement, du côté de l'offre comme de la demande. Dans cette section, nous analysons le rôle des acteurs publics en la matière. Ils apparaissent comme les garants de pactes sociétaux à mettre en oeuvre.

### **8.2.2.4 Sécuriser l'engagement des agriculteurs**

Du côté de l'offre, la réalisation du pacte sociétal passe par des procédures de reconnaissance et de mise en visibilité des PAF. Si l'on admet que les PAF jouent un rôle non négligeable en matière d'équilibres économique (création d'activités), écologique (conservation des patrimoines naturels) et social des territoires (maintien de liens de solidarité entre générations, entre espaces), l'enjeu est d'encourager les agriculteurs à développer cette activité et à en maintenir les fonctions. Nous identifions trois mesures en support d'un tel objectif.

#### **8.2.2.4.1 Sécuriser l'accès aux aides des petits agriculteurs familiaux**

Le diagnostic établi dans les chapitres 5 et 7 a révélé la marginalisation des agriculteurs familiaux dans l'accès aux aides. Il s'agirait alors de faciliter pour cette catégorie d'agriculteurs le recours aux dispositifs d'aides existants, voire d'en proposer qui leur soient spécifiques (une des propositions de la Région va dans ce sens), respectant alors leurs conditions de production (petite dimension, caractère agrodiverse des exploitations) et/ou rémunérant les agriculteurs pour les services qu'ils rendent plus largement à la



société guadeloupéenne. Les innovations institutionnelles à proposer s'inscriraient alors en rupture avec les critères de définition actuels de la taille économique des exploitations et de leur orientation technico-économique (largement définis et influencés par l'UE) mais aussi avec la centralité de l'adhésion à une OP pour élargir aux aides. Repenser les modalités de l'accès aux aides paraît être un facteur d'incitation important à de nouveaux agriculteurs familiaux.

#### **8.2.2.4.2 Revisiter les règles d'attribution des marchés publics et développer des mécanismes d'avance sur trésorerie ou de compensation**

Aujourd'hui, les petits agriculteurs familiaux dénoncent les clauses de marchés publics qui tendent à les exclure leur structure des réponses aux appels d'offre, réduisant ainsi l'accès à de nouveaux débouchés pour leur production et coupant par là même une frange de la population de la production locale. Ils dénoncent aussi les délais de paiement des collectivités territoriales et des OP qui fragilisent la trésorerie de leurs petites unités de production. Dès lors, des mesures d'ingénierie financière permettant, d'une part, d'ouvrir à d'autres collectifs d'agriculteurs des possibilités de contractualisation en matière de marchés publics et, d'autre part, la mise en place de mécanismes de compensation ou d'avance serait à étudier pour sécuriser le revenu des agriculteurs.

#### **8.2.2.4.3 Accompagner les petits agriculteurs familiaux dans des démarches de qualité**

L'extension de l'offre locale, quels que soient les circuits de commercialisation, amènent à repenser les conventions de qualité des produits. Si le modèle actuel, en particulier sur les marchés communaux de plein air, n'appelle pas le développement de telles conventions, la conquête de nouveaux consommateurs (rompus à d'autres exigences en matière de traçabilité des produits, de signes de reconnaissance) à fidéliser passeront certainement par ces dispositifs de certification de la qualité. Il s'agit donc d'accompagner le passage d'un modèle reposant sur la construction d'une confiance relationnelle à un modèle nécessitant la construction d'une confiance institutionnelle.

Aussi différentes qu'elles soient, ces mesures concernant la production des petits agriculteurs familiaux s'inscrivent en filiation de débats actuels sur le maintien de l'activité agricole et son rôle dans le développement durable des territoires. Les déclinaisons territoriales de ces débats, et leurs réalisations concrètes, nécessitent des procédures de mise en accord entre les parties prenantes sur les objectifs à défendre et leur hiérarchisation. Elles nécessitent l'activation des dimensions institutionnelles (pour définir la ligne à tenir) et organisationnelle de la proximité (pour agir ensemble). Elles passent par des procédures d'animation territoriale qui doivent être assumées par les acteurs publics et supposent par conséquent que soit réhabilitée la confiance dans les institutions.

#### **8.2.2.5 Formaliser l'engagement des consommateurs**

Du point de vue des consommateurs, les actions publiques à mettre en oeuvre s'inscrivent dans la même logique de réhabilitation de la confiance dans les institutions. Elles consistent à sécuriser l'alimentation locale de façon à réorienter la consommation vers les denrées produites localement. Outre les aspirations générales partagées à l'échelle internationale de reconnecter les espaces de production et de consommation et les mesures prises à l'échelle nationale (Loi Egalim, 2018) d'augmenter la part de l'alimentation locale dans la restauration collective, des leviers d'action propres au contexte guadeloupéen méritent une attention particulière.

#### **8.2.2.6 Augmenter la cohérence des informations sur la production locale**

Les campagnes de communication sur la production locale sont porteuses de divers messages qui apparaissent parfois contradictoires et brouillent in fine la capacité de décision des consommateurs. D'un côté, il est dit que la consommation de produits locaux et les pratiques alimentaires traditionnelles permettent une alimentation équilibrée du point de vue des apports nutritionnels (Méjean 2020). De l'autre, les recommandations de santé publique invitent à limiter l'exposition des consommateurs et des animaux à la chlordécone en évitant la consommation de denrées locales contaminées. La publicisation

de "l'affaire chlordécone" et le contexte anxiogène qu'elle a généré ont eu pour effet un raccourci rapide amalgamant production locale et toxicité, conduisant à un évitement de la consommation de produits locaux. Ces éléments de communication, combinés au manque d'information sur la réalité des PAF (diversité de pratiques et de services rendus, innovations agroécologiques, caractère multifonctionnel de l'activité, saisonnalité etc.) n'incitent sans doute pas à l'ancrage territorial de l'alimentation. Par ailleurs, les défaillances dans les procédures de contrôle soulignées aussi bien par les acteurs de la production (les producteurs qui estiment leurs pratiques vertueuses pensent que ceux dont les pratiques sont douteuses échappent aux contrôles du fait du caractère informel de leur activité) que de la distribution (les revendeurs sur les marchés communaux de plein air ne sont guère soumis aux contrôles et n'appréhendent pas ces dispositifs comme étant dissuasifs) et de la consommation (les consommateurs ne s'estimant pas toujours protégés par les dispositifs de contrôle existants expriment un déficit de confiance par rapport aux institutions publiques) ajoutent à l'opacité du système alimentaire alors qu'on le voudrait transparent vu les enjeux de santé publique. Dans ce contexte, la mise en oeuvre de conventions de qualité s'avère essentielle.

### **8.2.2.7 Accompagner les démarches d'élaboration de conventions de qualité**

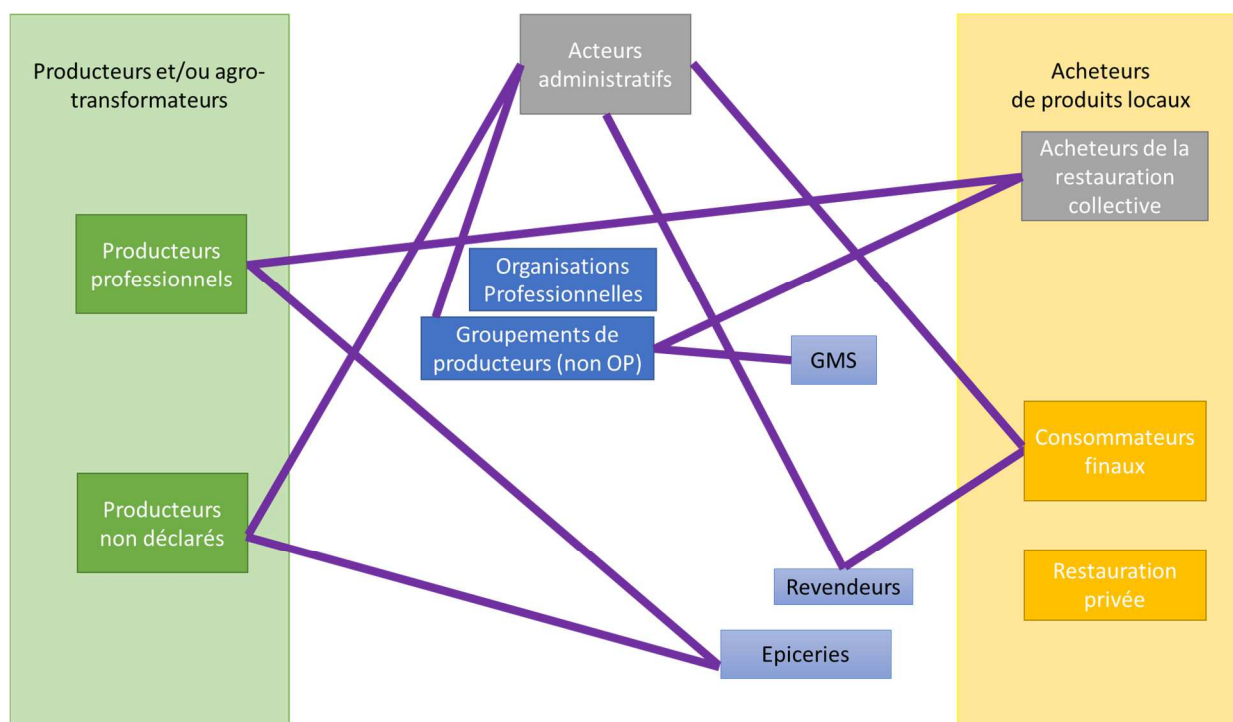
Ces démarches d'accompagnement d'élaboration de conventions de qualité passent par deux voies. La première est l'identification, la sélection voire la construction de signes de qualité appropriés (marques, labels) certifiant, selon les configurations, l'origine, les pratiques, les savoirs-faire, les attributs environnementaux des produits, leur innocuité en concertation avec les parties prenantes concernées. Sur les questions d'attributs environnementaux et d'innocuité des produits, l'exemple du GIE Sud Basse-Terre peut être cité. Les producteurs de ce groupement se sont fédérés de manière spontanée pour requalifier les produits issus de leurs exploitations localisées dans le Sud Basse-Terre, zone concentrant des taux de chlordécone élevés et étendus. Ce groupement s'est alors engagé dans une démarche de construction de la qualité, en rendant transparentes ses actions agroécologiques (arrêt de mise en culture des terres contaminées, réflexion stratégique sur les choix de spéculation à expérimenter, non utilisation de produits phytopharmaceutiques etc.). Faisant cela, il a élaboré une convention de qualité sur la base de la confiance personnelle entre les producteurs mais également entre les producteurs et les consommateurs. La convention de qualité est informelle au sens où elle ne donne pas lieu à une marque ou un label. Néanmoins, elle fournit un cadre de reconnaissance des pratiques (modes de production) observées par tous les membres du groupement et apprécié voire validé par les consommateurs.

Toutefois, le changement d'échelle au niveau à la fois de la production et de la consommation qu'implique l'augmentation de l'alimentation locale appelle à formaliser les conventions par des signes tangibles. En effet, la gestion de règles communes au sein d'un groupe de petite dimension est bien plus aisément réalisable qu'au sein d'un grand ensemble. Dans ce cas précis où les liens entre les acteurs sont distendus, la création d'une convention fondée sur la confiance institutionnelle est nécessaire mais convoque également les ressorts organisationnels de la proximité puisqu'il s'agit de se déterminer collectivement sur le signal à mettre en oeuvre.

Le deuxième niveau d'action consiste à améliorer la lisibilité des signes de qualité. Il est souvent difficile pour le consommateur de se repérer entre les différents signaux existants. La conséquence en est une perte de crédibilité dans les signes de qualité et les informations et autres valeurs qu'ils véhiculent. Le rétablissement de la confiance institutionnelle s'avérera également capital pour la réussite de ces démarches.

Ainsi, l'élaboration de conventions communes de qualité appelle à s'appuyer et renforcer les ferments de proximité. En particulier, les logiques organisationnelle et institutionnelle de la proximité sont à cultiver de façon revaloriser la PAF en reconnaissant sa contribution effective et potentielle à la territorialisation de l'alimentation. Sur cette base, il sera possible de mieux mettre en cohérence les attentes des producteurs et des consommateurs. Les acteurs publics sont de ce point de vue des acteurs légitimes pour, non seulement, coordonner les instances et les échelles où les dynamiques de proximité peuvent se féconder, mais aussi réhabiliter la confiance institutionnelle. La figure suivante synthétise ces propos.

Figure 26 : Représentation des liens à construire (leviers pour l'action) entre acteurs du système alimentaire en Guadeloupe



— Levier, lien à construire ou à renforcer

Source : Angeon, 2020

La territorialisation de l'alimentation est depuis plusieurs années affichée comme l'un des objectifs des politiques publiques et des acteurs qui les animent. Satisfaire cette ambition est toutefois une tâche ardue du fait des décalages en termes de représentations, d'intérêts, de stratégies existant entre les différents acteurs composant le système alimentaire, ce qui affecte la qualité de leur coordination. L'analyse des liens entretenus par ces acteurs montre un déficit de proximité institutionnelle c'est-à-dire de capacité à partager une vision commune et à se projeter ensemble dans l'avenir ; fait surprenant dans un petit territoire insulaire où la géographie, l'histoire et la culture locales sont supposées rassembler et unifier plutôt qu'éloigner et diviser. Fait moins curieux en revanche : l'absence de confiance institutionnelle, en particulier dans l'Etat. Relents de l'histoire ou émanation de tensions plus récentes, ce discrédit rend difficile l'agir ensemble.

Si les attentes des producteurs sont celles d'une reconnaissance des PAF avec ce que cela implique en termes de meilleure répartition de la valeur, d'accès aux aides, de valorisation des produits bruts ou transformés qui en sont issus, les aspirations des consommateurs sont de manger sain à prix raisonnable. Les éléments de désaccord entre les acteurs administratifs portent principalement sur la capacité de l'agriculture locale (et singulièrement des PAF) à assurer la sécurité alimentaire. Si pour les services de l'Etat, au regard de la disponibilité structurelle de l'offre, l'autonomie alimentaire reste un objectif difficilement atteignable, elle est davantage plébiscitée par les acteurs territoriaux. Par ailleurs, la réalité vécue des consommateurs et des producteurs est celle d'un Etat sanction plutôt qu'accompagnateur.

Sur cette base, l'extension des sphères de production et de consommation locales dans la perspective d'une territorialisation renforcée de l'alimentation, nécessite la mise en place d'un design institutionnel particulier afin de passer d'une PAF fantasmée et rêvée à une PAF réhabilitée dans ses fonctions et dimensions concrètes. Mettre en cohérence les différentes échelles de coordination entre acteurs, activer les proximités, recréer de la confiance dans les institutions publiques sont autant de leviers à considérer.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Adele, M. 2016. Le jaden, une approche historique et anthropologique d'un objet culturel au cœur des enjeux de développement économique, patrimonial et écologique dans la Martinique d'aujourd'hui, 398: Université des Antilles.
- Agreste Guadeloupe. 2015. Enquête sur la structure des exploitations agricoles 2013.: Agreste Guadeloupe,.
- . 2019. Mémento de la statistique agricole. Edition 2019. , 32. Pointe à Pitre: Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation.
- Ancey, V. and S. Freguin-Gresh. 2014. Les familles, le travail et l'exploitation agricole. In *Agricultures familiales et mondes à venir*, ed. J.-M. Sourisseau, 61-74. Versailles: Ed. Quae.
- Angeon, V. 2008. L'explicitation du rôle des relations sociales dans les mécanismes de développement territorial. *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*:**237-250**.
- . 2015. Le développement des espaces en marge. L'exemple des petites économies insulaires de la Caraïbe, 295: Université des Antilles.
- . 2018. Les mutations contemporaines de la ruralité dans les territoires ultramarins : éclairages à partir des départements insulaires historiques. In *Les espaces ruraux en France*, ed. Y. Jean and L. Rieutort, 446-462. Malakoff: Armand Colin.
- Angeon, V. and É. Barraud. 2019. « Manger autrement » dans le cadre de la transition agro-écologique. Vers un système local de production et de consommation pour sécuriser l'alimentation en Guadeloupe ? *Socio-anthropologie* **39:115-128**.
- Angeon, V. and S. Bates. 2018. Qualité de la gouvernance dans les économies ultramarines françaises. *Note économique* **11**.
- Angeon, V. and J.-M. Callois. 2005. Fondements théoriques du développement local : quels apports de la théorie du capital social et de l'économie de proximité ? *Économie et Institutions* **6-7:19-49**.
- Angeon, V.; P. Caron; and S. Lardon. 2006. Des liens sociaux à la construction d'un développement territorial durable : quel rôle de la proximité dans ce processus ? *Développement durable et territoires* **Dossier 7 | 2006. Proximité et environnement:24**.
- Angeon, V. and J.-F. Hoareau. 2015. Les petites économies insulaires: un monde à part entière? nouveaux regards conceptuels et méthodologiques. *Région et Développement* **20**.
- Angeon, V. and P. Saffache. 2008. Les petites économies insulaires et le développement durable : des réalités locales résilientes ? *Études caribéennes* **11:26**.
- Arbach, N. and S. Ali. 2013. Aspects théoriques et méthodologiques de la représentativité des corpus. Available online: <http://journals.openedition.org/corela/3029>
- Atger, S. and E. Bareigts. 2020. Rapport d'information fait au nom de la délégation aux outre-mer sur le grand âge dans les outre-mer,: Assemblée Nationale.
- Audebert, C. 2012. *La diaspora haïtienne. Territoires migratoires et réseaux Nouvelle édition [en ligne]*. Rennes: Presses universitaires de Rennes.
- Barraud, É. 2018. Étude exploratoire de la situation agricole en Nord Grande-Terre, 192. Petit Bourg: INRA. Projet AgroEcoDiv, FEDER, Région Guadeloupe.
- Barthez, A. 1984. Famille, travail et Agriculture. In *Economica*, 82. Paris, France: INRA.

- Bates, S. and V. Angeon. 2015. PROMOTING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SMALL ISLAND DEVELOPING STATES: INSIGHTS FROM VULNERABILITY AND RESILIENCE ANALYSIS. *Région et Développement* **42:16-28**.
- Bates, S.; V. Angeon; and A. Ainouche. 2014. The Pentagon of Vulnerability and Re-silience: A Methodological Proposal in Development Economics by Using Graph Theory. *Economic Modelling* **42:445-453**.
- Baudet, S. 2011. Économie résidentielle : du diagnostic à la stratégie, 42 ETD Réseau Rural,.
- Bellet, M.; G. Colletis; and Y. Lung. 1993. Economie des proximités. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, Numéro spécial n°3:**357-606**.
- Bellet, M.; T. Kirat; and C. LARGERON. 1998. Approches multiformes de la proximité, 343. Paris: Editions Hermès.
- Benoît, C. 2000. *Corps, jardins, mémoires. Anthropologie du corps et de l'espace à la Guadeloupe*. Paris: CNRS Éditions/Éditions de la Maison des sciences de l'homme.
- Berriet-Sollic, M. 2002. Décentralisation et politique agricole en France. *Economie rurale* **268-269:54-67**.
- Besozzi, T. 2015. Appropriation de l'espace public urbain : entre aménagements et vécus quotidiens d'un centre commercial. *Revue Géographique de l'Est* **54**.
- Best, L. 1968. A Model of Pure Plantation Economy. *Social and Economic Studies* **17:283-326**.
- Best, L. and K. Levitt. 1975. *Pure plantation economy*. St Augustine: Mimeo.
- Birlouze, E. 2019. L'évolution de la perception de la qualité alimentaire au cours des âges, 25-36: INRAE.
- Bosc, P.-M.; S. Fréguin-Gresh; C. Gaillard; and H. Lehoux. 2020. World Agriculture Watch Handbook, 139. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Boschma, R. 2005. Proximity and innovation a critical assessment. *Regional Studies* **39:61-74**.
- Boschma, R. and K. Frenken. 2010. The spatial evolution of innovation networks: a proximity perspective. In *The handbook of evolutionary economic geography*, ed. R. Boschma and R. Mazrtin. Cheltenham - Northampton: Edward Elgar.
- Bougerol, C. 2010. Une rumeur à la Guadeloupe : de certaines pratiques supposées des haïtiens. *Revue Terrain*:**130-139**.
- Cantacuzène, R. 2002. La coordination des politiques publiques dans les départements-régions d'outre-mer. Le cas de la Martinique. *Annuaire des Collectivités Locales Année 2002*:**825-836**.
- Caron, A. and A. Torre. 2006. Vers une analyse des dimensions négatives de la proximité. *Développement durable et territoires* **2006**
- Carrel, M.; P. Cary; and J.-M. Wachsberger. 2013. *Ségrégation et fragmentation dans les métropoles. Perspectives internationales*. Lille: Presses universitaires du Septentrion.
- Carrincazeaux, C.; Y. Lung; and J. Vincente. 2008. The scientific trajectory of the French School of Proximity: interaction and institution based approaches to regional innovation systems. *European Planning Studies* **16:617-628**.
- Célestine-Myrtil-Marlin, D. 1992. Pour une autre approche de la filière canne en Guadeloupe. Bilan et potentialités, 118: INRA-CIRAD-UAG-ORSTOM.
- Célimène, F. and B. Watson. 1991. *Économie politique caribéenne*. Paris: Economica.
- Chabane, F. 2013. Diagnostic agraire du Nord Grande-Terre de Guadeloupe, 124. Paris: AgroParisTech.

- Chaffotte, L. and Y. Chiffolleau. 2007. Vente directe et circuits courts : évaluations, définitions et typologie. *Les cahiers de l'observatoire CROC* **1**.
- Chevallier, M.; J. Dellier; G. Plumecocq; and F. Richard. 2014. Dynamiques et structuration des circuits courts agroalimentaires en Limousin : distance institutionnelle, proximités spatiale et relationnelle. *Géographie, économie, société* **2014/3:339-362**.
- Chevallier, M.; J. Dellier; G. Plumecocq; and F. Richard. 2014. Dynamiques et structuration des circuits courts agroalimentaires en Limousin : distance institutionnelle, proximités spatiale et relationnelle *Géographie, économie, société* **3:339-362**.
- Clostre, F.; P. Letourmy; and M. Lesueur-Jannoyer. 2015. Organochlorine (chlordecone) uptake by root vegetables. *Chemosphere* **118:96-102**.
- Clostre, F.; P. Letourmy; L. Thuriès; and M. Lesueur-Jannoyer. 2014. Effect of home food processing on chlordecone (organochlorine) content in vegetables. *Science of the Total Environment* **490 1044-1050**.
- Colonna, P.; S. Fournier; and J.-M. Touzard. 2011. Chapitre 4 Le système alimentaire. In *Pour une alimentation durable. Réflexion stratégique DuALIne*, ed. C. Esnouf; M. Russel; and N. Bricas, 60-85. Montpellier: QUAE.
- . 2011. Systèmes alimentaires. In *DuALIne: Durabilité de l'alimentation face à de nouveaux enjeux: questions à la recherche*, ed. C. Esnouf; M. Russel; and N. Bricas, 238: INRA. CIRAD.
- Constant, F. 1987. La politique française de l'immigration antillaise de 1946 à 1987. *Revue européenne des migrations internationales* **3:9-30**.
- Cornely, V. and S. Pitot. 2012. Comportements alimentaires et perceptions de l'alimentation en Guadeloupe. Présentation à la CRALIM 5 mars 2012, 17. Pointe à Pitre: ORSAG.
- Coudoux, R. 2005. Etude des stratégies de valorisation et de commercialisation des produits maraichers et vivriers destinés au marché local chez les agriculteurs du Nord Grande Terre., 119: SupAgro.
- Courlet, C. and B. Pecqueur. 1993. Systèmes productifs localisés et industrialisation. In *Dix ans de décentralisation* ed. C. Dupuy and J.-P. Gilly, 57-69: La Documentation française.
- Crevoisier, O. 2004. The Innovative Milieus Approach: Toward a Territorialized Understanding of the Economy? *Economic Geography* **80:367-379**.
- DAAF. 2018. Transition Nutritionnelle aux Antilles Françaises : Interactions entre offre et comportements alimentaires.
- David, F. 2011. *La ségrégation : la division sociale de l'espace dans la reproduction des rapports sociaux. Métropole, ségrégation, fragmentation*. Lille.
- De Certeau, M. 1990. *L'invention du quotidien, Tome 1 : Arts de faire*. Paris: Gallimard.
- Delcombel, E. 2005. Organisation de l'action collective et rôle de la puissance publique pour le développement de l'agriculture guadeloupéenne : les difficultés du modèle coopératif et de la concertation entre acteurs. Guadeloupe: Université Antilles-Guyane.
- Deverre, C. 1988. La fin des plantations? *Eradés Foncières* **40:24-30**.
- . 1990. Crise sucrière et réforme foncière en Guadeloupe. Les structures agraires face au changement économique et social. *Cahier d'économie et sociologie rurales* **17:24**.
- . 1997. Les réformes foncières à la Réunion et à la Guadeloupe. Eléments pour un bilan. In *XXX*, 10.
- Deverre, C. and C. Lamine. 2010. Les systèmes agroalimentaires alternatifs. Une revue de travaux anglophones en sciences sociales. *Economie rurale* **317:57-73**.
- Di Méo, G. 1998. *Géographie sociale et territoire*. Paris: Nathan.

- Dimou, M. and A. Schaffar. 2014. La croissance économique dans les Départements français d'outre-mer. Une revue de la littérature. *Revue Tiers Monde* **3:159-177**.
- Ducrot, A. 2014. Les agricultures familiales en Guadeloupe : contours, caractéristiques et potentiel pour un système de soutien spécifique, 23. Basse Terre: DAAF Guadeloupe/ Service statistique.
- Ericksen, P.J. 2007. Conceptualizing food systems for global environmental change research. *Global Environmental Change Part B: Environmental Hazards*.
- FAO. 2008. Introduction aux concepts de la sécurité alimentaire. In *Guides pratiques*, ed. S.a.l.i.p. l'action, 4. Rome: FAO.
- . 2008. Introduction aux concepts de la sécurité alimentaire. Guides Pratiques. Rome: Programme CE-FAO « Sécurité alimentaire l'information pour l'action ».
- . 2013. Why a FAO Definition of Family Farming? Final Version, Family Farming Definition. Rome: FAO.
- Fosse, J. 2019. Faire de la politique agricole commune un levier de la transition agroécologique, 106. Paris: France Stratégie.
- Fournier, S. and J.-M. Touzard. 2014. La complexité des systèmes alimentaires : un atout pour la sécurité alimentaire? *VertigO* **14:20**.
- Fréguin-Gresh, S. and V. Angeon. 2020. How public policies and social capital secure professional insertion and livelihoods? Insights from the Haitian migrant community involved in the agricultural sector in Guadeloupe. In *International Seminar on Work in Agriculture (ISWA)*, ed. ISWA, 14. Clermont Ferrand.
- Fréguin-Gresh, S.; G. Cortès; J.-M. Sourisseau; and H. Guetat-Bernard. 2015. Le système familial multilocalisé. Proposition analytique et méthodologique pour interroger les liens entre migrations et développement rural au Sud. *Mondes en développement* **43 13-32**.
- Fréguin-Gresh, S.; A. Trousselle; and G. Cortes. 2015. Les agricultures familiales diversifiées multilocalisées au Nicaragua. In *Diversité des agricultures familiales : Exister se transformer, devenir*, ed. S.J.-M.B.P.G.P.V.E.B.J.-F. Bosc Pierre-Marie, 95-110. Versailles: Ed. Quae.
- Frémont, A.; J. Chevalier; R. Hérin; and J. Renard. 1984. *Géographie sociale*. Paris: Masson.
- Fumey, G. 2010. *Manger local, manger global, l'alimentation géographique*. Paris: CNRS Éditions.
- Gallaud, D. 2018. Dynamiques de proximité : pistes de réflexion pour un enrichissement des modèles. Le cas de l'approvisionnement de la restauration collective. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine* **2018 1077-1097**.
- Gasselin, P.; M. Vaillant; and B. Bathfield. 2014. Le système d'activité. Retour sur un concept pour étudier l'agriculture en famille. In *L'agriculture en famille : travailler, réinventer, transmettre*, ed. P. Gasselin; J.-P. Choisis; S. Petit; F. Purseigle; and S. Zasser: Edp Sciences. INRA-SAD.
- Ghattas, H. 2014. Food Security and Nutrition in the context of the Global Nutrition Transition, 21. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- GIEC. 2019. *Rapport spécial sur l'océan et la cryosphère dans le contexte du changement climatique*.
- Gilly, J.-P. and A. Torre. 2000. Dynamiques de proximité. In *Coll. Emploi, industrie et territoire*, 301. Paris: L'Harmattan.
- Girardet, L. and M. Auguste. 2018. Diagnostic agricole du Nord Grande-Terre. Note synthétique, 3: INRA.
- Giraud, M.; I. Dubost; A. Calmont; J. Daniel; D. Destouches; and M.M. Marie-Luce. 2009. La Guadeloupe et la Martinique dans l'histoire française des migrations en régions de 1848 à nos jours. *Hommes et migrations* **1278:174-197**.

- Girvan, N. 2005. W.A. Lewis, the Plantation School and Dependency: An Interpretation. *Social and Economic Studies* **54:198-221**.
- Goffman, E. 2013. *Comment se conduire dans les lieux publics*. Paris: Economica.
- Goodman, D. 1997. World-scale processes and agro-food systems: critique and research needs. *Review of International Political Economy* **4:663-687**.
- Goujon, M. and J.-F. Hoarau. 2015. Une nouvelle mesure du développement des économies ultramarines françaises à travers l'application de l'indicateur de développement humain hybride ». *Région et Développement* **42:55-78**
- Gumuchian, H.; E. Grasset; R. Lajarge; and E. Roux. 2003. *Les acteurs : ces oubliés du territoire*. Paris: Éditions Economica Anthropos.
- Hervieu, B. 2007. Identités et qualité des produits alimentaires méditerranéens, 376 Presses de Sciences Po.
- Hervieux, B. 1996. *Du droit des peuples à se nourrir eux-mêmes*. Paris: Flammarion.
- Hilal, M.; A. Barczak; F.-P. Tourneux; Y. Schaeffer; M. Houdart; and D. Cremer-schulte. 2012. Typologie des campagnes françaises et des espaces à enjeux spécifiques (littoral, montagne et DOM), 80. Paris: Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale.
- Hilal, M.; A. Barczak; F.-P. Tourneux; Y. Schaeffer; M. Houdart; and D. Cremer-schulte. 2012. Typologie des Départements d'Outre Mer, 23: DATAR.
- HLPE. 2017. Nutrition et systèmes alimentaires. Rome: FAO.
- Hoton, C. 2019. Caractérisation des savoirs, pratiques et techniques agricoles vernaculaires à caractère agro-écologique en nord Grande-Terre, Rapport d'étude: HPC Conseil, Projet AgroEcoDiv, FEDER, Région Guadeloupe.
- Hoyt, H. 1961. A method for measuring the value of imports into an urban community. *Lands economies* **37:150-161**.
- Hurbon, L. 1983. Racisme et sous-produit du racisme: Immigrés haïtiens et dominicains en Guadeloupe. *Les Temps Modernes* **39:1988-2003**.
- IEDOM. 2019. Rapport annuel 2018. Guadeloupe, 182. Paris: Institut d'émission des Départements d'Outre Mer.
- INRA. 2015. Atelier Trans'Act pour une petite agriculture familiale, vers une performance socio-économique dans une logique agroécologique, actes du séminaire. Le Gosier, Guadeloupe: INRA.
- INSEE. 2017. Analyses Guadeloupe. Croissance démographique: Vers une inversion de tendance: INSEE.
- . 2019. Bilan démographique - Un vieillissement accentué par les migrations, ed. N. Flash Guadeloupe: INSEE.
- Jaluzot, L.; F. Malaval; and G. Rateau. 2016. En 2015, les prix dans les DOM restent plus élevés qu'en Hexagone, 4: Insee Première.
- Jondreville, C.; A. Lavigne; S. Jurjanz; C. Dalibard; J.M. Liabeuf; F. Clostre; and M. Lesueur-Jannoyer. 2014. Contamination of free-range ducks by chlordecone in Martinique (French West Indies): A field study. *Science of the Total Environment* **493:336-341**.
- Kedochim, F. 2010. Systèmes de production multi-espèces en zone cannière de Guadeloupe : typologie fonctionnelle et dynamiques d'évolution, 80: SupAgro/INRA.
- Kneafsey, M.; L. Venn; U. Schmutz; B. Balázs; L. Trenchard; T. Eyden-Wood; E. Bos; G. Sutton; and M. Blackett. 2012. Short Food Supply Chains and Local Food Systems in the EU. A State of Play of their



- Socio-Economic Characteristics. : European Commission, EUR 25911 - Joint Research Centre - Institute for Prospective Technological Studies.
- Leclerc, C. 2017. Caractérisation des changements techniques et des expérimentations des exploitations agricoles guadeloupéennes, 110: ISTOM.
- Lecoq, R. 2018. Guadeloupe : Terre en vue.
- Lesueur-Jannoyer, M.; P. Cattan; T. Woignier; and F. Clostre. 2016. *Crisis Management of Chronic Pollution: Contaminated Soil and Human Health (K26557)*. CRCPress.
- Levitt, K. and L. Best. 1975. Character of Caribbean Economy. In *Caribbean Economy: Dependence and Backwardness*, ed. G. Beckford, 34-60. Mona: Institute of Social and Economic Research, University of the West Indies.
- Levratto, N. 2007. *Comprendre les économies d'outremer*. Paris: L'Harmattan.
- Losch, B. and S. Fréguin-Gresh. 2013. Quelles agricultures face aux défis des transitions africaines? *Cahiers agricultures* **22:10-15**.
- — —. 2013. Quels rôles pour quelles agricultures ? . *Cahiers Agriculture* **2nd semester 2012**.
- Lussault, M. 2009. *De la lutte des classes à la lutte des places*. Paris: Grasset.
- Malassis, L. 1994. *Nourrir les Hommes*. Paris: Flammarion.
- Mardivirin, M. 2000. Les évolutions de l'agriculture en Guadeloupe : caractéristiques et enjeux. In *La multifonctionnalité de l'agriculture et la mise en place des contrats territoriaux d'exploitation*. Bouillante.
- Marquat, C. 2016. L'éducation à l'alimentation : entre représentations et pratiques alimentaires. *Éducation relative à l'environnement* **13**.
- Masson, E. 2011. Représentations de l'alimentation : crise de la confiance et crises alimentaires. *Bulletin de psychologie* **514:307-314**.
- Mazoyer, M. and L. Roudart. 1997. *Histoires des agricultures du monde. Du néolithique à la crise contemporaine* Paris: ?
- Mebratu, D. 1998. Sustainability and sustainable development: Historical and conceptual review. *Environmental Impact Assessment Review* **18:493-520**.
- Méjean, C. 2020. Alimentation et nutrition dans les départements et régions d'Outre-mer, ed. C.E. collective, 210. Marseille: IRD Éditions.
- Mitcham, C. 1995. The concept of sustainable development: its origins and ambivalence. *Technology in Society* **17:311-326**.
- Moquay, P.; S. Lardon; E. Marcelpoil; and V. Piveteau. 2005. Représentations spatiales et proximité institutionnelle dans les processus de développement territorial. In *Proximités et changements socio-économiques dans les mondes ruraux*, ed. M. Filippi and A. Torre, 201-214. Versailles: Éditions Quæ.
- Muchnik, J.; J. Sanz-Cañada; and G. Torres-Salcido. 2008. Systèmes agro-alimentaires localisés : états de recherches et perspectives. *Cahiers des Agricultures* **7:513-519**.
- Muchnik, J.; J. Sanz Cañada; and G. Torres Salcido. 2008. Systèmes agroalimentaires localisés : état des recherches et perspectives. *Cahiers agricultures* **17:513-519**.
- Multigner, L.; J. Rodrigue-Ndong; A. Giusti; M. Romana; H. Delacroix-Maillard; S. Cordier; B. Jégou; J.-P. Thome; and P. Blanchet. 2010. Chlordecone Exposure and Risk of Prostate Cancer *Journal of Clinical Oncology* **21:3457-3462**.

- Navarro, A. 2019. Le marché de plein vent alimentaire, un lieu en marge du commerce de détail alimentaire français ? *Géocarrefour* **93**.
- Nicolas, T. 2005. « L'hypo-insularité », une nouvelle condition insulaire : l'exemple des Antilles françaises *L'espace géographique* **34**: 329-341.
- North, D. 1956. A reply. *The Journal of Political Economy* **64**:165-168.
- Olivier de Sardan, J.-P. 1998. Emique. *L'Homme* **38**:151-166.
- Orain, A. 2017. Repérage et caractérisation des expérimentations paysannes en Guadeloupe,, 172: IRC-SupAgro.
- ORSAG. 2010. Nutrition, revenus et insécurité alimentaire en Guadeloupe, 8. Basse Terre: Observatoire régional de la santé de Guadeloupe.
- . 2010. Présentation et synthèse de l'enquête en Guadeloupe, 8: Observatoire Régional de la Santé en Guadeloupe,.
- . 2010. Structure et environnement des repas en Guadeloupe, 12. Basse Terre: Observatoire régional de la santé de Guadeloupe.
- . 2010. Typologie des comportements alimentaires en Guadeloupe, 8. Basse Terre: Observatoire régional de la santé de Guadeloupe.
- Ozier-Lafontaine, H.; R. Joachim; J.-P. Bastié; and A. Grammont. 2018. De l'agroécologie à la bioéconomie : des alternatives pour la modernisation du système agricole et alimentaire des Outre-Mer. Note d'orientation sur les agricultures des outre-mer, 48: Académie d'Agriculture de France.
- Paul, J.-L.; A. Bory; A. Bellande; E. Garganta; and A. Fabri. 1994. Quel système de référence pour la prise en compte de la rationalité de l'agriculteur : du système de production agricole au système d'activité. *Les cahiers de la recherche développement* **39**:7-19.
- Pecqueur, B. and J.-B. Zimmerman. 2004. Economie de proximités. Paris: Editions Hermès.
- Perroux, F. 1964. *L'économie du XXe siècle*. Paris: PUF.
- Poirine, B. 1995. *Les petites économies insulaires : théories et stratégies de développement*. Paris: L'Harmattan.
- Portes, A. and P. Landolt. 1996. The downside of social capital. *American Prospect*:**18-21**.
- Praly, C.; C. Chazoule; C. Delfosse; and P. Mundler. 2014. Les circuits de proximité, cadre d'analyse de la relocalisation des circuits alimentaires. *Géographie, économie, société* **16-4**:455-478.
- Préfet de la Région Guadeloupe; Région Guadeloupe; and Commissariat Général à l'égalité des Territoires. 2019. Plan de Convergence 2019-2013 de la Guadeloupe, 32. Paris.
- Prud'Homme and M. Crouzet. 2018. Commission d'enquête sur l'alimentation industrielle : qualité nutritionnelle, rôle dans l'émergence de pathologies chroniques, impact social et environnemental de sa provenance. Rapport de l'assemblée nationale de la commission d'enquête sur l'alimentation industrielle.
- Pulliat, G. 2017. Etre ici pour vivre mieux là-bas. Stratégies économiques et vulnérabilité alimentaire de la population flottante à Hanoi. *Itinera, Société Suisse d'Histoire*:**145-160**.
- Rallet, A. 2002. L'économie de proximités. Propos d'étape. *Etud. Rech. Syst. Agraires Dev.* **33**:11-25.
- Rasse, C.; N. Andrieu; J.-L. Diman; Fanchone, Audrey; and E. Chia. 2018. Utilisation de pratiques agroécologiques et performances des petites agricultures familiales : le cas de la Guadeloupe. *Cahiers agricultures* **27**:10.
- Rastoin, J.-L.; G. Gherji; and O. De Schutter. 2010. *Le système alimentaire mondial. Concepts et méthodes, analyses et dynamiques*. Editions Quæ.

- Rastoing, J.-L. 2015. Les systèmes alimentaires territorialisés : le cadre conceptuel. *Journal RESOLIS* **4:11-13**.
- Réseau rural and Blezat Consulting. 2019. Atelier 3 – Gouvernance et ingénierie financière, 80. Paris: Réseau rural, Blezat Consulting,.
- Sabourin, É.; J. Marzin; J.-F. Le Coq; G. Massardier; S. Fréguin-Gresh; M. Samper; M. Gisclard; and O. Sotomayor. 2014. Agricultures familiales en Amérique latine. Émergence, avancées et limites des politiques ciblées. *Revue Tiers Monde* **4:23-41**.
- Schnackenburg, C. 1980. Le terrier de 1671 et le partage des terres en Guadeloupe au XVIIIème siècle *Revue Française d'Histoire d'Outre-Mer* **Tome LXVII**.
- Schnackenburg, C. 2013. *Beauport (1732-1990). Une grande aventure industrielle de Guadeloupe*. Pointe-à-Pitre: Jasor Editions.
- Sirven, N. 2000. Capital social et développement : quelques éléments d'analyse, Centre d'Economie du Développement 26 Bordeaux.
- Sourisseau, J.-M. 2014. *Agricultures familiales et mondes à venir*, ed. A.e.d.d. monde. Versailles Quae.
- Sourisseau, J.-M.; P.-M. Bosc; S. Freguin-Gresh; J.-F. Bélières; P. Bonnal; J.-F. Le Coq; W. Anseeuw; and S. Dury. 2012. Les modèles familiaux de production agricole en question. Comprendre leur diversité et leur fonctionnement. Review of diffusion sans restriction. *Autrepart*:**159-181**.
- Sourisseau, J.-M.; C. Gaillard; S. Bouard; M. Goldin; V. Angeon; D. Hazoume; and L. Apithy. 2020. Mesurer les revenus agricoles en Nouvelle-Calédonie. Méthodes et adaptation à d'autres économies ultramarines françaises, Rapport final: Projet RACINE, Ministère de l'agriculture. INRA. CIRAD.
- Springer, C.; L. Gibbons; and Bikenibeu. 2002. Towards Managing Social Vulnerability of the SIDS. In *Exploring Mechanisms for Partnerships*, ed. T.W.S.o.S.D.V.a.S.I.D. States. Montego Bay, Jamaica.
- St. Bernard, G. 2003. Towards a Social Vulnerability Index in the Caribbean. Port of Spain, Trinidad and Tobago: ECLAC sub-Regional Headquarters for the Caribbean.
- Streeten, P. 1993. The special problems of small countries. *World Development* **21:197-202**.
- Ternaux, P. and B. Pecqueur. 2008. Ressources territoriales, structures sociales et comportements des acteurs. *Canadian Journal of Regional Science/Revue canadienne des sciences régionales* **XXXI: 2 261-276**.
- Thoenig, J.-C. 1987. *L'Ere des technocrates*. Paris: L'Harmattan.
- Tibère, L. 2006. Manger créole. Interactions identitaires et insularité à la Réunion. *Ethnologie française* **36:509-517**.
- Tiebout, C.-M. 1956. Exports and Regional Economic Growth. *The Journal of Political Economy* **64:160-164**.
- Torre, A. 2009. Retour sur la notion de Proximité Géographique. *Géographie, économie, société* **11:63-75**.
- Torre, A. and J.-E. Beuret. 2012. *Proximités territoriales*, . Economica. Collection Anthropos.
- Torre, A. and A. Caron. 2002. Les conflits d'usage dans les espaces ruraux : une analyse économique. *Sciences de la Société* **57:95-113**.
- Torre, A. and D. Talbot. 2018. Proximités : retour sur 25 années d'analyse. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine* **2018 917-936**.
- Touzard, J.-M. and L. Temple. 2012. Sécurisation alimentaire et innovations dans l'agriculture et l'agroalimentaire : vers un nouvel agenda de recherche? Une revue de la littérature. *Cahiers agricultures* **21:293-301**.

- Trefoloni, D.; F. Cratère; and B. Raimbaud. 2019. La CA du Nord Basse-Terre : un condensé de la Guadeloupe: INSEE.
- Venayre, F. 2012. Concentration dans la distribution alimentaire en Martinique : jusqu'où prendre en considération les spécificités ultramarines? *Revue Lamy de la Concurrence* **33:12-14**.
- Veyret-Verner, G. 1957. Les différents types de régime alimentaire : Essai d'interprétation géographique. *Revue de géographie alpine* **45:251-272**.
- WCED. 1987. *Our Common Future*. London: Oxford University Press.
- Zimmermann, J.-B.; J.-P. Gilly; J. Perrat; B. Pecqueur; and F. Rychen. 1998. Construction territoriale et dynamiques productives, 261: Commissariat général du plan.
- Zucker, L.G. 1986. Production of trust: Institutional sources of economic structure, 1840–1920. *Research in Organizational Behavior* **8:53–111**.

## SITOGRAPHIE

[http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf\\_D97112RA02-2.pdf](http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf_D97112RA02-2.pdf)

<http://cocomagnanville.over-blog.com/2017/06/stop-a-l-esclavage-des-ouvriers-agricoles-en-guadeloupe.html>

<http://daaf.guadeloupe.agriculture.gouv.fr/Appel-a-projets-2018-2019-du>

[http://daaf.guadeloupe.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/ORSaG\\_CRALIM\\_enquete\\_alimentation\\_2012\\_cle848192.pdf](http://daaf.guadeloupe.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/ORSaG_CRALIM_enquete_alimentation_2012_cle848192.pdf)

<http://daaf.guadeloupe.agriculture.gouv.fr/Marche-Gourde-Liane>

<http://daaf.guadeloupe.agriculture.gouv.fr/Memento-2019-de-la-statistique>

[http://daaf.guadeloupe.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Memento\\_Guadeloupe\\_Edition\\_2019\\_cle4928a1.pdf](http://daaf.guadeloupe.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Memento_Guadeloupe_Edition_2019_cle4928a1.pdf)

<http://daaf.guadeloupe.agriculture.gouv.fr/Reunion-du-comite-regional-de-l>

<http://devainsol.e.d.f.unblog.fr/files/2015/09/croqui-org-spat-guadeloupe.pdf>

[http://guadeloupe.drjscs.gouv.fr/sites/guadeloupe.drjscs.gouv.fr/IMG/pdf/panorama\\_statistique-2015.pdfques](http://guadeloupe.drjscs.gouv.fr/sites/guadeloupe.drjscs.gouv.fr/IMG/pdf/panorama_statistique-2015.pdfques)

[http://guadeloupe.drjscs.gouv.fr/sites/guadeloupe.drjscs.gouv.fr/IMG/pdf/panorama\\_statistique-2015.pdf](http://guadeloupe.drjscs.gouv.fr/sites/guadeloupe.drjscs.gouv.fr/IMG/pdf/panorama_statistique-2015.pdf)

<http://jafa.ireps.gp>

<http://viacampesina.org/fr/>

<http://www.bag971.fr/portfolio-view/seminaires-equilibre-alimentaire-et-budgetaire/>

<http://www.cases-rebelles.org/guadeloupe-1975-et-la-foi-fit-bouger-grosse-montagne/>

<http://www.fao.org/3/a-al936f.pdf>

<http://www.grands-bois.com/wp-content/uploads/2018/07/priorites.png>

<http://www.guadeloupe.developpement-durable.gouv.fr/>

<http://www.guadeloupe.developpement-durable.gouv.fr/atlas-des-paysages-a1230.html>

<http://www.guadeloupe.developpement-durable.gouv.fr/atlas-des-paysages-a1230.html>

<http://www.guadeloupe.developpement-durable.gouv.fr/atlas-des-paysages-a1230.html>

<http://www.guadeloupe.developpement-durable.gouv.fr/le-schema-d-amenagement-regional-sar-r190.html>

<http://www.guadeloupe.gouv.fr/Politiques-publiques/Risques-naturels-technologiques-et-sanitaires/Infos-chlordecone/Les-plans-Chlordecone-de-2008-a-2020/26-janvier-2018-Plan-chlordecone-3-un-point-a-mi-parcours>

<http://www.odeadom.fr/>

<http://www.oultre-mer.gouv.fr/programme-doptions-specifiques-leloignement-et-linsularite-posei>

<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/methodon/D-Exploitation%20agricole/methodon/>

<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/methodon/G/!searchurl/listeTypeMethodon/>

<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/methodon/N.3/!searchurl/listeTypeMethodon/>

<https://agriculture.gouv.fr/agrilocal-le-portail-qui-met-en-relation-les-producteurs-locaux-et-les-acheteurs-publics>

<https://agriculture.gouv.fr/ambition-bio-2022-plan-dactions-des-acteurs-de-lagriculture-et-de-lalimentation>

<https://agriculture.gouv.fr/egalim-ce-que-contient-la-loi-agriculture-et-alimentation>

<https://agriculture.gouv.fr/egalim-ce-que-contient-la-loi-agriculture-et-alimentation>

<https://agriculture.gouv.fr/le-plan-daction-global-pour-lagro-ecologie>

<https://agriculture.gouv.fr/le-plan-ecophyto-quest-ce-que-cest>

<https://agriculture.gouv.fr/les-31-laureats-du-programme-national-pour-lalimentation-2018-2019>

<https://agriculture.gouv.fr/les-appels-projets-du-pna-accompagner-la-mise-en-oeuvre-du-programme-national-pour-lalimentation>

<https://agriculture.gouv.fr/les-exploitants-en-oultre-mer>

<https://agriculture.gouv.fr/lodeadom-dedie-au-developpement-de-leconomie-agricole-doutre-mer>

<https://agriculture.gouv.fr/programme-national-pour-lalimentation-les-laureats-2017-2018>

<https://agriculture.gouv.fr/symbole-graphique-des-regions-ultraperipheriques-logo-rup-et-autres-modes-de-valorisation-des>

[https://agriculture.gouv.fr/titre-vi-dispositions-relatives-aux-oultre-mer?fbclid=IwAR2nL3o87TOVKU60Lp\\_B6RVkYaXbZqWfACzcD4cqAepzPW8QciJWBc4Paww](https://agriculture.gouv.fr/titre-vi-dispositions-relatives-aux-oultre-mer?fbclid=IwAR2nL3o87TOVKU60Lp_B6RVkYaXbZqWfACzcD4cqAepzPW8QciJWBc4Paww)

<https://antilles-guyane.cirad.fr/publications-ressources/dossiers-thematiques/chlordecone/contamination-des-vegetaux>

<https://atlas-caraibe.certic.unicaen.fr/fr/page-250.html>

<https://atlas-caraibe.certic.unicaen.fr/fr/page-284.html>

<https://cangt.fr/wp-content/uploads/2017/12/Schema-Directeur-de-Lizin-Santral.pdf>

<https://chambres-agriculture.fr/>

<https://chambres-agriculture.fr/>

<https://chambres-agriculture.fr/chambres-dagriculture/nos-missions-et-prestations/>

<https://coatis.rita-dom.fr/guadeloupe/?HomePage>

<https://geo.data.gouv.fr>

<https://jafa.ireps.gp/wp-content/uploads/2014/01/Affiche-Jafa-diag.jpg>

<https://la1ere.francetvinfo.fr/guadeloupe/agriculture-guadeloupeenne-souffre-secheresse-834538.html>

<https://la1ere.francetvinfo.fr/guadeloupe/basse-terre/guadeloupe/coronavirus-les-producteurs-de-melons-tres-inquiets-pour-la-filiere-en-guadeloupe-823414.html>

<https://la1ere.francetvinfo.fr/guadeloupe/conseil-scientifique-rendu-son-avis-modalites-entree-territoires-oultre-mer-832432.html>

<https://la1ere.francetvinfo.fr/guadeloupe/fruits-legumes-difficiles-ecouler-817870.html>

<https://la1ere.francetvinfo.fr/guadeloupe/grande-terre/cangt-soutient-acteurs-economiques-son-territoire-839484.html>

<https://la1ere.francetvinfo.fr/guadeloupe/mettre-terres-disposition-agriculteurs-656209.html>

<https://la1ere.francetvinfo.fr/guadeloupe/pauvrete-conseil-departemental-intensifie-son-assistance-aux-services-aide-personne-853960.html>

<https://la1ere.francetvinfo.fr/guadeloupe/pauvrete-touche-tiers-population-guadeloupe-insee-849780.html>

<https://la1ere.francetvinfo.fr/guadeloupe/reouverture-marches-gourde-liane-baillif-gourbeyre-vieux-habitants-817014.html>

<https://la1ere.francetvinfo.fr/guadeloupe/reouverture-marches-gourde-liane-baillif-gourbeyre-vieux-habitants-817014.html>

<https://la1ere.francetvinfo.fr/martinique/lyannaj-pou-depolye-matinik-jeunes-agriculteurs-manifestent-devant-ctm-demander-reforme-agraire-martinique-837560.html>

[https://lexpansion.lexpress.fr/actualites/1/actualite-economique/guadeloupe-l-agriculture-tente-de-reconquerir-l-assiette-de-ses-habitants\\_2006777.html](https://lexpansion.lexpress.fr/actualites/1/actualite-economique/guadeloupe-l-agriculture-tente-de-reconquerir-l-assiette-de-ses-habitants_2006777.html)

<https://solidarites-sante.gouv.fr/sante-et-environnement/les-plans-nationaux-sante-environnement/article/plan-chlordecone-3-2014-2020>

[https://stats.agriculture.gouv.fr/disaraiku/?plugin=true&query=query/open/RA\\_3008#query/open/RA\\_3008](https://stats.agriculture.gouv.fr/disaraiku/?plugin=true&query=query/open/RA_3008#query/open/RA_3008)

<https://www.cangt.fr/territoire-dagro-transformation/diagnostic-et-enjeux/>

<https://www.cangt.fr/territoire-dagro-transformation/valoriser-les-terroirs/>

<https://www.collectivites-locales.gouv.fr/intercommunalite-1>

[https://www.collectivites-locales.gouv.fr/transferts-competences-0#\\_RefHeading\\_10\\_587734144](https://www.collectivites-locales.gouv.fr/transferts-competences-0#_RefHeading_10_587734144)

<https://www.domtomactu.com/2019/07/11/lizinsantral-au-service-de-la-croissance-verte-guadeloupeenne/>

<https://www.eterritoire.fr/epci/guadeloupe/Communaut%C3%A9%20d'agglom%C3%A9ration%20CAP%20Excellence>

<https://www.gouvernement.fr/action/la-loi-d-avenir-pour-l-agriculture-l-alimentation-et-la-foret>

<https://www.gouvernement.fr/argumentaire/un-outil-informatique-pour-un-approvisionnement-local-et-de-qualite-dans-les-cantines-3908>

<https://www.guadeloupe.franceantilles.fr/actualite/economie/agriculture-les-producteurs-de-melons-peinent-a-ecouler-leur-production-568459.php>

<https://www.guadeloupe.franceantilles.fr/actualite/economie/la-coordination-rurale-interpelle-la-region-sur-les-aides-qu-elle-octroie-570857.php>

<https://www.guadeloupe.franceantilles.fr/actualite/economie/la-production-agricole-cherche-de-nouveaux-debouches-568235.php>

<https://www.guadeloupe.franceantilles.fr/actualite/economie/les-points-essentiels-des-revendications-du-syndicat-agricole-541598.php>

<https://www.guadeloupe.franceantilles.fr/actualite/economie/nos-agriculteurs-s-engagent-pour-le-bio-489791.php>

<https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c2053>

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/1283665#encadre2>

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/1893198>

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/1908453>

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/1908453#titre-bloc-5>

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/2872512>

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/3308746>

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/3308746>

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/3732203?sommaire=3732218&q=trefoloni>

[https://www.insee.fr/fr/statistiques/graphique/3291212/ga\\_inf\\_78\\_Figure\\_1.png](https://www.insee.fr/fr/statistiques/graphique/3291212/ga_inf_78_Figure_1.png)

<https://www.interieur.gouv.fr/Le-ministere/Prefectures/Missions>

<https://www.karugeo.fr/>

<https://www.lefigaro.fr/societes/installation-des-agriculteurs-la-loi-fonciere-ne-verra-pas-le-jour-20200611>

[https://www.liberation.fr/futurs/2007/11/08/pesticides-aux-antilles-le-rapport-belpomme-decredibilise\\_8921](https://www.liberation.fr/futurs/2007/11/08/pesticides-aux-antilles-le-rapport-belpomme-decredibilise_8921)

<https://www.orsag.fr/comportements-alimentaires-et-perceptions-de-l-alimentation-en-guadeloupe-en-2010/>

<https://www.regionguadeloupe.fr/actualites-et-agendas/toute-lactualite-du-conseil/detail/actualites/paniers-peyi-un-vrai-succes/#>

[https://www.regionguadeloupe.fr/fileadmin/Site\\_Region\\_Guadeloupe/actus/actus\\_du\\_conseil/PPI\\_discours1erVP\\_14032018.pdf](https://www.regionguadeloupe.fr/fileadmin/Site_Region_Guadeloupe/actus/actus_du_conseil/PPI_discours1erVP_14032018.pdf)

<https://www.reseaurural.fr>

<https://www.reseaurural.fr/centre-de-ressources/documents/programme-de-developpement-rural-pdr-de-guadeloupe>

<https://www.safer.fr/les-safer/quest-ce-quune-safer/>

<https://www.terre-net.fr/actualite-agricole/politique-syndicalisme/article/le-nouveau-programme-national-pour-l-alimentation-205-104341.html>

<https://www.touteurope.eu/actualite/le-fonds-europeen-agricole-de-garantie-feaga.htm>

<https://www.usinenouvelle.com/article/les-francais-revent-de-petites-exploitations-agricoles-hors-de-grandes-cooperatives.N979466>

[https://www2.hm.com/fr\\_fr/productpage.0882777014.html](https://www2.hm.com/fr_fr/productpage.0882777014.html)

[https://www6.inrae.fr/nutwind/content/download/3596/35427/version/1/file/Newsletter\\_Fr\\_03\\_2019.pdf](https://www6.inrae.fr/nutwind/content/download/3596/35427/version/1/file/Newsletter_Fr_03_2019.pdf)

[www.outre-mer.gouv.fr/les-programmes-de-developpement-rural-regionaux-pour-les-5-departements-doutre-mer](http://www.outre-mer.gouv.fr/les-programmes-de-developpement-rural-regionaux-pour-les-5-departements-doutre-mer)



## INDEX

<b>TABLE DES MATIERES.....</b>	<b>3</b>
<b>CONTRIBUTIONS, AUTEURS ET REMERCIEMENTS .....</b>	<b>5</b>
<b>RESUME.....</b>	<b>6</b>
<b>PREAMBULE.....</b>	<b>9</b>
<b>SIGLES ET ACRONYMES.....</b>	<b>11</b>
<b>CHAPITRE 1. LA PROBLEMATIQUE, LE CADRE D'ANALYSE ET LA METHODOLOGIE DE L'ETUDE.....</b>	<b>13</b>
1.1 LES ENJEUX D'UNE ETUDE SUR LE SYSTEME ALIMENTAIRE GUADELOUPEEN .....	13
1.2 LES QUESTIONNEMENTS ET LES HYPOTHESES DE TRAVAIL .....	14
1.3 LES CONCEPTS ET LA CONSTRUCTION D'UN CADRE D'ANALYSE .....	17
1.3.1 <i>Les concepts mobilisés dans l'étude</i> .....	17
1.3.1.1 Agriculture Familiale.....	17
1.3.1.2 Système alimentaire, Systèmes Agroalimentaires Localisés (SYAL), Système Alimentaire Territorial (SAT) et Système Alimentaire Durable (SAD) .....	18
1.3.1.3 Système d'acteurs .....	20
1.3.1.4 Sécurité alimentaire, Souveraineté Alimentaire.....	21
1.3.1.5 Développement durable, Durabilité .....	21
1.3.2 <i>Le cadre élaboré pour l'analyse des résultats</i> .....	21
1.4 LE PROTOCOLE METHODOLOGIQUE : COLLECTE DES DONNEES, ANALYSE ET REDACTION .....	22
1.4.1 <i>Les étapes préalables au terrain</i> .....	22
1.4.2 <i>La phase de terrain</i> .....	23
1.4.2.1 Composition de l'échantillon des acteurs enquêtés.....	26
1.4.2.2 Le déroulement des enquêtes de terrain .....	30
1.4.3 <i>Les modalités de traitement des entretiens et la rédaction du rapport</i> .....	34
1.4.4 <i>Chronologie du déroulement de l'étude</i> .....	35
1.5 PARTI PRIS ET LIMITES METHODOLOGIQUES DE L'ETUDE .....	35
1.5.1 <i>Une double approche du discours des enquêtés</i> .....	35
1.5.2 <i>Les limites d'exhaustivité et de représentativité du corpus</i> .....	36
<b>CHAPITRE 2. LE CONTEXTE DE LA GUADELOUPE : UN TERRITOIRE INSULAIRE OU LES ENJEUX D'ALIMENTATION LOCALE SONT CENTRAUX.....</b>	<b>37</b>
2.1 LES CONFIGURATIONS SOCIO-SPATIALES DE LA GUADELOUPE : UN TERRITOIRE AUX REALITES CONTRASTEES.....	37
2.1.1 <i>Un territoire archipélagique composé d'îles tropicales et volcaniques, fortement soumis aux risques naturels</i> .....	37
2.1.1.1 Localisation et organisation de l'archipel .....	37
2.1.1.2 Climat, risques et aléas naturels.....	39
2.1.1.3 Unités paysagères.....	41
2.1.2 <i>Un territoire densément mais inégalement peuplé, avec une population vieillissante dont la baisse n'est que partiellement comblée par la migration</i> .....	42
2.1.2.1 Structure et évolution démographique générale en Guadeloupe : une population en baisse et vieillissante, malgré une immigration étrangère active, en particulier venant d'Haïti .....	42
Focus sur la population agricole : une baisse et un vieillissement structurels, partiellement compensés par la migration haïtienne ? .....	48
2.1.3 <i>Un territoire où la place de l'agriculture reste importante malgré la tertiarisation de l'économie et la pression de l'urbanisation, dans un contexte de chômage élevé et de PIB à faible croissance</i> .....	51
2.1.4 <i>Synthèse schématique de l'organisation et des dynamiques du territoire</i> .....	55

2.2	LES MULTIPLES VISAGES ET DEFIS DE L'AGRICULTURE EN GUADELOUPE.....	56
2.2.1	<i>Entre unicité et dualisme de l'agriculture guadeloupéenne</i> .....	56
2.2.1.1	La diversité agricole de la Guadeloupe.....	57
2.2.1.1.1	Les plaines.....	57
2.2.1.1.2	Les plateaux.....	57
2.2.1.1.3	Le littoral ou zone humide.....	58
2.2.1.2	Une diversité agricole relayée par le discours des acteurs.....	59
2.2.1.2.1	Des terres agricoles contrastées.....	59
2.2.1.2.2	Des terres agricoles majoritairement consacrées aux cultures d'export avec pour corollaire une production vivrière et fruitière limitée en termes de surface.....	60
2.2.1.3	Des impulsions institutionnelles incitant à la diversification.....	62
2.2.1.3.1	La première réforme foncière (1961-1968).....	62
2.2.1.3.2	La deuxième réforme foncière (1968-1979).....	63
2.2.1.3.3	La troisième réforme foncière (1981).....	64
2.2.2	<i>La permanence de traits structurels et structurants</i> .....	66
2.2.2.1	La coexistence « déséquilibrée » de grandes cultures d'export et d'agricultures de petite échelle.....	66
2.2.2.2	Agricultures de petite échelle et concentration des unités de production.....	70
2.2.2.3	Le déclin du secteur agricole dans l'ère contemporaine qui ne déstructure toutefois pas les agricultures de petite échelle.....	72
2.2.3	<i>Les défis contemporains de l'agriculture : vers une transformation du système alimentaire</i> .....	76
2.2.3.1	La balance commerciale pour les produits agricoles et alimentaires de la Guadeloupe est déficitaire, avec une détérioration continue des termes de l'échange.....	77
2.2.3.2	En Guadeloupe, les prix des produits alimentaires sont en moyenne un tiers plus élevés par rapport à la France métropolitaine.....	77
2.2.3.3	Enjeux d'une transition nutritionnelle dans un contexte de précarité alimentaire.....	78
2.2.3.4	La pollution par le chlordécone : une préoccupation sanitaire, environnementale, agricole, économique et sociale et un enjeu de santé publique.....	80

### CHAPITRE 3. LE CADRE POLITIQUE, INSTITUTIONNEL ET LES ACTEURS DU SYSTEME ALIMENTAIRE DE LA GUADELOUPE 84

3.1	LE CADRE POLITIQUE ET INSTITUTIONNEL INTERFERANT SUR LE SYSTEME ALIMENTAIRE GUADELOUPEEN : DES ECHELLES MULTINIVEAUX, GLOBALEMENT ARTICULEES.....	84
3.1.1	<i>Des cadres de politiques à plusieurs niveaux, partiellement emboîtés (Europe, France, Région et autres collectivités territoriales)</i> .....	85
3.1.1.1	Les cadres principaux de politiques publiques : la Politique Agricole Commune et la Politique agricole et alimentaire nationale.....	85
3.1.1.1.1	La Politique agricole commune (PAC) : un cadre stratégique influençant l'agriculture et l'alimentation en Guadeloupe, notamment par ses subventions et ses mesures de contrôle des prix.....	85
3.1.1.1.2	La Politique agricole et alimentaire nationale : une « affaire d'État » qui prévaut sur les règlements communautaires mais qui s'appuie sur les dispositifs de soutien européens.....	90
3.1.1.2	La mise en œuvre des politiques publiques en Guadeloupe.....	95
3.1.1.2.1	La Stratégie « Guadeloupe 2020 » : la traduction des politiques européennes aux couleurs locales ?.....	96
3.1.1.2.2	Le Plan de convergence et de transformation de la Guadeloupe (2019-2028) (ex Contrat de plan État-Région Guadeloupe 2015-2020).....	97
3.1.1.2.3	Le Programme de Développement Rural : une déclinaison de la politique européenne de développement rural en régions et en France.....	98
3.1.1.2.4	La Stratégie de prévention et de lutte contre la pauvreté en Guadeloupe.....	98
3.1.1.2.5	Le Plan Pluriannuels d'investissements (PPI).....	99
3.1.1.2.6	Le Programme d'Intervention Territoriale de l'État (PITE) : les Plans Chlordécone.....	99
3.1.1.2.7	La mise en place de nouveaux dispositifs d'appuis régionaux sur le plan technique ou budgétaire.....	101

## Rapport final de l'Atelier professionnel du Master EDEV 2019-2020

3.1.1.2.8	Les agendas locaux : le cas de la Mairie de Morne-à-l'Eau et de la communauté d'agglomération du Nord Grande Terre (CANGT) .....	103
3.1.2	<i>Synthèse schématique des politiques publiques interférant avec le système alimentaire en Guadeloupe</i> 104	
3.2	LES ACTEURS ADMINISTRATIFS INTERVENANT DANS LE SYSTEME ALIMENTAIRE EN GUADELOUPE : UNE ORGANISATION ADMINISTRATIVE COMPLEXE AUX DIFFERENTES MISSIONS .....	105
3.2.1	<i>Les élus : l'État central et les collectivités territoriales</i> .....	105
3.2.1.1	L'État, à travers le Préfet, est garant de la sécurité publique, de l'application du droit (rôle régalien et contrôle de la légalité) et de l'animation des politiques publiques sur le territoire. ....	106
3.2.1.2	La Région fixe les priorités de la politique régionale, préside l'assemblée plénière, conduit les débats et fait exécuter les décisions par les services administratifs. ....	106
3.2.1.3	Le Département définit et met en œuvre la politique d'action sociale. ....	107
3.2.1.4	Les EPCI sont principalement chargés de la gestion de l'eau et de l'assainissement, de la collecte et du traitement des déchets ménagers, de l'urbanisme, de la promotion du tourisme .....	108
3.2.1.5	La mairie a pour principale mission de satisfaire les besoins quotidiens de la population .....	108
3.2.2	<i>Les services des administrations déconcentrées : le rôle central de la Direction Régionale du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Forêt (DAAF).</i> .....	109
3.2.2.1	La Chambre d'Agriculture.....	110
3.2.2.2	Les établissements payeurs des aides à l'agriculture .....	111
3.2.2.2.1	L'Agence de Services et de Paiements (ASP) .....	111
3.2.2.2.2	L'Office de développement de l'économie agricole d'outre-mer (ODEADOM).....	112
3.2.2.2.3	FranceAgriMer .....	112
3.3	LES PETITS AGRICULTEURS FAMILIAUX EN GUADELOUPE : DES EXPLOITANTS A LA PRODUCTION DIVERSIFIEE, AUX ORIGINES ET AUX TRAJECTOIRES DIVERSES, SOUVENT PLURIACTIFS OU RETRAITES .....	112
3.3.1	<i>Qu'est-ce qu'un « agriculteur familial » en Guadeloupe pour les acteurs administratifs ?</i> .....	112
3.3.2	<i>Les agriculteurs familiaux sont des personnes aux origines géographiques et socio-culturelles variées et aux trajectoires professionnelles diverses</i> .....	117
3.3.3	<i>Les agriculteurs familiaux produisent une grande variété de productions saisonnées</i> .....	119
3.3.4	<i>Les agriculteurs familiaux sont aussi pluriactifs, y compris avec une activité de transformation des produits à la ferme</i> .....	121
3.4	LES ACTEURS DE LA COMMERCIALISATION ET DE LA DISTRIBUTION DES PRODUITS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES : DES PRODUCTEURS-COMMERÇANTS ET DES REVENEURS PLURIACTIFS AUX COTES D'EPICERIES ET DE SUPERMARCHES SPECIALISES DANS LA DISTRIBUTION .....	122
3.4.1	<i>Les producteurs-commerçants : des acteurs territorialement ancrés dont les fonctions sont intégrées</i> 122	
3.4.2	<i>Les revendeurs des marchés et des bords des routes : des migrants écoulant aussi des produits importés</i> .....	123
3.4.3	<i>Les autres types de détaillants : des acteurs non exclusivement centrés sur l'écoulement de la production relevant des petites agricultures familiales</i> .....	124
3.4.3.1	Les supermarchés, premier lieu d'achats alimentaires des Guadeloupéens.....	124
3.4.3.2	Les primeurs se développent en substitution aux commerçants (producteurs ou non) des marchés et à la vente en bord de route .....	125
3.4.3.3	Les magasins spécialisés en produits issus de l'agriculture biologique, essentiellement tournés vers l'import 125	
3.5	LES ACHETEURS DES PRODUITS LOCAUX DES AGRICULTURES FAMILIALES : UNE CLIENTELE DIVERSIFIEE SELON LE TYPE DE MARCHE, MAIS GENERALEMENT FIDELE ET REGULIERE .....	126
3.6	LES GROUPEMENTS DE PRODUCTEURS ET DE COMMERÇANTS : UN ROLE STRUCTURANT DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES (OP), DES INITIATIVES EMERGENTES POUR D'AUTRES ORGANISATIONS COLLECTIVES.....	127
3.6.1	<i>Les organisations professionnelles agricoles et les interprofessions : des acteurs aux intérêts et stratégies pas toujours conciliables</i> .....	127

3.6.2	<i>Les interprofessions : l'interprofession Guadeloupéenne des Fruits et Légumes (IGUAFLHOR) et l'interprofession Guadeloupéenne de la Viande (IGUAVI) .....</i>	129
3.6.3	<i>Les autres groupements et associations de producteurs de fruits et légumes .....</i>	130
3.6.3.1	Les GIE (groupement d'intérêt économique) et les GIEE (groupement d'intérêt économique et environnemental) .....	130
3.6.3.2	Le Groupement de Développement Agricole Eco Bio Guadeloupe : une initiative pour développer et promouvoir l'agriculture biologique et écologique en Guadeloupe .....	132
3.6.3.3	L'Assofwui : une initiative pour les producteurs de fruits promouvant la formation et l'innovation vers l'agro-transformation .....	132
3.6.3.4	Les associations de producteurs-commerçants sur les marchés « paysans » .....	133
3.7	LA BANQUE ALIMENTAIRE : UN ACTEUR IMPORTANT POUR LES CONSOMMATEURS PAUVRES.....	133

#### **CHAPITRE 4. LES RESSOURCES, LES PRATIQUES ET LES DYNAMIQUES PRODUCTIVES DES PETITES**

##### **AGRICULTURES FAMILIALES..... 135**

4.1	LES RESSOURCES DES PETITS AGRICULTEURS FAMILIAUX : DIVERSES, MAIS LIMITEES.....	135
4.1.1	<i>Des exploitations individuelles, pas toujours déclarées, mobilisant de la main-d'œuvre familiale, parfois salariée et en situation irrégulière, dont le chef d'exploitation peut avoir reçu une formation professionnelle parfois complétée par les échanges entre pairs .....</i>	136
4.1.2	<i>La petite mécanisation des petits agriculteurs familiaux permet de compléter le travail des proches de l'agriculteur.....</i>	139
4.1.3	<i>Le capital naturel des petits agriculteurs familiaux : un foncier généralement hérité, morcelé, éclaté et dispersé.....</i>	140
4.2	LES MULTIPLES CONTRAINTES, DIFFICULTES ET DEFIS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES EN GUADELOUPE .....	143
4.2.1	<i>Des conditions naturelles hautement perturbatrices .....</i>	143
4.2.2	<i>Un accès limité aux ressources, des difficultés structurelles d'organisation .....</i>	146
4.2.3	<i>La faible rentabilité et le manque d'attractivité de l'activité agricole.....</i>	148
4.3	LES TECHNIQUES ET LES PRATIQUES : LE JARDIN CREOLE, LES SYSTEMES AGRO-ECOLOGIQUES ET CEUX RELEVANT DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE SONT DES SPECIFICITES DES AGRICULTEURS FAMILIAUX .....	150
4.3.1	<i>Le jardin créole : un symbole des agricultures familiales non marchande dont le modèle économique est souvent considéré comme peu rentable .....</i>	150
4.3.2	<i>Une prise de conscience croissante et continue des enjeux environnementaux invitant à repenser les systèmes de production .....</i>	152
4.3.3	<i>Une baisse de l'utilisation des produits phytopharmaceutiques dans les exploitations ? .....</i>	154
4.3.4	<i>Quelles sont les motivations à réduire l'usage des produits phytopharmaceutiques ? .....</i>	155
4.3.5	<i>Les innovations agro-écologiques : une alternative aux produits phytopharmaceutiques .....</i>	156

#### **CHAPITRE 5. LES CARACTERISTIQUES ET LES DYNAMIQUES DE LA COMMERCIALISATION DE PRODUITS DES**

##### **PETITES AGRICULTURES FAMILIALES..... 158**

5.1	LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES .....	158
5.1.1	<i>Vendre en circuits-courts : un mode de commercialisation plébiscité, choisi et revendiqué par les petits agriculteurs familiaux .....</i>	158
5.1.1.1	La vente directe à la ferme : marginale et rarement exclusive .....	159
5.1.1.2	La vente par paniers ou sur internet : l'émergence d'un nouveau circuit cout prometteur ? .....	161
5.1.1.3	La vente en gros et demi gros sur les marchés de plein air de Bergevin et de Gourde-Liane .....	161
5.1.1.3.1	Des plaques tournantes des circuits de la vente directe .....	161
5.1.1.3.2	Organisation sociale et spatio-temporelle des marchés : la lutte pour l'espace .....	163
5.1.1.4	La vente de détail sur les marchés de plein air : nombreux et de nature différente.....	167
5.1.1.4.1	Des marchés entre essoufflement et nouvelles dynamiques .....	167
5.1.1.4.2	Fonctionnement des marchés de détail : rôle important des associations et groupements de producteurs .....	169

## Rapport final de l'Atelier professionnel du Master EDEV 2019-2020

5.1.1.5	La vente en bord de route : une option ancienne en marge des normes de l'administration .....	173
5.1.2	<i>Vendre à travers les OP : un choix sous contrainte</i> .....	174
5.1.2.1	La vente destinée au marché intérieur via la grande distribution : un rôle structurant des organisations professionnelles (OP/SICA) .....	174
5.1.2.2	Les critères pour adhérer aux OP : les défis de l'inclusion .....	175
5.1.2.3	Les acteurs en faveur de la structuration de la filière Fruits et légumes via les OP.....	177
5.1.2.4	Des freins plus structurels à l'organisation de la filière fruits et légumes ? .....	179
5.1.2.5	La vente pour l'exportation : le cas de la SICA Caraïbes Melonniers.....	181
5.1.2.5.1	La banane et la canne-à-sucre, des filières très structurées et historiquement destinées à l'exportation. 181	
5.1.2.5.2	Les limites de l'exportation des produits locaux.....	183
5.1.2.6	La vente pour les marchés publics, une voie risquée pour les producteurs.....	184
5.2	L'ORGANISATION SOCIO-SPATIALE DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES .....	185
5.2.1	<i>Les lieux d'approvisionnement des commerçants revendeurs</i> .....	185
5.2.2	<i>Le choix des fournisseurs</i> .....	185
5.2.3	<i>La circulation des produits entre plusieurs marchés</i> .....	186
5.2.4	<i>Des problèmes de logistiques et d'infrastructures face à la dispersion des lieux de commercialisation</i> 186	
5.3	L'AGRO-TRANSFORMATION : UNE STRATEGIE DE PRODUCTION ET DE VENTE A DEVELOPPER POUR LES PETITS AGRICULTEURS FAMILIAUX.....	187
5.3.1	<i>Importance de l'agro-transformation artisanale à petite échelle</i> .....	188
5.3.2	<i>Le fort potentiel de développement de l'agro-transformation</i> .....	188
5.3.3	<i>Freins et défis pour le développement de l'agro-transformation</i> .....	189
5.4	LES STRATEGIES DE COMMERCIALISATION : ENTRE PRODUITS LOCAUX ET PRODUITS IMPORTES .....	191
5.4.1	<i>Miser sur le « local »</i> .....	191
5.4.2	<i>Miser sur la diversité des produits et des variétés</i> .....	192
5.4.3	<i>Combinaison de la vente de produits locaux et de produits importés</i> .....	192
5.5	LA FIXATION DES PRIX DES PRODUITS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES : LA LOI DE L'OFFRE ET LA DEMANDE, MODULEE PAR DES ARRANGEMENTS ENTRE PRODUCTEURS-COMMERÇANTS SUR LES MARCHES .....	193
5.5.1	<i>Une variation des prix déterminée par plusieurs facteurs dans un contexte de forte concurrence</i> .....	193
5.5.2	<i>Obligation, concertation, négociation autour de la fixation des prix</i> .....	194
5.5.3	<i>Controverse autour des niveaux de prix entre supermarchés et marchés « paysans »</i> .....	196
5.5.4	<i>Des effets de concurrence, pour certains jugés « déloyale »</i> .....	196
5.5.5	<i>La saisonnalité des prix : une grande difficulté</i> .....	198
5.5.6	<i>Le commerce de produits locaux sur les marchés de plein air : faible rentabilité et précarité</i> .....	199
<b>CHAPITRE 6. L'EVOLUTION DES MODES DE CONSOMMATION ET LES TRANSITIONS DU SYSTEME ALIMENTAIRE EN GUADELOUPE : DEFIS ANCIENS ET NOUVEAUX ENJEUX .....</b>		<b>201</b>
6.1	LES COMPORTEMENTS, HABITUDES ET PREFERENCES ALIMENTAIRES DES CONSOMMATEURS GUADELOUPEENS .....	201
6.1.1	<i>Les marqueurs des héritages et de la transition alimentaire</i> .....	202
6.1.2	<i>Une préférence alimentaire en faveur des produits locaux ?</i> .....	203
6.1.2.1	Manger local ... quand cela est possible .....	204
6.1.2.2	Ne pas manger local... même quand cela est possible .....	205
6.1.3	<i>Le poids du facteur social, culturel et éducatif dans les changements des habitudes alimentaires</i> .....	205
6.1.3.1	Des comportements alimentaires différenciés entre ville et campagne, et selon l'origine socio-culturelles des consommateurs.....	206
6.1.3.2	Une perte des cultures alimentaires locales ?.....	207
6.2	LES MODES D'APPROVISIONNEMENT ALIMENTAIRES DES CONSOMMATEURS GUADELOUPEENS : LIEUX ET NATURE DES PRODUITS	208

6.2.1	<i>Le « Momentum » créé par la crise sociale de 2009 : une fenêtre d'opportunité pour un changement structurel des modes d'approvisionnement ?</i> .....	208
6.2.2	<i>La préférence des consommateurs pour acheter sur les marchés de plein air</i> .....	210
6.2.3	<i>S'approvisionner dans les supermarchés : un complément et un gain de temps</i> .....	210
6.2.4	<i>Malgré une tendance séculaire à la diminution de l'autoconsommation, elle reste élevée en Guadeloupe</i> .....	211
6.3	LES DISCOURS ET LES REPRESENTATIONS DE LA « QUALITE » DANS L'ALIMENTATION DES GUADELOUPEENS .....	212
6.3.1	<i>La qualité sanitaire surtout perçue au regard des risques de toxicité</i> .....	213
6.3.2	<i>Une qualité symbolique centrée sur l'origine spatiale du produit et la proximité sociale</i> .....	214
6.3.2.1	Une qualité subodorée, liée au caractère brut des produits et à leur provenance .....	214
6.3.2.2	Une qualité des produits liée au caractère idiosyncrasique de l'échange.....	215
6.3.3	<i>Une qualité hédonique, plus esthétique qu'organoleptique</i> .....	215
6.3.4	<i>Un désir de transition alimentaire autour de la « qualité » et du « goût », largement relayé par les chercheurs et les politiques publiques</i> .....	216
6.3.4.1	Mise en projet des multiples sens de la « qualité ».....	216
6.3.4.2	Accompagner la transition agro-écologique par un retour aux traditions locales et une (ré)éducation au goût	217
6.3.4.3	Valoriser l'Agriculture Biologique, un long chemin à parcourir.....	218
6.3.4.4	Manger mieux, payer plus ? .....	219
<b>CHAPITRE 7. LES REPRESENTATIONS ET LES PERCEPTIONS DES POLITIQUES PUBLIQUES.....</b>		<b>220</b>
7.1	LES CONTROVERSES SUR LE CONTENU DES CADRES DE POLITIQUES PUBLIQUES .....	220
7.1.1	<i>Des politiques publiques en décalage avec les réalités locales : un discours partagé par la plupart des acteurs administratifs et de la recherche</i> .....	220
7.1.2	<i>L'autosuffisance alimentaire grâce à la production locale : un discours politique « identitaire », une réalité sous condition ou une utopie ?</i> .....	221
7.1.3	<i>Des interrogations autour de l'applicabilité, l'efficacité et l'impartialité de la mise en œuvre des politiques publiques</i> .....	224
7.2	LES PERCEPTIONS DES CONTENUS DES INSTRUMENTS DE POLITIQUE MIS EN ŒUVRE EN GUADELOUPE .....	226
7.2.1	<i>Les aides du POSEI : aides directes (soutiens à la production) et aides indirectes (accompagnement des filières de diversification et soutien de leur structuration autour de l'interprofession)</i> .....	226
7.2.2	<i>Les aides du Programme de Développement Rural Régional (co-financement sur fonds FEADER et sur fonds propres de la Région)</i> .....	227
7.2.3	<i>Les dispositifs réglementaires et outils de pilotage du secteur agricole</i> .....	228
7.2.3.1	Les recensements de parcelles et d'exploitations agricoles : difficultés, voire impossibilité, à identifier la diversification végétale et l'agriculture de petite échelle non déclarée.....	228
7.2.3.2	Les relevés de prix et de quantités de produits vendues sur le marché de Gourde-Liane.....	229
7.2.3.3	La réalisation de cartes grand public montrant les zones contaminées au Chlordécone.....	230
7.2.3.4	Les dispositifs réglementaires de contrôles sanitaires à la production (DAAF) et à la commercialisation (DIRECCTE) pour garantir la traçabilité des produits locaux.....	230
7.2.3.5	Les dispositifs réglementaires concernant l'utilisation des produits phytopharmaceutiques et les aides à la réduction de leur usage .....	232
7.2.4	<i>Les dispositifs réglementaires à plusieurs niveaux pour contrôler l'urbanisation et maintenir les superficies agricoles</i> .....	232
7.2.5	<i>Les signes et normes de qualité des produits alimentaires</i> .....	232
7.2.6	<i>Les appels à projets cofinancés pour améliorer la distribution des produits locaux et l'agro-transformation</i> .....	235
7.2.6.1	D'un Marché d'Intérêt Régional à un Marché d'Excellence Régional : un projet visant la vente en gros et la centralisation des produits de qualité .....	235
7.2.6.2	Le projet de "LizinSantral" .....	238

7.2.6.3	L'Agroparc : un incubateur soutenant l'agro-transformation de produits locaux.....	241
7.2.7	<i>Les aides spéciales nationales et régionales pour compenser les pertes suite aux évènements climatiques exceptionnels (catastrophes naturelles).....</i>	241
7.2.8	<i>Les dispositifs des collectivités locales pour limiter le gaspillage alimentaire et influencer les pratiques alimentaires.....</i>	241
7.2.9	<i>Le projet de mise en cohérence et de renforcement des collaborations interinstitutionnelles autour de l'alimentation et le Diagnostic DIAGALIM.....</i>	242
7.2.10	<i>Le programme de redistribution foncière et d'aménagement hydro agricoles.....</i>	243
7.2.11	<i>Les projets de de recherche et d'innovation.....</i>	244
7.2.12	<i>L'aide alimentaire.....</i>	244
7.3	LE FONCTIONNEMENT ET LES PERCEPTIONS DE L'EFFICACITE DES INSTRUMENTS DE POLITIQUE MIS EN ŒUVRE .....	245
7.3.1	<i>Les modalités d'attribution des aides.....</i>	245
7.3.2	<i>Dans quelle mesure les bénéficiaires cibles peuvent-ils ou veulent-ils accéder aux dispositifs ?.....</i>	248

## **CHAPITRE 8. CONFIGURATION, STRUCTURATION ET DYNAMIQUES DU SYSTEME ALIMENTAIRE**

### **GUADELOUPEEN : LES EFFETS DE LA PROXIMITE..... 253**

8.1	L'APPROCHE DE LA PROXIMITE .....	254
8.1.1	<i>La grammaire de la proximité.....</i>	254
8.1.2	<i>Les effets de la proximité en petit territoire insulaire.....</i>	256
8.1.2.1	La petite dimension.....	256
8.1.2.2	L'éloignement et l'isolement.....	256
8.1.2.3	L'insularité.....	256
8.2	LES EFFETS DE LA PROXIMITE DANS LA CONSTRUCTION DU SYSTEME ALIMENTAIRE GUADELOUPEEN .....	257
8.2.1	<i>Une matrice des relations bilatérales de proximité des acteurs des petites agricultures familiales impliqués dans le système alimentaire territorial.....</i>	259
8.2.1.1	Les relations entre acteurs de la production.....	259
8.2.1.2	Les relations entre acteurs de la production et de la distribution.....	260
8.2.1.3	Les relations entre acteurs de la production et de la consommation .....	260
8.2.1.3.1	Les ventes sur les marchés communaux de plein air.....	261
8.2.1.3.2	Les ventes sur les marchés paysans.....	261
8.2.1.3.3	Les ventes à la ferme .....	262
8.2.1.4	Les relations entre les acteurs de la production et les autres types de consommateurs (restauration privée et collective) .....	262
8.2.1.5	Les relations entre acteurs de la production et les acteurs administratifs.....	263
8.2.1.6	Les relations entre acteurs de la commercialisation / distribution (revendeurs, épiceries) et de la consommation .....	263
8.2.1.6.1	Les relations entre revendeurs et consommateurs finals.....	263
8.2.1.6.2	La relation entre revendeurs et acteurs de la restauration .....	264
8.2.1.7	Les relations entre acteurs de la distribution (revendeurs) et les acteurs administratifs .....	264
8.2.1.8	Les relations entre les consommateurs et les acteurs administratifs.....	264
8.2.1.9	Les relations entre acteurs administratifs .....	265
8.2.2	<i>Vers une vision systémique des relations entre acteurs impliqués dans l'ancrage local du système alimentaire à partir des PAF : des relations de proximité à consolider ou à construire.....</i>	267
8.2.2.1	Rendre l'alimentation plus locale : quelles attentes sociétales ? .....	267
8.2.2.2	Rendre l'alimentation plus locale : quels pactes sociétaux à définir ? .....	268
8.2.2.3	Rendre l'alimentation plus locale : quels moyens d'action pour formaliser les pactes sociétaux envisagés ? 271	
8.2.2.4	Sécuriser l'engagement des agriculteurs.....	271
8.2.2.4.1	Sécuriser l'accès aux aides des petits agriculteurs familiaux .....	271

## Rapport final de l'Atelier professionnel du Master EDEV 2019-2020

8.2.2.4.2	Revisiter les règles d'attribution des marchés publics et développer des mécanismes d'avance sur trésorerie ou de compensation.....	272
8.2.2.4.3	Accompagner les petits agriculteurs familiaux dans des démarches de qualité.....	272
8.2.2.5	Formaliser l'engagement des consommateurs .....	272
8.2.2.6	Augmenter la cohérence des informations sur la production locale.....	272
8.2.2.7	Accompagner les démarches d'élaboration de conventions de qualité.....	273
<b>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES .....</b>		<b>275</b>
<b>SITOGRAFIE.....</b>		<b>284</b>
<b>INDEX .....</b>		<b>288</b>
<b>LISTE DES ILLUSTRATIONS.....</b>		<b>296</b>
<b>ANNEXE : GUIDES D'ENTRETIEN.....</b>		<b>299</b>



## LISTE DES ILLUSTRATIONS

CARTE 1 MARCHES DE PLEIN AIR OU ONT ETE MENES LES ENTRETIENS AUPRES DES PRODUCTEURS, COMMERÇANTS ET CONSOMMATEURS	25
CARTE 2 REPARTITION DES ENTRETIENS PAR COMMUNE	33
CARTE 3 LOCALISATION DES ENTRETIENS SELON LES TYPES D'ACTEURS ENQUETES	33
CARTE 4 CARTE DE LOCALISATION DE LA GUADELOUPE DANS L'ARC DES PETITES ANTILLES	38
CARTE 5 ORGANISATION DE L'ARCHIPEL DE LA GUADELOUPE	39
CARTE 6 CLIMAT, RISQUES ET ALEAS NATURELS ET GUADELOUPE	40
CARTE 7 LA GUADELOUPE, UNE MOSAÏQUE PAYSAGERE COMPOSEE DE PLUSIEURS ENSEMBLES AGRO-ECOLOGIQUES	41
CARTE 8 TYPOLOGIE DES ESPACES, POPULATION ET CONDITIONS DE VIE EN GUADELOUPE	45
CARTE 9 ÉVOLUTION ET DISTRIBUTION DE LA POPULATION EN GUADELOUPE ENTRE 2010 ET 2015	46
CARTE 10 DISTRIBUTION DE LA POPULATION EN ANAMORPHOSE EN GUADELOUPE	46
CARTE 11 DISTRIBUTION DE L'INDICE DE VIEILLISSEMENT DE LA POPULATION SUR LE TERRITOIRE DE LA GUADELOUPE	47
CARTE 12 SCHEMA D'AMENAGEMENT REGIONAL DE LA GUADELOUPE	54
CARTE 13 DISTRIBUTION DE LA VALEUR AGRONOMIQUE DES SOLS DE GUADELOUPE	57
CARTE 14 REPARTITION PAR TYPE DE CULTURE DES ESPACES AGRICOLES DE GUADELOUPE ET EVOLUTION ENTRE 2010 ET 2013	59
FIGURE 1 ÉVOLUTION HISTORIQUE DES FACTEURS EXPLIQUANT L'ÉVOLUTION DE LA QUALITE DES ALIMENTS	20
FIGURE 2 LES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES DANS LE SYSTEME ALIMENTAIRE GUADELOUPEEN ET SA CONTRIBUTION A LA SECURITE ALIMENTAIRE ET A LA DURABILITE	22
FIGURE 3 PLANNING DES ACTIVITES ET DES ENTRETIENS SUR LE TERRAIN (28 JANVIER-5 FEVRIER)	31
FIGURE 4 TEMPS DE PAROLE PAR TYPES D'ACTEURS ENQUETES	34
FIGURE 5 SYNTHESE DES ETAPES DU TRAVAIL DE L'ATELIER DE NOVEMBRE 2019 A SEPTEMBRE 2020	35
FIGURE 6 ÉVOLUTION ET DECOMPOSITION DU TAUX D'ACCROISSEMENT ANNUEL DE LA POPULATION EN GUADELOUPE (EN %)	43
FIGURE 7 ÉVOLUTION DE LA PYRAMIDE DES AGES EN GUADELOUPE ENTRE 1980 ET 2018 : UN DEFICIT DE JEUNES ADULTES	44
FIGURE 8 SCHEMA INTERPRETATIF DU FONCTIONNEMENT D'UN SYSTEME SOCIO-ECONOMIQUE LOCAL	53
FIGURE 9 ORGANISATION ET DYNAMIQUES DU TERRITOIRE DE GUADELOUPE (SYNTHESE)	55
FIGURE 10 TRANSECT MARAICHAGE DE LA PARTIE CONTINENTALE DES PLATEAUX (GIRARDET AND AUGUSTE 2018)	58
FIGURE 11 FRISE SIMPLIFIEE DE L'HISTOIRE AGRAIRE EN GUADELOUPE	75
FIGURE 12 ÉVOLUTION DES ECHANGES DE GUADELOUPE, EN VOLUMES ET EN VALEUR	77
FIGURE 13 COMPARAISON DE LA STRUCTURE DE LA DEPENSE DES MENAGES PAR POSTE ENTRE LA GUADELOUPE ET LA FRANCE METROPOLITAINE EN 2015	78
FIGURE 14 LES PRIORITES THEMATIQUES COFINANCEES PAR LE FEADER CHOISIES PAR LA FRANCE	87
FIGURE 15 DISTRIBUTION DES AIDES PAR TYPE D'AIDE ET ORIGINE DU FINANCEMENT (DISPOSITIF COMMUNAUTAIRE POSEI/PDR ET DISPOSITIFS NATIONAUX)	87
FIGURE 16 AFFICHE PRESENTANT LE PROGRAMME DE JARDINS FAMILIAUX	100
FIGURE 17 : SYNTHESE DES POLITIQUES PUBLIQUES INTERVENANT DANS LA GOUVERNANCE DU SYSTEME ALIMENTAIRE EN GUADELOUPE	104
FIGURE 18 ORGANISATION DES SERVICES ET DES MISSIONS DE LA DAAF (EN ROUGE, LES MISSIONS MENTIONNEES DANS LES ENTRETIENS)	110
FIGURE 19 ÉLÉMENTS DE DEFINITION ET PROPOSITION DE TYPOLOGIE DES PETITS AGRICULTEURS FAMILIAUX EN GUADELOUPE	116
FIGURE 20 SCHEMATISATION DES ACTEURS ET DES FLUX DE CIRCULATION DE PRODUITS DANS LE SYSTEME ALIMENTAIRE VIVRIER	134
FIGURE 21 : AFFICHE D'UNE CAMPAGNE DE SENSIBILISATION A LA DURETE DES CONDITIONS DE TRAVAIL DES OUVRIERS AGRICOLES EN GUADELOUPE	140
FIGURE 22 SYNTHESE DES DEFIS DES PETITES AGRICULTURES FAMILIALES EN GUADELOUPE	150
FIGURE 23 MODE D'OCCUPATION DE L'ESPACE DU MARCHE DE BERGEVIN (1H DU MATIN)	166
FIGURE 24 : CONCEPTUALISATION DU SCHEMA DIRECTEUR DU PROJET LIZINSANTRAL	240
FIGURE 25 – REPRESENTATION DES RELATIONS ENTRE ACTEURS DU SYSTEME ALIMENTAIRE EN GUADELOUPE	266

## Rapport final de l'Atelier professionnel du Master EDEV 2019-2020

FIGURE 26 : REPRESENTATION DES LIENS A CONSTRUIRE (LEVIERS POUR L'ACTION) ENTRE ACTEURS DU SYSTEME ALIMENTAIRE EN GUADELOUPE.....	274
TABLEAU 1 REPARTITION DES ENTRETIENS PAR TYPES D'ACTEURS .....	27
TABLEAU 2 LA LISTE DES PERSONNES ENQUETES LORS DES ENTRETIENS MENES AUPRES D'ORGANISMES PUBLICS ET DE COLLECTIVITES TERRITORIALES .....	27
TABLEAU 3 LISTE DES ORGANISMES ENQUETES REGROUPANT DES PRODUCTEURS ET/OU COMMERÇANTS .....	28
TABLEAU 4 REPARTITION PAR MARCHE DES PRODUCTEURS ET COMMERÇANTS ENQUETES .....	28
TABLEAU 5 ORIGINE DES COMMERÇANTS ET PRODUCTEURS-COMMERÇANTS ENQUETES .....	29
TABLEAU 6 LOCALISATION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES DES PRODUCTEURS ENQUETES SUR LES MARCHES DE PLEIN AIR .....	29
TABLEAU 7 ANCIENNETE ET TAILLE DE L'EXPLOITATION DES PRODUCTEURS ENQUETES SUR LES MARCHES DE PLEIN AIR .....	30
TABLEAU 8 MODE D'ACCES A LA TERRE DES PRODUCTEURS ENQUETES SUR LES MARCHES.....	30
TABLEAU 9 SYNTHESE DES PRINCIPAUX INDICATEURS SOCIAUX, ENVIRONNEMENTAUX ET ECONOMIQUES DE LA GUADELOUPE (ET COMPARAISON AVEC LA FRANCE) .....	48
TABLEAU 10 DISTRIBUTION ET EVOLUTION (2022/2016) DE LA POPULATION ACTIVE (>15 ANS) SELON LA CATEGORIE SOCIOPROFESSIONNELLE EN GUADELOUPE .....	48
TABLEAU 11 DISTRIBUTION ET EVOLUTION (2010/2015) DE LA POPULATION AGRICOLE PAR EPCI (COMMUNAUTE D'AGGLOMERATIONS) EN GUADELOUPE .....	49
TABLEAU 12 ÉVOLUTION DU NOMBRE DE CHEFS D'EXPLOITANTS DE MOINS DE 40 ANS ENTRE 2010 ET 2018 .....	49
TABLEAU 13 ÉVOLUTION DU NOMBRE D'EXPLOITATIONS ET DE LA SURFACE AGRICOLE UTILE (SAU) ENTRE 1981 ET 2013.....	72
TABLEAU 14 LA TRADUCTION DES PROGRAMMES EUROPEENS ET FRANÇAIS EN TANT QU'« AIDES A L'AGRICULTURE » EN GUADELOUPE (ET LEURS MONTANTS ESTIMES EN 2018).....	89
TABLEAU 15. INCIDENCE DES CARACTERISTIQUES INTRINSEQUES DES PEI SUR LA CONSISTANCE DES RELATIONS SOCIALES .....	257
TABLEAU 16 RENFORCER L'ANCRAGE LOCAL DE L'ALIMENTATION : QUELLES MODALITES D'ECOULEMENT DE L'OFFRE ? .....	271
PHOTO 1 : L'EQUIPE DE RECHERCHE AU DEPART DE L'AEROPORT DE MONTPELLIER LE 28 JANVIER 2020.....	23
PHOTO 2 ENTRETIEN MENE COLLECTIVEMENT AVEC UN MEMBRE DE L'ASSOCIATION INTERPROFESSIONNELLE IGUAFHLOR (PETIT-BOURG) .....	31
PHOTO 3 ENTRETIEN MENE COLLECTIVEMENT UN CHERCHEUR DE L'INRAE GUADELOUPE ET UN PRODUCTEUR MEMBRE DU GDA ECO-BIO (PETIT-BOURG).....	31
PHOTO 4 ENTRETIEN MENE AVEC UN PRODUCTEUR DE L'ASSOCIATION BTSG ET VISITE DE SON EXPLOITATION FAMILIALE .....	32
PHOTO 5 ENTRETIEN AVEC UNE COMMERÇANTE SUR LE MARCHE DE GOURDE-LIANE (BAIE-MAHAULT), DANS L'ATTENTE DE CLIENTS A 14H, UNE FOIS LES ACTIVITES DU MARCHE TERMINEES .....	32
PHOTO 6 ENTRETIEN MENE COLLECTIVEMENT AVEC DES REPRESENTANTS DE LA DAAF (BASSE-TERRE).....	32
PHOTO 7 : DIVERSITE DES PRODUITS DES AGRICULTURES FAMILIALES SUR UN ETAL DU MARCHE DE BASSE TERRE .....	119
PHOTO 8 : UN JARDIN CREOLE D'UN AGRICULTEUR FAMILIAL A BAILLIF .....	151
PHOTO 9 STAND ET CAMIONNETTE D'UN PRODUCTEUR-COMMERÇANT VENU VENDRE SA PRODUCTION A DES REVENDEURS SUR LE MARCHE DE GOURDE-LIANE (BAIE-MAHAULT, 1H DU MATIN) .....	164
PHOTO 10 PRODUCTEURS-COMMERÇANTS ENQUETES, VENUS VENDRE LEUR PRODUCTION D'IGNAMES A DES REVENDEURS SUR LE MARCHE DE GOURDE-LIANE (BAIE-MAHAULT, 1H DU MATIN) .....	164
PHOTO 11 : UN JOUR DE MARCHE A BERGEVIN DANS L'ENCEINTE « FORMELLE » DU MARCHE .....	169
PHOTO 12 : UN JOUR DE MARCHE SUR LE MARCHE « AUX EPICES » DE POINTE A PITRE .....	170
PHOTO 13 : LA MISE EN AVANT DE LA PRODUCTION LOCALE A L'ENTREE D'UN SUPERMARCHE A PETIT BOURG .....	170
PHOTO 14 : L'EMBALLAGE DES MELON PHILIBON POUR L'EXPORTATION A LA SICA CARAÏBE MELONNIERS .....	182

PHOTO 15 : LA STATION DE TRI ET D'EMBALLAGE DE LA SICA CARAÏBE MELONNIERS .....182

## ANNEXE : GUIDES D'ENTRETIEN

### Guide d'entretien à destination de PRODUCTEURS (commerçants ou non)

N d'entretien :	
Enquêté.e : activité , sexe, origine	
Enquêteur/trice	
Date	
Lieu	
Observation	

#### Présentation

Nous sommes des étudiants en Master de l'université Paul Valéry à Montpellier. Dans le cadre de notre formation, nous devons faire une étude collective pour valider notre diplôme. Nous avons choisi de travailler sur le thème de l'agriculture et l'alimentation en Guadeloupe. C'est la raison pour laquelle nous sommes de passage en Guadeloupe pendant 10 jours.

Nous sommes venus faire des enquêtes sur les marchés, en particulier pour comprendre la production et la commercialisation des produits agricoles (XX). Compte tenu de votre activité sur le marché de X, nous aimerions avoir un entretien avec vous pour connaître votre expérience. Pouvez-vous nous accorder un moment pour discuter avec nous ?

Notre entretien durera autour d'une demi-heure. Nous souhaiterions enregistrer notre discussion pour pouvoir mieux analyser les informations que vous nous fournirez. Etes-vous d'accord pour que la conversation soit enregistrée ? Nous pourrions si vous le souhaitez arrêter l'enregistrement à votre demande pendant l'entretien. Toutes les informations que vous nous donnerez seront analysées anonymement (sans citer votre nom).

#### Identification de l'enquêté

*Il s'agit de distinguer le simple commerçant du commerçant producteur afin d'utiliser le bon guide d'entretien. Le but est également d'obtenir des informations générales sur la personne permettant de l'identifier :*

Pouvez-vous présenter et nous parler de votre parcours personnel et professionnel ?

- Age
- Sexe
- Lieu de naissance
- Trajectoire résidentielle (lieu de résidence actuelle, lieux de résidence antérieurs)
- Niveau de qualification (niveau d'études, diplômes, langues écrites/parlées ?)
- Trajectoire professionnelle (activité professionnelle actuelle ? depuis quand ? plusieurs activités ? quelle activité principale en termes de revenus ? activités professionnelles antérieures ?)
- Fréquentation de ce marché – depuis quand ?
- Localisation de l'exploitation agricole
- Formalité/informalité (inscription SIRET et déclaration comme exploitant agricole)

#### Exploitation agricole et activité de production

##### *Accès aux ressources*

- Comment avez-vous accédé au foncier ?
- Quelles sont les tailles de vos parcelles ? Quelle superficie cultivée ?
- Statut de faire valoir (propriété, fermage, métayage, prêt, colonat partiaire)
- Modalité d'accès (héritage, achat, prêt, squat, etc.) : préciser si SAFER ou achat auprès d'un particulier
- Dans le cas où faire-valoir indirect (prêt, location, etc.) : sécurité et formalité de la tenure (combien de temps, montant des loyers/part de la production remise au propriétaire)

- Comment s'est déroulé cet accès à la terre ? Comment qualifiez-vous l'accès au foncier ? facile ou compliqué ? Si compliqué, quelles ont été les difficultés que vous avez rencontrées ? (Etats, autres producteurs ?)
- Comment travaillez-vous sur l'exploitation ? Avec qui ? Main d'œuvre familiale, ouvriers temporaires, permanents, entraide

### ***Types de productions, volumes, pratiques techniques***

- Que produisez-vous ? Quantité/volumes produits ? Comment s'organise votre production pendant l'année ? (saisonnalité, aléas liés au climat ?)
- Quelles sont vos productions les plus importantes (en superficie, en temps de travail et en valeur des ventes) ? Pouvez-vous donner une idée des volumes que vous produisez pour ces productions ?
- Comment gérez-vous votre production sur le plan technique ? (Utilisation d'intrants ? Quels types : agrochimiques ? Naturels ?) Utilisez-vous des équipements pour travailler ? lesquels : Engins motorisés ou non / autre, Irrigation : quel type ?
- Produisez-vous sous labels de qualité (agriculture bio, agroécologie, produits de terroirs, autres) ? Si oui, qui vous certifie ?
- Etes-vous soumis à des contrôles sanitaires sur l'exploitation ? Quels types de contrôle ? Modalité ? Etes-vous concerné par certains problèmes sanitaires liés aux pratiques agricoles et lesquels ?
- Quelles sont les difficultés auxquelles vous devez faire face pour la production sur votre exploitation ? Comment résolvez-vous ces problèmes ?

### ***Aides publiques à la production***

- Connaissance des aides pour votre activité de production agricole ? Lesquelles ?
- Touchez-vous des aides pour votre activité de production agricole ? Si oui : lesquelles ? de quelles institutions ? que pensez-vous des démarches pour y accéder ? Que pensez-vous des aides ? de leur montant (conséquent ? insuffisant ?) de leur fréquence ? Si non : pourquoi ne les touchez-vous pas ?
- Faites-vous partie d'une organisation collective de producteurs ou commerçants ? Laquelle et de quel type (association, groupement de producteurs, coopérative) ? Pour quels types d'action ? Si membre d'une OP, quelle part de votre production vendue ?
- En dehors de votre éventuelle participation à une organisation collective, avez-vous des relations avec d'autres acteurs sur votre territoire (producteurs, commerçants, élus, représentants de l'Etat ? A quelle occasion et quelle fréquence ? Sur quels sujets ? Bénéfices ? Problèmes ?

### ***Destination de la production***

- Consommez-vous une partie de votre production ? Types de produits ? fréquence ? Pourquoi ? Intérêts/limites ?
- Pratiquez-vous les dons, troc ? Types de produits ? fréquence ? pourquoi ?
- Commercialisez-vous une partie de votre production ? Vous-même/intermédiaire : à qui ?
- Suite des questions ☐ seulement si la personne enquêtée vend des produits sur le marché

### ***Produits vendus sur le marché et modalités d'approvisionnement***

- Types de produits vendus (diversité, saisonnalité)
- Préférences pour la vente de certains produits (lesquels ? pourquoi ? comment intervient la demande ?)
- Est-ce qu'en plus de la vente des produits de votre exploitation, vous vous approvisionnez auprès d'autres producteurs ?
- Si oui : Provenance des produits (local ou importé, qui sont les producteurs ? combien ? ou sont leurs exploitations ?)
- Si connaissance des producteurs ☐ Quelles conditions de production, Quelles relations avec les producteurs ? (ancienneté de la relation ? fiabilité des approvisionnements ? confiance ? contrats ?)

- Préférences pour un type de fournisseurs (agriculteur familial (ou non) ? d'origine guadeloupéenne/haïtienne ?
- Soumission des produits à des normes ? (lesquelles : contrôles sanitaires à la production ? contrôles d'hygiène et d'innocuité ? certifications : appellation d'origine, bio, local, etc.)
- Visibilité des indications concernant les produits sur l'étal (report des informations sur l'origine/qualité)

### **Conditions de commercialisation**

#### ***Fonctionnement du marché***

- Comment fonctionne le marché ? Accès à l'activité : est-ce que tout le monde peut vendre ? inscription comme commerçant auprès d'une administration ? si non pourquoi ? paiement de l'étal ? qui donne les accords pour venir vendre sur le marché ? réglementation ? organisation sociale du travail pour la commercialisation sur le marché X (division des tâches, hiérarchie...)
- Marchés fréquentés (un seul/plusieurs ? lesquels ? où ? pourquoi ? avantages/ inconvénients ? différences avec le marché X)

#### **Logistique (transport, stockage)**

#### **Réalisation de l'activité de commercialisation**

- Position dans la filière (grossiste ou détaillant)
- Inscription de l'activité au sein d'un groupement/coopérative de commerçants (ancienneté ? d'où vient l'organisation ? comment cela fonctionne ? combien de commerçants ? conditions pour adhérer ? avantages/inconvénients ? entente/conflits ?)
- Fixation des prix des produits (stabilité/variations ? pourquoi ? négociation entre commerçants ? Avec les acheteurs ?)
- Ecoulez-vous l'intégralité de votre production ?
- Concurrence avec autres commerçants (intensité, origine des commerçants : entente/conflits ? pourquoi ? pratiques différentes ? ...) Avec les grandes surfaces ?
- Rentabilité de l'activité (revenus suffisants ? réguliers ? pourquoi ? autres sources de revenus : aides sociales, pensions, etc.)
- Aides publiques (connaissance ? en bénéficie-t-il ? quels types ? accompagnement, aide financière pour s'installer et pour la réalisation de l'activité ? suffisantes ?)

#### **Clientèle**

- Type de clientèle (origine, catégorie sociale)
- Fréquentation/fidélisation
- Demandes particulières (préférences, sensibilité pour certains produits, types de produits, signes de qualité...)
- Au-delà de leur activité de commercialisation : quelle est la perception des enjeux de la production, de la consommation, de l'alimentation en Guadeloupe ? Quels sont les problèmes ? Comment voient-ils la participation de la petite agriculture ?
- Comment percevez-vous les *agriculteurs familiaux en Guadeloupe* ? *Quelle est leur contribution aux besoins alimentaires* ? Quelles sont leurs difficultés (techniques, climatiques, moyens, organisation etc.) ? Quelles stratégies pour faire face à ces difficultés ?

*Ne pas oublier, en fin d'entretien, de demander à l'enquêté s'il souhaite revenir sur un sujet ou bien aborder un thème supplémentaire. Evoquer la possibilité pour l'interrogé de poser lui-même des questions.*

*Signature de la feuille de consentement pour l'utilisation des informations qu'il aura donné à des fins pédagogiques et de recherche*

**Guide d'entretien à destination de revendeurs (commerçants non producteurs=**

N d'entretien :	
Enquêté.e : activité , sexe, origine	
Enquêteur/trice	
Date	
Lieu	
Observation	

**Présentation**

Nous sommes des étudiants en Master de l'université Paul Valéry à Montpellier. Dans le cadre de notre formation, nous devons faire une étude collective pour valider notre diplôme. Nous avons choisi de travailler sur le thème de l'agriculture et l'alimentation en Guadeloupe. C'est la raison pour laquelle nous sommes de passage en Guadeloupe pendant 10 jours.

Nous sommes venus faire des enquêtes sur les marchés, en particulier pour comprendre la commercialisation des produits agricoles (XX). Compte tenu de votre activité sur le marché de X, nous aimerions avoir un entretien avec vous pour connaître votre expérience. Pouvez-vous nous accorder un moment pour discuter avec nous ?

Notre entretien durera autour d'une demi-heure. Nous souhaiterions enregistrer notre discussion pour pouvoir mieux analyser les informations que vous nous fournirez. Etes-vous d'accord pour que la conversation soit enregistrée ? Nous pourrions si vous le souhaitez arrêter l'enregistrement à votre demande pendant l'entretien. Toutes les informations que vous nous donnerez seront analysées anonymement (sans citer votre nom).

**Identification de l'enquêté**

*Il s'agit de distinguer le simple commerçant du commerçant producteur afin d'utiliser le bon guide d'entretien. Le but est également d'obtenir des informations générales sur la personne permettant de l'identifier :*

Pouvez-vous présenter et nous parler de votre parcours personnel et professionnel ?

- Age
- Sexe
- Niveau de qualification (niveau étude, diplômes, langues écrites/parlées)
- Trajectoire résidentielle (origine, lieu de résidence, ancienneté de résidence)
- Trajectoire professionnelle : ancienneté dans l'activité, activité principale ou non (autres activités ?)
- Fréquentation de ce marché – depuis quand ?

**Produits vendus sur le marché et modalités d'approvisionnement**

- Types de produits vendus (diversité, saisonnalité, difficultés à obtenir certains produits ? pourquoi ?)
- Préférences pour certains produits (lesquels ? pourquoi ? comment intervient la demande ?)
- Provenance des produits (local ou importé, qui sont les producteurs ? combien ? ou sont leurs exploitations ?)
- Si connaissance des producteurs :  Quelles conditions de production ? Quelles relations avec les producteurs ? (ancienneté de la relation ? fiabilité des approvisionnements ? confiance ? contrats ?)
- Préférences pour un type de fournisseurs (agriculteur familial (ou non) ? d'origine guadeloupéenne/haïtienne ?)
- Soumission des produits à des normes ? (lesquelles : contrôles sanitaires à la production ? contrôles d'hygiène et d'innocuité ? certifications : appellation d'origine, bio, local, etc.)

- Visibilité des indications concernant les produits sur l'étal (report des informations sur l'origine/qualité)

### **Conditions de commercialisation**

#### Fonctionnement du marché

- Comment fonctionne le marché ? Accès à l'activité : est-ce que tout le monde peut vendre ? Inscription comme commerçant auprès d'une administration et laquelle ? Si non, pourquoi ? Paiement de l'emplacement dans le marché ? Qui donne les accords pour venir vendre sur le marché ? Réglementation ? Organisation sociale du travail pour la commercialisation sur le marché X (division des tâches, hiérarchie...)
- Marchés fréquentés : un seul/plusieurs ? lesquels ? où ? pourquoi ? avantages/inconvénients ? différences avec le marché X)

#### Logistique (transport, stockage)

### **Réalisation de l'activité de commercialisation**

- Position dans la filière (grossiste ou détaillant)
- Inscription de l'activité au sein d'un groupement/coopérative de commerçants (ancienneté ? d'où vient l'organisation ? comment cela fonctionne ? combien de commerçants ? conditions pour adhérer ? avantages/inconvénients ? entente/conflits ?)
- Fixation des prix des produits (stabilité/variabilités ? pourquoi ? négociation entre commerçants ? Avec les acheteurs ?)
- Concurrence avec autres commerçants (intensité, origine des commerçants : entente/conflits ? pourquoi ? pratiques différentes ? ...)
- Rentabilité de l'activité (revenus suffisants ? réguliers ? pourquoi ? autres sources de revenus : aides sociales, pensions, etc.)
- Aides publiques (connaissance ? en bénéficie-t-il ? quels types ? accompagnement, aide financière pour s'installer et pour la réalisation de l'activité ? suffisantes ?)

### **Clientèle**

- Type de clientèle (origine, catégorie sociale)
- Fréquentation/fidélisation
- Demandes particulières (préférences, sensibilité pour certains produits, types de produits, signes de qualité...)
- Au-delà de leur activité de commercialisation : quelle est la perception des enjeux de la production, de la consommation, de l'alimentation en Guadeloupe ? Quels sont les problèmes ? Comment voient-ils la participation de la petite agriculture ?

*Ne pas oublier, en fin d'entretien, de demander à l'enquêté s'il souhaite revenir sur un sujet ou bien aborder un thème supplémentaire. Evoquer la possibilité pour l'interrogé de poser lui-même des questions.*

*Signature de la feuille de consentement pour l'utilisation des informations qu'il aura donné à des fins pédagogiques et de recherche*



## Guide d'entretien à destination de Consommateurs

N d'entretien :	
Enquêté.e : activité , sexe, origine	
Enquêteur/trice	
Date	
Lieu	
Observation	

### Présentation

Nous sommes des étudiants en Master de l'université Paul Valéry à Montpellier. Dans le cadre de notre formation, nous devons faire une étude collective pour valider notre diplôme. Nous avons choisi de travailler sur le thème de l'agriculture et l'alimentation en Guadeloupe. C'est la raison pour laquelle nous sommes de passage en Guadeloupe pendant 10 jours.

Nous sommes venus faire des enquêtes sur les marchés, en particulier pour comprendre la commercialisation et la consommation des produits alimentaires (XX). Compte tenu de votre présence sur le marché de X, nous aimerions avoir un entretien avec vous pour avoir votre point de vue sur ces questions. Pouvez-vous nous accorder un moment pour discuter avec nous ?

Notre entretien durera autour d'une demi-heure. Nous souhaitons enregistrer notre discussion pour pouvoir mieux analyser les informations que vous nous fournirez. Etes-vous d'accord pour que la conversation soit enregistrée ? Nous pourrions si vous le souhaitez arrêter l'enregistrement à votre demande pendant l'entretien. Toutes les informations que vous nous donnerez seront analysées de façon anonyme (sans citer votre nom).

### Identification de l'enquêté

Pouvez-vous présenter et nous parler de votre parcours personnel et professionnel ?

- Age
- Sexe
- Lieu de naissance
- Trajectoire résidentielle (lieu de résidence actuelle, lieux de résidence antérieurs)
- Niveau de qualification (niveau d'études, diplômes, langues écrites/parlées ?)
- Trajectoire professionnelle (activité professionnelle actuelle ? plusieurs activités ? activités professionnelles antérieures ?)

### Lieu d'achat

- Fréquentation de ce marché : depuis quand ? A quelle fréquence venez-vous sur ce marché ? (Occasionnellement, régulièrement, hebdomadaire, plusieurs fois dans la semaine)
- Par quels moyens venez-vous au marché (à pied, voiture, vélo) ? Bonne accessibilité du marché (fréquence du marché, proximité, horaires, stationnement) ?
- Pourquoi venez-vous sur ce marché ? Quels sont ses atouts ? proximité ? organisation du marché ? habitudes ? fidélisation aux commerçants ? prix ? qualité des produits et quelles qualités (nutritionnelles, esthétique, sanitaire, etc.) ? Provenance des produits ?
- Avez-vous un lien de confiance avec les commerçants ? Avec tous ou seulement certains ? Pourquoi ? (prix bas, confiance sur la qualité des produits, hygiène, vente de ses propres produits ou sélection des meilleurs produits) ?
- Avez-vous une réticence à acheter des produits à certains commerçants ? Lesquels et pourquoi ?

- Fréquentez-vous d'autres marchés et lesquels ? pourquoi allez-vous sur d'autres marchés : disponibilité de certains produits ? prix ? qualité ? Vous préférez quel(s) marché(s) et pourquoi?
- Outre le fait d'y faire vos achats, est-ce que le marché vous apporte ou représente quelque chose d'autre ? lieu de rencontre ? de convivialité ? de maintien de valeurs culturelles ? de traditions alimentaires ? etc. Avez-vous noté une évolution sur le marché depuis que vous le fréquentez ? (niveau de fréquentation, type de clientèle, prix, type de produits vendus, quantité et qualité des produits, fonctionnement du marché, image, concurrence entre producteurs, etc.)
- Le marché vous semble-t-il être un lieu d'approvisionnement majeur pour les Guadeloupéens? Pourquoi ?

### **Produits achetés**

- Faites-vous vos achats aussi au supermarché ? A quelle fréquence ? Quels types de produits achetés? Avantages et inconvénients des supermarchés par rapport au marché (qualité, prix, provenance, praticité, accessibilité, proximité) ?
- Y-a-il des produits que vous achetez aussi bien au marché qu'au supermarché et lesquels ? Quels types de produits achetez-vous de préférence au marché ? Pourquoi ces produits ?
- Est-ce que vous trouvez tout ce dont vous avez besoin sur le(s) marché(s) ? Si non quels types de produits vous ne trouvez pas ? Pourquoi ? Est-ce que vous voudriez voir d'autres produits sur le marché à l'avenir ? Lesquels ?
- Préférez-vous acheter des produits issus de la Guadeloupe, c'est-à-dire des produits locaux ? Pourquoi ?
- La provenance des produits que vous achetez (fruits et légumes notamment) est-il un critère important ? Pourquoi ? Est-ce que vous connaissez la provenance de tous les produits achetés ? Si oui, quel degré de connaissance (zone de production ? le producteur lui-même ?)
- Etes-vous satisfait de l'offre des produits sur le marché ? si oui ou non pourquoi (diversité ? quantité ? qualité ?)
- Trouvez-vous toujours les quantités dont vous avez besoin pour préparer votre repas ?
- Les produits vendus sur le marché vous semble-t-il de qualité (goût, valeur nutritionnelle, pratiques hygiéniques) ? Faites-vous confiance aux commerçants pour vous garantir des produits de qualité ? (Pratiques hygiéniques, traçabilité, produits sains)
- Pensez-vous que des produits phytosanitaires (engrais, pesticides, etc.) sont utilisés pour les produits vendus sur ce marché ? Si oui, qu'en pensez-vous ? Est-ce que cela joue dans les choix des produits que vous achetez ?
- Les signes de qualités (certifications biologiques ou autres, labélisations comme AOP, AOC, label rouge, indication géographique etc.) sont-ils un critère important lors de vos achats ? Sur les marchés (s'il existe des produits labellisés) ? Dans les supermarchés ?
- Trouvez-vous des produits sur ce marché (ou d'autres) dont on vous dit qu'ils sont de l'agriculture biologique ? Dont vous savez qu'ils sont de issus de l'agriculture biologique ?
- Le prix est-il un facteur déterminant lors de vos achats au marché ? Pour quels types de produits êtes-vous prêt à payer plus cher ? Pour quelle raison (qualité ? rareté ?)
- Seriez-vous prêt à payer plus cher certains produits s'ils ont des signes de qualité ? si oui lesquels ?

### **Pratiques de consommation**

- Est-ce que vous achetez tous les produits que vous consommez ? Part de l'autoconsommation (produits du jardin, d'une exploitation, etc.) ? pour quels produits ? Part des dons ou échanges ? pour quels produits ? Échanges avec qui (amis, parentés, commerçants) ?
- Consommez-vous des produits issus de l'agriculture biologique ? Quel part dans votre budget alimentaire ?
- Connaissez-vous le terme d'agroécologie ? Si oui, avez-vous un intérêt pour les pratiques agro écologiques ? Avez-vous des pratiques agro écologique chez vous ou dans votre entourage proche ?
- Quels sont les produits incontournables dans vos habitudes alimentaire ? De quoi dépend la composition de votre alimentation au quotidien (habitudes, disponibilité des produits, saisonnalité des produits,

provenance locale, bio ou pas etc.) ? Y-a-t-il des produits que vous ne consommez pas mais que vous aimeriez pouvoir consommer ? Lesquels et pourquoi ?

- Cuisinez-vous systématiquement les plats que vous consommez ? Ou consommez-vous aussi des produits déjà prêts à consommer ? Dans quelle proportion dans la semaine ?
- Vous arrive-t-il de manger en dehors de chez vous ? Si oui, combien de fois par semaine ?
- Faites-vous partie d'une association de consommateurs (Laquelle? Pourquoi ? Quelle activité) Si non, connaissez-vous des associations de consommateurs ? Y avez eu recours ?
- Vos habitudes alimentaires ont-elles changé au cours de votre vie ? Raisons ?
- Avez-vous perçu aussi des changements dans les modes de consommation et les produits préférés des habitants de la Guadeloupe ? (façons de cuisiner, nouvelles recettes, lieu de consommation privilégié) ?
- De façon générale, comment vous percevez le système alimentaire en Guadeloupe ? Quels sont les enjeux majeurs de l'alimentation, de la santé, de la nutrition ? Comment améliorer le système alimentaire en Guadeloupe ?

*Ne pas oublier, en fin d'entretien, de demander à l'enquêté s'il souhaite revenir sur un sujet ou bien aborder un thème supplémentaire. Evoquer la possibilité pour l'interrogé de poser lui-même des questions.*

*Signature de la feuille de consentement pour l'utilisation des informations qu'il aura donné à des fins pédagogiques et de recherche*

## Guide d'entretien à destination de Chercheurs

N d'entretien :	
Enquêté.e : activité , sexe, origine	
Enquêteur/trice	
Date	
Lieu	
Observation	

Nous sommes des étudiants en Master de l'université Paul Valéry à Montpellier. Dans le cadre de notre formation, nous devons faire une étude collective pour valider notre diplôme. Nous avons choisi de travailler sur le thème de l'agriculture et l'alimentation en Guadeloupe. C'est la raison pour laquelle nous sommes de passage en Guadeloupe pendant 10 jours.

Nous sommes venus faire des entretiens avec différents types d'acteurs du territoire pour comprendre leurs rôles et leurs actions dans le système alimentaire en Guadeloupe. Compte tenu de votre statut de chercheur, nous aimerions avoir un entretien avec vous pour connaître votre expérience. Pouvez-vous nous accorder un moment pour discuter avec nous ?

Notre entretien durera entre 45 minutes et une heure et demi environ. Nous souhaiterions enregistrer notre discussion pour pouvoir mieux analyser les informations que vous nous fournirez. Etes-vous d'accord pour que la conversation soit enregistrée ? Nous pourrions si vous le souhaitez arrêter l'enregistrement à votre demande pendant l'entretien. Toutes les informations que vous nous donnerez seront analysées anonymement (sans citer votre nom).

### Identification de l'enquêté

Pouvez-vous présenter et nous parler de votre parcours personnel et professionnel?

- Age
- Niveau de qualification (niveau d'études, diplômes)
- Poste actuel, ancienneté dans le poste

### Contexte général de l'agriculture en Guadeloupe (à spécifier pour le territoire du Nord Grande Terre)

*Objectifs : comprendre le panorama général de l'agriculture et du système alimentaire, saisir les enjeux territoriaux et les politiques*

#### Agriculture

- Quels sont les enjeux et défis spécifique de la question agricole en Guadeloupe ?
- Quels sont les grands traits de l'organisation territoriale de l'agriculture en Guadeloupe ?
- les grands types de production et leurs zonages ? (quelle évolution récente)
- organisation des filières agricoles en Guadeloupe et leur place dans le système alimentaire ?
- performance des exploitations agricoles ? en termes de revenus, de productivité, d'emplois ?
- importance de la PAF par rapport à l'agriculture d'exportation ? importance et évolution en terme de volume de production et nombre exploitation ? localisation ? type de production ? différenciation des producteurs ? évolution ? enjeux et problématiques spécifiques ?
- Savez-vous s'il y a des problèmes d'ordre foncier en Guadeloupe qui jouent sur les conditions de production des agriculteurs ? Manque de disponibilité de la terre ? Difficulté ou inégalité d'accès à la terre ? Répartition de la terre ? Problème de fertilité des sols ? Conflits d'usage ?

### **Commercialisation, alimentation**

- Savez-vous comment est organisée la commercialisation des biens alimentaires sur les marchés de plein air en Guadeloupe et quels problèmes éventuels ? (infrastructures, transports, organisation commerçants, prix, difficultés...)
- Pensez-vous que la petite agriculture joue un rôle important dans l'approvisionnement alimentaire de la Guadeloupe en produits alimentaire ? A quel niveau (production, commercialisation, qualité des produits, diversité des produits, etc. ?) Quelle place occupe, selon vous, la communauté d'origine haïtienne dans le production/commercialisation des produits alimentaires ?
- Pensez-vous qu'il y a une offre en produits alimentaires locaux suffisante en termes de quantité et de qualité par rapport à la demande ? Si non, quels produits ? Pourquoi ? Quelles actions possibles ?
- Pensez-vous qu'il y a un problème d'accessibilité pour les populations ou certaines populations aux produits alimentaires locaux. Si oui, pourquoi (prix, accès aux marchés, etc.)
- Quels sont les enjeux de la sécurité alimentaire en Guadeloupe en termes de qualité des produits : problèmes sanitaires, traçabilité, authenticité, pratique agro-écologique, labellisation ?
- Qu'en est-il de la crise sanitaire liée au chlordécone ? Quel impact sur la production ? Sur les choix de consommation ? Quelles mesures ? Quelle évolution ?

### **Sous-section pour le Nord Grande Terre**

- Pensez-vous que la communauté d'agglomération du Nord Grande Terre est en voie de transition vers un nouveau système alimentaire plus durable ? Pourquoi ? Comment ? Limites ?
- Les innovations mise en place au nord grand terre peuvent-elles s'étendre à l'ensemble du territoire ?
- Les projets mise en place au nord grande terre vous semble-t-il cohérent ?

### **Gouvernance, politiques/programmes agricoles et pour l'alimentation en Guadeloupe**

- Objectif : faire parler sur la gouvernance alimentaire, Programme national pour l'alimentation / Programme national nutrition santé/ CRALIM (comité régional de l'alimentation)/ Loi EGALIM (Loi permettant l'équilibre commerciale entre les producteurs et les distributeurs avec pour objectif une alimentation saine, durable)
- Quel est votre avis sur la gouvernance alimentaire en Guadeloupe ? (types d'acteurs impliqués, coordination des actions, priorités, enjeux non pris en compte, etc.)
- La volonté d'une territorialisation du système alimentaire en Guadeloupe est au cœur des agendas des politiques publiques : quelles sont les différentes initiatives entreprises en Guadeloupe et qu'en pensez-vous ? (niveau et modalités de participation des acteurs locaux, efficacité des dispositifs, difficultés et manques et difficultés, etc.)
- Quels sont selon les principaux programmes ou politiques qui jouent actuellement sur les transformations et le devenir de l'agriculture et du système alimentaire en Guadeloupe ?
- Qu'est-ce que la loi Egalim ? Quelles nouvelles orientations ? Changements importants ? Changement déjà visibles ? Lesquels ?
- Que pensez-vous des différents programmes comme le PNA et PNNS ?
- Grands principes/orientations
- Mise en œuvre, effectivité, impacts
- En quoi ces programmes répondent-ils aux problématiques spécifiques du territoire de la Guadeloupe ?
- Ces programmes apportent-ils un renouveau dans les politiques publiques liés à l'alimentation ? Quels changements ?
- Quelle est leur mise en œuvre ? quelles actions concrètes ? Impact des programmes sur l'échelle locale ?
- Ces programmes sont-ils complémentaires ou il y a-t-il des discordances dans les discours ou actions ?
- Pensez-vous que les objectifs des différents programmes sont-ils atteignables ? Pourquoi ?
- L'application du plan national pour l'alimentation dont l'un des objectifs est d'introduire 20% de produits bio dans les restaurations collectives a été revue à la baisse à 10%. Pourquoi ? qu'en pensez-vous ?

- Le plan national pour alimentation implique une transition agroécologique. Est-ce réalisable ? Quels moyens ?
- Les 4 grands axes du PNA : justice sociale, l'éducation à la jeunesse, la lutte contre le gaspillage alimentaire, et l'ancrage territorial et la mise en valeur du patrimoine sont-elles pertinentes ?
- Pouvez-vous me parler du CRALIM ? Rôle, fonctionnement, actions, impacts et influence, composition ? Pensez-vous qu'elle est représentative de l'ensemble des acteurs du système alimentaire en Guadeloupe ? Ces acteurs ont-ils tous le même poids ?

#### **Perception avenir/perspectives de l'agriculture et du système alimentaire**

- Quelles sont les perspectives d'avenir de l'agriculture en Guadeloupe ?
- Pensez-vous que les petites agricultures familiales est un levier de développement du territoire ? A quels niveaux (alimentaire, environnemental, emploi ?) Quelles difficultés ? Quelles actions et changements nécessaires ?
- Selon vous, le système alimentaire territorialisé peut-il changer l'alimentation en Guadeloupe ?
- Pensez-vous que l'ensemble des acteurs en particulier la population est favorable à un système alimentaire territorialisé ?
- Quels sont les préoccupations des chercheurs sur ces questions dans les programmes émergents ou en cours ?

*Ne pas oublier, en fin d'entretien, de demander à l'enquêté s'il souhaite revenir sur un sujet ou bien aborder un thème supplémentaire. Evoquer la possibilité pour l'interrogé de poser lui-même des questions.*

*Signature de la feuille de consentement pour l'utilisation des informations qu'il aura donné à des fins pédagogiques et de recherche*

## Guide d'entretien à destination de la Chambre d'agriculture

N d'entretien :	
Enquêté.e : activité , sexe, origine	
Enquêteur/trice	
Date	
Lieu	
Observation	

### Présentation

Nous sommes des étudiants en Master de l'université Paul Valéry à Montpellier. Dans le cadre de notre formation, nous devons faire une étude collective pour valider notre diplôme. Nous avons choisi de travailler sur le thème de l'agriculture et l'alimentation en Guadeloupe. C'est la raison pour laquelle nous sommes de passage en Guadeloupe pendant 10 jours.

Nous souhaitons faire des enquêtes auprès des acteurs administratifs. Compte tenu du rôle de la Chambre d'Agriculture au sein du territoire de la Guadeloupe, nous aimerions avoir un entretien avec vous pour connaître vos actions plus en détail.

Notre entretien durera autour d'une demi-heure. Nous souhaiterions enregistrer notre discussion pour pouvoir mieux analyser les informations que vous nous fournirez. Etes-vous d'accord pour que la conversation soit enregistrée ? Nous pourrions si vous le souhaitez arrêter l'enregistrement à votre demande pendant l'entretien. Toutes les informations que vous nous donnerez seront analysées anonymement (sans citer votre nom).

### Identification de l'enquêté

Pouvez-vous présenter rapidement

Lieu de résidence et ancienneté de résidence sur la commune

Ancienneté, poste au sein de la chambre d'agriculture

### Vision du contexte territorial

- Quelles sont, selon vous, les enjeux de votre territoire ? Du point de vue :
- Des dynamiques démographiques
- Des secteurs d'activités et de l'emploi
- du secteur agricole (nombre d'agriculteurs, surface terres agricoles et évolution, principaux types de production, taille des exploitations, etc.) ?
- Des petites agricultures familiales (nombre d'agriculteurs, surface terres agricoles et évolution, principaux types de production, taille des exploitations, etc.) ?
- du foncier : comment maîtriser sa gestion entre l'enjeu agricole, le développement urbain, la protection et les contraintes environnementales ?
- Force et faiblesse du territoire ?

### Missions et actions de la structure enquêtée

- Présentez-vous/votre organisme
- Quelles sont les missions de la chambre d'agriculture au sein du territoire sur le volet agricole ? Sur le volet de la sécurité alimentaire ?
- Quels sont les principaux projets liés directement ou indirectement au secteur agricole (réalisés ou à venir) ? Liés à la sécurité alimentaire ?

- Quelles sont les contraintes/obligations que vous rencontrez dans la mise en œuvre de ces projets ? (Contraintes environnementales, économiques...)
- Quels sont, selon vous, les principaux résultats des projets et actions de la chambre d'agriculture sur l'agriculture/sécurité alimentaire en Guadeloupe ?
- Quels dispositifs d'appui fournit la chambre d'agriculture dans l'application des projets ? (Financement, accès à des infrastructures, expertise...)
- Travaillez en collaboration/partenariat avec d'autres structures (collectivités territoriales, OP, chercheurs, etc.). Pourquoi ? Comment (dispositifs ?) Quels avantages ? Quels problèmes ?
- Parmi l'ensemble des acteurs territoriaux qui interviennent dans le domaine agricole en Guadeloupe, quelle est la place et l'influence de la chambre d'agriculture (dans les débats, sur l'orientation des politiques publiques, sur les choix stratégiques).

### **Tendance globale de l'agriculture Guadeloupéenne**

- Quelle est la place de l'agriculture au sein du territoire guadeloupéen ? (Emploi, rendement, type de cultures...)
- Comment évolue le secteur agricole agriculture en Guadeloupe ? (emploi, production, performance des filières, superficies cultivées, disponibilité des terres, pratiques agricoles, etc.)
- Quels sont les enjeux principaux du secteur agricole aujourd'hui ? Les facteurs de blocages ? Les défis à relever ?
- Quelles sont les perspectives futures ? « Une agriculture vertueuse, durable et solidaire » est votre slogan, qu'est-ce que cela signifie pour la chambre d'agriculture ?
- Quelle sont les tendances de l'installation des exploitants agricoles ? (nombre/an, condition, âge, qualification, moyens d'investissement, pour quelle type de production, localisation des installations, etc.)
- Quelles sont les difficultés à l'installation ? Que faudrait-il pour les résoudre ?
- Quels sont les services que fournit la chambre d'agriculture à l'étape d'installation (Pour devenir exploitant agricole) ? Et après l'installation ?

### **Les petites agricultures familiales**

- A quoi correspond le terme de petite agriculture en Guadeloupe ? (critères de définition/distinction ?)
- A quel moment la petite agriculture a commencé à se développer en Guadeloupe ? Et selon vous, qu'est-ce qui a pu expliquer ce développement ?
- Quelle place occupe les petites agricultures familiales dans l'agriculture et la commercialisation de produits alimentaires en Guadeloupe ? (quantité de production, type de produits, présence sur le marché, etc.)
- Comment se répartit-elle géographiquement sur le territoire guadeloupéen ?
- Existe-t-il des réglementations dans les lois qui organisent les petites agricultures familiales ?
- Quel(s) statut(s) ont les petits agriculteurs familiaux ? (Enregistrement comme exploitants ou non ?)
- Quelles sont les conditions de production de la PAF ? (moyens financiers, équipement, parcellaire, accès aux intrants, etc. ?)
- Quelles sont les difficultés et les limites structurelles de la PAF ? Comment les producteurs font ils face à ces difficultés ? (adaptation)
- Est-ce que la Chambre d'Agriculture intervient dans le développement de la PAF ? Comment accompagnez-vous précisément l'agriculture de petite échelle ? (accès aux aides financières, assistance technique, aide organisationnelle, formation, etc.)
- Quelle est le rôle de la PAF dans l'approvisionnement alimentaire en Guadeloupe ? Vente de produits sur les marchés ? Lesquels ? Quantité ? Qualité ?
- Comment la chambre d'agriculture voit le devenir de la PAF ?

### **Place des migrants d'origine haïtienne dans l'agriculture**



- Existe-t-il un lien entre agriculture (la PAF) et migration, en particulier, la migration haïtienne ? Apport de main-d'œuvre salarié (pour quelles productions ? modalités ?) ; Rôle en tant que producteurs (depuis quand ? quelle production ? localisation ? pratiques agricoles ? conditions et modalité d'installation ?) Rôle dans la commercialisation des produits alimentaires ? (comment ? où ?)
- Existe-t-il des projets au sein de votre structure pour l'insertion des migrants dans le système productif ? Si oui, quels sont ces projets et quelles stratégies adoptez-vous ?
- Le rôle des migrants d'origine haïtienne dans le renforcement de la sécurité alimentaire est-il effectif et fondamental ?
- La chambre d'agriculture a-t-elle une connaissance de la situation socio-économique des producteurs d'origine migrante. Sont-ils plus vulnérables que les producteurs guadeloupéens ? Si oui, pourquoi ? Quelles sont les stratégies adoptées ou les solutions possibles ?

### **La durabilité de l'agriculture**

- Les pratiques agro-écologiques sont-elles importantes sur le territoire ? Se développe-t-elle ? De quelle façon ? (Labellisation bio, pratiques alternatives...)
- La chambre d'agriculture est-elle impliquée dans la valorisation de l'agroécologie en Guadeloupe ? Si oui, quels dispositifs ? Quels résultats ?
- Où en est la situation par rapport à la crise sanitaire du chlordécone ? Quelles ont été ou quelles sont les stratégies adoptées ? La chambre d'agriculture est-elle impliquée dans des initiatives ou dispositifs d'accompagnement sur ce volet, et plus largement sur l'usage des intrants chimiques ?
- Est-ce que les agriculteurs sont sensibles à la question du changement climatique ? Est-ce un élément débattu et pris en compte au sein de la chambre d'agriculture ?

*Ne pas oublier, en fin d'entretien, de demander à l'enquêté s'il souhaite revenir sur un sujet ou bien aborder un thème supplémentaire. Evoquer la possibilité pour l'interrogé de poser lui-même des questions.*

*Signature de la feuille de consentement pour l'utilisation des informations qu'il aura donné à des fins pédagogiques et de recherche*

## Guide d'entretien à destination de représentants de la D.A.A.F.

N d'entretien :	
Enquêté.e : activité , sexe, origine	
Enquêteur/trice	
Date	
Lieu	
Observation	

### Présentation

Nous sommes des étudiants en Master de l'Université Paul Valéry à Montpellier. Dans le cadre de notre formation, nous devons faire une étude collective pour valider notre diplôme. Nous avons choisi de travailler sur le rôle des petites agricultures familiales dans le système alimentaire en Guadeloupe. C'est la raison pour laquelle nous sommes de passage en Guadeloupe pendant 10 jours.

Nous nous intéressons donc au rôle, aux initiatives et aux études de la DAAF dans le domaine de l'agriculture et de la sécurité alimentaire en Guadeloupe.

Notre entretien durera autour d'une demi-heure. Nous souhaiterions enregistrer notre discussion pour pouvoir mieux analyser les informations que vous nous fournirez. Etes-vous d'accord pour que la conversation soit enregistrée ? Nous pourrions si vous le souhaitez arrêter l'enregistrement à votre demande pendant l'entretien. Toutes les informations que vous nous donnerez seront analysées anonymement si vous le souhaitez.

### Identification de l'enquêté

*Service déconcentré de l'Etat → Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation (Avril 2010. Équivalent des DRAAF en métropole. Sous autorité du Préfet de la région. Définit, met en œuvre et suit les politiques nationales et communautaires de développement rural, d'aménagement et développement durable du territoire → structure les filières agricole et agroalimentaire et renforce l'organisation économique des producteurs. Met en œuvre au niveau régional les politiques alimentaires et de l'emploi dans le domaine agricole et agroalimentaires. Évalue l'impact des politiques publiques mis en œuvre par le ministère chargé de l'agriculture en Guadeloupe.*

Pouvez-vous présenter brièvement et nous indiquer votre rôle au sein de la DAAF ?

### Alimentation et sécurité alimentaire (SALIM)

#### **Application/ mise en œuvre du programme nationale de l'alimentation et de la nutrition et de la loi EGAlim**

- Pouvez-vous nous présenter les principales actions du SALIM ?
- Nous avons lu que vous devez mettre en œuvre le Plan National de l'Alimentation (PNA), intégré dans le PNAN et de la Loi EGAlim ; comment vous y prenez-vous ? Que fait spécifiquement la DAAF ?
- Quels sont les enjeux principaux de l'application du PNA et de Loi EGAlim en Guadeloupe ?
- Quels sont les domaines prioritaires de la DAAF ? Pouvez-vous commenter les différents thèmes qu'on trouve sur le site de la DAAF ? (*Alimentation saine, durable, diversifiée, accessible, ancrage territorial et circuit court du système alimentaire, lutte contre le gaspillage*)
- Quel budget avez-vous à disposition pour appliquer PNA et Loi EGAlim ? Source du Budget (Etat, Europe)
- Travaillez-vous avec d'autres acteurs dans le cadre de cette application ? Lesquels (acteurs territoriaux ? Des producteurs ? Des commerçants ? Des responsables de cantines scolaires ?) Pour quelle action ?
- Comment s'organise le partenariat (modalité de rencontre, fréquence)

- Les objectifs du PNA et de la Loi EGalim sont-ils atteignables et applicables à la Guadeloupe ? (Cohérence au regard de problèmes spécifiques à la Guadeloupe)
- Avez-vous des exemples d'objectifs déjà atteints ? La population est-elle sensibilisée, réceptive ? les exploitants agricoles ?
- Pouvez-vous nous présenter le CRALIM ? Qu'est-ce que c'est ? Qui participe ? Quels objectifs ? Comment il fonctionne ? Quelle est votre rôle au sein de la CRALIM ?
- Pouvez-vous nous parler du projet DiagAlim ? Notamment des résultats concernant le diagnostic du système alimentaire en Guadeloupe ? Et des ateliers de prospective et d'action ?

### **Sécurité alimentaire et autosuffisance alimentaire**

- Pouvez-vous nous décrire la situation sanitaire de la Guadeloupe concernant l'alimentation et la nutrition ? Quels problèmes ? Quelles raisons ? Quelles solutions ?
- Considérez-vous qu'il y ait un problème d'insécurité alimentaire en Guadeloupe ? Si oui en quels termes ? (Disponibilité, accessibilité, santé)
- Est-ce qu'il y a aussi un enjeu de disponibilité alimentaire ? En quels termes ? Quels problèmes en découlent dans le cadre de la nutrition ? (variété, approvisionnement, carences nutritionnelles). Solutions et actions mises en place ?
- A quelle hauteur la Guadeloupe peut-elle de nourrir sa population ? Dans quelle mesure peut-elle augmenter sa production et consommation de produits locaux non transformés (fruits, légumes, viandes d'élevage...) pour un système alimentaire plus durable ?
- Estimez-vous que l'accessibilité aux aliments soit un facteur déterminant ? (Problème de prix, d'accès physique, revenus, éducation). Solutions et actions mises en place ?
- Quel est le rôle de la PAF dans l'offre alimentaire guadeloupéenne ? (Pour quels produits, suffisance, qualité, circuit courts)
- Quels sont les facteurs limitants de la PAF dans l'offre alimentaire locale ? (Commercialisation, accès à la terre, quantité, qualité, continuité dans la production, contrôles, équipements)

### **Ancrage territorial du système alimentaire**

- Comment la DAAF s'empare de la question de l'ancrage territorial du système alimentaire ? Cela se traduit par quelles actions ?
- Nous avons lu que l'ancrage territorial de l'alimentation doit passer le soutien de Projets alimentaires territoriaux (PAT) ; pouvez-vous nous en parler ? Objectifs et enjeux ? Qui participe ? Fonctionnement ? Résultats et efficacité de cet outil en Guadeloupe ? Comment les améliorer ? Devenir ? La PAF est-elle concernée ?
- Pouvez-vous nous parler de vos actions autour de la Restauration collective et l'approvisionnement local des cantines scolaires ? (Fonctionnement, objectifs, limites, résultats, devenir).
- La petite agriculture participe-t-elle à ces dispositifs d'approvisionnement locale des cantines collectives ? Dans quelle proportion ? Combien de producteurs ? Selon quelles modalités ?
- Pensez-vous atteindre les objectifs du PNA (50% de produits durables dont 20% de produits bio d'ici 2022) ?
- Avez-vous en projet d'autres actions pour favoriser l'ancrage territorial du système alimentaire ?
- Menez-vous des actions pour changer les habitudes alimentaires des Guadeloupéens ? A quels obstacles vous faites face ?

### **Qualité des produits**

- Quels sont les problèmes principaux liés à la qualité sanitaire des produits alimentaires en Guadeloupe ? (chlrodécones, produits phytosanitaires, forme d'agriculture) ? Quels enjeux spécifiques pour la PAF ?

- Est-ce que la population guadeloupéenne fait confiance aux produits locaux, notamment à la lumière des crises sanitaires ? Quels effets sur commercialisation et consommation ? Quelles mesures pour y faire face ?
- Quels sont les mesures adoptées par la DAAF pour améliorer la qualité des produits ? Quels enjeux ? Quelles évolutions ? Quelles nouvelles mesures envisagées ?
- Quelles certifications existent en Guadeloupe ? (AOP, AOC, zéro chlordécone, Bio, label rouge). Quels limites ? (Difficultés de contrôle, coûts, commercialisation, clientèle locale, productivité, contraintes bureaucratiques pour les producteurs) ? Quelles perspectives ? Quelles marges d'amélioration ?
- La DAAF joue-t-elle un rôle dans la mise en place de ces dispositifs et dans les contrôles de qualité ? Si oui comment ?
- Quels sont les enjeux de la promotion et garantie d'accès aux produits biologiques en Guadeloupe ? (contraintes pour les producteurs, prix, commercialisation)
- Quelle est la part de l'agriculture biologique sur tout le territoire ? Evolution ?
- Est-ce que vous estimez atteignables les objectifs fixés par la loi EGAlim concernant les produits biologiques ? Si non, pourquoi ?

### **Traçabilité des produits**

- Quelle est la provenance des produits consommés en Guadeloupe ? Quelle place pour les produits locaux ? Et notamment quelle place pour les produits issus de la PAF ?
- Quels sont les mesures mises en place pour contrôler la provenance des produits locaux ? Quels enjeux de traçabilité ? Quelles actions menées ? Quels projets ?
- Quels certificats d'origine existent en Guadeloupe (IG, IGP) ? Estimez-vous qu'ils soient des outils intéressants et efficaces pour favoriser un système alimentaire plus durable ? Sont-ils suffisants ?
- Quels sont les possibilités d'étendre les dispositifs de certification d'origine ? Quelles limites (réticence des producteurs, difficultés de mise en œuvre, pas de demande)

### **Situation Agricole en Guadeloupe (focus PAF)**

#### ***Diagnostic de la situation agricole***

- Quelles sont les caractéristiques et les enjeux actuels de l'agriculture guadeloupéenne ?
- Quelle est votre définition (D.A.A.F) de la PAF (catégorie statistique) ?
- Quelle est sa place au sein du système agricole guadeloupéen ? Combien sont-ils ? Leur nombre évolue-t-il ? Quelle est l'importance des producteurs d'origine haïtienne ? Où se trouvent les petits agriculteurs sur le territoire, et ceux d'origine haïtienne ? Se déclarent-ils ou une part reste invisible ? Problème de recensement ? De visibilité ?
- Quels est le statut foncier de terres agricoles exploitées par la PAF ?
- Quelles sont vos relations avec la SAFER dans la gestion du foncier agricole ?
- Considérez-vous qu'il soit facile d'accéder au foncier en Guadeloupe ? (Chiffres demandes/allocation de terres par an, montage de dossier, différences selon statut du demandeur...)
- Y-a-t-il des concurrences et conflits d'usage de la terre en Guadeloupe (entre usage agricole, urbain, espaces naturels) ? Quelle est la tendance globale en termes d'occupation de l'espace ? En termes gestion et de priorités à l'échelle des politiques locales ?
- Quels sont les risques naturels et environnementaux auxquels sont exposés les agriculteurs en Guadeloupe ? Les petits agriculteurs sont-ils plus exposés ? Y-a-t-il des mesures pour y faire face (indemnités, formation) ?

#### ***Organisation des aides et subventions vis-à-vis de la petite agriculture***

- Quelles sont les principales missions /actions de la DAAF vis-à-vis de l'agriculture ?
- Quelles sont les orientations spécifiques dans le domaine de l'aide à l'agriculture en Guadeloupe ? (Priorités en termes de soutien et de financement)

- Quels est le rôle COSDA<sup>49</sup>? Comment et sur quoi collabore-t-il ? Quels enjeux de coordination avec les autres acteurs ?
- Quel est le budget de la DAAF destiné au soutien de l'agriculture ? Quelles les sources de financement ?
- Quelles sont les modalités qu'un exploitant doit suivre pour recevoir votre soutien technique et financier ? Aidez-vous les exploitants pour accéder à des financements? (Montage de dossiers, campagnes de communication sur l'existence de ces subventions...)
- Comment le budget est-il distribué (entre différentes filières, différents types d'agriculteurs) ? Vous accompagnez les grandes exploitations agricoles de canne-à-sucre et de bananes à hauteur de 80M d'euros (4000 bénéficiaires) mais les petites exploitations de fruits et légumes et d'élevage à hauteur de seulement 20M d'euros → Chiffres toujours d'actualité ? Pourquoi cette différence ? (Volonté de la DAAF ou pas connaissance des aides, pas la capacité de monter leurs dossiers...)
- Combien d'exploitants de la filière fruits et légumes issu de la petite agriculture bénéficient des aides financières ? (Pas de chiffre sur le doc de présentation de la DAAF) Combien d'exploitants d'origine haïtienne ?
- Considérez-vous que vous soutenez suffisamment la PAF ? (Subventions ciblés, accompagnement des petits exploitants, ...) Y-a-t-il aujourd'hui une volonté de soutenir de plus en plus la PAF dans les prochaines années ?
- Y-a-t-il des évolutions dans les types d'exploitations qui accèdent à vos services ? Pourquoi ces évolutions ?
- Nous avons lu qu'une de vos missions était de promouvoir l'installation des jeunes agriculteurs : comment cela se traduit-il en termes d'actions concrètes ? (Chiffres, action, exemples...)
- Avez-vous un programme d'aide spécifique pour les jeunes agriculteurs ?
- Pour quels types d'exploitation soutenez-vous l'installation en priorité ?
- Une de vos missions est de soutenir le développement agriculture biologique respectueuse de l'environnement : Quel budget est alloué à cette transition ? Son origine ? Ses modalités de distribution ?
- Quelle forme prend ce virage agroécologique ? (Objectifs, actions, résultats, limites, devenir)
- Quels sont les priorités et contraintes spécifiques à la Guadeloupe dans l'adoption de ce type d'agriculture ?
- Avec quels autres acteurs collaborez-vous pour permettre cette transition agroécologique ? (collectivités territoriales, acteurs de la restauration collective, acteurs économiques du secteurs agro-alimentaire, organisation de producteurs, etc.)
- Selon vous quel est la place des petites agricultures familiales dans votre virage agroécologique ? Quelles opportunités et enjeux représente-elle ?
- Y-a-t-il selon vous une réelle prise de conscience sur l'importance de ce virage agroécologique?

### **Commercialisation des produits alimentaires**

- A-t-on des chiffres sur les volumes de biens alimentaires (légumes et fruits) commercialisés sur les marchés de plein air ? Evolution ? Quels sont les marchés les plus importants en Guadeloupe en termes de volumes de produits commercialisés ?
- Sait-on quelle est la part des produits de la PAF (et producteurs haïtiens) commercialisés sur le marché guadeloupéen (dans les marchés ou supermarchés) ? Quels produits plus spécifiquement ? Evolution ?
- A-t-on une idée de la part de leur production vendue sur le marché (autoconsommation) ? Evolution ?
- Quels sont les problèmes auxquels sont confrontés les petits producteurs pour vendre leur production (prix trop bas ou trop variable, pas d'accès aux marchés, transport, stockage, etc.) ? Quelles solutions ?
- La DAAF joue-elle un rôle dans l'organisation de circuits de commercialisation ? Dans l'implantation et l'organisation des marchés ? Si oui, comment ? Avec qui ? Quels résultats ?

*Ne pas oublier, en fin d'entretien, de demander à l'enquêté s'il souhaite revenir sur un sujet ou bien aborder un thème supplémentaire. Évoquer la possibilité pour l'interrogé de poser lui-même des questions.*

---

<sup>49</sup> Le comité d'orientation stratégique et de développement agricole

*Signature de la feuille de consentement pour l'utilisation des informations qu'il aura donné à des fins pédagogiques et de recherche*

## Guide d'entretien à destination d'Acteurs représentants des collectivités territoriales (Région)

N d'entretien :	
Enquêté.e : activité , sexe, origine	
Enquêteur/trice	
Date	
Lieu	
Observation	

### Présentation

Nous sommes des étudiants en Master de l'université Paul Valéry à Montpellier. Dans le cadre de notre formation, nous devons faire une étude collective pour valider notre diplôme. Nous avons choisi de travailler sur le thème de l'agriculture et l'alimentation en Guadeloupe. C'est la raison pour laquelle nous sommes de passage en Guadeloupe pendant 10 jours.

Nous souhaitons faire des enquêtes auprès des acteurs administratifs. Compte tenu de l'importance du rôle du conseil régional au sein du territoire de la Guadeloupe, nous aimerions avoir un entretien avec vous pour connaître vos actions plus en détail.

Notre entretien durera autour d'une demi-heure. Nous souhaiterions enregistrer notre discussion pour pouvoir mieux analyser les informations que vous nous fournirez. Etes-vous d'accord pour que la conversation soit enregistrée ? Nous pourrions si vous le souhaitez arrêter l'enregistrement à votre demande pendant l'entretien. Toutes les informations que vous nous donnerez seront analysées anonymement (sans citer votre nom).

### Identification de l'enquêté

Pouvez-vous présenter rapidement

Lieu de résidence et ancienneté de résidence sur la commune

Ancienneté, poste au sein de la chambre d'agriculture

### Vision du contexte territorial

- Quelles sont, selon vous, les enjeux de votre territoire ? Du point de vue :
- Des dynamiques démographiques
- Des secteurs d'activités et de l'emploi
- Du secteur agricole (nombre d'agriculteurs, surface terres agricoles et évolution, principaux types de production, taille des exploitations, etc.) ?
- Place des petites agricultures familiales (nombre d'agriculteurs, surface terres agricoles et évolution, principaux types de production, taille des exploitations, etc.) ?
- Du foncier : comment maîtriser sa gestion entre l'enjeu agricole, le développement urbain, la protection et les contraintes environnementales ?
- Force et faiblesse du territoire ?

*Mettre en perspective ces éléments avec la spécificité du territoire*

### Présentation de la structure, ses missions, ses actions

- Pouvez-vous présenter la structure et expliquer les missions que menez-vous au sein du territoire ? Sur le volet agricole ? Sur le volet de la sécurité alimentaire ?
- Quels sont les principaux projets liés directement ou indirectement au secteur agricole auxquels vous participez (réalisés ou à venir) ? Liés à la sécurité alimentaire ? Lesquels ? Où ? Expliquer

- Avez-vous des projets orientés plus spécifiquement vers les petites agricultures familiales ? Vers l'agriculture de qualité (labellisation, traçabilité, agro-écologie, etc.) Lesquels ? Avec qui ? Où ?
- Quels dispositifs d'appui fournissez-vous dans l'application de vos différents projets ? (financement, accès à des infrastructures, expertise...)
- Quelles sont les contraintes/obligations que vous rencontrez dans la mise en œuvre de ces projets ? (Contraintes environnementales, économiques...)
- Quels sont, selon vous, les principaux résultats de vos projets et actions sur l'agriculture/sécurité alimentaire en Guadeloupe ?
- Travaillez en collaboration/partenariat avec d'autres structures (collectivités territoriales, OP, etc.). Pourquoi ? Comment (dispositifs ?) Quels avantages ? Quels problèmes ?

### **Région et agriculture**

- La région s'insère dans un millefeuille d'acteurs administratifs, pouvez-vous nous expliquer concrètement quel rôle joue la région dans l'élaboration ou l'exécution des politiques publiques ?
- Quelle vision générale de l'évolution actuelle de l'agriculture en Guadeloupe ? De son devenir ?
- Quel rôle joue plus particulièrement les petites agricultures familiales en Guadeloupe (dans la sécurité alimentaire ? qualité des produits ? emplois ? etc.) Quelle est son évolution (types de production, nombre d'exploitants, innovations) ? Quel est son devenir ?

### **Programmes européens**

*Sous réserve que la personne enquêtée soit suffisamment informée sur ces questions*

- Pouvez-vous rapidement nous présenter le programme FEADER appliqué en Guadeloupe ? Orientation ? Objectifs ? Actions ? Zone concernée ?
- Ce programme comporte un volet sur l'aide à l'implantation des agriculteurs. Quelle efficacité a-t-il en Guadeloupe ? Pensez-vous que les populations connaissent ces aides et savent comment y avoir accès
- Y a-t-il des agriculteurs qui n'ont pas accès aux aides ? Lesquels (activités informelles, pas de statut, etc.) ? comment remédier à ce problème ?
- La région accompagne-t-elle les petits agriculteurs dans le développement et la diversification de leur activité ? Si oui, par quel biais ?

### **Innovation et commercialisation**

- Le Marché d'Intérêt Régional (MIR) est un grand projet de la région :
- Quelles sont les objectifs et vos attentes globales concernant ce projet ?
- Comment s'insère les petites agricultures familiales dans ce marché régional ?
- Quels sont les leviers pour inciter les petits agriculteurs à vouloir/pouvoir y participer ?
- Le MIR possède probablement une réglementation. Quelle est-elle ? (critères de participation, autorisation, etc.)
- Il semble qu'il sera organisé sur un lieu fixe à Baie-Mahault (Basse-Terre) sur un terrain de 2.6 hectares : freins et avantages de ce choix ? Problème d'accès/déplacement ? Pourquoi ne pas avoir privilégié la création de plusieurs marchés répartis sur le territoire ?
- Avec qui collaborez-vous pour la création du MIR ?
- Y a-t-il eu une étape de concertation avant la mise en route du projet ? (Avec les autres acteurs ? Avec les citoyens ?)
- Faites-vous face à des conflits dans le processus de création du MIR ?
- Y avait-il d'autres options de valorisation possibles pour ces terres ?
- Le MIR est une innovation censée développer la filière agricole et notamment la commercialisation des produits, y-a-t-il d'autres pistes d'innovation étudiées dans ce secteur ?



- Les transports sont un enjeu important dans l'étape de commercialisation des produits agricoles, quels sont les problèmes auxquels l'archipel fait face à ce sujet ? Qu'est-ce qui a été fait pour remédier à cela ? Quelles sont les pistes d'amélioration future ?

#### **Autosuffisance alimentaire**

- L'autosuffisance alimentaire est un des objectifs de la politique agricole en Guadeloupe :
- Quels sont les facteurs limitants ? L'autosuffisance semble-telle réalisable ? Comment ? A quelles conditions ?
- Les enjeux de l'alimentation en Guadeloupe sont-ils seulement liés à la question de l'autosuffisance ? (problèmes environnementaux, qualité, problème d'accès, etc.)

*Ne pas oublier, en fin d'entretien, de demander à l'enquêté s'il souhaite revenir sur un sujet ou bien aborder un thème supplémentaire. Evoquer la possibilité pour l'interrogé de poser lui-même des questions.*

*Signature de la feuille de consentement pour l'utilisation des informations qu'il aura donné à des fins pédagogiques et de recherche*

**Guide d'entretien à destination de groupements de producteurs et de commerçants (organisations professionnelles, associations et groupements de producteurs)**

N d'entretien :	
Enquêté.e : activité , sexe, origine	
Enquêteur/trice	
Date	
Lieu	
Observation	

**Présentation**

Nous sommes des étudiants en Master de l'université Paul Valéry à Montpellier. Dans le cadre de notre formation, nous devons faire une étude collective pour valider notre diplôme. Nous avons choisi de travailler sur le thème de l'agriculture et l'alimentation en Guadeloupe. C'est la raison pour laquelle nous sommes de passage en Guadeloupe pendant 10 jours.

Nous sommes venus faire des entretiens auprès d'une diversité d'acteurs impliqués dans le système alimentaire de la Guadeloupe, pour comprendre leurs rôles et leurs actions. On aimerait donc recueillir votre témoignage en tant que membre de l'organisation X et donc avoir un entretien avec vous. Pouvez-vous nous accorder un moment pour discuter avec nous ?

Notre entretien durera autour d'une demi-heure. Nous souhaiterions enregistrer notre discussion pour pouvoir mieux analyser les informations que vous nous fournirez. Etes-vous d'accord pour que la conversation soit enregistrée ? Nous pourrions si vous le souhaitez arrêter l'enregistrement à votre demande pendant l'entretien. Toutes les informations que vous nous donnerez seront analysées anonymement (sans citer votre nom).

**Identification de la structure**

*Section qui permet d'adapter ensuite l'entretien selon le type d'organisation*

- Pouvez-vous nous présenter la structure dans ses grandes lignes ?
- Quelle est le type et le statut de l'organisation dont vous être membre (organisation professionnelle, association, coopérative)
- Quelle est la vocation de l'organisation en termes d'actions et d'objectifs ? (Pour les agriculteurs ? commerçants ?)
- Depuis quand existe-t-elle ?
- Quelle a été son évolution ?
- Combien de membres ? Quels sont leurs profils (qualification, origine, âge, taille exploitation, etc.) ? D'où viennent-ils ? (Localisation sur le territoire) Place des petits agriculteurs ?
- Quelles autres organisations de ce type en Guadeloupe ?

**Adhésion**

- Depuis quand êtes-vous adhérent ? Quel est votre rôle dans cette organisation ?
- Avez-vous une exploitation ? (Depuis quand ? orientation productive ? Localisation ? taille ?)
- Comment avez-vous pris connaissance de l'existence de cette organisation ? Pourquoi cette organisation plutôt qu'une autre ?
- Qu'est-ce qui vous a poussé à rejoindre cette organisation ? Votre intérêt à faire partie de cette organisation p ? (Aides ? Action collective ? Etc.)

- Quelles sont les conditions pour adhérer à votre organisation ? Faut-il être reconnu comme agriculteur/producteur ou commerçant ? Existence-t-ils d'autres conditions spécifiques pour y adhérer (volume de production, orientation productive, normes de production, ancienneté, etc.) ?
- Quelles sont les démarches à suivre pour adhérer ?

#### **Règles collectives et fonctionnement**

- Comment est structurée l'organisation (organigramme) ? Comment fonctionne-t-elle concrètement (rythme d'acheminement des produits, mise en commun de matériaux, partage d'informations, etc.)
- Quels sont les règles collectives, les modalités, les normes à suivre pour participer à cette organisation ? (Contribution financière ? Contribution en temps de travail ? Volume de production fourni ? Réglementations de ventes ? normes agro-écologiques pour les exploitations, etc.)
- Existe-t-il une charte ? Existence-t-ils des règles/mesures spécifiques selon leur type de production ?
- Modalités de rémunération des producteurs (si pertinent) ?
- Pensez-vous que la structure fonctionne bien ? Que faudrait-il améliorer ?

#### **Les services proposés par la structure et rôle dans l'organisation de la filière agricole**

- Quelles sont les différents services et aides offerts par la structure ? Accompagnement ? Financement ? Accès à du matériel ? Aide à la commercialisation des produits ? Communication et valorisation produits ? Formation ? Accompagnement technique ? Autres ?
- Qu'apporte la structure aux membres adhérents en termes de condition de vie pour les agriculteurs ou commerçants (rémunération, revenus) ? (Notamment les petites agricultures si concernées)
- L'organisation contribuent-elles à transformer les pratiques agricoles ? (Orientation productive, usage de produits phytosanitaires, rendements, qualité de la production et labellisation, etc.)
- En quoi l'organisation contribue-t-elle à organiser une ou des filières agricoles ? (Accès au marché, meilleure vente, meilleure implantation des producteurs dans les marchés ?)
- L'organisation joue-t-elle un rôle dans la diversification des activités des producteurs/commerçants ? (diversification de la production, vente directe, agro-tourisme, etc.)

#### **Rôle dans la sécurité alimentaire**

- Pensez-vous que votre organisation joue un rôle la valorisation et la consommation de produits locaux ?
- L'organisation aide-t-elle à l'intégration au réseau commercial des producteurs commerçants ? (dans les marchés, les grandes surfaces ?) Assure-t-elle la relation avec différentes structures commerçantes ? (marchés ? Grands et moyens supermarchés ?)
- Quelle marge de manœuvre a l'organisation pour fixer les prix des produits ? La concurrence est-elle importante ?
- L'organisation a-t-elle des difficultés liées à l'irrégularité de la production ? (disponibilité et accès aux produits toute l'année). Des prix de vente ? Comment y faire face ?
- Quelle est la place de la « qualité » des produits agricoles et alimentaires dans la stratégie et les actions de l'organisation ? (contrôle phytosanitaire ? encouragement à des pratiques agro-écologique ? labellisation/traçabilité ?)

#### **Liens avec les acteurs des politiques publiques et territoriaux**

- Quels sont les liens entre l'organisation et les autres acteurs territoriaux (chambre d'agriculture, communes, Région, autres organisation) ? Existe-t-il des espaces de dialogue et de partenariats, des actions communes ? Lesquels ?
- L'organisation considère-t-elle qu'elle un rôle important ou qu'elle a un poids dans les prises de décisions sur les orientations ou les réglementations dans le secteur de l'agriculture A quel niveau (consultation, reconnaissance par les instances) ? A quelle occasion ?

- A-t-elle des appuis (financier, techniques) de la part d'autres structures ? Lesquels ? Si oui suffisant ? Quels besoins spécifiques ?
- Pensez-vous que les politiques publiques soutiennent-ils suffisamment les organisations de votre type ? Que faudrait-il de plus ?

### **Visions et perspectives**

- Quels sont les problèmes auxquels font face l'organisation (manque de moyens, manque de visibilité, réduction de l'activité, pas assez ou trop d'adhérents, difficulté d'organisation de la filière, etc.) ? Comment y remédier ?
- Comment l'organisation voit-elle son devenir ? Quels projets ?
- Quels éléments manquent-t-ils dans les politiques locales et régionales pour assurer une bonne intégration des organisations collectives en appui à l'agriculture et l'alimentation ?
- De manière plus générale, quels sont les défis à venir de l'agriculture et de l'alimentation en Guadeloupe ? Comment voyez-vous la place de la petite agriculture ?

*Ne pas oublier, en fin d'entretien, de demander à l'enquêté s'il souhaite revenir sur un sujet ou bien aborder un thème supplémentaire. Evoquer la possibilité pour l'interrogé de poser lui-même des questions.*

*Signature de la feuille de consentement pour l'utilisation des informations qu'il aura donné à des fins pédagogiques et de recherche*