

Analyse comparée des systèmes de production

5.1- Analyse par système de production

Le système de production est la combinaison dans l'espace et dans le temps des ressources disponibles de l'exploitation agricole et des productions animales et végétales. Il constitue donc une combinaison organisée, plus ou moins cohérente de divers sous-systèmes : systèmes de culture, système d'élevage et systèmes de transformation. Ce dernier point n'est pas traité dans ce travail.

Les résultats d'analyses présentés ci-après, correspondent à des modèles d'exploitations types, construites sur plusieurs enquêtes approfondies. Ceux-ci sont donc une représentation simplifiée de la réalité agricole au Nord Grande-Terre, visant à expliquer les dynamiques en cours, et à permettre la comparaison des performances techniques et économiques des exploitations, le choix des agriculteurs selon leurs ressources, les obligations du système foncier actuel. Tout ça nous permettra de répondre à notre problématique sur la nature et l'amplitude des différences entre les systèmes de production en tenant en compte des avantages et inconvénients et par la suite voir comment les agriculteurs font pour s'y accommoder.

Exploitations capitalistes : spécialisées dans la monoculture de canne à sucre moto mécanisée sur de très grandes surfaces

SP1

SAU 256 ha
MOP 2
MOS 30

En minorité au Nord Grande-Terre, c'est la seule société cannière avec autant de surfaces cultivées. On la retrouve à Port-Louis sur les terres de Beauport en plein centre historique cannier. Elle emploie 2 salariés permanents et 30 salariés saisonniers pour les différents travaux et un rendement de 80T/ha. Ils sont équipés d'un parc d'équipements de 5 tracteurs, des remorques, des épandeurs. Mais cependant ils ne disposent pas de matériels pour la récolte. Les terres sont louées au conseil régional.

INTRANTS

Engrais	78 769 €
Herbicides	51 200 €
Entretien machines	60 000 €
Récolte	304 800 €

MOS 72,5Hj/an

SC 11 Grands planteurs de canne | 256 ha

PRODUIT

Canne à sucre	368 640 €
---------------	-----------

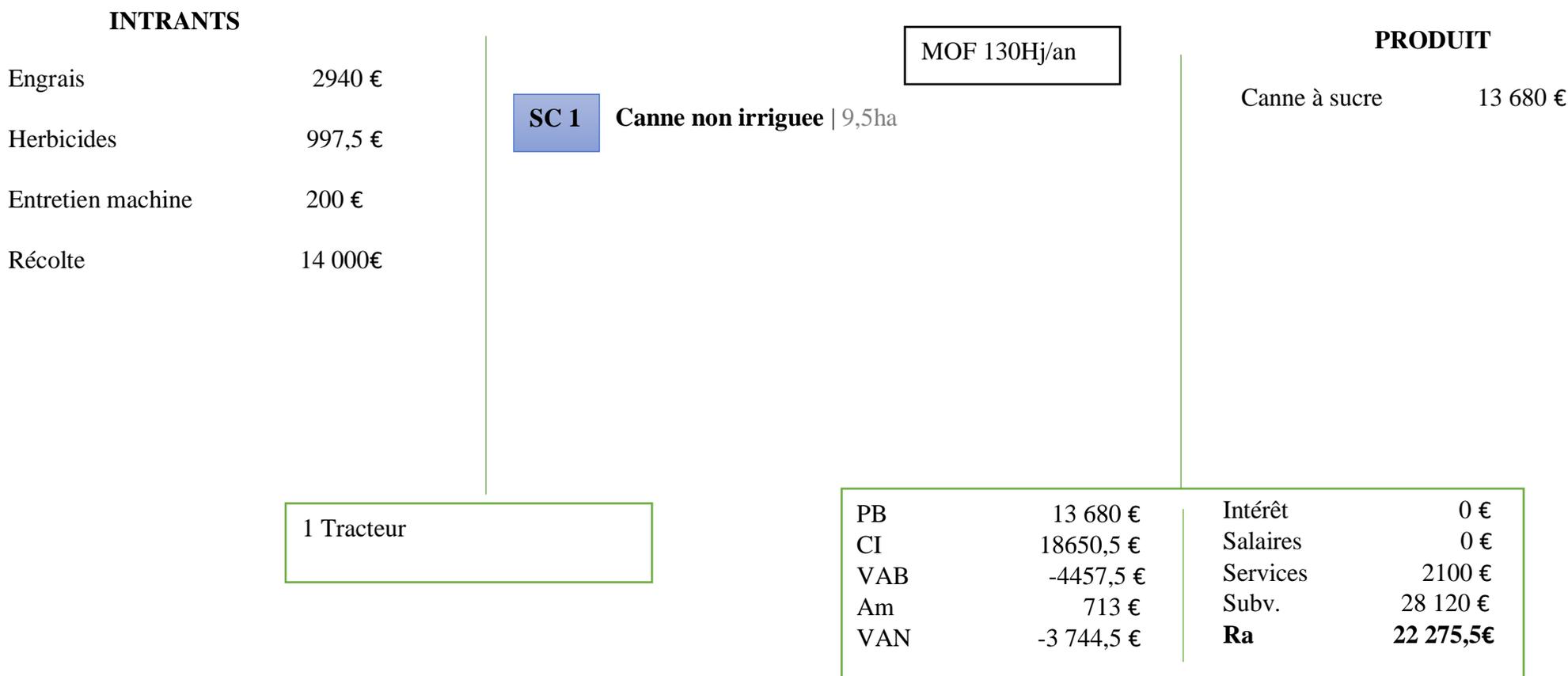
Un parc d'équipements avec plusieurs tracteurs, plusieurs grappins mais pas de récolteuse

PB	368 640 €	Intérêt	0 €
CI	494 769 €	Salaires	215 952 €
VAB	-126 129 €	Services	75 000 €
Am	20 000 €	Subv.	757 760 €
VAN	-106 129 €	Ra	360 679 €

Exploitations familiales : spécialisées dans la monoculture de canne à sucre moto mécanisée sur des surfaces moyens

SP2 SAU 9,5 ha
MOF 1,5

Ces exploitations sont de type familial retrouvées sur les terres GFA au Nord Grande-Terre principalement dans les communes de Petit Canal, Port Louis et Anse-Bertrand. Comme équipement, Ils possèdent un petit tracteur pour les travaux d'entretien de la canne et passe par la CUMA pour la récolte. Les engrais sont achetés à la SICA. 10 ans de cela c'était le système le plus retrouvé au Nord Grande-Terre, ce qui n'est plus le cas maintenant.



Exploitations familiales avec activité extra : Spécialisées dans la canne à sucre mécanisée et élevage bovin au piquet

SP3

**SAU 4 ha
MOF 1**

Ces exploitations sont de type familial retrouvées sur les terres GFA au Nord Grande-Terre principalement dans les communes de Petit Canal, Port Louis et Anse-Bertrand. Ils n'ont aucun équipement et font appel à des prestataires quand nécessaire mais une grande partie du travail d'entretien est aussi fait manuellement. Le rendement moyen est de 60T/ha inférieur aux deux autres systèmes précédents. Les engrais sont achetés à la SICA. C'est le système le plus répandu dans la zone.

INTRANTS

Engrais	2400 €
Herbicides	175 €
Labour/épandages	576 €
Récolte	4 560 €

Pulverisateur

SC 2 Canne non irriguée | 4 ha

MOF 87Hj/an

PRODUIT

Canne à sucre 4 320 €

PB	4 320 €	Intérêt	0 €
CI	7 711 €	Salaires	0 €
VAB	- 3 391 €	Services	1500 €
Am	0 €	Subv.	8 880 €
VAN	- 3 391 €	Ra	3 989 €

Exploitations familiales : Spécialisées en Canne à sucre en rotation avec maraîchage, igname, madère et bovins au piquet

SP4

**SAU 7 ha
MOF 2**

Ces exploitations dites diversifiées produisent principalement des produits maraichers et vivriers. Ils possèdent aussi quelques têtes pour valoriser les non vendus ou pertes de ces produits, ces animaux sont en pâturage au piquet sur des terres en friche ou sur des restes de plantation en attente de labour. On peut trouver un peu de canne en rotation avec ces produits avec un rendement faible. Toutefois ces exploitations font l'usage des engrais de synthèse pour améliorer leur production.

INTRANTS

Engrais canne	2290 €
Engrais Maraichage/vivrier	681 €
Herbicides/ traitements	500 €
Labour/épandages	3350 €
Récolte	4 560 €
Achat Plants/semences	2699 €
Irrigation	1000 €
Coûts vétérinaires	300 €

SC3

Maraichage/vivrier// (canne à sucre)⁶ avec intrants | 3 ha

SC4

Vivrier//maraichage | 1,5 ha

SC5

Maraichage conventionnel | 0,5 ha

SdE1

Bovins au pâturage |6 vaches, 2 ha

MOF 182,5Hj/an

PRODUIT

Canne à sucre	6104 €
Maraichage	6976 €
Vivrier	14 680€
Vente animaux	3200 €

Pulvérisateur
Tubes d'irrigation

PB	30 960 €	Intérêt	0 €
CI	15 380 €	Salaires	0 €
VAB	15 580 €	Services	2 600 €
Am	0 €	Subv.	8 066 €
VAN	15 580 €	Ra	21 046 €

Exploitations familiales : Spécialisées dans Le Maraichage en rotation avec la canne sans ‘intrants chimiques’

SP5 SAU 7,5 ha
MOF 2

Comme le système précédent, ces agriculteurs n’ont pas d’équipements. Les travaux plus importants sont faits par des prestataires, les autres manuellement. La canne joue le rôle d’amendement et non pas la culture principale. On retrouve ce système sur les terres en GFA dans tout le Nord Grande-Terre. Avec un bon revenu agricole, il faut pourtant un bon savoir-faire pour réussir la production maraichage/vivrière sans intrants chimiques.

INTRANTS

Engrais canne	512 €
Engrais Maraichage/vivrier	0 €
Herbicides/ traitements canne	1750€
Labour/épandages	1250 €
Récolte	7 800 €
Achat Plants/semences	1125 €
Irrigation	1000 €

Pulverisateur
Tubes d’irrigation

SC6 Maraichage/vivrier// (canne à sucre)₆ sans intrants |7,5 ha

MOF 182,5 Hj/an

PRODUIT

Canne à sucre	6 300 €
Maraichage/vivrier	44 000 €

PB	50 300 €	Intérêt	0 €
CI	13 437 €	Salaires	0 €
VAB	36 863 €	Services	2 700 €
Am	0 €	Subv.	12 950 €
VAN	36 863 €	Ra	47 113 €

Exploitations familiales : Spécialisées dans le Maraîchage Bio sur de très petite parcelle

SP6

SAU 2,5 ha
MOF 3

Le système bio n'est pas trop répandu au Nord Grande-Terre à cause de la difficulté à trouver des semences bio et les exigences des cahiers de charge. Ce sont des exploitations familiales sur de très petites surfaces générant de fort revenu agricole. Aucune opération n'est moto-mécanisée et le labour est quasiment absent. On les retrouve dans le sud au Moule ou le réseau hydrographique est plus développé.

INTRANTS

Engrais bio Maraichage/vivrier	320 €
Épandages fumiers	500 €
Achat Plants/semences	3410 €
Irrigation	1020 €
Concentrés	3000 €
Achat de 150 poussins	300€
Emballage œufs	1040

MOF 730Hj/an

SC7

(Maraichage/vivrier) sans intrants chimiques |1,5 ha

SC 10

Maraichage certifié bio |0,5 ha

SdE 4

Elevage volaille, œufs bio|0,5 ha

PRODUITS

Maraichage/vivrier	16 000 €
Maraichage certifié bio	44 000 €
Vente œufs bio	40 000 €
Poules réformes	300 €

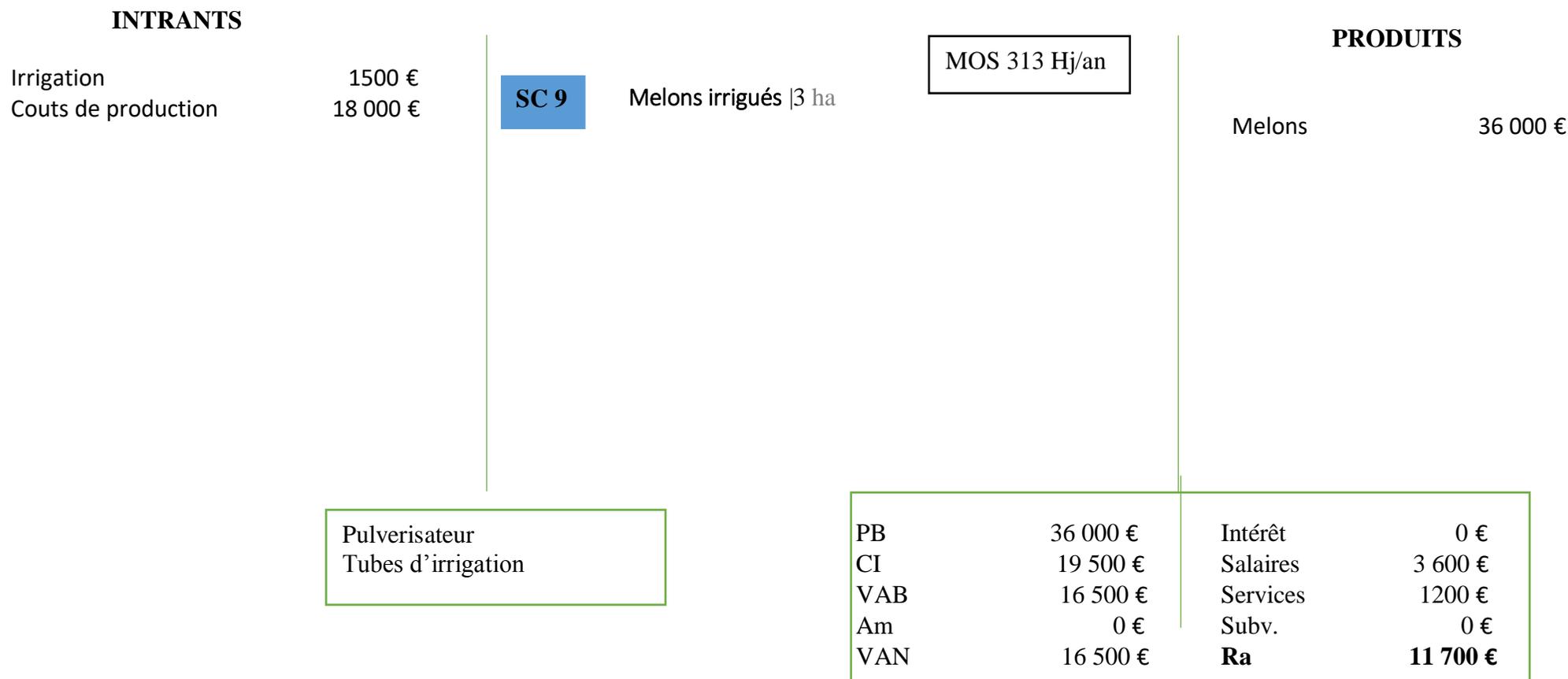
Petite unité

PB	100 300 €	Intérêt	0 €
CI	9 590 €	Salaires	0 €
VAB	90 710 €	Services	2 000 €
Am	1000 €	Subv.	0 €
VAN	89 710 €	Ra	87 710 €

Exploitations patronales : Spécialisées dans la production de Melon à l'export

SP7 SAU **3 ha**
MOS **2**

Ce système est souvent contrôlé par les sociétés exportatrices au Nord Grande-Terre. C'est du melon à contre saison destiné à l'export, une partie reste aussi sur le marché local. La main d'œuvre est saisonnière surtout pour la récolte manuelle qui s'étale d'octobre à Décembre. Les surfaces sont sous louées à des personnes en GFA. Le rendement moyen est de 15T/ha.

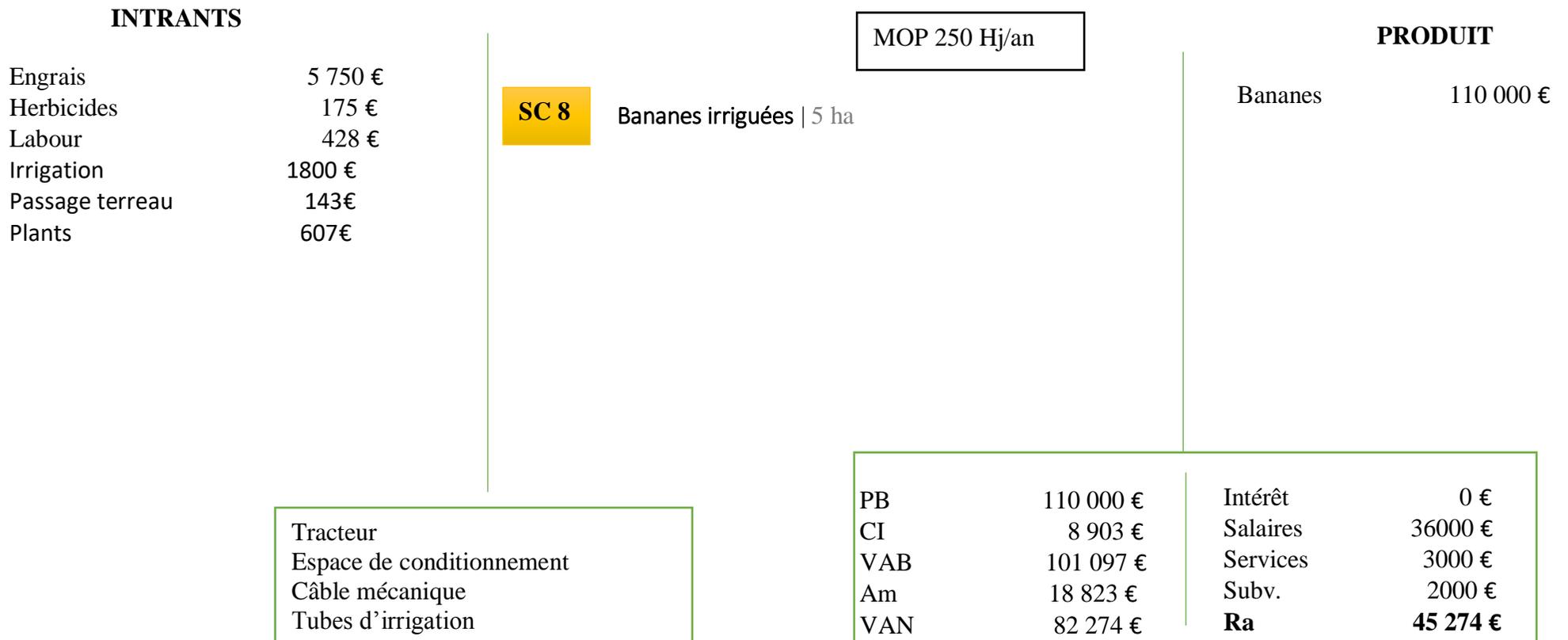


Exploitations patronales : Spécialisées dans la production de bananes sur de grandes surfaces

SP8

SAU 5 ha
MOP 3

Ces exploitations sont plutôt destinées à l'exportation. Exigeant un lourd investissement au départ, ils ne sont pas nombreux au Nord Grande-Terre. Les travaux de labour se font par des prestataires et les travaux d'entretien et récolte par les employés permanents. Pour amortir les équipements et l'espace de conditionnement, il faut un minimum de 5 ha. Le rendement moyen est de 40t/ha. Un système de câble fonctionnant mécaniquement transporte les bananes.



Exploitations familiales : Spécialisées dans l'élevage bovin

SP9 SAU 7 ha
MOF 1

Ce système est un élevage bovin au piquet naisseur engraisseur avec un cheptel d'une vingtaine de têtes associé avec la culture de la canne dont les restes servent d'aliments. Néanmoins un surplus de concentré est aussi acheté en saison de pluie. La reproduction est par insémination artificielle et monte naturelle. On retrouve ce système sur les plateaux sur des sols squelettiques et dans les zones sèches avec de la canne non irriguée.

INTRANTS

Engrais Canne/vivrier	2290 €
Herbicides/ traitements	500 €
Labour/Récolte	4 560 €
Achat Plants/semences	500 €
Irrigation	1000 €
Coûts vétérinaires	400 €
Alimentation (grains)	700 €

SdE 1

Bovins au pâturage | 20 vaches 4 ha

SC3

Maraichage/vivrier// (canne à sucre)₆ avec intrants | 3ha

MOF 224,5 Hj/an

Tubes d'irrigation
Pulverisateur

PRODUIT

Canne à sucre	4 320 €
Maraichage/vivrier	6 976 €
Vente animaux	16 900 €

PB	28 196 €	Intérêt	0 €
CI	9 950 €	Salaires	0 €
VAB	18 246 €	Services	2 700 €
Am	0 €	Subv.	8 880 €
VAN	18 246 €	Ra	24 426 €

Exploitations familiales : Spécialisées dans les poules pondeuses

SP10

SAU 0,5 ha
MOF 1

Ce système de production élevages est destiné à la production des œufs. C'est un système intensif en bâtiment. Les poules de race Isa Brown sont nourries en libre-service aux concentrés importés. Les vaccins et les coupe bec sont faits par l'exploitant.

INTRANTS

Achat poussin	12 600 €
Coûts de sante	3 000 €
Alimentation	277 420€

SdE 3

MOF 304Hj/an

Volailles en bâtiment | 12000 poules 0,5 ha

Bâtiment

PRODUITS

Œufs	372 000 €
Poules réformées (sur pied)	3 000 €
Poules réformées (abattoir)	3 900€

PB	378 900 €	Intérêt	0 €
CI	293 020 €	Salaires	0 €
VAB	85 800 €	Services	5 800 €
Am	2 000 €	Subv.	0 €
VAN	83 800 €	Ra	78 000 €

Exploitations familiales : Spécialisées dans l'élevage Porcin et un peu de maraichage

SP11

SAU 1,5 ha
MOF 1

Ce système comporte un atelier d'élevage porcin hors sol d'environ 10 truies de race large white. Les truies sont nourries essentiellement aux concentrés mais aussi avec les restes du maraichage cultivé à côté. La reproduction se fait essentiellement par monte naturelle.

INTRANTS

Couts de sante	150 €
Concentrés	3 650€
Granulés porcelets	300 €
Engrais Maraichage/vivrier	681 €
Irrigation	500 €
Herbicides/ traitements	500 €

Bâtiment

SC4

Vivrier//maraichage | 1,5 ha

SdE 2

Elevage porcin | 10 truies

MOF 182,5 Hj/an

PRODUITS

Porcelets	14 700 €
Réformes	1 200€
Maraichage	6976 €

PB	22 876 €
CI	5 781 €
VAB	17 095€
Am	300 €
VAN	16 795 €

Intérêt	0 €
Salaires	0 €
Services	0 €
Subv.	0 €
Ra	16 795 €

A. Analyse comparée des performances économiques des systèmes de production

1. Note pour la lecture des graphes

- L'évaluation des performances économiques de chaque système de production a permis d'éclairer leur fonctionnement. La comparaison de la valeur ajoutée brute par hectare dans différents systèmes de culture et d'élevage a permis d'ores et déjà de comprendre comment se font les choix d'affectation des ressources disponibles.
- Pour cette évaluation, trente-deux enquêtes ont été faites réparties dans toute la zone et par système de production. Chaque point sur le graphe représente les résultats d'une enquête. Certains systèmes sont représentés par plusieurs points sur le graphe, d'autres par un seul point. Ce choix s'explique par le manque de temps sur le terrain et la disponibilité de certains agriculteurs.
- Afin de pouvoir comparer les différents systèmes de production, il est particulièrement intéressant de rapporter la valeur ajoutée nette (VAN) à la surface nécessaire au fonctionnement du système de production et au nombre d'actifs mobilisés. La VAN par actif mesure la richesse créée par personne travaillant sur l'exploitation.
- Pour aller plus loin les revenus agricoles des systèmes ont été calculés et comparés. Car c'est ce qui représente ce que l'agriculteur gagne réellement après avoir pris en compte les taxes, impôts, salaires des ouvriers, location du foncier et les subventions versées.
- Le seuil de survie correspond au revenu minimal par actif, le minimum nécessaire pour faire vivre un actif et les inactifs qui dépendent des fruits de son travail. Dans ce cas, ce seuil a été calculé sur la base du revenu de solidarité active (RSA) pour une personne seule qui est l'exploitant (6 612€/an).
- Le revenu agricole a été aussi comparé au seuil de pauvreté en Guadeloupe. En France une personne est considérée pauvre quand son revenu net est inférieur à 50% du revenu médian de la population soit 846€/mois. Cependant ce montant est encore inférieur en Guadeloupe et est de l'ordre de 600 €/mois soit 7 200 euros annuel.
- Le seuil de reproduction sociale est le revenu minimal par actif permettant de faire à un certain nombre de coûts nécessaires au maintien à moyen terme dans une société donnée. Il s'agit non seulement de pouvoir assurer la reproduction biologique de la famille, mais également de pouvoir sacrifier une partie de ses ressources pour satisfaire certaines exigences qui permettent de se maintenir dans la zone. Ce montant a été calculé en tenant compte du salaire minimum interprofessionnel de croissance (SMIC) qui est 17 982€ annuel.

- Un certain nombre de coûts et produits ne sont pas directement liés à la surface Agricole Utile (SAU) c'est le cas des systèmes d'élevage en enclos qui sont nourris principalement par des aliments achetés.

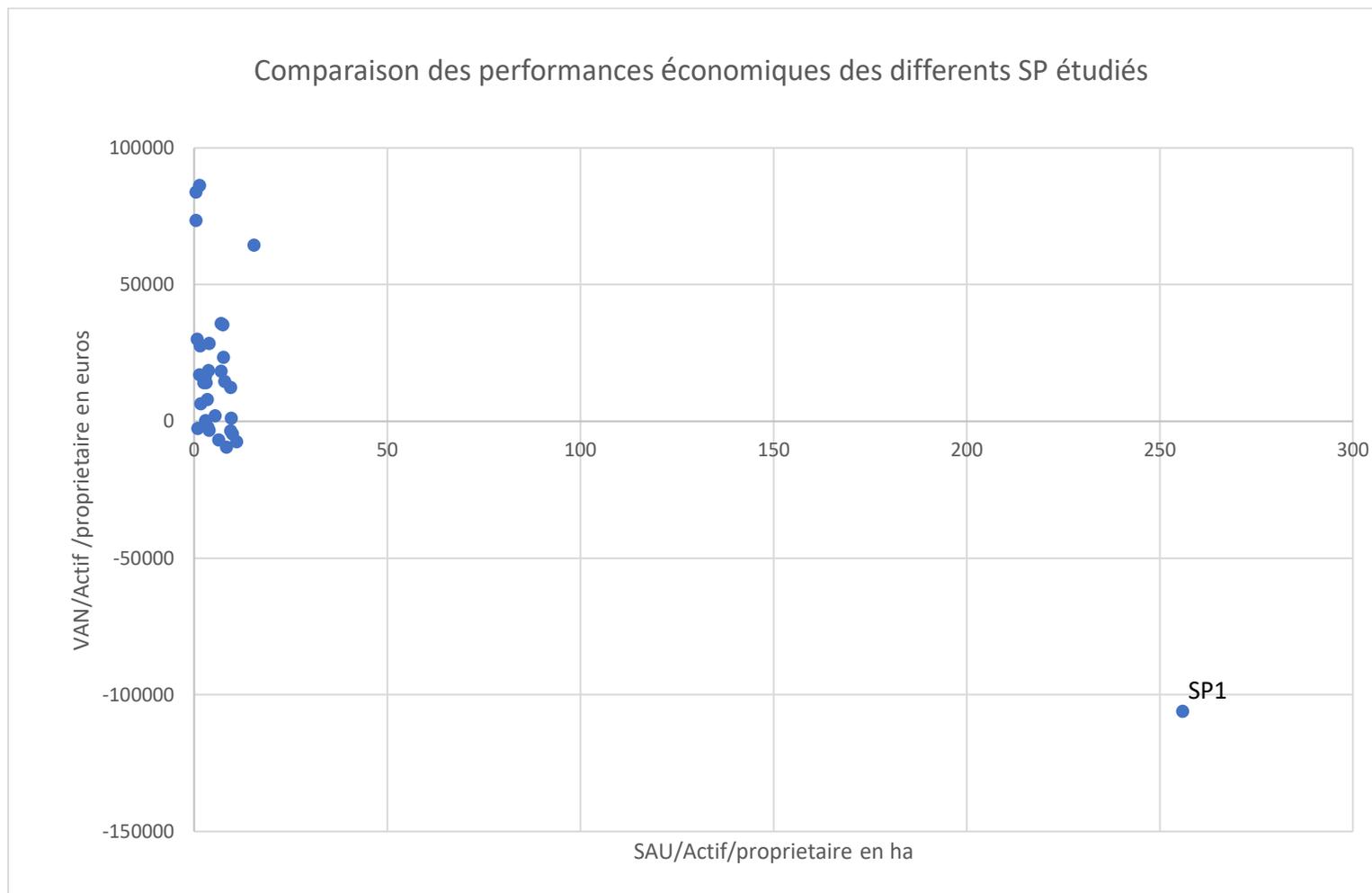


Figure 59: Comparaison des performances économiques des différents SP étudiés

Comparaison des performances économiques des différents SP étudiés

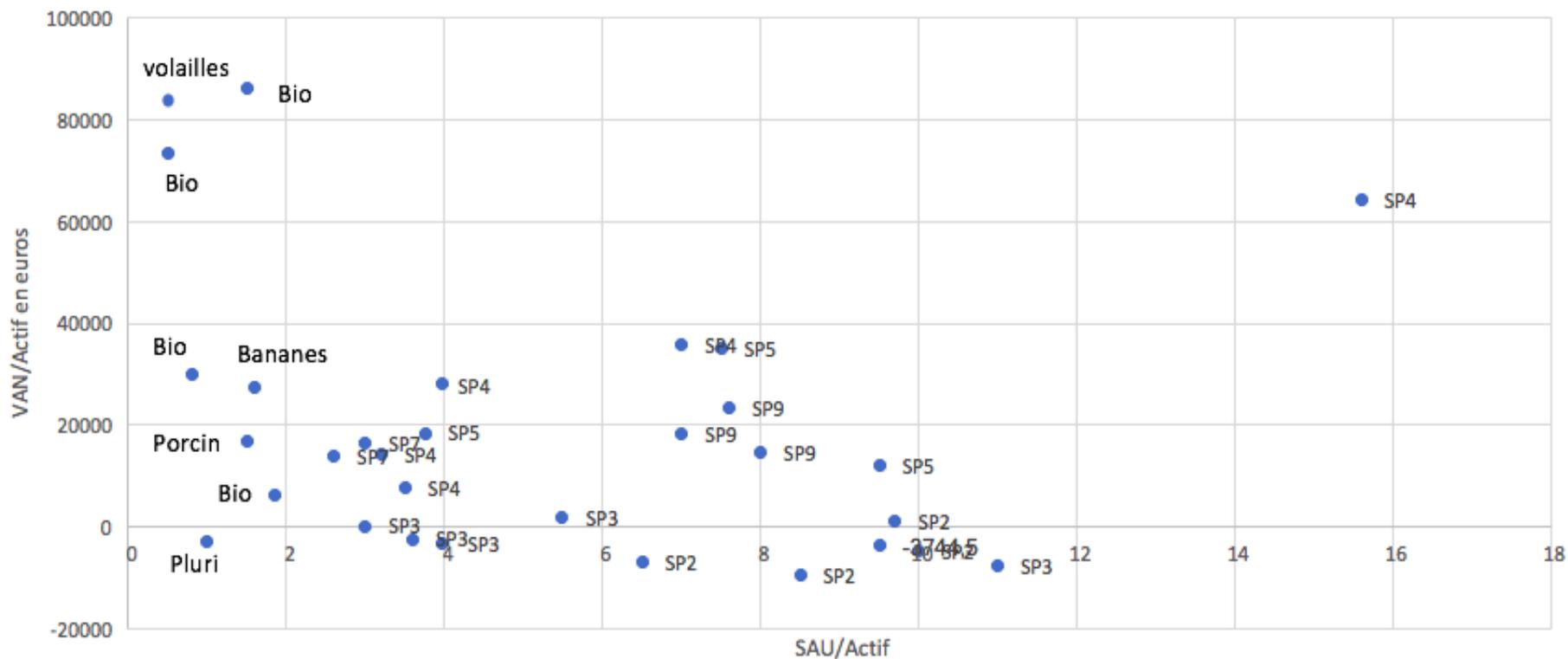


Figure 60: Zoom sur la Comparaison économique des différents SP étudiés

B. Des valeurs ajoutées nettes par actif non existantes dans les systèmes canniers

Pour les comparaisons entre les calculs économiques, le système de production 'SP1' est pris en compte que sur la figure 59 ou sa valeur ajoutée nette se trouve en négatif. Pour une meilleure visibilité, un zoom a été fait sur la figure 60 des autres systèmes de production. Cependant ce système se comporte comme les autres systèmes canniers, plus on a de grandes surfaces, plus les coûts de production sont élevés et plus on bénéficie des subventions qui permettent d'avoir un revenu agricole intéressant. Mais la richesse créée par hectare reste négative dans tous les cas.

D'après les résultats des calculs économiques de VAN/actif en fonction de la SAU/actif, on distingue cinq grands groupes et une exception. L'élevage avicole intensif et le bio en tête avec une forte richesse dégagée et peu de surfaces nécessaires, les planteurs de bananes qui dégagent une très bonne richesse par unité de surface. Ensuite les melonniers qui se retrouvent avec l'élevage porcin. Dans un autre groupe, on retrouve l'élevage bovin et les systèmes basés sur la canne en rotation avec du maraichage. Et le dernier groupe qui regroupe les systèmes de monoculture de la canne en négatif.

Selon le graphique, ce sont les systèmes basés sur la canne comme culture principale qui dégagent la plus faible valeur ajoutée par actif voire négative et qui nécessitent les plus grandes gammes de surface. La productivité du travail ainsi que la création de richesse permise par cette culture sont faibles en comparaison aux systèmes basés sur les cultures vivrières et maraîchères. Ces derniers sont des systèmes plus intensifs en main d'œuvre et dont les productions permettent une plus grande création de richesse par unité de surface.

On crée plus de richesse quand on n'a pas de canne incorporée dans le système de production, c'est le cas du système avicole, le maraichage bio et les planteurs de bananes. Ces systèmes sont indépendants de la canne et pourtant s'en sortent bien. Ensuite viennent les systèmes ayant une partie en canne comme l'élevage bovin, le maraichage sans intrants chimiques en rotation avec la canne, les exploitations diversifiées avec de la canne, le melon en rotation ou pas avec de la canne. Tous ces systèmes présentent une VAN/actif inférieure au groupe précédent et requièrent aussi beaucoup plus de surfaces agricoles.

Une exception est faite avec l'un des SP4 dits systèmes très diversifiés, de la canne en rotation avec du maraichage ou du vivrier et un peu d'élevage bovin. Ce sont habituellement des petites exploitations familiales sur peu de surfaces, mais avec disponibilité d'une grande gamme de surface, ces systèmes peuvent générer beaucoup plus de richesse comme le bio ou la volaille.

Les systèmes complètement canniers sont les plus déficitaires avec une VAN/actif négative.

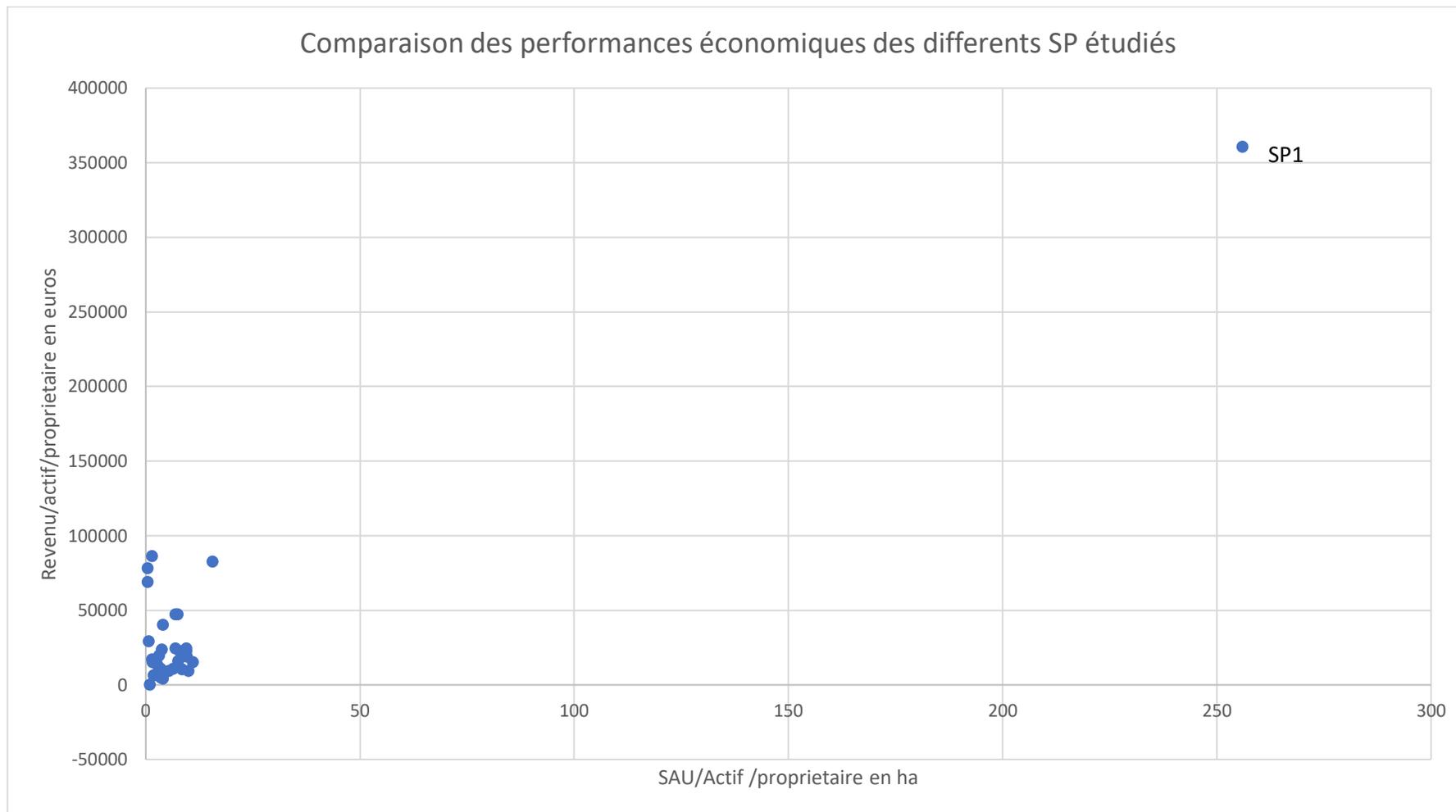


Figure 61: Comparaison économique des différents SP étudiés

Comparaison des performances économiques des différents SP étudiés

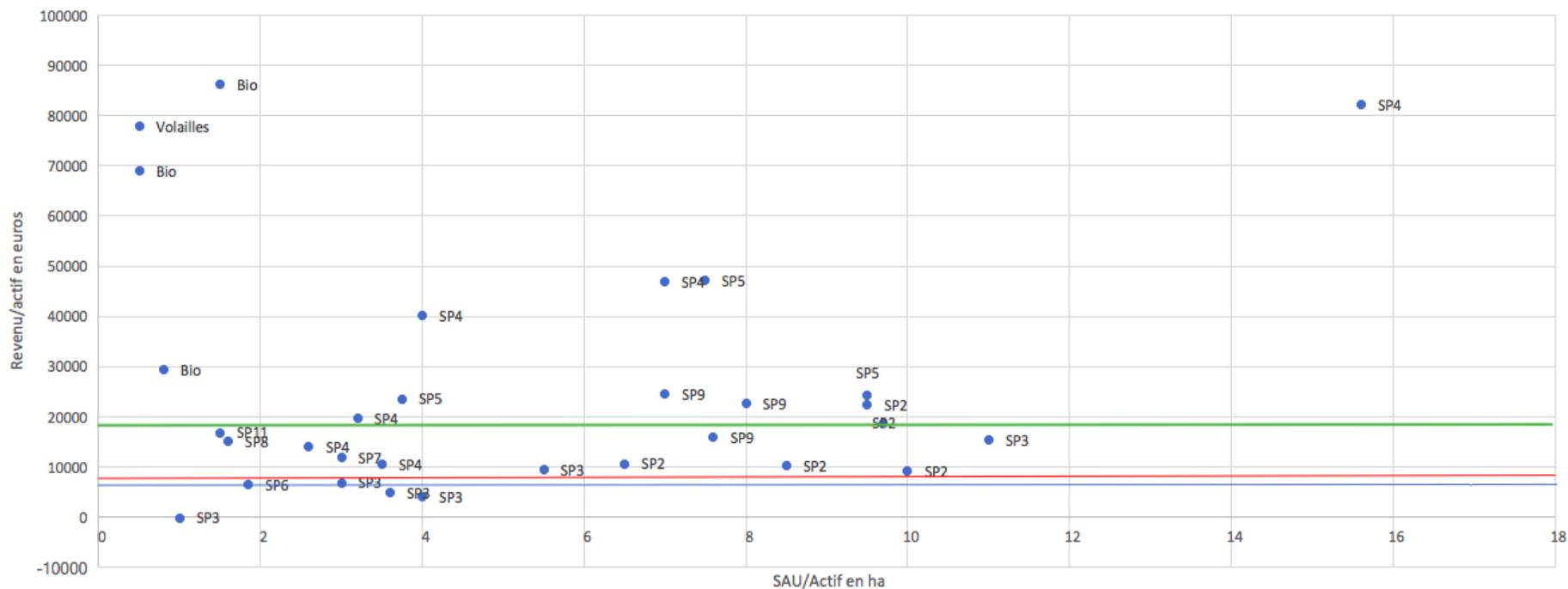


Figure 62: Comparaison économique des différents SP étudiés

— Seuil de reproduction 17982 €/an
 — Seuil de pauvreté 7200€/an
 — Seuil de survie 6612€/an

C. Des revenus agricoles inégaux contrôlés par des subventions

Contrairement aux différences de valeurs ajoutées nettes par actif négatives des systèmes canniers, ce problème ne se retrouve plus dans l'analyse des revenus. En effet, bien que la canne ne soit pas génératrice de richesse, les subventions obtenues permettent de compenser cette faible valeur ajoutée. Ce qui fait de la canne, une culture très rémunératrice tel est le cas du système (SP1) des grands planteurs dans la figure 61 et le zoom du (SP2) des moyens planteurs dans la figure 62 qui se trouvent au-dessus du seuil de reproduction. Les subventions représentent plus de la moitié du produit brut dans ces systèmes. On comprend pourquoi cette forte présence de cette culture dans tout le Nord de Grande-Terre et sa grande priorité sur le foncier agricole. Mais il existe par ailleurs des systèmes cannier qui n'arrivent pas à s'en sortir même avec les subventions. C'est le cas des agriculteurs avec peu de surfaces ou des récoltes qui n'ont pas été faites, entraînant ainsi une perte du revenu agricole.

Le système cannier (SP3) les pluriactifs et la canne se trouve au-dessous du seuil de survie. Ce qui explique la pluriactivité de ces agriculteurs. La culture de la canne ne constitue pas leur activité principale, non plus leur revenu principal. Sur peu de surfaces (inferieur a 10 ha) cette culture n'est plus rentable même avec les subventions.

L'élevage bovin et le maraichage en rotation avec la canne constitue une bonne alternative pour les personnes voulant gagner plus de revenus et diversifier leur production tout en profitant des subventions de la canne. Mais ces systèmes sont plus intensifs en main d'œuvre que la monoculture de la canne ou tout est mécanisé et fait par des prestataires. Pour augmenter sa surface de production en maraîchage et gagner plus, il serait nécessaire d'avoir des employés. Certains agriculteurs ne sont pas prêts d'investir dans des salariés car ils estiment que les coûts de production deviendraient trop cher et par conséquent les produits ne seraient plus compétitifs avec le prix du marché local.

Les systèmes porcins, bananes, melons, se trouvent tout juste entre le seuil de reproduction et le seuil de pauvreté. On peut estimer que la durabilité à moyen terme de ce type d'exploitation agricole n'est pas assurée mais cependant, il n'y a pas eu plusieurs répétitions pour ces systèmes qui pourraient confirmer ce comportement. La plupart de ces systèmes ne sont pas subventionnés et sont obligés d'avoir des salariés pour générer un revenu agricole considérable. Tel est le cas du système bananier qui génèrent une bonne valeur ajoutée brute par hectare mais fait face aux coûts élevés d'amortissement et des employés permanents. Ce système n'est pas nombreux dans la zone mais continue à exister grâce à l'organisation de la filière Bananes. Certains agriculteurs se sentent plus en confiance avec la culture de banane que la canne et le risque de perte à la fin de l'année est beaucoup plus élevée en canne qu'en banane.

Certaines exploitations diversifiées avec de la canne en rotation et un peu d'élevage se trouve aussi entre le seuil de reproduction et le seuil de pauvreté. Cela est dû aux coûts très élevés de production de ce système, notamment le cout des engrais, des prestations de travail. Ce cout représente presque la moitié du produit brut. Quoique ce système bénéficie des subventions de

la canne mais reste non rentable sur de petites surfaces mais peuvent l'être sur de plus grandes surfaces.

Les systèmes volailles et maraichage bio sont les plus générateurs de revenus mais quoique ne sont pas les plus répandus au Nord Grande-Terre. En effet ces systèmes présentent de nombreuses limites face à leur expansion. La production d'œufs au Nord Grande-Terre et dans toute la Guadeloupe est en compétition avec les œufs importés qui coûtent moins cher. Le risque d'invendus est énorme à un certain moment de l'année ou le marché local est saturé d'œufs importés. Ce qui a provoqué qu'une minorité de ces systèmes sont même en dessous du seuil de reproduction. Au supermarché, les consommateurs ne font pas de différence entre les œufs locaux, c'est le prix qui fait toute la différence.

Le maraichage bio, c'est tout un savoir-faire. En l'absence des produits bio adéquats et des équipements ou prestations adéquates pour ces systèmes, certains agriculteurs ne se lancent pas. *'' c'est trop risqué ''* disent-ils. Le cahier de charges est très strict tandis que toutes les conditions ne sont pas réunies. Ces exploitants font aussi face au foncier, la majorité ce sont des propriétaires mais pour les personnes non propriétaires, difficile de trouver du foncier pour ce type de système. Pourtant la demande est bien là, les consommateurs sont de plus en plus intéressés par des produits de qualité sans intrants chimiques.

Perspectives de développement

A. Canne à sucre : Héritage du système foncier colonial et rentabilité économique limitée

Avec une rentabilité limitée et même négative, la canne est présente dans tout le Nord Grande-Terre. Cette culture a un fort ancrage historique et économique dans la région de par la structuration de la filière SICA. Et pourtant les contraintes sont nombreuses. Le manque d'eau pénalise les rendements canniers et provoque une faible valeur ajoutée. Parmi les autres éléments de cette faiblesse de valeur ajoutée, il y a aussi les prix élevés de la récolte mécanique et des intrants, des récoltes non réalisées à cause de la dépendance des planteurs du bon vouloir des entreprises de travaux agricoles (ETA) pour sa réalisation. En effet, cette filière canne-sucre-rhum comporte beaucoup d'intermédiaires et un lourd processus de transformation industrielle. En termes de répartition de valeur ajoutée, les planteurs de canne sont les derniers bénéficiaires de la chaîne de valeur. Cela peut donc paraître contradictoire qu'elle se soit maintenue et cultivée aussi largement dans le Nord Grande-Terre.

Malgré ces nombreuses limites, peu de planteurs ont intérêt ou sont en mesure de renoncer totalement à cette culture car elle est considérée comme rustique et souffre moins aux aléas climatiques de la région. Ce climat serait plutôt favorable à la constitution d'un bon taux de sucre (9-10%). La canne est aussi peu soumise aux lois du marché avec des prix stables et les soutiens de l'État. En effet dans le cadre du programme d'options spécifiques à l'éloignement et à l'insularité (POSEI), les planteurs perçoivent ainsi des aides directes (garantie de prix, aide au transport, aide à la replantation et prime bagasse) qui permettent de dégager un revenu de la culture de canne. Même les petits agriculteurs avec un revenu au-dessous du seuil de survie ont aussi leur intérêt dans cette culture qui apporte un fonds de roulement après la récolte qui est utilisée comme complément de revenu ou comme base pour investir dans d'autres productions plus rémunératrices.

La culture de la canne permet aussi d'occuper des surfaces sans que les investissements en travail et en intrants soient trop importants et est utilisée pour l'alimentation animale.

B. Problématique foncière actuelle

Au Nord Grande-Terre, la majorité des terres est en GFA. Mais une grande partie appartient aussi au département. Les conditions d'accès au foncier hors GFA sont souvent assez floues. De nombreuses parcelles sont occupées sans titre depuis des générations.

Dans les zones de réforme foncière, l'accès au foncier est règlementé et les installés bénéficient d'une relative sécurité foncière, de l'accès à l'eau agricole et d'une gamme de surface (entre 9 et 20ha) qui n'est pas forcément toute cultivable, il peut y exister des zones inondables ou des parcelles trop en pente pour une culture quelconque, ce qui pousse les occupants à les laisser en friche tout en payant le fermage ou à s'orienter vers une activité non planifiée au début pour occuper ces terres. Cependant le nombre de candidats à l'installation est nettement supérieur au

nombre de lots disponibles. En 2017, 300 jeunes candidats sont toujours dans l'attente d'une attribution, mais le risque c'est que pendant ce temps, ces jeunes agriculteurs ne pourront plus prétendre à la DJA (dotation jeunes agriculteurs) qui est une aide accordée pour le démarrage d'entreprises aux jeunes.

Ce problème d'attente est principalement lié aux départs à la retraite peu nombreux et tardifs de certains agriculteurs. Au Nord Grande-Terre, 54% des installés ont entre 50 et 64 ans et 6% ont plus de 65 ans. Les jeunes sont donc dans l'impossibilité de s'installer sur ces terres. Ce départ tardif s'explique car la profession agricole est libérale et l'agriculteur peut conserver son lot tant qu'il le cultive proprement selon les exigences du GFA. Le montant de la retraite est particulièrement faible pour permettre à l'agriculteur de vivre. Certains attendent aussi que leurs successeurs (descendants directs) remplissent les conditions d'installation (diplôme, formation agricole, âge).

Une fois la parcelle libérée après un retrait, un appel à candidature est lancé, les installés ont la possibilité de demander un agrandissement pour pouvoir exploiter deux lots. Les demandes d'agrandissement et les demandes d'installation se disputent les mêmes lots et les choix sont soumis aux votes des autres agriculteurs installés. Il est beaucoup plus facile pour un agriculteur déjà installé d'obtenir les votes de ses collègues de GFA. Par conséquent, la tendance est plus à l'agrandissement qu'aux nouvelles installations.

C. GFA : Un cas particulier à repenser ?

Créé au début des années 1970, les GFA avaient pour objectif de favoriser la transmission du patrimoine. Au fil des temps, certains agriculteurs surtout les jeunes voulant s'installer pensent que ces structures sont devenues des enjeux de pouvoir plus que des outils de redistribution ou de répartition. Dans un contexte différent, les GFA constitueraient la bonne réponse aux attentes des jeunes en quête de foncier mais la réalité est bien différente.

A leur installation, les bénéficiaires des parcelles doivent acheter, selon la surface attribuée, entre 10 et 40 parts sociales, dont chacune a une valeur nominale de 760 euros. Le financement du capital souscrit est, dans la grande majorité des cas, constitué par un prêt à taux bonifié (Chabane, 2013). En théorie, lorsque tous les installés en GFA payent leurs parts sociales et règlent le fermage, chaque GFA doit pouvoir dégager des bénéfices et redistribuer des dividendes. Dans la réalité, de nombreux agriculteurs voient plutôt ce système comme une contrainte et envisagent difficilement de pouvoir à la fois acheter des parts sociales en contractant un prêt à l'installation et en plus payer annuellement des fermages. Les fermages impayés et la non régularisation de l'achat des parts sociales sont donc un problème récurrent dans beaucoup de GFA de la région.

Les conflits relatifs à l'usage du foncier sont de différents ordres, ils concernent l'occupation sans titre, mais aussi l'aménagement et l'amélioration foncière. Des conflits opposent aussi les exploitants des GFA à la SAFER au sujet de l'aménagement des parcelles octroyées. Les contraintes d'amélioration foncière concernent l'attribution de parcelles en friche, boisées,

pierreuses, inondables et sans borne d'irrigation. Se pose aussi le problème de l'aménagement des voies d'accès aux exploitations, particulièrement accidentées et qui deviennent quasi-impraticables en période de fortes précipitations et qui sont souvent la cause de non récolte de ces parcelles.

Pour répondre à notre hypothèse, même sans les exigences des GFA à planter de la canne, il y aurait quand même une grande présence de cette culture au Nord Grande-Terre grâce aux subventions. Etant aussi une culture de tradition, les agriculteurs ont acquis une certaine expérience à la cultiver. Elle ne nécessite pas un lourd investissement pour commencer grâce à la filière SICA qui avance les frais, un jeune agriculteur sans capital aura plus tendance à se lancer en premier dans cette culture et passera à autre chose au fur à mesure.

D. De nouveaux raisonnements des agriculteurs pour générer plus de revenus

La productivité du travail et la création de richesse permise par la canne sont faibles au regard des systèmes basés sur les cultures vivrières/maraîchères et les autres activités. Pour cela les agriculteurs se mobilisent autrement pour créer des revenus supplémentaires. Ils deviennent **pluriactifs** : c'est le cas des planteurs de canne qui ont un revenu provenant de la canne mais avec un revenu principal d'un autre boulot dans le secteur agricole ou pas à l'extérieur. Il n'y a pas que les planteurs de canne dans cette condition, certains petits éleveurs et maraîchers ont aussi un revenu secondaire provenant d'une autre activité non agricole.

Ils plantent à **contre-saison** : C'est souvent le risque que prennent certains producteurs de maraîchage pour avoir des produits à contre-saison qu'ils pourront vendre plus cher sur le marché local. Mais pour se faire cela demande parfois plus d'intrants chimiques, plus de savoir-faire et le risque de perte est beaucoup plus élevé.

Les agriculteurs **diversifient** de plus en plus leurs exploitations. Les surfaces en canne ont diminué considérablement ces dernières années au profit du maraîchage et du vivrier. La demande sur le marché local est forte et la vente directe fonctionne bien ce qui permet à ces agriculteurs de vendre à des prix relativement rémunérateurs. L'exploitant travaille en suivant un itinéraire technique avec un usage modéré des intrants chimiques.

Les planteurs de canne vendent une partie de leur production à la **distillerie** afin d'avoir une trésorerie plus rapide. La distillerie paie suivant le tonnage de canne fourni ce qui n'est pas le cas à l'usine Gardel qui paie suivant la richesse. Certains agriculteurs préfèrent donc diversifier leur vente mais sont donc obligés de vendre à l'usine pour payer les couts de productions à la SICA.

Ils essaient de s'organiser en **OP (organisation de producteurs)** pour mieux écouler leur production. C'est aussi dans le but de respecter les exigences faites par le projet Lisin Santral pour un futur approvisionnement. Hormis pour la canne et la banane, les autres filières de production agricole, hétérogènes et fragiles peinent à s'organiser. Les 4 OP fruits et légumes du département ne regroupant que 127 exploitations, ce qui correspond à environ 10% des

exploitations destinées au marché local (Barraud, 2017). Cette faible représentativité s'explique en partie par une inadéquation entre le modèle coopératif et la complexe réalité sociale. Quant aux producteurs qui souhaitent développer leurs activités de cultures vivrières et maraichères, et agrandir leurs surfaces, le manque de structuration des filières rend problématique l'écoulement commercial des gros volumes.

Les agriculteurs se lancent dans le **bio** pour mieux valoriser leurs produits. Il existe une catégorie de producteurs qui s'oriente vers une production de qualité sans intrants chimiques pour une consommation locale fidélisée. Cette tendance ne concerne pas que les producteurs de maraichage ou de vivrier mais aussi l'élevage avicole pour des œufs bio et des planteurs de canne. Ces derniers veulent se lancer dans le rhum bio et le sucre spécial pour une clientèle bien déterminée afin d'augmenter la valeur ajoutée de cette culture. Certains moyens planteurs veulent aussi se lancer dans leur propre petite usine de transformation.

Divers modes de commercialisation ont été aussi mis en place pour toucher le plus que possible les consommateurs tels que ; la vente des paniers, la vente directe, les marchés locaux et nocturnes et la cueillette directement sur les parcelles, comme ça les consommateurs viennent et récoltent les produits qu'ils veulent et profitent en même temps faire de cette activité un moment passé en famille.

E. La diversification végétale au Nord Grande-Terre : Des freins de développement considérables

Lizin Santral est un projet qui prône la diversification végétale au Nord Grande-Terre. Créé en 2014, la CANGT (Communauté d'agglomération du Nord Grande-Terre) a redéfini un projet de développement anciennement porté par la CCNGT (Communauté de commune du Nord Grande-Terre). Le projet initial visait la mise en place d'une cuisine centrale et d'un atelier de transformation agro-alimentaire d'une capacité de 2500 repas/jour. Ce nouveau projet Lizin Santral gagne en ambition et opte plutôt pour un atelier de transformation Agro-Alimentaire destiné à : pré-préparer 10000 repas par jour, 650 tonnes de denrées traitées par an en moyenne, 8 tonnes de capacité de stockage, une vingtaine d'emplois créés par la structure et 592 exploitations agricoles concernées au Nord Grande-Terre (soit 3600 ha rattachés à 425 exploitations en GFA).

Les premiers bénéficiaires et concernés devraient être les exploitants agricoles, invités à se regrouper en coopérative ou autre pour fournir l'unité en quantité et en qualité. L'accent a également été mis sur l'intérêt pour les agriculteurs d'appartenir à des organisations de producteurs certifiés, en capacité de maintenir un niveau de production, d'assurer une veille technique et sanitaire, et de planifier l'approvisionnement, conformément aux besoins et à la demande de Lizin Santral.

Mais nombreux sont les agriculteurs qui souhaitent développer des productions diversifiées et agrandir leur surface cultivée, ce qui pourrait répondre aux besoins du projet Lizin Santral. Ils sont découragés par un certain nombre de facteurs limitants :

Les aléas climatiques : Le climat varie selon les années, avec des périodes de faibles précipitations sur plusieurs mois, parfois des précipitations régulières toute l'année ou encore des périodes de fortes précipitations qui peuvent causer des inondations surtout sur les parcelles en bas de pente ou sur les plaines. Cela peut retarder la réalisation des travaux cultureux ou endommager les voies d'accès à l'exploitation. Viennent aussi les sécheresses, les cyclones et les ouragans entraînant une variabilité du rendement, des fois même une perte de la quasi-totalité de la production. Pour une même quantité de travail et de capital investis, les risques climatiques dans la région sont énormes.

Déficit hydrique et accès à l'irrigation : Le Nord Grande-Terre est un vaste plateau calcaire avec des sols rocailloux avec peu de profondeurs qui laisse infiltrer l'eau facilement. Avec une telle caractéristique, cette région est sensible à la sécheresse. Ce problème ne s'est pas pour autant amélioré avec le système d'irrigation mis en place. L'accès à l'irrigation n'est pas généralisé. Les cultures maraîchères, très exigeantes en eau, impliquent un foncier au plus proche des bornes d'irrigation. Or les principales contraintes de ces petits exploitants sont liées à l'éloignement des bornes d'irrigation. Les exploitations maraîchères qui se trouvent près de ces bornes d'irrigation ne sont pas épargnées par ce problème. Elles subissent une absence de pression en période de sécheresse, pas de dispositif de récupération des eaux des pluies, des vols ou sabotages des tuyaux d'irrigation.

Pas d'équipements : Pour ces petits exploitants, le niveau d'équipement est quasi-inexistant tant il est complexe de rentabiliser du matériel coûteux sur des petites surfaces. Sans l'équipement nécessaire, les producteurs ne peuvent pas être autonomes dans la réalisation des travaux de plantation et d'entretien, les coûts de production sont plus élevés et le calendrier culturel est difficilement respecté.

La forte variabilité des prix : Les prix sur les marchés locaux ne sont pas constants. Ça varie dépendamment de l'offre et de la demande ainsi que du rapport de force existant entre producteurs et distributeurs. Les prix peuvent chuter rapidement. Lorsqu'il s'agit des produits périssables, la tendance est plutôt à la baisse car il faut absolument vendre ces produits même à bas prix plutôt que de les perdre totalement.

Les vols et précarité foncière : Cette diversité végétale est aussi limitée par les vols qui concernent l'ensemble des productions. L'ampleur des vols va de quelques produits récoltés sur la parcelle à des opérations bien organisées ou l'ensemble de la parcelle maraîchère/vivrière est récoltée. Le foncier au Nord Grande-Terre n'est pas destiné à priori aux petites cultures maraîchères/vivrières. Dans cette condition actuelle, cette activité aura du mal à s'amplifier.

F. Lizin Santral : Approvisionnement par les agriculteurs risqué dans ce contexte actuel

L'atelier de transformation Agro-Alimentaire (ATAA) du projet Lizin Santral ouvrira ses portes en 2019. A moins d'une année de cette grande ouverture, les principaux concernés se

questionnent. Les agriculteurs ne se sentent pas encore prêts d'approvisionner le projet en quantité et qualité. La volonté est là mais les conditions ne sont pas réunies. L'accès à l'irrigation comme mentionné plus tôt est un facteur limitant pour ces petits exploitants. Les cultures maraîchères sont exigeantes et ce climat chaud et humide au Nord Grande-Terre facilite les problèmes de pathologies et de parasites. En manque de connaissances, ces petits exploitants ont recours en premier lieu aux intrants chimiques pour sauver la production.

Ils se questionnent aussi sur le calibrage qui sera demandé par l'atelier. Ils ne sont pas forcément les maîtres de la production et du rendement. Comme ils dépendent beaucoup des prestataires externes, du climat et d'autres facteurs externes, fournir un calibrage, une quantité spécifique à un moment précis de l'année dans ces conditions paraît compliqué.

Chez les producteurs maraîchers, généralement ce qui les motive c'est la trésorerie journalière qu'ils peuvent avoir sur les marchés locaux. Ils se questionnent sur les modes de paiements de l'atelier (Prix d'achat, stabilité des prix, durée de paiement). L'intérêt de vendre à l'atelier de transformation au lieu du marché sera en grande partie décidé par ce facteur de prix. Comme ils produisent peu pour le moment, ils auront du mal à satisfaire et le marché et l'atelier en même temps. L'un des deux se verra sacrifier au profit de l'autre dans ce contexte, sauf s'ils augmentent leur production et rendement. Mais leur volonté est d'arriver à produire beaucoup plus pour satisfaire les besoins du territoire.