SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE 11

PREMIERE PARTIE
PROBLEMATIQUE DES COOPERATIVES AGRICOLES EN GUADELOUPE, CADRE D'ANALYSE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE **25**

CHAPITRE I. L'ORGANISATION COOPERATIVE AU CŒUR DES QUESTIONS POSEES PAR LA DIVERSIFICATION AGRICOLE 27

CHAPITRE II. PROBLEMATIQUE, REFERENTIEL THEORIQUE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE 51

DEUXIEME PARTIE
L'ORGANISATION DES PRODUCTEURS DANS LES FILIERES DE DIVERSIFICATION : LA PROMOTION D'UN MODELE UNIQUE **97**

CHAPITRE III. LA SOCOGIAP ET L'ORGANISATION COOPERATIVE DANS LA FILIERE MARAICHAGE : ESPERANCES, DESILLUSIONS ET TRAUMATISME 99

CHAPITRE IV. L'ORGANISATION DES PRODUCTEURS DANS LE SECTEUR DE L'ELEVAGE : DEUX GENERATIONS DE COOPERATIVES 137

CHAPITRE V. L'ECHEC DU MODELE D'ORGANISATION COOPERATIF : ELEMENTS D'ANALYSE ET MISE EN PERSPECTIVE DES DIFFICULTES A DIFFERENTS NIVEAUX 167

TROISIEME PARTIE
ORGANISATION COLLECTIVE ET DEVELOPPEMENT AGRICOLE : LES STRATEGIES DES ACTEURS **177**

CHAPITRE VI. LES STRATEGIES DES PRODUCTEURS 181

CHAPITRE VII. LES STRATEGIES DES ADMINISTRATIONS LOCALES, NATIONALES ET EUROPEENNES 221

CHAPITRE VIII. LES STRATEGIES DES REPRESENTANTS PROFESSIONNELS 249

QUATRIEME PARTIE
INTERACTIONS DES ACTEURS ET PROJET DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE **267**

CHAPITRE IX. DIFFICILE CONSTRUCTION NEGOCIEE D'UN PROJET AGRICOLE : LES COOPERATIVES COMME PALLIATIFS 269

CHAPITRE X. LA CONSTRUCTION D'UN PROJET AGRICOLE ET DE FORMES D'ORGANISATION RENOVEES : DES PISTES POUR L'ELABORATION DE COMPROMIS NEGOCIES 279

CONCLUSION GENERALE 309

BIBLIOGRAPHIE 321

LISTE DES SIGLES 335

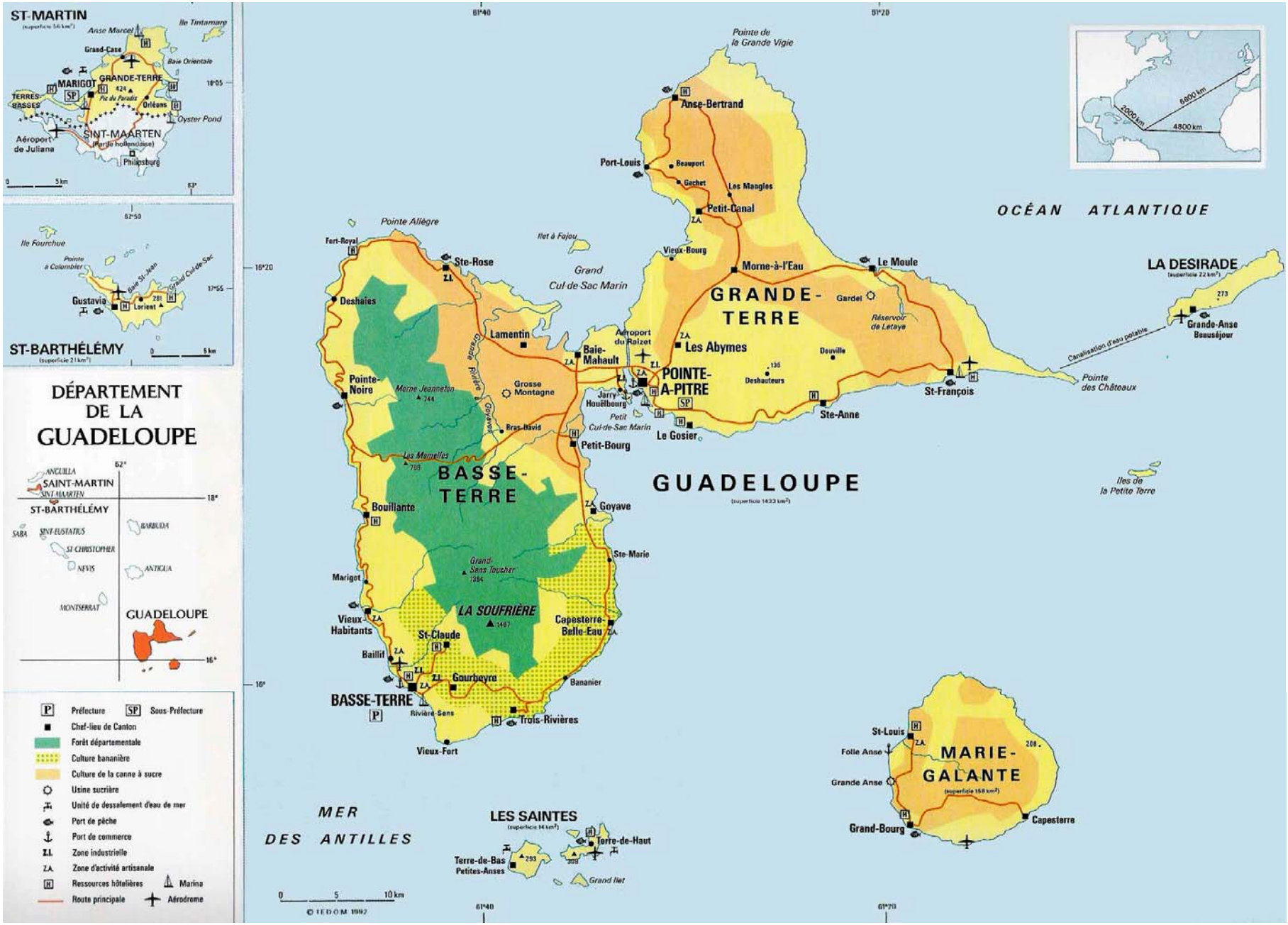
TABLE DES ILLUSTRATIONS 341

TABLE DES MATIERES 343

TABLE DES ANNEXES 351

ANNEXES 357

Figure 1 : **Carte de la Guadeloupe**



Source : IEDOM

INTRODUCTION GENERALE

La Guadeloupe, "bout de France" sous les tropiques, ancienne colonie puis département à part entière depuis 1946, fait partie d'un ensemble souvent désigné par des sigles peu attrayants (DOM : Département d'outre-mer, DFA : Département français d'Amérique ou RUP : Région ultra-périphérique de l'Union européenne). Ce regroupement, sous une même appellation, d'entités ayant quelques caractéristiques communes, a parfois presque éclipsé les spécificités de chacune d'entre elles (Ollivier, 2002).

Si, vu de France métropolitaine, les territoires d'outre-mer peuvent paraître similaires, aucun ne se ressemble. Et si dans sa globalité "*l'outre-mer n'est qu'imparfaitement intégré à la stratégie nationale*"[1] (Bélorgey *et al.*, 1993), la Guadeloupe souffre peut-être de plus de méconnaissance encore que d'autres DOM. Il est frappant, lorsque l'on vit en Guadeloupe, et lorsque de Métropole[2] l'on s'y intéresse, de constater le silence des médias nationaux et leur ignorance à son sujet, la Guadeloupe n'étant généralement évoquée qu'à l'occasion de mauvaises nouvelles souvent amplifiées. Frappante aussi la relative rareté de travaux de recherche et de publications scientifiques concernant la Guadeloupe, les ouvrages qui traitent de l'outre-mer privilégiant d'autres territoires en oubliant celui-là.

De son histoire coloniale, la Guadeloupe a gardé une image d'île productrice de canne et de banane, cultures qui façonnent encore aujourd'hui son agriculture. Cependant, l'agriculture guadeloupéenne est bien plus complexe, et de récents articles de la presse nationale se faisaient l'écho d'un malaise réel : "*l'agriculture est en panne*" lit-on dans Le Nouvel Observateur en mai 2002 (Tatu, 2002), "*les filières canne et banane en grand danger*" dans Le Monde Diplomatique en janvier 2003 (Wargny, 2003) et l'on parle, dans Alternatives Economiques de juin 2003, d'une "*crise persistante du secteur agricole*" (Frémeaux, 2003).

[1] Tout au long du document, les citations de discours ou de documents sont écrites en italique et entre guillemets.
[2] Appellation légèrement désuète et chargée de sens colonial, pourtant toujours couramment utilisée dans les DOM pour désigner la France hexagonale.

Localement, les rapports d'experts et les discours convergent : le développement agricole "se cherche". Il est pourtant fortement soutenu depuis quatre décennies par la promotion de coopératives agricoles qui, dans les productions autres que la canne et la banane, ont toute échoué. L'objectif de cette recherche est d'expliciter les facteurs de ces échecs et sera détaillé plus avant mais il est indispensable au préalable, pour une meilleure compréhension des enjeux, de décrire brièvement les principales caractéristiques de l'agriculture guadeloupéenne.

UNE AGRICULTURE FRAGILE[3]

En ce début de XXI[e] siècle, le développement de la Guadeloupe n'est plus basé sur l'agriculture, dont l'importance, tant économique que sociale, diminue. Le secteur tertiaire, marchand et non marchand confondus, représente plus de 80 % de la valeur ajoutée brute. Le secteur primaire n'y contribue que pour 3,8 %, (IEDOM, 2002) et c'est le secteur du bâtiment et des travaux publics qui joue un rôle moteur avec plus de 10 % de la valeur ajoutée brute[4]. Même si la valeur de la production agricole finale continue d'augmenter, la population rurale diminue rapidement, et la terre, du fait d'une urbanisation galopante[5], devient plus objet de spéculation que facteur de production.

Sa très forte spécialisation, souvent qualifiée de "double monoculture", qui a fait à d'autres époques la richesse à l'île, fragilise l'agriculture guadeloupéenne depuis que la canne et la banane sont entrées en crise.

Depuis les records de production des années 1960, la production de sucre est en diminution régulière[6] et n'atteint pas, et de loin, son quota de production qui diminue d'ailleurs lui aussi chaque année[7] ; la sole cannière, bien que quasiment stable ces dernières années, a diminué de 50 % entre les années 1960 et les années 1980 (Agreste, 2001; IEDOM, 2004). L'industrie sucrière, malgré de fortes subventions, survit, à la limite de la rentabilité (IEDOM, 2002), et la production de sucre guadeloupéen doit affronter la concurrence des pays les moins avancés (PMA) dont les droits de douane à l'importation sur le marché européen baissent régulièrement, et qui y auront libre accès à compter de 2009.

[3] Pour une description beaucoup plus détaillée de l'agriculture guadeloupéenne voir annexe 1.
[4] Taux deux fois supérieur au taux national.
[5] La SAU a diminué de 11 % entre les recensement de 1989 et 2000, la perte moyenne de SAU est de 450 ha/an (Agreste, 2003).
[6] 54 487 T en moyenne sur la période 1993-2003 contre 155 338 T en moyenne par an dans les années 1960.
[7] La production de sucre est organisée sous forme de quotas de production par l'Organisation commune du marché du sucre (OCM, voir Encart n°1 page suivante). Le quota de sucre A pour la Guadeloupe était de 111 364 t en 2001, 84 305 t en 2002, et 81 204 t en 2003.

Encart n° 1

L'OCM Sucre

La production sucrière des pays de l'Union européenne est encadrée par l'Organisation commune du marché (OCM) du sucre depuis le 1er juillet 1968.Une nouvelle OCM a été adoptée le 22 mai 2001 et s'applique du 1er juillet 2001 au 30 juin 2006.

LES QUOTAS DE PRODUCTION

Révisée tous les 5 ans, l'OCM définit pour chaque pays membre de l'UE des quotas de production bénéficiant d'une garantie de prix et de commercialisation. Ces quotas sont fixés au niveau communautaire pour chaque Etat, puis pour chaque producteur au niveau national. Ils se décomposent en deux catégories : A et B, le sucre entrant dans le quota A étant vendu à un prix plus élevé que celui du quota B. Le sucre vendu hors quota (sucre C) est négocié au cours mondial.

Pour la campagne 2003 en Guadeloupe, le quota A s'élève à 81 204 tonnes et le quota B à 9 744 tonnes alors que la production atteint 63 555 tonnes, soit 78 % du quota A et 70 % du quota total octroyé. Pour la campagne 2002, le quota A était de 84 305 tonnes et la production de 51 726 tonnes (61,4 %).

LE REGIME AUX FRONTIERES

Avant la campagne 1995-1996, les importations faisaient l'objet d'un prélèvement pour protéger le marché intérieur. Cependant les pays ACP et l'Inde bénéficiaient d'un régime préférentiel sans prélèvement au titre des Accords de Lomé. Depuis 1995 les prélèvements à l'importation sont supprimés et il a été adopté un système de droits de douane complété par des droits additionnels évoluant en sens inverse des cours mondiaux, mais le régime d'importation du sucre préférentiel a été maintenu.
Un règlement du 26 février 2001 autorise l'accès au marché communautaire aux 48 pays les moins avancés (PMA) à compter de 2006. Durant une période de transition, du 1er juillet 2006 au 1er juillet 2009, ceux-ci pourront commercialiser hors taxes des contingents de sucre qui augmenteront de 15 % par an et les droits de douane baisseront régulièrement. A partir du 1er juillet 2009, le marché du sucre sera complètement libéralisé.

LES AIDES A L'ECOULEMENT DU MARCHE INTERIEUR

Une aide communautaire à l'écoulement du sucre brut est accordée pour le transport et le raffinage des sucres produits dans les DOM et raffinés à l'intérieur de l'UE. Cette aide est attribuée à la tonne et calculée en fonction, entre autres, du prix du fret maritime, des frais de stockage et de la qualité du produit.
Une autre aide, bien moins importante, est versée pour le raffinage du sucre préférentiel. Afin de rétablir l'équilibre, une aide complémentaire est accordée au raffinage du sucre des DOM et de certains sucres bruts de betteraves récoltés à l'intérieur de l'UE.

LES CONSEQUENCES SUR LE PRIX DE LA CANNE

Le prix de la tonne de canne est garanti depuis 1986 par une convention quinquennale liant l'Etat et les acteurs de la filière et dépend à la fois du soutien au prix du sucre (car le prix de la canne dépend de sa richesse en sucre) et d'aides spécifiques de l'Etat. De ce fait, le prix garanti de la tonne de canne est assuré environ pour les deux-tiers par l'OCM et pour le tiers restant par l'Etat. Pour exemple dans la convention quinquennale 1997-2001, le prix garanti était de 363 F/tonne de canne à 9 % de richesse, soit 212 F au titre de l'OCM et 151 F payés par l'Etat. Afin de maintenir le prix fixe durant la durée de la convention, la participation de l'Etat varie en compensation des variations de l'OCM.

Sources : (IEDOM, 2003 ; 2004) et Document de présentation de l'OCM sucre du Ministère de l'Agriculture

+

La banane n'est pas en meilleure posture, et la presse locale se demande régulièrement si elle ne va pas disparaître (Larochel, 2003). La production (95 000 T en 2001) est elle aussi bien en dessous du quota de 150 000 T alloué à la Guadeloupe[8] (IEDOM, 2002), et les performances techniques de la grande majorité des exploitations ne leur permettent pas de couvrir leurs frais de production (Dulcire *et al.*, 2002 ; Manceron, 2004) du fait de la chute des cours européens (moins 30 % en 2002 par rapport à 2001). Le nombre d'exploitations diminue fortement (de plus de 50 % entre 1989 et 2000) ainsi que les superficies (plus de 30 % de diminution sur la même période) (Agreste, 2001). Les pays producteurs concurrents, qui produisent la "banane dollar"[9] à des coûts bien inférieurs, voient leurs droits de douane diminuer régulièrement et leurs quotas augmenter ce qui durcit la concurrence. La suppression totale de l'Organisation commune de marché (OCM) de la banane, prévue en 2006, est une perspective préoccupante pour des exploitations qui atteignent déjà difficilement les conditions de la rentabilité.

Toutes productions confondues, les exploitations agricoles sont peu performantes et handicapées par des structures contraignantes : la surface moyenne est très faible (3,5 ha), et 83,6 % des exploitations avaient moins de 5 ha en 2000 ; les agriculteurs sont âgés (en moyenne 50,5 ans) et le renouvellement des générations n'est plus assuré (DAF, 2001 ; IEDOM, 2002) ; les capacités d'investissement des exploitations sont souvent très faibles voire nulles, d'autant que l'accès au crédit est très limité par leur faible solvabilité.

Une des caractéristiques essentielles de l'agriculture guadeloupéenne, considérée, selon les points de vue, comme un frein au développement ou comme une stratégie d'adaptation efficace aux contraintes, est le fait que les chefs d'exploitations soient souvent pluriactifs (seuls 47 % des agriculteurs le sont à titre principal).

[8] Le marché de la banane est organisé au sein de l'Organisation commune du marché de la banane (OCMB) (voir Encart n°2 page suivante).

[9] Nom donné à la banane produite en Amérique du sud par des sociétés à capitaux américains, et bénéficiant de coûts de production, notamment de main d'œuvre, beaucoup plus faibles qu'aux Antilles.

Encart n° 2

L'OCM Banane

Entrée en vigueur le 1er juillet 1993, l'OCM banane a été mise en place après l'ouverture du marché européen dans le but de conserver un accès préférentiel aux producteurs communautaires d'une part, et aux producteurs des pays ACP liés à l'Europe par les accords de Lomé (1975) d'autre part. L'OCMB s'articule autour de trois dispositions principales :

1. UN CONTINGENT TARIFAIRE

L'OCMB a déterminé des conditions douanières spécifiques pour l'entrée de la production bananière des producteurs dans le marché européen, se traduisant par la mise en place de contingents :

- un contingent de 1 801 100 tonnes à droit de douane nul pour la production communautaire (854 000 tonnes, soit 20 % du total des importations, qui ouvrent droit par ailleurs à une aide compensatoire), des pays ACP fournisseurs traditionnels (857 100 tonnes), et des pays ACP non fournisseurs traditionnels (90 000 tonnes).
- un contingent à droit de douane minoré (2 463 000 tonnes à 75 €/tonne) pour les bananes en provenance des pays tiers non ACP (bananes d'Amérique Latine dites "bananes dollar" essentiellement).

Au-delà des volumes prévus par ces deux contingents, il n'y a pas de limitation de quantité à l'entrée du marché européen, quelle que soit l'origine des bananes. Les droits de douane s'établissent alors à des montants dissuasifs (un minimum de 750 € la tonne qui double le prix des bananes).

2. L'AIDE COMPENSATOIRE

L'attribution de l'aide compensatoire

La quantité maximale annuelle de bananes commercialisées pouvant donner droit à l'octroi de l'aide compensatoire est fixée à 854 000 tonnes pour les bananes produites dans l'Union européenne, dont 150 000 tonnes nettes pour la Guadeloupe et 219 000 tonnes pour la Martinique. En cas de dépassement de ces quantités, l'aide est accordée pour toutes les quantités demandées dans la limite du volume global attribué aux bananes communautaires.

Le calcul de l'aide compensatoire

La recette forfaitaire de référence est basée sur une moyenne des prix de la banane dans les Canaries et dans les DOM pendant une période de référence. La recette à la production est une moyenne des prix pratiqués par les producteurs de banane communautaires sur le marché européen, pondérée par les quantités vendues. L'aide compensatoire, unique, est égale à la différence constatée entre la recette forfaitaire de référence, et la recette à la production moyenne. Elle est censée garantir un revenu minimum aux producteurs quels que soient les aléas du marché. La recette à la production et donc l'aide compensatoire sont révisées tous les ans et dépendent fortement du prix des bananes en provenance des Canaries (Espagne) et des DOM, qui sont les principaux producteurs communautaires.

Ainsi en 2003, le prix de vente des bananes guadeloupéennes au quai de Dunkerque est de 0,45 €/kg (0,22 € net + 0,23 € de frais de mise en marché) . Le montant de la recette forfaitaire est de 0,64 €/kg et l'aide compensatoire est de 0,35 €). Les producteurs guadeloupéens ont donc perçu une recette globale de 0,57 €/kg, soit 7 centimes de moins que la recette forfaitaire de référence.

Les montants de la recette forfaitaire et de l'aide compensatoire sont fixés par la commission avant le 1er mars de chaque année pour l'année écoulée.

3. DES CERTIFICATS D'IMPORTATION

Il existe un système de certificats (ou licences) d'importation, que les importateurs de "bananes dollars" doivent acheter pour avoir le droit d'importer. Ce système a été réformé le 25 juin 1998 et l'octroi des licences a été limité aux opérateurs ayant effectivement importé des bananes au cours de la période 1994-1996. Ce nouveau mode de répartition révisé des licences d'importation est entré en vigueur le 1er janvier 1999.

4. LES MODIFICATIONS EN COURS

En avril 2001 un accord euro-américain et euro-équatorien prévoit de modifier l'OCM en deux phases :

- à compter de 2002, les grandes multinationales concurrentes ont obtenu un abaissement des droits de douanes sur les bananes dollars et une augmentation du contingent de bananes produites en Amérique centrale de 2 à 2,6 millions de tonnes.
- à compter du 1er janvier 2006 un système uniquement tarifaire dit de " tariff only" doit remplacer l'actuel système contingentaire ; les négociations concernant le tarif douanier à appliquer sont en cours

Sources : (Guyomard *et al*., 1996 ; IEDOM, 2003 ; Loeillet, 2005).

A côté de la canne et de la banane, cultures d'exportation traditionnelles, de nombreuses productions animales et végétales existent ; appelées productions de "diversification", elles ont du mal à se développer à grande échelle. Elles sont généralement destinées au marché local dont elles ne couvrent qu'une faible partie des besoins (25 % de la consommation de viandes, seulement 7,5 % pour les volailles) et souffrent de structures de commercialisation peu organisées qui ne permettent pas de répondre à la demande des grandes surfaces et des collectivités (en particulier pour le maraîchage et les plantes vivrières).

QUARANTE ANS D'INTERVENTION DE LA PUISSANCE PUBLIQUE POUR LE DEVELOPPEMENT[10]

De 1946 jusqu'aux années 1960, la "départementalisation sociale", marquée par l'application très progressive des mesures sociales métropolitaines à la Guadeloupe[11] et le début des grands travaux d'infrastructures de base, a permis une amélioration très significative du niveau de vie de la population ; le système productif n'a cependant que très peu bénéficié du soutien des pouvoirs publics.

C'est dans les années 1960 que l'agriculture commence à bénéficier d'aides spécifiques qui concerneront d'abord la banane et le sucre : organisation du marché de la banane sous la présidence du Général De Gaulle en 1963[12] et garantie du prix de la canne, soutenu par l'Organisation commune du marché du sucre (OCM sucre) depuis 1968. A partir de 1970 (VI^{ème} plan) un véritable financement de l'agriculture est mis en place qui concernera l'irrigation, l'élevage et la diversification végétale ; la première réforme foncière date également de cette époque.

Dans les années 1960, alors que la France métropolitaine est en pleine modernisation, l'économie guadeloupéenne présente les caractéristiques d'un pays en voie de développement et son agriculture n'est pas en mesure de subvenir aux besoins d'une population dont le revenu a brusquement augmenté grâce aux acquis sociaux ; les importations se développent alors, pour répondre à la demande en produits frais et transformés.

[10] Pour un historique plus détaillé de l'intervention de l'Etat et de l'Europe en Guadeloupe, voir les annexes 2 et 3.
[11] Elle ne sera complètement achevée qu'en 1996 avec l'alignement du SMIC et de l'intégralité des prestations sociales sur la métropole (Deville *et al.*, 1996).
[12] Il est décidé un quota de 2/3 des livraisons en provenance des Antilles et 1/3 en provenance des pays producteurs africains décolonisés.

Les années 1970 correspondent à un changement important pour l'agriculture guadeloupéenne : l'Etat engage une politique volontaire de développement agricole des DOM (sous l'influence indéniable de Michel Debré, alors député de la Réunion) avec l'objectif de les transformer en "*vitrines*" du monde développé dans un environnement sous-développé (Bélorgey *et al.*, 1993). Le développement de l'agriculture repose d'une part sur l'application de l'octroi de mer[13], taxe à l'importation dans les DOM, conçue comme un outil de "préférence française", et d'autre part sur une politique de substitution aux importations (approvisionner les marchés locaux pour certaines productions, comme la viande par exemple) et de stimulation de productions nouvelles pour l'exportation (fleurs, limes, mangues, etc.).

Ces choix de politique agricole, affirmés en 1979 lors du "Colloque Dijoud", du nom du Secrétaire d'Etat aux DOM de l'époque, s'accompagnent d'un effort inédit en matière d'organisation agricole et l'on assiste au "*déversement de l'outil privilégié qu'est la coopérative* "[14] pour apporter les fonds publics aux filières de production. Greffées parfois sur des organisations préexistantes, les coopératives sont le plus souvent créées ex-nihilo.

Les années 1980 correspondent à la "départementalisation économique" initiée dès la fin des années 1970, mais aussi à des évolutions profondes liées à d'autres facteurs. Ainsi, le dispositif européen interfère avec certains instruments nationaux de politique agricole et cela se traduit par la remise en cause de l'octroi de mer ; les flux migratoires s'inversent, les Antillais reviennent au pays car la crise augmente en France. Le discours sur le développement local émerge pour sa part dans les années 1980 : dans le secteur agricole cela se traduit par la multiplication des organisations de producteurs (OP), des démarches interprofessionnelles, et par la création de l'Office de développement de l'économie agricole des DOM (ODEADOM) qui doit soutenir de façon coordonnée la recherche, le développement, et la formation. Cela se traduit en Guadeloupe par une seconde phase de réforme foncière en 1981 mais la dynamique OP/marché local ne se développera en Guadeloupe que dans la décennie 1990.

[13] Voir Encart n°3 sur l'octroi de mer, page suivante.
[14] Propos d'un fonctionnaire en charge de l'Outre-mer. Entretien personnel.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Encart n° 3

L'OCTROI DE MER

L'octroi de mer est une taxe indirecte perçue dans les DOM frappant les produits importés et, depuis 1992, les produits locaux, dont les recettes sont versées aux collectivités locales, communes et régions.

HISTORIQUE

Les premières traces d'existence de l'octroi de mer remontent au 17ème siècle avec le "droit de poids" sur les marchandises importées, officialisé le 4 juillet 1866 par le Senatus Consulte qui accordait aux Antilles, à la Guyane et à La Réunion, une forme d'indépendance commerciale. Ce droit a été institué en 1852 en Guadeloupe. Le pouvoir des Conseil généraux de fixer l'octroi de mer a été inscrit dans la loi du 11 janvier 1892, et codifié par une loi de finance de 1918. Après la départementalisation, les dispositions métropolitaines furent étendues, tout en maintenant l'affectation des bénéfices de l'octroi de mer aux communes.

UN APPORT CONSIDERABLE POUR LES ECONOMIES LOCALES

Depuis la Loi du 2 août 1984, ce sont les conseils régionaux qui votent les taux d'octroi. Les recettes des collectivités locales reposent en majorité sur l'octroi de mer. En Guadeloupe il représente 35% des recettes fiscales pour la Région et 38% des recettes fiscales pour les communes. Le régime d'exonération particulier concernant la taxe d'habitation et la taxe sur le foncier imposé par la situation socio-économique des DOM réduit considérablement le potentiel fiscal des communes. L'octroi de mer compense ainsi cette faiblesse de la fiscalité en alimentant les budgets communaux pour la plus grande part.

UNE MODIFICATION DE CE REGIME SPECIFIQUE

Le Conseil des communautés européennes avait demandé le 22 décembre 1989 une modification du régime d'octroi de mer, pour permettre l'imposition de la production locale jusque là exonérée. La Commission prévoyait que pendant une période de dix ans, à compter de la date d'entrée en vigueur de la réforme, les départements d'outre-mer pourraient continuer à appliquer l'exonération. Conformément à la décision de 1989, la réforme de l'octroi de mer est intervenue par une loi le 17 juillet 1992, et a été appliquée à partir du 1er janvier 1993. La loi a également défini les taux d'exonération ainsi que les règles d'affectation des recettes aux communes. Comme prévu, les collectivités territoriales ont poursuivi le régime d'exonération pour une période dix ans.

En décembre 1999, alors que devait bientôt prendre fin cette période d'exception, les autorités françaises ont demandé le maintien de cette dérogation au régime communautaire. Cette volonté fut officiellement formulée le 12 mars 2002 par une demande de reconduction pour dix ans. Devant arriver à expiration le 31 décembre 2002, les modalités de ce régime ont été prorogées d'une année à la demande de la Ministre de l'Outre-mer. L'année 2003 a été mise à profit pour préparer une proposition de réaménagement du régime fiscal de l'octroi de mer. En 2004, ce régime a pu être consolidé pour 10 ans par la loi du 2 juillet 2004 relative à l'octroi de mer qui autorise des écarts de taxation au bénéfice des productions locales dans des conditions fixées par une décision du Conseil de l'Union Européenne du 10 février 2004 et aménage la répartition du produit de la taxe entre les collectivités bénéficiaires.

Sources : http://www.rfo.fr/articles et http://www.outre-mer.gouv.fr/outre-mer

Les années 1990 sont marquées par l'intervention des fonds agricoles européens et l'intégration des DOM dans la politique européenne (mise en place du Programme d'options spécifiques à l'éloignement et à l'insularité des DOM - POSEIDOM - agricole de 1991, loi sur l'octroi de mer de 1992, création de l'OCM banane en 1993, aides à la diversification et structuration des aides agricoles en cohérence avec la politique agricole commune) ; les aides européennes se traduisent par une augmentation des volumes financiers transférés à la Guadeloupe.

De cette brève rétrospective historique, on peut sans doute retenir que la transformation de l'Etat colonial en Etat-Providence n'a commencé qu'il y a 60 ans et a été lente et progressive ; le développement économique, et en particulier agricole, n'a bénéficié de transferts publics que depuis 30 ans. Ce décalage dans le temps entre les aides sociales et l'appui au développement économique a eu deux conséquences : la population a acquis un niveau de vie bien supérieur à celui des pays en développement mais la Guadeloupe a conservé une structure économique largement "sous-développée". Le niveau de vie en Guadeloupe est cependant resté bien inférieur à la moyenne nationale. Soucieux de favoriser l'intégration des territoires d'outre-mer, l'Etat républicain a structuré son action autour de trois orientations qui perdurent jusqu'à aujourd'hui : rattraper le retard économique, assurer l'égalité des citoyens dans la République, et traiter des spécificités de ces territoires. Ces trois orientations renvoient à des logiques différentes et leur mise en œuvre s'apparente parfois à la quadrature du cercle.

DES AIDES A L'AGRICULTURE IMPORTANTES[15]

L'agriculture guadeloupéenne est protégée et fortement soutenue par divers mécanismes publics nationaux et européens. Ce sont la canne et la banane qui bénéficient de la majorité des subventions, mais les productions dites de diversification bénéficient elles aussi d'appuis de plus en plus importants. Les transferts financiers en faveur de l'agriculture de la Guadeloupe représentent une part infime des budgets de l'Etat français et de l'Europe ; ils sont cependant importants et en forte augmentation depuis trois décennies.

Jusqu'aux années 1980, les fonds alloués à l'agriculture guadeloupéenne se limitaient à quelques projets d'aménagements ponctuels et au soutien financier de quelques organisations.

[15] Pour un bilan historique détaillé et chiffré des aides nationales et européennes voir annexe 4.

Les programmes cofinancés par l'Union européenne, à compter de 1989, ont très fortement accru les aides à l'agriculture, en vertu notamment du classement des DOM en "zone à retard de développement" relevant de l'objectif 1 de l'Union européenne.

Entre 1989 et 1993, cinq programmes ont été cofinancés (Europe - Etat – Région) et ont permis la réalisation d'un peu plus de **620 MF**[16] **d'investissements** financés à environ 83 % sur fonds publics. Ils ont en grande partie concerné l'amélioration des infrastructures des filières canne et banane.

La programmation 1994-1999 a doublé les fonds structurels européens programmés pour les DOM ; en Guadeloupe, 1,2 milliards de francs de fonds publics ont été programmés pour l'agriculture pour un total de dépenses prévu de 1,6 milliards de francs, soit un taux de subvention global de 75 %.

A partir de 1991, le Programme d'options spécifiques à l'éloignement et à l'insularité des DOM (POSEIDOM) est mis en œuvre, et permet le décaissement de 404 MF sur la période 1992-2000 (ODEADOM, 2001). Il vise à renforcer l'organisation des différentes filières agricoles, à moderniser les structures agricoles, à appuyer la diversification ainsi que la transformation agro-alimentaire à l'échelle de l'exploitation. Seuls les financements liés à la canne et les compléments de prime en élevage existent dès le début du programme et restent à peu près constants par la suite, alors que les aides liées aux fruits et aux légumes apparaissent timidement en 1994 et montent en puissance depuis 1998.

La programmation 2000-2006 pour le développement économique accroît encore les fonds disponibles, toujours pour "combler les retards de développement" ; plus de 2 milliards de F sont prévus pour l'agriculture (18 % du total), dont 1,6 Mds de F de fonds publics (80 %).

Les fonds nationaux et européens mobilisés pour l'agriculture ont donc rapidement progressé : quelques dizaines de MF/an avant 1989, 125 MF/an sur la période 1989-1993, 250 MF/an sur la période 1994-1999, au moins 300 MF/an sur la période 2000-2006[17].

[16] Pour une comparaison plus faciles des montants d'aide, nous avons choisi de les exprimer en franc tout au long de l'étude.
[17] Estimations faites sur la base des programmations d'aides compilées (voir annexe 4).

Ils représentent, sur cette dernière période, environ 17 % de la valeur de la production, chiffrée à 1,7 Mds de F (270 M€) en 2001 (Agreste, 2002). Cette estimation est faite a minima puisqu'elle n'inclut pas le montant des aides directes à la filière canne (13,9 M€ soit 91 MF versés au titre de l'OCM en 2003, et 1,5 M€ soit 9 MF d'aide au transport) et à l'industrie sucrière (13 M€ soit 85 MF sur 5 ans pour l'usine de Marie- Galante sur 2001- 2005), ni le montant de l'aide compensatoire pour la banane (28,6 M€ soit 187 MF en 2003), enfin la valeur de la production inclut déjà les aides directes aux productions animales (IEDOM, 2004). En ajoutant toutes ces aides aux programmes cofinancés, on arrive rapidement à plus de 33 % de la valeur de la production.

LES DIFFICULTES DU DEVELOPPEMENT ET DE L'ORGANISATION COLLECTIVE AGRICOLE

Les aides à l'agriculture apparaissent importantes, eu égard à la population agricole, à la valeur de la production, et surtout en comparaison aux aides dont bénéficient les autres secteurs de l'économie ; cependant l'importance de l'appui des pouvoirs publics doit d'une part être relativisée et n'a pas empêché d'autre part les difficultés persistantes qu'a connues la mise en œuvre du développement agricole.

Une rapide analyse permet en effet de relativiser l'ampleur des aides dont a bénéficié l'agriculture guadeloupéenne[18] : tout d'abord elles ne sont pas plus élevées que dans les régions françaises les plus défavorisées ; ensuite, les aides sont pour l'essentiel très concentrées sur les filières canne et banane. Ainsi, la canne bénéficie d'un complément de prix de l'Etat qui représente un tiers du prix total, garanti par une convention quinquennale, et d'aides spécifiques à la filière (aide à la récolte, aide au transport) ; l'industrie sucrière survivrait difficilement sans aides publiques (recapitalisation des usines, aide à la transformation). La banane bénéficie de l'aide compensatoire européenne et de diverses aides structurelles visant à améliorer la productivité. A elles deux, ces deux filières reçoivent plus de 90 % des aides à l'agriculture guadeloupéenne (Chia *et al.*, 2005).

Devant le succès de l'organisation collective de la canne et de la banane, ou des organisations coopératives agricoles métropolitaines, les productions de diversification ont été organisées selon ce même modèle depuis plusieurs décennies. Trois générations de

[18] Voir annexe 4.

coopératives se sont succédées et ont bénéficié d'interventions spécifiques de la puissance publique ; plus de vingt coopératives ont été créées en trente ans, spécialisées le plus souvent dans une production spécifique, animale ou végétale ; toutes ont disparu.

Les producteurs, les représentants professionnels et les agents de la puissance publique ont été fortement marqués par l'échec des coopératives qui devaient contribuer au développement de la diversification agricole. Des attitudes fatalistes coexistent avec la recherche active de solutions : les efforts sont orientés vers l'amélioration du fonctionnement des coopératives sans que le modèle lui-même soit cependant ré-interrogé.

C'est à partir de ce constat que nous avons développé notre travail de recherche en nous efforçant de construire notre réflexion sur les interrogations et les préoccupations des acteurs du développement.

PLAN DE LA THESE

Notre questionnement prend sa source dans le constat d'échec répété des organisations coopératives mises en place dans les différentes filières et dans la difficulté qu'éprouvent les acteurs du développement agricole à l'expliquer. Dans un premier temps, un travail descriptif et historique des coopératives agricoles par production a donc été effectué, ainsi que le recueil des différents facteurs d'échec avancés par les acteurs (Chapitre I).

Nous nous sommes ensuite attachée à analyser les discours recueillis afin de formuler des questions de recherche articulées au sein d'une problématique globale. Ainsi, les deux principales questions auxquelles tente de répondre ce travail de recherche sont les suivantes : "**quelles sont les causes des échecs récurrents des coopératives ?**" et, suite à un premier ensemble de résultats, "**pourquoi la puissance publique s'est-elle acharnée à soutenir de façon récurrente ces coopératives ?**".

Nous avons pour cela adopté une méthode inductive basée sur le recueil et la création d'informations venant du terrain, et avons conduit notre analyse en nous appuyant sur plusieurs outils théoriques, et plus particulièrement en nous plaçant dans la perspective de l'Economie politique (Chapitre II).

Pour identifier les difficultés auxquelles se sont trouvées confrontées les coopératives, il a paru utile d'analyser en détail leur cycle de vie et leur fonctionnement interne, ainsi que leurs relations avec leur environnement. Deux cas ont été retenus à cet effet : la Société coopérative guadeloupéenne d'intérêt collectif agricole des planteurs et producteurs de cultures maraîchères (SOCOGIAP), unique coopérative maraîchère importante, qui a fonctionné entre 1970 et le milieu des années 1980, et les coopératives de la filière viande, en particulier l'Union des coopératives animales de production[19] (UNICAP) mise en place au début des années 1990. Dans ces deux cas serons mises en évidence les logiques qui ont présidé à leur création, les difficultés qu'elles ont rencontrées et les soutiens publics dont elles ont bénéficié (Chapitres III et IV).

La synthèse des grands types de problèmes que rencontrent les coopératives (Chapitre V), et en particulier leurs difficultés à assurer leur pérennité financière, a poussé à analyser les comportements des producteurs adhérents de ces organisations. Les résultats des enquêtes, menées sur un échantillon d'exploitations agricoles, ont ainsi mis en évidence que la conception et le fonctionnement des coopératives ne répondent que très partiellement aux attentes de la majorité des producteurs dans leurs exploitations ; ce décalage est un frein indéniable à la construction d'une dynamique collective pérenne (Chapitre VI).

Nous nous sommes ensuite intéressée aux stratégies des acteurs institutionnels du développement agricole ; à travers une approche en terme d'Economie politique, nous nous sommes efforcée de comprendre pourquoi la puissance publique a soutenu si fortement les organisations coopératives malgré leur peu d'efficacité économique et pourquoi les représentants professionnels ont adhéré au modèle coopératif. Après une analyse de la stratégie de chacun des acteurs concernés (Chapitres VII et VIII), nous montrons que leurs interactions conduisent à un "blocage" qui freine l'élaboration d'un modèle d'organisation et de développement agricole plus adapté et mieux partagé (Chapitre IX).

Enfin, en guise de conclusion, nous proposons quelques recommandations susceptibles de contribuer à rénover la réflexion sur le développement agricole guadeloupéen, et réfléchissons aux possibilités d'amélioration de la coordination des acteurs du développement agricole afin de faciliter l'élaboration d'une véritable politique agricole pour la Guadeloupe (Chapitre X).

[19] Nous verrons que malgré cette appellation, il s'agissait plus de coopératives de commercialisation que de production.

Les chapitres ont été regroupés en quatre parties reflétant le cheminement de la recherche :

- La première partie présente la problématique ainsi que le cadre d'analyse et la méthodologie de recherche (Chapitres I et II) ;
- La deuxième partie regroupe les analyses des cycles de vie des deux exemples de coopératives choisis ainsi que la synthèse des difficultés rencontrées (Chapitres III à V) ;
- La troisième partie regroupe l'analyse des stratégies de tous les acteurs : producteurs, administrations et représentants professionnels (Chapitres VI à VIII) ;
- La quatrième partie regroupe l'analyse des interactions des acteurs institutionnels ainsi que des éléments de réflexion autour des résultats de la recherche (Chapitre IX et X).

Enfin, une conclusion générale reprend les principaux résultats, et discute les apports et les limites de la thèse.

Le choix a été fait de reporter en annexes un nombre significatif d'analyses détaillées qui ont été effectuées au cours du travail de recherche, des renvois dans le texte permettent de s'y référer (voir table des annexes p. 351 et liste des annexes p. 357).

PREMIERE PARTIE

PROBLEMATIQUE DES COOPERATIVES AGRICOLES EN GUADELOUPE, CADRE D'ANALYSE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE

Rapport-Gratuit.com

Après cette brève introduction sur la situation de l'agriculture guadeloupéenne, qui peut être complétée par la lecture de l'annexe 4, cette première partie, constituée de deux chapitres, a pour objectif de présenter à la fois, la problématique de développement à partir de laquelle a été construite la problématique de recherche, et les outils méthodologiques mobilisés.

Le panorama historique des nombreuses coopératives agricoles ayant existé dans l'agriculture guadeloupéenne, ainsi que les discours des acteurs du développement concernant les facteurs d'explication des nombreux échecs sont d'abord présentés (Chapitre I).

Ensuite, l'analyse de ces discours et des différents arguments avancés par les acteurs permet de construire des questions de recherche et une problématique, puis les outils méthodologiques ayant guidé notre travail sont présentés et discutés (Chapitre II).

CHAPITRE I

L'ORGANISATION COOPERATIVE AU CŒUR DES QUESTIONS POSEES PAR LA DIVERSIFICATION AGRICOLE

L'objectif de ce chapitre est de souligner l'importance des expériences malheureuses de l'organisation coopérative en Guadeloupe, en retraçant l'historique des coopératives dans toutes les productions agricoles (partie I), puis de rendre compte des éléments d'explications avancés par les acteurs de terrain (essentiellement agents de développement, représentants professionnels et fonctionnaires locaux) aux nombreux échecs constatés (partie II). Ce sont en effet les éléments de base sur lesquels nous avons ensuite construit notre problématique de recherche.

I. LES COOPERATIVES AGRICOLES GUADELOUPEENNES : DES ECHECS SUCCESSIFS

Professionnels agricoles, agents de développement et fonctionnaires de l'administration s'accordent à considérer que le "*manque d'organisation*" ou le "*manque de structures collectives*" constituent le frein principal au développement des filières de diversification. Aussi a-t-il paru important de faire un historique des tentatives diversement durables d'organisation coopérative dans les différentes filières de production.

Dans son rapport annuel 2000, l'ODEADOM note qu'il "*intervient ponctuellement en ce qui concerne le développement des productions animales en Guadeloupe, en raison de la quasi-disparition des structures*" ; il note aussi que, concernant les productions végétales "*le*

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

manque d'organisation a constitué un handicap au développement de cette filière" (ODEADOM, 2001, p. 33 et p.13).

La Chambre d'Agriculture explique le faible nombre de projets financés dans les filières de diversification en 2002 par les "*difficultés d'organisation dans ces secteurs*" faisant référence à l'absence de structures collectives ou au faible regroupement de la profession au sein des structures existantes (Chambre d'agriculture de la Guadeloupe, 2003).

Après une période d'organisation marquée par le caractère colonial de la gestion des productions des cultures d'exportations, et d'inorganisation concernant les autres cultures, la période récente, depuis les années 1960, se caractérise par une histoire assez mouvementée de l'action collective.

La période 1960-1980 a vu fleurir de nombreuses structures coopératives dans chacune des filières, très fortement liées à l'impulsion des pouvoirs publics. Beaucoup de ces structures ont été des échecs et n'ont pas su se pérenniser ; leur histoire laisse encore des traces au sein du milieu agricole actuel.

Depuis le milieu des années 1990, on assiste à des tentatives, moins nombreuses qu'auparavant, de réorganisation de certaines filières notamment par la création de structures de type collectif. Au début des années 2000, l'organisation des producteurs est indéniablement faible dans la plupart des filières agricoles de diversification ; l'action collective en Guadeloupe est qualifiée d'insuffisante et de peu efficace. Les initiatives actuelles en matière d'action collective, très marquées par cette histoire ponctuée d'échecs, sont souvent timides.

I.1. LES ANNEES 1960 ET LA MISE EN PLACE D'ORGANISATIONS COOPERATIVES PAR FILIERE

Les premières organisations économiques agricoles se mettent en place à partir des années 1960, d'abord dans les filières d'exportation (canne et banane, mais aussi aubergine, production qui a maintenant disparu à l'export) ; elles sont fortement inspirées des coopératives agricoles métropolitaines.

Pour la **canne à sucre**, plusieurs Coopératives d'utilisation de matériel agricole (CUMA) sont créées, centrées sur les travaux de plantation, d'entretien et de récolte. Elles sont agréées tout au long des années 1950 et 1960, le nombre d'agréments culminant en 1967 suite aux

premières opérations de réformes foncières (voir Chapitre VI et annexe 8). Toutes les CUMA créées pendant cette période ont aujourd'hui disparu.

Les trois premiers **groupements bananiers** (SICABAG[20], SICAPEB, et SICAPEMO) se créent en 1958, dans le but de bénéficier des aides publiques prévues après le cyclone de 1956, premier cyclone aux effets dévastateurs depuis celui, historique, de 1928. Parallèlement, au début des années 1960, la Société d'aide technique et de coopération (SATEC), société para-publique française, crée un réseau de neuf petites Sociétés d'intérêt collectif agricole (SICA), communales ou infra-communales, regroupant les petits producteurs par zones, et fédérées au sein de la Fédération des exploitants bananiers guadeloupéens (FEDEG). A la demande des pouvoirs publics, les trois premiers groupements fusionnent en 1967, créant ainsi l'association des producteurs bananiers de Guadeloupe (SICA ASSOBAG), à laquelle adhère la FEDEG. Devenue l'organe unique de représentation de toute la profession bananière par lequel transitent les subventions à la filière, la SICA ASSOBAG n'assure cependant pas la commercialisation des bananes qui continue à être organisée par les exportateurs.

En 1969, naît la SICA Fruitière et maraîchère (SICAF) ; elle compte environ une trentaine d'adhérents et est spécialisée dans la **production et l'exportation d'aubergines**. Sa création fait suite à l'identification d'un marché spécifique d'exportation sur la Métropole en hiver, et l'organisation se spécialisera strictement dans cette production. L'aubergine a été très rémunératrice jusqu'à l'invasion d'un ravageur qui a anéanti la production et contre lequel toute lutte chimique s'est avérée inutile ; la SICAF a disparu, faute de production, en 1987. Certains anciens membres de cette SICA évoquent aussi des difficultés certaines à satisfaire le marché, antérieures aux attaques des ravageurs.

Dans le **secteur de l'élevage**, la première organisation de producteurs remonte à 1966 avec la création de la Coopérative des éleveurs de la Basse-Terre (COPELBA) ; d'abord principalement laitière[21], elle a regroupé progressivement les différents acteurs du secteur (dont notamment les bouchers) et s'est élargie aux autres productions animales, sur l'ensemble de la Guadeloupe. Son impact a été important et elle a regroupé jusqu'à mille adhérents.

[20] Certains noms d'organisations, sous forme de sigle, ne sont pas développés car nous n'avons pas retrouvé leur développement exact.
[21] La Guadeloupe a abrité la plus grosse unité laitière d'Europe, et ne produit plus de lait aujourd'hui.

I.2. LES ANNEES 1970 : PREMIERE ORGANISATION AU SEIN DE LA FILIERE MARAICHAGE ET COOPERATIVES SPECIALISEES EN ELEVAGE

Dans le **secteur du maraîchage**, en juillet 1970 sont déposés les statuts de la Société coopérative guadeloupéenne pour les intérêts agricoles des planteurs et producteurs (SOCOGIAP) ; elle compte au départ 42 adhérents et deviendra la plus grosse coopérative maraîchère, tournée vers le marché local. Elle a regroupé, selon les sources, entre deux cents et quatre cents adhérents.

Dans le **secteur de l'élevage**, une réflexion au sein de la COPELBA, suite à la première mission en Guadeloupe, en 1973, de la section DOM du Fonds d'orientation et de régulation des marchés agricoles (FORMA), aboutit à la création de syndicats professionnels par production puis de coopératives : se mettent ainsi en place la Coopérative des éleveurs ovins/caprins de la Guadeloupe (COPELCOG), la Société coopérative des éleveurs porcins de la Guadeloupe (SOCOPORG) puis, au tout début des années 1980, la Coopérative des éleveurs de lapins et petits animaux (CELAPA) et le Syndicat des éleveurs de lapins et de petits animaux (SEPLAPPA) distinct de la coopérative.

C'est au milieu des années 1970 que se met en place le premier "syndicat d'horticulteurs" qui vise la défense des intérêts de la profession et l'organisation de l'**exportation de fleurs**. Ce syndicat a mobilisé peu d'adhérents et a disparu après un an ou deux d'existence, sans avoir réussi à développer les activités économiques projetées.

Une coopérative de producteurs de **tabac**, la TABACOOP, a été montée en 1970, fortement appuyée par la SATEC, et en collaboration avec la SEITA qui cherchait à développer une production de tabac en Guadeloupe. Cette production n'a jamais satisfait aux critères de qualité requis par la SEITA, et la coopérative a disparu à la fin des années 1970.

Une **coopérative vivrière**, la Société coopérative vivrière de Guadeloupe (SOCOVIG), a également existé dans les années 1970 ; elle a disparu, ne laissant que peu de traces dans les mémoires.

Enfin, la Coopérative des producteurs de **vanille** de Guadeloupe (COPROVAG), s'est mise en place dans les années 1970 et regroupait les producteurs de vanille et de café ; elle a

disparu, elle aussi, laissant des dettes et un passif dont les professionnels se souviennent avec douleur.

I.3. LES ANNEES 1980 : FAILLITE D'UN MODELE DE "SUPERSTRUCTURES"

La forte promotion par les pouvoirs publics de la diversification des exportations, à la fin des années 1970, influencera les organisations agricoles[22]: les trois SICA spécialisées dans les **productions végétales** (SOCOGIAP, SICAF et SICA ASSOBAG) s'associent en 1980, sur une demande de l'Etat et appuyées par la Confédération française de la Coopération agricole (CFCA), pour créer le groupement d'intérêt économique (GIE) "Développement et Diversification" chargé d'élaborer des projets de diversification et de gérer les subventions allouées dans ce sens. Le GIE donne naissance, en 1980, à la SICA HORTICOLE, la COOPERATIVE FRUITIERE et la COOPERATIVE AQUACOLE, trois coopératives orientées vers la production pour l'exportation :

- la SICA HORTICOLE est transformée en coopérative en 1986-87 pour tenter de limiter les effets d'une production en diminution (pour des problèmes sanitaires) par l'instauration de la règle de l'apport total, mais le cyclone Hugo mettra définitivement fin à ses activités en 1989 ;
- la COOPERATIVE FRUITIERE répondait à une demande extrêmement ciblée d'exportation de mangues vers l'Allemagne ; après quelques années d'essais infructueux, elle a cessé ses activités en 1990-1991 ;
- la COOPERATIVE AQUACOLE, qui produisait du "ouassous" (grosse crevette de rivière très appréciée aux Antilles) a fonctionné de 1980 à 1985 puis a connu des difficultés et a été liquidée une dizaine d'années plus tard.

De façon plus générale, dans les années 1980, les coopératives tendent à devenir de très grosses structures ; fortement soutenues par des fonds publics, elles rencontrent toutes des difficultés financières, avant de disparaître dans des délais variables :

- dès 1983, la SOCOGIAP cesse ses activités et perd ses adhérents ; le matériel est vendu en 1984 et le dépôt de bilan intervient en 1985 ;

[22] Voir annexe 2 sur l'intervention de l'Etat.

- la COPELCOG rencontre des difficultés financières et connaît son premier plan de redressement dès 1984 ;
- la SOCOPORG pour sa part, connaît une très forte croissance durant la décennie et crée en 1987 une filiale, la SADECI[23], chargé de la transformation charcutière ; la même année est créée l'Association pour la commercialisation des produits de l'élevage (ACOPEL), dont toutes les coopératives du secteur de l'élevage sont actionnaires, et qui doit assurer la commercialisation du secteur.

La réponse des pouvoirs publics aux difficultés financières des **coopératives d'élevage** sera leur regroupement. Ainsi, en 1987, l'ODEADOM exige, comme condition de la poursuite de son soutien financier, le regroupement des différentes structures : la SOCOPORG absorbe la CELAPA, et la COPELBA et la COPELCOG fusionnent en une nouvelle entité appelée Union des coopératives bovines et caprines de la Guadeloupe (UNIBOCAGE). Ces restructurations seront un échec dès décembre 1988 ; UNIBOCAGE est mise en liquidation, puis la COPELBA en 1989 ; la filiale d'aval ACOPEL disparaît en 1990, et la SOCOPORG dépose son bilan et est liquidée en 1991-1992. Seule la COPELCOG existe toujours à la fin de la décennie.

La seule organisation, apparue à la fin des années 1980, qui va se pérenniser, est l'association des producteurs de melon (environ 15 producteurs) créée en 1988 sous l'impulsion d'un gros producteur de melons métropolitain, mais il ne s'agit pas d'une coopérative.

Dans la **filière canne**, huit des onze CUMA existant encore actuellement se sont créées durant la décennie 1980, dans le sillage de la réforme foncière de 1981[24] qui s'accompagne la même année de la création de quatre SICA (une par bassin de production). Ces SICA servent de relais financier aux planteurs, assurent l'encadrement technique et la vente des intrants et distribuent les financements publics.

A la fin des années 1980, la **filière banane** connaît une "mini-révolution" : les statuts de la SICA ASSOBAG, créée en 1967, prévoient une durée de vie de 20 ans et l'organisation, qui

[23] Société de découpe industrielle.
[24] Voir Chapitre VI et Annexe 8.

pourtant continue à distribuer les financements publics, n'a plus d'existence légale ; elle continuera pourtant à remplir ses fonctions jusqu'en 1993.

I.4. LES ANNEES 1990 : NAISSANCE ET ECHEC DE LA DEUXIEME GENERATION DE "CATHEDRALES" ET NAISSANCE DE PETITS GROUPEMENTS DE PRODUCTEURS

Les difficultés rencontrées par les "grosses" organisations coopératives mises en place dans les années 1970 et 1980 ne découragent pas leurs promoteurs. Ainsi, suite au cyclone Hugo de 1989, qui ravage toutes les productions et beaucoup d'infrastructures agricoles, et à la disparition de toutes les structures collectives à la fin des années 1980, la Chambre d'agriculture élabore des "plans de relance" par production. Fortement soutenus et financés par les pouvoirs publics, ces plans sont basés cette fois encore sur la création de "grosses coopératives" devant favoriser l'organisation de la production, notamment dans le **secteur de l'élevage**.

Le schéma proposé est basé sur le modèle réunionnais, lui-même largement inspiré du modèle breton (des coopératives par production regroupées autour de structures d'aval de transformation et de commercialisation) ; entre 1991 et 1993 sont ainsi créées sept coopératives :

- la BOVICOOP (Coopérative des éleveurs bovins de Guadeloupe) ;
- la COOPADEG (Coopérative des éleveurs de porcs et de petits animaux de Guadeloupe) ;
- la COOPAVIG (Coopérative des éleveurs avicoles de Guadeloupe) ;
- AVIGUA (société anonyme, filiale de la COOPAVIG et de la COOPADEG) pour la gestion d'un abattoir de poulets et de lapins ;
- UNICOOP (filiale de toutes les coopératives de production) pour créer et gérer une unité de fabrication d'aliment du bétail ;
- UNICAP (structure de gestion administrative de toutes les coopératives de production, y compris la COPELCOG, seule coopérative de la génération précédente à avoir survécu).

- la COOPIAG (Coopérative d'insémination artificielle de la Guadeloupe), sur "*injonction pressante du Ministère réclamant la mise en conformité avec la loi sur l'élevage*"[25] ;

Ces différentes coopératives ont eu, dès le départ, de grosses difficultés financières, et toutes déposent leur bilan (y compris, cette fois, la COPELCOG) entre 1995 et 1997. Le lien financier et administratif qui a été créé entre elles ainsi que leur articulation avec les coopératives chargées de l'aval de la production a entraîné leur disparition simultanée.

Le **secteur maraîcher**, où n'existait aucune structure collective depuis la disparition de la SOCOGIAP, a également bénéficié d'un plan de relance avec la création en 1991-1992 de la SICADIV (SICA de Diversification) (Chambre d'agriculture de la Guadeloupe, 1991a) ; cette SICA n'a mobilisé qu'une quinzaine de producteurs et a dû déposer son bilan en 1999 après deux ou trois ans de fonctionnement "difficile".

Après la disparition de la première Coopérative Horticole en 1989, quelques anciens adhérents et de nouveaux producteurs (moins de 15 personnes au total) créent, en 1990, une nouvelle Coopérative Horticole, qui n'aura que deux clients et qui cessera ses activités en 1992. La même année se monte un "Syndicat des producteurs horticoles" dont l'unique rôle est de monter les dossiers d'indemnisation suite au cyclone Hugo, rôle qu'il rejouera en 1995 après le passage des cyclones Luis et Marilyn.

Alors que les coopératives ont eu dans les années 1990 une vie éphémère, on a observé, pendant la même période, plusieurs initiatives collectives par production construites sur un modèle tout à fait différent : de petits groupements professionnels agricoles ont ainsi vu le jour, souvent autour d'un leader motivé par le développement de sa production. Ainsi :

- L'association de producteurs de melon, créée en 1988, devient en 1990 le "Syndicat des producteurs de melons" adossé à la société d'exportation "Boyer S.A."[26] ; celui-ci est agréé comme organisation de producteurs (OP) en 1997 dans le cadre de la nouvelle OCM des fruits et légumes. En 1998, il change de dénomination et devient "Caraïbes

[25] Entretien personnel avec un responsable du secteur élevage.

[26] Du nom de M. Boyer, producteur et importateur de melon en métropole qui en a initié la production en Guadeloupe en 1984, lui-même membre du syndicat.

Melonniers" : il regroupe alors 15 producteurs guadeloupéens et, depuis 1998-1999, 7 producteurs en Martinique.

- En 1993 se crée le Syndicat des producteurs de vanille de Guadeloupe (SYAPROVAG) et en 1994 la Coopérative café et cacao (COOPCAF).
- En 1994 également, 15 producteurs créent l'Association des producteurs d'ananas de Guadeloupe (APAG) pour développer une production d'ananas destinée au marché local ; la SICAPAG (SICA des producteurs d'ananas de Guadeloupe) est créée en 1999 pour la commercialisation.
- La même année, quelques producteurs en agriculture biologique (ou en reconversion) se regroupent au sein du groupement de développement agricole (GDA) Ecobio.
- En 1995, une vingtaine de producteurs d'ignames se regroupent pour pallier un manque de semences et créent l'Association des producteurs de semences d'ignames (APSIG). La même année se crée le Syndicat des producteurs de Cousse-Couche (SPCC), regroupant une quinzaine de producteurs cultivant cette variété d'igname particulière, ainsi que le Syndicat des producteurs d'ignames et de vivres (SYPRODIV). A la demande des bailleurs de fonds, une structure unique de représentation de la filière vivres est créée en 1998, l'Union des producteurs pour la production de vitro-plants (UPROVIT) ; elle cède la place en 1999 à l'Union des producteurs de la filière Igname (UPROFIG), fédération des trois groupements existants depuis 1995.
- En 1997, se crée le Syndicat interprofessionnel fruitier de la Guadeloupe (SIFRUG), pour représenter la profession dans le processus d'indemnisation après les cyclones de 1995 ; il portera ensuite des projets de développement de la production fruitière financés et appuyés par les pouvoirs publics.
- Dans la filière "fleurs", dès le début des années 1990 quelques producteurs ont créé une société commerciale et une association de vente en commun, sans prétendre organiser collectivement, et à grande échelle, la production.

En ce qui concerne **la canne**, les trois CUMA les plus récentes sont créées en 1991 puis en 1999 mais le modèle d'organisation, bien établi, ne change pas.

Concernant **la filière banane**, la SICA ASSOBAG, sans statut officiel depuis 1987, cesse ses activités en 1993, et ses membres ainsi que ses actifs (et son passif important) se partagent

Rapport-Gratuit.com

entre deux nouvelles structures, la SICA KARUBANA et la SICA BANAGUA, organisations actuelles de la production bananière.

I.5. ANNEE 2000 : LE DISCREDIT DU MODELE COOPERATIF

Dès la fin des années 1990, et dans toutes les filières de production, le "modèle coopératif" souffre d'un grave discrédit ; lui sont préférées les syndicats professionnels et les organisations de taille beaucoup plus restreinte nécessitant des investissements réduits. Les exploitants tendent à se regrouper en petits comités, sur des bases techniques, et la sélection des membres à l'entrée est de rigueur.

Tous les petits groupements spécialisés dans les productions végétales, apparus dans les années 1990, se confortent, à l'exception du SIFRUG qui dépose son bilan en 2001 et qui sera vite remplacé par un autre groupement (l'association ASSOFWI) qui continue avec les mêmes adhérents mais avec un nouveau président. En 2001, l'UPROFIG devient un groupement de producteurs à part entière et non plus une union de groupements ; les 3 groupements de base disparaissent. La SICAPAG est agréée en 2003 et remplace l'APAG ; la production d'ananas de Guadeloupe va ainsi pouvoir être inscrite sur la liste de l'OCM fruits et légumes.

Dans la filière bovine, après l'échec des structures liées à UNICAP, les producteurs sont en phase de réorganisation depuis 1999. La structure collective la plus importante, la seule encore sur un modèle coopératif, est la SICA Cap'Viande, soutenue par la Chambre d'Agriculture et créée en 2000, qui regroupe une centaine de producteurs. Il existe parallèlement quatre associations ou syndicats de 10 à 20 éleveurs chacun, regroupés au sein de l'Union Régionale des producteurs d'animaux de Guadeloupe (URPAG), qui sont :

- l'ADEIGUA (association des éleveurs indépendants de Guadeloupe) :
- l'ADEPPAL (association de développement de l'élevage de St-Martin) ;
- l'AP Elevage (association pour la promotion de l'élevage à Petit-Canal) ;
- le SPEBA (syndicat des paysans éleveurs de Basse-Terre).

Alors que les trois premières semblent peu actives, le SPEBA est le seul qui semble développer un véritable projet, dont on entend parler, et dont la production commence à être visible dans les points de vente.

A noter que dans le souci d'une "*meilleure cohésion de la filière*", selon les propos d'un fonctionnaire, l'administration souhaiterait une intégration de l'URPAG au sein de la SICA CAP'VIANDE, structure choisie comme bénéficiaire des programmes de subventions.

Pour les autres productions animales se sont créés :

- le SEPG (Syndicat des éleveurs de porcs de la Guadeloupe) ;
- le SYLAP (Syndicat des éleveurs de lapins de la Guadeloupe) ;
- HABILAP (GIE cunicole de Vieux-Habitants) ; faisant profiter le SYLAP de ces structures d'abattage et de commercialisation ;
- La SICAVIG (SICA des aviculteurs de Guadeloupe), qui est passée rapidement de 10 à 3 adhérents (dont 2 frères) et s'apparente fortement à une entreprise privée ;
- CABRICOOP (Coopérative caprine) qui existe depuis 1995 mais qui n'a jamais fonctionné ;
- l'ASPROVCAGUA (Association des producteurs ovins et caprins de la Guadeloupe), structure "confidentielle" que l'administration aimerait voir intégrée à CAP'VIANDE ou à l'URPAG.

Il existe également trois coopératives de services :

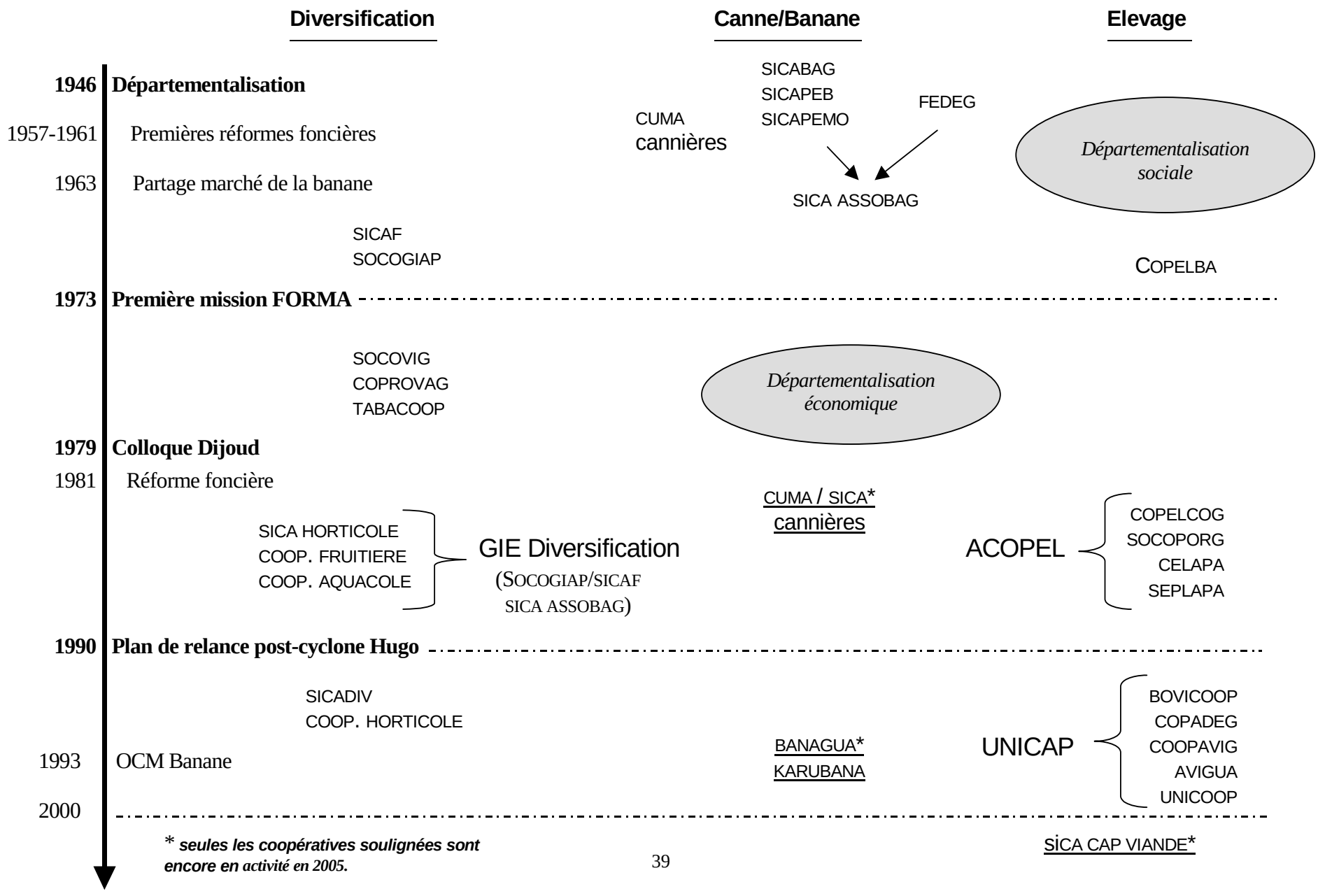
- la COOPIAG, qui a survécu depuis les années 1980, chargée de l'insémination artificielle ;
- l'UDGDSB (Union départementale des groupements de défense sanitaire bovins), chargée du détiquage des animaux ;
- l'UPRA Créole (Unité nationale de Promotion et de sélection de la race), chargée de l'encadrement du plan de développement du bovin créole.

Toutes ces petites organisations, excepté les coopératives de service, n'ont finalement que très peu, voire pas du tout, d'activité. Parallèlement, les échecs répétés en matière d'organisation coopérative ont décrédibilisé le modèle coopératif et ont rendu méfiants les exploitants. Liés aux graves dysfonctionnements qui ont affecté les coopératives, ces échecs répétés ont été très mal vécus par les différents acteurs concernés (notamment par ceux qui "*y ont laissé beaucoup d'argent*", privés comme publics). Ils sont interprétés comme une sorte de "*fatalité*", qui a rendu impossible une "*organisation unitaire à grande échelle*" regroupant le plus grand nombre de producteurs, pourtant souhaitée par les agents de développement et les bailleurs de fonds.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Sur quarante ans, ce sont donc plus de vingt coopératives de commercialisation des productions de diversification qui ont été créées et qui ont échoué. Les différentes générations de coopératives sont très visiblement liées à des grandes phases d'intervention française dans les DOM dont les principales sont la départementalisation sociale (années 1950-1960), la départementalisation économique (années 1970-1980) et le plan de relance économique suite au cyclone Hugo (années 1990) (voir figure 2 page suivante).

Figure 2**: Différentes générations de coopératives par filière au regard de la politique française de développement de la Guadeloupe**



* ***seules les coopératives soulignées sont encore en activité en 2005.***

II. LE DISCOURS DES ACTEURS INSTITUTIONNELS[27]

Les problèmes récurrents des coopératives agricoles guadeloupéennes et les nombreux échecs enregistrés génèrent un discours explicatif des acteurs ; on s'efforcera de rendre compte ici des points de vue des différents acteurs du développement agricole rencontrés (fonctionnaires de l'administration, agents de développement et professionnels), en les regroupant autour de six principaux points : l' "*individualisme*" des producteurs, leur "*non-professionnalisme*", les "*difficultés de gestion*", la critique des dirigeants, l'absence de politique de développement, et le mauvais accompagnement de l'administration. Contrairement à une première idée intuitive, il est difficile de mettre en évidence des discours très distincts selon les types d'acteurs. S'il fallait souligner leurs différences, il faudrait dire que les agents de développement sont "compréhensifs" quand à l'action de l'administration même s'ils la dénoncent, et que l'administration semble être la moins capable d'autocritique.

II.1. DES PRODUCTEURS "INDIVIDUALISTES"

La "*mentalité individualiste du producteur guadeloupéen*" est considérée comme le premier facteur d'échec des coopératives ; elle le conduit à "*se méfier de toute forme d'action collective, à commencer par une coopération avec le voisin*". Les acteurs le déplorent mais semblent résignés : "*c'est comme ça, chez nous cela ne marche pas*".

Pourtant, certains notent paradoxalement l'existence d'actions collectives traditionnelles, sans aucun statut officiel, appelées "coups de main", ou d'actions de toute petite envergure comme le rapprochement de quelques producteurs, sans hiérarchie, qui existent et fonctionnent de façon satisfaisante.

Approfondissant leur analyse, certains considèrent que "*l'appât du gain rapide et facile*", "*le goût pour la spéculation*" et "*l'attrait de l'argent liquid*e" conduisent les producteurs à profiter au maximum, et individuellement, des opportunités du marché. L'engagement dans une action collective (à petite ou à grande échelle) ne résiste pas à la possibilité d'un "*coup*", le groupement se retrouvant alors privé brutalement des livraisons prévues.

[27] Toute cette partie est construite uniquement à partir des retranscriptions des analyses des personnes interviewées, illustrées régulièrement par des extraits de discours ; nos analyses viennent dans le chapitre suivant.

Dans pratiquement toutes les filières (excepté la canne et la banane), certaines des personnes rencontrées notent qu'il est "*facile et rémunérateur d'écouler sa production directement sur le marché ou en bord de route car la demande est forte*". Ce type de vente rapporte immédiatement de l'argent liquide, et permet de rester dans un système non fiscalisé encore extrêmement répandu et prisé. Le caractère spéculatif de certains marchés permet de gros rapports très rapides et encourage une "*agriculture de coup*". A contrario, l'appartenance à une structure collective implique de passer dans un système entièrement contrôlé et fiscalisé, et de supporter des délais de paiement parfois très longs (souvent trois mois ou plus alors que les ouvriers agricoles sont payés par quinzaine). Elle fait également supporter le risque de ne pas être payé en cas de difficultés de la structure. Cette situation pousse les producteurs à ne pas faire partie d'une structure collective, à ne pas respecter la règle de l'apport total, la structure collective servant de "*filet de sécurité*" pour les invendus par d'autres voies, ou encore à adhérer à une organisation agricole uniquement pour avoir accès aux subventions.

Tous nos interlocuteurs s'accordent à dire que l'énorme traumatisme qu'ont laissé tous les échecs passés fait que le mot "coopérative" est banni de la profession et que celle-ci dans son ensemble est extrêmement méfiante et réticente vis-à-vis de toute action collective. En effet, les producteurs qui se sont vraiment engagés dans les structures coopératives passées ont souvent perdu de l'argent lors des dépôts de bilan et ne sont pas forcément enclins à renouveler l'expérience. Ils ont cependant (sauf quelques gros producteurs) beaucoup de difficultés à accéder individuellement aux financements bancaires, du fait du faible niveau de capitalisation et du manque de fonds propres, ainsi qu'aux subventions (conditionnées souvent à l'adhésion à une structure collective), et leur seule possibilité pour y avoir accès reste encore les structures collectives auxquelles ils adhèrent "*contraints et forcés*".

II.2. DES EXPLOITANTS "NON PROFESSIONNELS"

Le "*manque de professionnalisme*" des producteurs est unanimement souligné par les acteurs institutionnels, sans que ce terme soit clairement défini ; la faiblesse des structures d'exploitations est présentée soit comme une cause, soit comme une conséquence de celui-ci.

Pour de nombreuses personnes interrogées, la population agricole guadeloupéenne présente des "*caractéristiques sociales particulières*" qui ne favorisent pas les dynamiques de développement ni l'implication dans les actions collectives. Sont en particulier soulignés les

manques de formation des exploitants et d'équipement des exploitations qui expliquent le faible niveau de productivité. Parmi les facteurs de "*manque de professionnalisme*", il revient souvent que la grande majorité des agriculteurs est âgée, et que les installations de jeunes sont très peu nombreuses (10 à 30 par an) eu égard aux départs enregistrés. En outre, la plupart des producteurs agricoles sont pluriactifs ; ils bénéficient donc de revenus extra-agricoles et leur temps de travail sur l'exploitation s'en trouve réduit. Certains notent que l'activité agricole n'est pas encore "*totalement sortie de son rôle traditionnel d'épargne*" (notamment en ce qui concerne l'élevage) ou constitue un revenu d'appoint ; elle est donc "*gérée comme telle et non dans une logique de développement et de professionnalisation*".

Certains constatent cependant que l'arrivée des jeunes, peu nombreux, mais s'installant à temps plein, fait sensiblement monter le niveau de formation et semble initier une dynamique de développement et de professionnalisation. Depuis 10 ans le nombre d'exploitations a certes diminué (beaucoup n'étaient que des " jardins créoles ") mais elles se sont agrandies (même si la taille moyenne dépasse de peu 3 ha), ce qui est le signe, pour nos interlocuteurs, d'un premier pas vers le développement d'exploitations plus rentables et mieux à même de profiter d'une dynamique collective de développement.

En outre, la plupart des acteurs du développement et des professionnels considère que l'agriculture guadeloupéenne et les premiers producteurs "*professionnels*" (par opposition aux jardins créoles qui côtoyaient les grandes plantations) ne sont apparus qu'à partir de la réforme foncière de 1981. L'agriculture guadeloupéenne est donc considérée comme "*jeune*", ce qui justifierait le fait que l'exploitation agricole guadeloupéenne n'est pas encore "*une unité économique*" mais toujours une "*manière de vivre*", et qui pose de vrais problèmes en terme de raisonnement du développement. Pour certains il ne s'agit donc que d'attendre l'arrivée d'une nouvelle génération d'exploitants pour entrer enfin dans une phase de développement.

II.3. DES DIFFICULTES DE GESTION DES STRUCTURES COLLECTIVES

Les problèmes économiques, et de "gestion", sont évoqués fréquemment pour expliquer les difficultés de fonctionnement et l'échec des structures collectives dès qu'elles atteignent un certain niveau de développement.

Dans certaines filières plus que d'autres (élevage, aviculture), certaines personnes interrogées considèrent que les coûts de production liés à l'insularité et la forte concurrence des importations ne permettent de réaliser que des marges très faibles et affectent la rentabilité de la structure, car les produits agricoles ne sont pas compétitifs.

Nos interlocuteurs expliquent que dans certaines filières (notamment fruits et légumes), le marché est excessivement spéculatif (la tomate peut sans problème passer de 0,3 à 6 €/kg soit 2 à 40 F/kg en l'espace de quelques mois), donc risqué, mais peut rapporter beaucoup d'un seul coup. La production livrée à la coopérative est très aléatoire, car inversement proportionnel au prix en vente directe, et souvent de mauvaise qualité car la meilleure qualité est d'abord valorisée directement. La structure collective est alors confrontée à de gros risques à la commercialisation (pertes de stocks et prix bas), et dans l'incapacité de pérenniser ses marchés du fait d'un manque de régularité et de qualité de la production livrée. Cette situation, excepté le caractère spéculatif, se retrouve aussi en élevage pour lequel le marché parallèle est très majoritaire. Certains gros producteurs (membres ou non des organisations coopératives) sont les concurrents des coopératives sur certains marchés.

Il ressort de l'analyse des personnes interrogées que les structures collectives ayant atteint un stade important de développement (grosses coopératives en élevage ou maraîchage) ont souvent vécu une course aux investissements, encouragée par les subventions publiques et la défiscalisation, déconnectée de la réalité de la production. Elles ont dû supporter de très lourdes charges de personnel et de structures qui grevaient les résultats et que ne pouvait pas compenser le chiffre d'affaire souvent surestimé lors de leur création. Elles considèrent que ces structures ont généralement très mal géré leur fond de roulement. En effet, le besoin en fonds de roulement était souvent sous-estimé (voire pas estimé du tout), et les cotisations demandées, généralement faibles pour ne pas décourager les adhérents potentiels, étaient fixées sans rapport avec celui-ci. Il n'était pas prévu non plus la forte proportion de membres ne s'acquittant pas de leur cotisation mais continuant à profiter des services de la structure ; ces organisations se sont donc retrouvées avec un bilan financier déficitaire et dans une situation intenable.

Les subventions, souvent très importantes, auraient déclenché le fonctionnement des coopératives mais auraient très souvent été versées très en retard, ce qui aurait mis les coopératives dans des situations financières difficiles (situations qui ont même pu être

finalement la cause d'un non-versement des dites subventions pour cause de décapitalisation, parce que leur activité a été développée sans garantie financière autre que l'autorisation administrative de subvention). Provoquant les mêmes effets, les principaux clients que sont les collectivités locales (hôpitaux, cantines) ne payaient qu'avec un délai de plusieurs mois, pas toujours programmé. Les coopératives, privées de rentrée d'argent, devaient avoir recours à des prêts à court terme très onéreux, dans les rares cas où les établissements financiers consentaient encore à leur en concéder. L'accès au crédit est rendu difficile car les établissements bancaires exigent la garantie des subventions publiques, alors que l'administration de son côté exige la garantie d'un prêt accordé pour débloquer les subventions, et devient encore plus difficile plus tard lorsque la structure présente un bilan financier déficitaire. Les banques (généralement le Crédit agricole) ont perdu beaucoup d'argent lors des dépôts de bilan successifs et sont extrêmement réticentes à financer les structures collectives agricoles sur du long terme.

Les charges très lourdes, de personnel et de structure, un chiffre d'affaire insuffisant, un bilan financier déficitaire et un difficile accès au crédit, nous sont décrits comme des éléments récurrents qui ont conduit les structures à ne plus pouvoir payer les producteurs puis à déposer leur bilan.

II.4. DES DIRIGEANTS CRITIQUES

Le "*goût du pouvoir*" est généralement cité comme étant une contrainte et, selon certains acteurs locaux, il n'est pas rare qu'une action collective devienne "*le faire-valoir d'un seul homme*". Alors que le statut d'agriculteur fait encore souvent l'objet d'une indéniable dévalorisation sociale, ("*c'est que l'on n'a rien pu faire d'autre*"), "*prendre la tête d'une action, mieux, d'une structure collective*" sonne comme une sorte "*de revanche et de victoire*". Exercer le pouvoir au sein d'une organisation agricole peut également être un "*tremplin pour avoir accès à des postes politiques plus importants*", l'objectif de développement de l'agriculture devenant alors bien secondaire.

Certains acteurs notent en outre "*le respect, voire la fascination qu'exerce le pouvoir*". Ce "*respect total du pouvoir*", conjugué à un certain attentisme (que certains acteurs relient soit à l'individualisme soit au manque de formation cités plus haut), fait que la personne au pouvoir est à la fois critiquée, crainte et respectée, mais jamais directement remise en cause, en tout

cas jamais en public. Tout ceci fait qu'il est extrêmement facile de transformer une action collective en autocratie qui peut durer longtemps, car une fois élu, le dirigeant a carte blanche. Autocratie qui, de plus, n'est pas forcément "éclairée" car "*l'assimilation du savoir au pouvoir*" (aussi bien chez les dirigeants qu'à la base) n'incite ni à déléguer, ni à prendre conseil, ni à se former afin de remplir au mieux les fonctions de direction. Beaucoup de structures souffrent d'une quasi-absence d'information entre la base et la direction, et les assemblées générales ne sont pas réunies aussi souvent qu'il le faudrait, sans pour autant que la base remette en cause la direction.

Le manque de formation et d'information des producteurs leur rend difficile l'implication et la prise de responsabilité au sein des organisations agricoles. Les quelques leaders qui émergent, peu nombreux et beaucoup mieux formés que les autres, sont très mal soutenus, et fort mal contrôlés, par la base. Cette situation fait le nid de comportements autocrates, mais décourage également les leaders bien intentionnés qui se fatiguent à porter seuls toute l'organisation.

Il est de plus souvent mal compris qu'une structure collective doive faire des bénéfices et des réserves : cet argent est alors dénoncé comme étant une spoliation des membres par les dirigeants, et devant être redistribué. D'autant plus que les accusations de malhonnêteté peuvent avoir été encouragées par certaines malversations avérées, volontaires ou par faute de gestion.

II.5. MAUVAIS ACCOMPAGNEMENT DES FINANCEMENTS PUBLICS ET DE L'ADMINISTRATION

L'administration est accusée de beaucoup de maux. On dénonce particulièrement une "*tutelle de fait*", matérialisée par des injonctions, l'orientation des prises de décision et des incohérences dans l'accompagnement des structures collectives, notamment dans les modalités de financement, qui peuvent compromettre le bon fonctionnement des structures et bloquer des projets.

Le premier problème évoqué est celui d'une trop forte dépendance des actions collectives vis-à-vis de l'administration.

Rapport-Gratuit.com

Le modèle de développement défendu par l'administration est basé sur une organisation des filières de production par des structures collectives, souvent de type coopératif. Celle-ci conditionne ses aides à l'adhésion à ces structures. L'existence de ces organisations est donc souvent "*exigée*" par les pouvoirs publics pour distribuer les financements publics, et le caractère volontaire de l'action collective, de la part de la profession agricole, s'en trouve donc considérablement réduit. En outre, l'administration pousse fortement à la réduction du nombre de ces structures par filière, l'idéal étant une structure unique, afin de réduire le nombre d'interlocuteurs. Cette double contrainte est souvent en contradiction avec le développement d'une dynamique collective interne intéressante. La structure collective devient donc uniquement le moyen "*mis en place*" par l'Etat pour distribuer les financements publics, ou du moins est perçue comme telle par les autres acteurs.

En plus de l'orientation vers les structures collective, l'Etat a par le passé (des années 1960 au début des années 1990) imposé un type de structure bien précis, correspondant au modèle de la coopérative agricole qui avait fait ses preuves dans le développement agricole métropolitain des années 1960 et 1970. Ces coopératives, fortement capitalistiques, n'ont pas semblé adaptées à la réalité des structures de production et de commercialisation guadeloupéenne et semblent "*avoir vu trop grand et grandi trop vite*".

Le caractère "*dictatorial*" de l'ODEADOM est souvent évoqué, en comparaison avec celui plus "*partenarial*" de l'ancien FORMA avec lequel les choses semblaient plus faciles à négocier et à adapter. Il est également dénoncé le manque de décentralisation de l'ODEADOM qui dirige tout de Paris et aurait de ce fait du mal à percevoir les réalités du terrain.

L'instruction des dossiers est jugée beaucoup trop longue et compliquée pour la majorité des producteurs (surtout pour les financements européens). Les services d'appui aux producteurs ne peuvent pas répondre à toutes les demandes d'accompagnement dans la phase de montage des dossiers et beaucoup de producteurs se découragent et ne font pas de demande.

L'administration est aussi très souvent mise en cause en ce qui concerne les délais de paiement des subventions et financements promis (et là encore l'ODEADOM est largement décrié). Ces délais, longs de plusieurs mois, voire années, mettent les structures dans des

situations financières intenables, ainsi que les exploitants en attente de subventions, qui sont alors obligés d'avoir recours à des prêts à court terme très coûteux. Les frais financiers engendrés réduisent considérablement (et peuvent aller jusqu'à annuler) les subventions. De même, les techniciens affectés aux groupements et financés par des fonds ODEADOM sont payés deux fois par an avec des retards très importants et sont donc obligés de vivre sur leurs réserves parfois plus de 6 mois avant de toucher un salaire, ce qui ne favorise pas leur dynamisme.

On trouve également une dénonciation de la vision trop "*cloisonnée*" des projets de développement individuels ou collectifs soutenus par les financements publics. Les actions sont pensées de façon très sectorielle et ne favorisent pas le développement d'un système d'exploitation dans son entier (par exemple, au moment de nos enquêtes, des financements existent pour l'agriculture biologique en ce qui concerne les productions végétales mais pas encore pour les productions animales, alors que ces exploitations sont généralement de polyculture-élevage). A un autre niveau, des financements ont été acceptés pour la structuration de certains maillons du secteur viande (production et commercialisation) mais pas pour d'autres maillons indispensables pourtant au bon fonctionnement d'ensemble de la filière (abattage, unité de fabrication d'aliments)[28]. Au nombre des incohérences, on évoque aussi les subventions attribuées puis finalement non versées.

Si les "*incohérences*" du financement public sont très souvent dénoncées, d'autres défendent l'administration (excepté en ce qui concerne les délais exagérés de paiement) qui est dans son rôle de contrôle de la bonne utilisation des deniers publics ; contrôle forcément qualifié de "*problème*" et d' "*incohérence*" par ceux-là mêmes dont l'intention n'est pas forcément d'utiliser les deniers publics à bon escient. En effet, beaucoup d'argent public destiné au financement de l'agriculture a permis à des exploitants de capitaliser et d'investir en dehors de ce secteur (surtout dans l'immobilier).

Le manque de poids de la profession est également un facteur reconnu comme favorisant l'hégémonie de l'administration qui n'a pas un partenaire à sa mesure pour élaborer les politiques de développement.

[28] Voir Chapitre IV concernant les coopératives du secteur élevage.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Certains, moins compréhensifs, mettent par ailleurs en doute de manière à peine voilée la sincérité de l'Etat français à vouloir réellement développer la Guadeloupe, les importations profitant à des agents économiques métropolitains et permettant un "*retour à la source*" des financements publics.

II.6. MANQUE D'UNE VERITABLE POLITIQUE LOCALE DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE

L'absence d'une politique de développement agricole pour la Guadeloupe est moins souvent reliée directement aux échecs des coopératives. Elle est cependant souvent évoquée lorsque la discussion prend une tournure plus générale, et de nombreux agents de développement ou professionnels dénoncent l'incurie des pouvoirs politiques locaux sur le dossier du développement agricole. Ceux-ci sont accusés de ne pas soutenir de façon claire et volontaire le développement agricole de l'île, contrairement à ce qui se ferait dans les autres DOM. L'absence de crédits-relais (contrairement à la Réunion), le manque de défense des productions locales dans les filières d'approvisionnement (voir la disparition de la production laitière alors qu'elle est défendue en Martinique contre les importations de lait en poudre des usines Yoplait et Danone), sont les griefs les plus évoqués.

Certains notent également les lenteurs et freins à certains dossiers dus à des périodes d'élections à différents niveaux (à commencer par les élections de la Chambre d'Agriculture). Les hommes sont très fortement "*marqués*" politiquement et les négociations des dossiers en sont bien souvent affectées, ainsi que la dynamique interne des organisations collectives. On souligne que la politique politicienne engendre des problèmes d'hommes qui peuvent nuire aux projets professionnels et à une bonne coopération, entre hommes politiques et professionnels, et entre professionnels eux-mêmes.

* *
*

Selon les types de production, l'organisation de l'action collective agricole est donc très différente. D'un côté, les productions "traditionnelles" (canne et banane) sont organisées selon un schéma de filière très structuré par des organisations collectives auxquelles l'adhésion est de fait "obligatoire" pour les producteurs et qui répondent plus aux besoins de satisfaction

d'impératifs économiques de l'aval que de développement des exploitations. La longévité de ces organisations ne doit cependant pas cacher le fait qu'elles sont souvent en grande difficulté, technique et/ou financière. De l'autre côté, les productions dites "de diversification", souvent destinées au marché local mais qui ont pu aussi être développées pour l'exportation, ont connu plusieurs tentatives d'organisation coopérative qui ont échoué.

Si les acteurs avancent différents facteurs d'échecs, ils ne remettent pas en cause le modèle d'organisation en lui-même et pensent sincèrement que celui-ci devrait être la clé du développement agricole si certains facteurs ne l'entravaient pas. Nous avons voulu dans le chapitre suivant discuter ces facteurs afin d'y puiser notre questionnement de recherche, parce qu'ils nous semblent, au contraire, de nature à remettre en cause l'efficacité du modèle proposé pour l'agriculture guadeloupéenne.

CHAPITRE II.

PROBLEMATIQUE, REFERENTIEL THEORIQUE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE

Nous avons voulu, dans ce chapitre, passer du discours des acteurs à un questionnement (partie I) qui nous permette de construire notre problématique de recherche (partie II). En effet, chaque argument avancé par les personnes rencontrées pour justifier les échecs des coopératives (voir chapitre précédent) méritait d'être analysé et discuté pour bien positionner notre questionnement. C'est ensuite à partir de ce questionnement précis que nous avons choisi d'avoir recours à certains outils théoriques les mieux à même de nous guider dans notre recherche (partie III), et que nous avons arrêté une méthodologie basée à la fois sur des interviews d'acteurs, des dépouillements d'archives et des enquêtes au niveau de l'exploitation agricole (partie IV).

I. DU DISCOURS DES ACTEURS A LA CONSTRUCTION DES QUESTIONS DE RECHERCHE

I.1. DE L'INDIVIDUALISME DES AGRICULTEURS A LA RECONNAISSANCE DE L'INTERET INDIVIDUEL

"*L'individualisme*" du paysan guadeloupéen et son "*aversion pour l'action collective*" ne paraissent pas des explications très satisfaisantes de l'échec des organisations coopératives. Le travail très intéressant de Lydia Lécusson en psychologie du travail, qui compare les comportements des maraîchers girondins et guadeloupéens, démontre clairement i) que

l'individualisme n'est pas spécifique aux producteurs guadeloupéens, et ii) qu'il ne remet pas forcément en cause un fonctionnement collectif. Elle note ainsi : "*Il existe une croyance partagée concernant l'individualisme des agriculteurs admise par eux-mêmes et l'encadrement technique. C'est la principale cause avancée pour expliquer le non-fonctionnement des coopératives en Guadeloupe. Cette croyance est tellement forte et tellement ancrée qu'il est difficile de la faire bouger. On est en présence d'une représentation qui entretient des liens étroits avec l'action. En ce sens où cette représentation influence l'attitude et le comportement de regroupement. Cette tendance individualiste est tout aussi bien repérée chez les maraîchers girondins et cela n'empêche nullement qu'ils soient regroupés commercialement. Cette attitude individualiste est loin d'être gênante. Elle peut même favoriser le regroupement. D'ailleurs G. Lanneau pense que la coopérative trouve son origine dans un calcul strictement individualiste. Mendras et Jollivet soulignent également ce paradoxe "l'individualisme est la condition de fonctionnement de la communauté". Car dans la coopération la fonction économique ne peut être satisfaite que par le moyen des relations sociales, autrui devenant un instrument pour parvenir à des objectifs personnels.*" (Lécusson, 1997, p. 95).

L'existence de la pratique traditionnelle des travaux partagés appelés "coups de mains" fait écrire à Lydia Lécusson que "*l'entraide [en Guadeloupe], plus qu'en Gironde, fait partie intégrante du mode de vie des agriculteurs*" mais elle note que paradoxalement, "*l'utilité du travail en commun pour atteindre un objectif est très mal perçue*" (Lécusson, 1997, p. 81). Ainsi, alors que l'action collective pour le partage des tâches pénibles sur l'exploitation est fortement ancrée dans les habitudes, le regroupement de producteurs en vue d'améliorer la commercialisation des produits ne suscite pas d'intérêt, voire provoque le rejet. Plus que pour des raisons "culturelles" hypothétiques, le comportement des agriculteurs en matière de commercialisation de leurs produits pourrait s'expliquer par les caractéristiques même du marché local, très volatile et spéculatif, en face duquel la commercialisation collective n'offre qu'un intérêt très limité. Lécusson écrit ainsi au sujet de la situation des maraîchers en Guadeloupe que "*l'équilibre du système économique n'est pas totalement menacé, du fait que le producteur n'a pas totalement perdu le contrôle de ses productions*" alors qu'en Gironde le regroupement des producteurs s'est fait sous la pression du marché et la difficulté à écouler la production "*pour mieux résister aux pressions extérieures*" (Lécusson, 1997).

Les producteurs sont souvent dans une logique d'adhésion "*obligée*" à une structure collective pour avoir accès aux financements publics et bancaires. Il n'y a donc pas de dynamique de soutien à l'action collective, d'autant plus que les structures sont souvent incapables de générer des bénéfices et d'enclencher une logique de développement. La logique économique individuelle, dans le contexte actuel, semble s'opposer à une logique de développement basé sur l'action collective.

Si nous posons l'hypothèse qu'un individu n'a intérêt à participer à une action collective que si les bénéfices et avantages individuels qu'il en retire sont supérieurs aux coûts et contraintes de la participation au groupe, il convient **d'analyser ce que peut être l'intérêt individuel des producteurs agricoles guadeloupéens à se regrouper dans des coopératives agricoles**.

I.2. DU "FAIBLE PROFESSIONNALISME" DES AGRICULTEURS A DES PROJETS D'EXPLOITATIONS DIVERSIFIES

Deux critères sont utilisés par les acteurs pour juger du "*professionnalisme*" des agriculteurs : la taille des exploitations et l'importance de la pluriactivité. Les statistiques officielles reconnaissent comme "professionnelle" une exploitation d'une dimension économique de 8 UDE[29] (équivalent à 1,2 ha de banane) et qui occupe au moins une personne à trois-quarts temps pendant une année (0,75 unité de travail agricole - UTA) ; toutes celles qui ne satisfont pas ces deux critères sont jugées non professionnelles (Agreste, 2003).

Dans les discours, le "*non-professionnalisme*" renvoie souvent à des exploitations de petite taille mais il serait surtout lié à la pluriactivité. Le choix de la pluriactivité, réduisant le temps consacré à la production agricole, déboucherait sur une production "*irrégulière et de mauvaise qualité*" et une faible productivité.

Il est indéniable que dans certaines petites exploitations l'activité agricole est devenue marginale et ne justifie pas l'adhésion de l'exploitant à une structure collective de commercialisation. Cependant il paraît inexact d'associer systématiquement pluriactivité et sous-productivité : en effet, la productivité d'une exploitation tenue par un pluriactif peut être au contraire très importante rapportée au temps passé sur l'exploitation. Par ailleurs, l'importance des revenus extra-agricoles est un trait dominant du fonctionnement des

[29] UDE : Unité de dimension économique, définie au niveau européen.

propriétés issues des réformes foncières des années 1960 et 1970 comme de la majorité des petites tenures agricoles guadeloupéennes (Deverre, 1982).

En 1980, 62 % des exploitants enquêtés par Deverre dans l'est de la Grande-Terre bénéficiaires de la réforme foncière, déclaraient des revenus extérieurs à leur exploitation, et selon l'INSEE à l'époque, 10 à 20 % seulement de la population active agricole auraient pratiqué une activité répondant aux critères "officiels" définissant une activité agricole à temps plein. Deverre distingue la pluriactivité "*par le haut*" (des terres peu utilisées par des personnes exerçant une autre profession à titre principal), et la pluriactivité "*par le bas*" (des exploitants obligés de rechercher des revenus complémentaires afin de pouvoir poursuivre une activité agricole qui ne rapporte pas des revenus suffisants). Cette dernière renverrait à un système "*traditionnel*" en ce sens qu'il reproduit la situation des ouvriers travaillant sur les terres du grand propriétaire foncier pour compléter les revenus de leurs propres terres exploitées en colonat partiaire[30]. Deverre souligne que le fait que peu de revendications aient eu lieu concernant des terres "*soustraites à la production*" pourrait être le signe que l'agriculture était considérée comme incapable de "*nourrir son homme*", ce qui confirmerait l'existence majoritaire d'une pluriactivité "*par le bas*". Il faut noter cependant que celle-ci est devenue plus aléatoire, les travaux occasionnels étant devenus plus diversifiés mais plus incertains que ceux qui étaient liés aux grands domaines canniers (Deverre, 1982).

Ainsi, la pluriactivité considérée parfois comme un "*fléau*" serait en fait une polyvalence nécessaire, une "*adaptation*" aux fortes contraintes foncières, commerciales et techniques de l'agriculture ; elle permettrait "*d'éviter le pire*", à savoir l'aggravation du chômage urbain et l'arrêt de la production agricole dans nombre de petites exploitations.

D'après le recensement agricole de 2000, plus de la moitié des exploitants ne sont pas déclarés agriculteurs à titre principal et 30 % seulement des exploitations sont professionnelles selon la définition officielle (voir supra). Ces exploitations "non professionnelles" représentent une part très importante de la production agricole et sont majoritaires en nombre, l'organisation du secteur doit donc en tenir compte.

[30] Le contrat de "colonat partiaire" est une forme de contrat de métayage puisque le colon possède l'usufruit de terres en échange duquel il doit livrer sa production de canne au propriétaire et à l'usine ; il est ensuite rémunéré au prorata de cette production (1/3 ou 2/3)

Plutôt que de considérer que les caractéristiques structurelles de la majorité des exploitations sont un facteur d'échec des organisations coopératives, il serait peut-être plus juste de considérer que le fonctionnement des coopératives, telles qu'elles ont été conçues, n'ont pas été adaptées aux caractéristiques de la grande majorité des exploitations guadeloupéennes. Il s'agira donc d'**analyser le degré d'adéquation entre les objectifs et le fonctionnement des organisations coopératives et les projets d'exploitations des agriculteurs concernés.**

I.3. DES "PROBLEMES DE GESTION" A LA QUESTION DE LA VIABILITE ECONOMIQUE DES COOPERATIVES

Les "*problèmes de gestion*" des coopératives ont été indéniables ; la récurrence de cette explication tend cependant à occulter les difficultés économiques de l'activité des organisations coopératives de commercialisation. Ainsi, les personnes interrogées notent que les coopératives ont généralement réalisé un faible chiffre d'affaire, inférieur aux prévisions, et qu'elles ont eu en revanche des coûts de fonctionnement élevés, ont réalisé des investissements importants, ont eu de gros besoins en fonds de roulement, non comblé par les sociétaires, ont reçu de fortes subventions, tout en ayant des difficultés d'accès au crédit. Ces observations amènent à s'interroger sur la rentabilité des activités des coopératives, les erreurs de gestion venant s'ajouter à des erreurs de conception des organisations mises en place, le volume d'activité ayant été manifestement surestimé.

Au-delà des problèmes de gestion évoqués par les personnes interrogées, c'est donc **la viabilité économique des organisations coopératives et la rentabilité de leur activité qui doivent être analysées**.

I.4. DE LA CRITIQUE DES LEADERS A LA QUESTION DU LEADERSHIP DANS LES COOPERATIVES

Outre la méfiance exprimée envers les dirigeants, il est reproché à ces derniers leur manque de formation et une gestion autocratique ne laissant que peu de place à la participation des adhérents.

La question du leadership n'est pas spécifique à la Guadeloupe. En effet, Michel Forestier écrit que "*le rôle du président est largement plus déterminant que celui que laissent*

transparaître les textes" et que "*à défaut de pouvoir, son influence est grande [..] il donne le ton à son conseil et marquera s'il le veut de son empreinte la vie de la coopérative.*" (Forestier, 1994). Dans un article de la même revue RECMA[31], consacrée aux problèmes de la coopération, Patrick Champagne souligne que les administrateurs dirigeant les coopératives sont très souvent cooptés et peu informés de leurs responsabilités, laissant le Président décider et le directeur gérer l'entreprise, et que "*les insuffisances sont le plus souvent perçues trop tard, c'est-à-dire lorsqu'il y a une situation de crise, que celle-ci soit engendrée par un dysfonctionnement interne du conseil d'administration [..] ou par des changements du contexte économique obligeant les coopératives à se remettre en cause*" (Champagne, 1998).

En définitive, "*le défi majeur auquel sont confrontées les coopératives agricoles [..] ce n'est pas la formation de leurs élus, mais le développement de leur motivation, de leur engagement, de leur sens des responsabilités, de leur compétence individuelle et collégiale, de leur capacité à collaborer avec les salariés et les adhérents de la coopérative*" (Forestier, 1994).

Toutes ces caractéristiques se retrouvent dans la situation des coopératives guadeloupéennes qui ont échoué, et c'est effectivement après coup que l'on met en cause la formation des dirigeants, pensant que plus de formation aurait favorisé un meilleur fonctionnement de la coopérative. Comme le montrent Forestier et Champagne, si besoin de formation il y a, ce ne peut être considéré comme une cause majeure entraînant l'échec des coopératives et nous n'analyserons pas plus avant cet aspect des choses, sa valeur explicative pour notre problématique n'étant pas primordiale. Nous ne nions pas cependant que certains comportements, liés à des personnalités, un manque de formation, ou de vrais comportements malhonnêtes, aient pu fragiliser encore des coopératives déjà en situation de crise.

I.5. DES "PESANTEURS BUREAUCRATIQUES" A LA STRATEGIE DE LA PUISSANCE PUBLIQUE

A l'exception des fonctionnaires, tous les autres acteurs s'accordent pour juger "*négatif*" le rôle de l'administration, locale et nationale, dans le développement agricole en général et dans le fonctionnement des organisations coopératives en particulier. Son rôle prépondérant est reconnu, mais ses actions sont souvent jugées "*incohérentes*", "*mal conduites*", et finalement "*néfastes*" au développement des coopératives et de l'agriculture guadeloupéenne. Les

[31] Revue des Etudes Coopératives, Mutualistes et Associatives.

Rapport-Gratuit.com

paradoxes ne manquent pas : il est ainsi reproché à l'administration d'avoir "*imposé*" la plupart des coopératives en même temps qu'est reconnu le fait que son soutien financier est indispensable à leur fonctionnement ; initiatrice et soutien des coopératives, l'administration multiplierait les contraintes administratives difficiles à surmonter par les professionnels.

Certains professionnels, plus nuancés, reconnaissent comme "*naturelle*" la prépondérance du rôle de la puissance publique, en terme de "*direction des opérations*", du fait du faible pouvoir de proposition des professionnels, et jugent indispensable le contrôle de la bonne utilisation de l'argent public dont l'administration est garante.

Rejetant l'hypothèse de "*l'incohérence*" des actions de l'administration, nous formulons l'hypothèse que celle-ci possède **une stratégie propre et que ses actions sont en conformité avec des finalités qu'il convient d'expliciter et d'analyser**.

I.6. DU "MANQUE DE PROJET POLITIQUE" A L'INTERACTION DES ACTEURS

Nombre de personnes rencontrées au cours de l'étude (y compris certains fonctionnaires) déplorent l'absence de "*projet politique de développement agricol*e". La critique concerne précisément les pouvoirs politiques locaux qui ne joueraient pas "*leur rôle de guide*", de définition de plans d'action, et surtout qui ne "*soutiendraient pas beaucoup [politiquement plus que financièrement] le développement agricole de l'île*" en comparaison avec ce qui se ferait dans les autres DOM. La récurrence de ce discours s'accompagne d'une extériorité de la part de ceux qui le formulent, qui laissent de fait la responsabilité de définir un "*véritable projet de développement agricole*" à des politiques jugés par ailleurs "*incapables*" de le faire.

Si les politiques ont certainement un rôle moteur à jouer, Pierre Teisserenc souligne que la mise en œuvre des politiques de développement local nécessite la mobilisation de tous les acteurs d'un territoire, de la population aux élus politiques, ainsi que l'établissement entre eux d'une coopération qui constitue "*une étape significative du point de vue de l'institutionnalisation du développement et de la professionnalisation des projets*". Il note qu'une "*masse critique*" de projets ne débouche sur un véritable développement qu'à la condition que ces projets soient élaborés en concertation et donc partagés par tous (Teisserenc, 1994).

Rejoignant Teisserenc, nous formulons l'hypothèse que l'élaboration d'un projet de développement est l'affaire de tous les acteurs concernés. La défaillance de certains acteurs renverrait donc à une défaillance dans les interactions entre les différents acteurs. Cette hypothèse invite à **analyser le degré et les modalités d'interaction des acteurs, susceptibles d'expliquer l'inexistence d'un projet global de développement agricole** soulignée par nos interlocuteurs.

II. PROBLEMATIQUE ET CADRE DE LA RECHERCHE

A partir des discours des acteurs et du premier questionnement auquel il a donné lieu (voir partie précédente), la problématique de la recherche s'est structurée autour de l'analyse de l'apparent paradoxe que constituent :

- d'une part, les échecs successifs qu'ont connu les organisations coopératives mises en place dans les filières de diversification et,
- d'autre part, le soutien permanent dont elles ont continué à bénéficier de la part des pouvoirs publics.

II.1 QUESTIONS DE RECHERCHE : QUELS FACTEURS D'ECHEC ET QUEL ROLE DE LA PUISSANCE PUBLIQUE ?

Le paradoxe apparent entre les échecs successifs des structures coopératives, forme majoritaire de l'organisation collective agricole jusqu'à ces dernières années, et la répétition de ces expériences infructueuses, a été le point de départ de notre questionnement.

Au cours de nos entretiens à ce sujet avec différents interlocuteurs du secteur agricole, il est très vite apparu l'absence de réflexion et d'analyse poussées pour tenter d'expliciter, et éventuellement de remédier, à cet état de fait, alors même que la nécessité d'une organisation par l'action collective est reconnue par tous les acteurs du développement, afin de i) donner aux producteurs dits " organisés" un pouvoir de marché, ii) pouvoir mettre en œuvre des actions de développement ayant un impact véritable sur l'ensemble de la production, et iii) permettre à la puissance publique d'administrer un soutien ciblé sur des partenaires légitimes.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

La question principale à laquelle nous cherchons à répondre pourrait donc se formuler très simplement comme suit ***"Pourquoi les structures coopératives de commercialisation des produits agricoles en Guadeloupe ont-elles si souvent échoué ?"***

L'analyse de l'histoire de l'action collective dans l'agriculture guadeloupéenne et des discours des acteurs nous a amené à formuler plusieurs hypothèses que nous nous sommes attachés à vérifier par nos recherches.

En premier lieu, le phénomène de répétition amène à penser que des **facteurs récurrents existent qui ont conduit à des types de difficultés et des échecs qui se répètent de façon quasi-similaire quelles que soient les organisations et les productions concernées**. Ces facteurs sont multiples et concernent les différents niveaux d'organisation, depuis le producteur et l'exploitation agricole jusqu'aux organisations coopératives. A chaque niveau d'organisation nous formulons des hypothèses spécifiques qui mettent en avant une cause supposée de difficulté pour les coopératives à se pérenniser. Les difficultés et la disparition des structures coopératives ont laissé des traumatismes palpables dans la profession et chez tous les acteurs du développement agricole en Guadeloupe ; c'est une des explications souvent avancée pour expliquer le peu d'engouement actuel pour les actions collectives à grande échelle. Cependant, nous adoptons le présupposé de la micro-économie qui veut qu'un individu n'adhère à un collectif que s'il y trouve un intérêt c'est à dire si les bénéfices qu'il en retire sont supérieurs aux coûts et contraintes que cela lui impose. Nous formulons l'hypothèse, tout spécialement dans les productions de diversification où les structures collectives ont du mal à exister que, **vu les structures de production et les caractéristiques des marchés, le producteur individuel n'a pas forcément intérêt à s'impliquer dans une organisation coopérative** (voir I.1).

En outre, si le manque d'engagement des producteurs peut être un des facteurs essentiels de fragilisation des coopératives, il est manifeste que celles-ci ont également eu à faire face à des problèmes internes qui ont handicapé leur développement ce qui nous amène à poser comme seconde hypothèse que **les modalités de gestion et d'organisation des coopératives n'ont pas été adaptées à la réalité des conditions de production et de commercialisation de l'agriculture guadeloupéenne** (voir I.2 et I.3)**.**

Dans un deuxième temps de réflexion, la prise en compte d'un contexte socio-historique "élargi" nous a amené à approfondir notre analyse avec un point de vue légèrement différent mais complémentaire. En analysant les cycles de vie de ces coopératives dans une perspective historique, l'importance de l'intervention de la puissance publique, en terme de soutien

financier d'abord, mais aussi en tant que participant aux prises de décisions, devient évidente. Une deuxième question devenant tout aussi centrale que la première s'est alors posée : "***Pourquoi les pouvoirs publics ont-ils maintenu leur choix de promouvoir et soutenir des formes d'organisations collectives qui échouent à chaque fois ?***"

Le décalage entre les importants soutiens financiers accordés à ces structures et les faibles résultats obtenus en terme d'organisation de la production amène d'abord naturellement à penser que **la puissance publique a commis des erreurs stratégiques dans son appui à l'action collective ;** et nous pouvons faire l'hypothèse que ce furent des erreurs "techniques", c'est à dire que **les modalités d'appui à l'action collective par la puissance publique n'ont pas été bien adaptées aux objectifs poursuivis.** Si cela fut certainement vrai dans certains cas, penser que cela ait pu être la cause principale de la "perte" de tant de fonds publics amène à supposer que les bailleurs de fonds ont pu accepter pendant des décennies de voir les financements publics si peu valorisés et manquer leur objectif d'appui au développement agricole sans chercher de solutions à des erreurs techniques ou stratégiques. Ce serait les tenir en piètre estime et cela nous paraît très réducteur en termes explicatifs. Cette première hypothèse ne peut vraisemblablement pas expliquer la totalité de la "défaillance" supposée de la puissance publique, c'est pourquoi nous avons dû chercher plus avant des explications dans les objectifs de la puissance publique. En effet, des soutiens financiers importants et répétés à des structures qui ne se sont pas pérennisées peut-être considéré comme une erreur seulement si l'objectif unique de ces soutiens financiers était la pérennité de ces structures. Comme nous préférons penser que, en plus de deux décennies, le puissance publique aurait fini par rectifier cette "erreur" si elle la considérait comme telle, c'est alors peut-être que **les objectifs réels de la puissance publique sont, dans une certaine mesure, en décalage avec les objectifs affichés, et certainement en décalage avec les attentes réelles des différents acteurs du développement.**

Nous pouvons également penser que les actions de la puissance publiques ne sont pas toutes le résultat parfait de la mise en œuvre d'objectifs de départ bien définis mais que **certaines contraintes ont pu empêcher l'administration d'agir exactement de la façon dont elle aurait souhaité le faire**, ce qui pourrait expliquer en partie cette conduite à première vue "irrationnelle". **La puissance publique obéirait à une rationalité propre**, que nous tenterons d'expliciter (voir I.5.)

Enfin, les échecs des coopératives, et la stratégie de la puissance publique, ne sont véritablement expliqués que lorsqu'ils sont **replacés au sein de l'ensemble de la problématique du développement agricole et des interactions entre les stratégies des différents acteurs institutionnels** (voir I.6)

Notre première préoccupation a donc été de mettre en évidence, par une analyse fine de cas éclairants de coopératives passées, les différents facteurs posant problème à l'organisation de l'action collective sous forme coopérative. Les réponses à ce premier questionnement donnent lieu à la première partie de thèse. Elle est essentiellement centrée sur le fonctionnement des structures et leur adaptation aux besoins du terrain.

La deuxième question posée conduit à ouvrir le débat sur d'éventuelles contradictions entre les objectifs des différents acteurs impliqués et les modalités de construction de la politique de développement et, peut-être, à proposer des pistes pour une réorientation stratégique de l'action de la puissance publique, à ses différents niveaux, dans son soutien à l'action collective et au développement agricole en général. Nous avons cherché à y répondre par une analyse de la stratégie des différentes acteurs, de leur "rationalité propre", et notamment de la puissance publique, essentiellement au moyen d'interviews auprès des différents acteurs, professionnels et fonctionnaires. Ce questionnement plus général replace les dysfonctionnements apparents des structures collectives dans l'ensemble des problèmes de développement du secteur agricole et nous amènera à analyser l'interaction entre les différents acteurs pouvant donner lieu à des accords négociés et institutionnalisés pour le développement agricole.

Nous mettons donc en perspective le rôle important, notamment financier, de la puissance publique, avec la rationalité comparée des différents acteurs du développement afin de comprendre le rôle de la puissance publique dans l'organisation collective. Nous passons finalement, dans une deuxième partie de thèse, de l'objet "coopérative" à l'objet "puissance publique" pour éclairer la même problématique.

II.2. UNE RECHERCHE ECLAIRANT LES DECISIONS PUBLIQUES

Ce travail se place résolument dans un objectif prospectif d'aide à la décision des acteurs du développement agricole, dont l'action collective n'est finalement qu'un outil, du producteur individuel à la puissance publique au sens large c'est à dire incluant les organismes de développement et les collectivités locales, en plus de l'Etat et de l'échelon européen.

Il a d'abord pour ambition d'éclairer la compréhension des mécanismes, depuis le niveau de l'exploitation individuelle jusqu'à un niveau "macro-économique" voire politique, qui ont freiné le développement de l'organisation collective jusqu'à présent, et en ce sens permettre une adaptation et une amélioration de son organisation.

Ce travail de recherche, est accueilli au sein du programme Agricultures Familiales et Mondialisation (AFM) du département "Territoire, Environnement et Acteurs" (TERA) du CIRAD. Ce programme, qui étudie les mutations des systèmes de production agricole face aux évolutions du contexte international a pour objectif principal d'accompagner l'action individuelle ou collective des agriculteurs familiaux, et plus précisément de[32] :

- renouveler les formes de coordination et de régulation dans les secteurs agricoles ;
- contribuer à la rénovation des dispositifs d'appui aux agriculteurs et à leurs organisations, pour les adapter à de nouvelles formes d'agricultures durables et multifonctionnelles ;
- fournir des connaissances aux acteurs pour le renouvellement des politiques publiques ;
- favoriser les processus d'innovation des agricultures en réponse aux défis de la mondialisation.

Notre recherche se situe très clairement dans le cadre des deuxième et troisième objectifs du programme, car les résultats de l'analyse de la réalité guadeloupéenne devront servir de base de discussion et de proposition aux organismes et institutions agricoles pour le renforcement des actions de développement liées à la problématique de l'organisation et de l'action collective. Au-delà donc de l'exercice académique, notre recherche se propose d'aboutir à des résultats directement opérationnels, en terme prospectif pour la redéfinition des modalités d'organisation collective mais surtout des modalités d'élaboration d'une politique agricole concertée.

Pour répondre à ce souci d'opérationnalité, nous avons choisi délibérément de nous entourer d'un comité de pilotage de thèse pluridisciplinaire. Si notre travail est à dominante

[32] D'après la plaquette de présentation du programme éditée par le Département TERA, programme devenu UPR ARENA (Unité Action collective, marché et Politiques publiques) en 2005.

économique, discipline de notre directeur de thèse, le regard de sociologues et d'agronomes nous ont permis d'aborder notre problématique dans sa complexité.

II.3. LE CHOIX DES PRODUCTIONS DE DIVERSIFICATION COMME SUPPORT DE LA RECHERCHE

Toutes les filières de production auraient été intéressantes à étudier car elles partagent généralement le même type d'histoire mouvementée marquée par une faible dynamique collective et des échecs d'organisations collectives. Nous avons cependant choisi les plus "parlantes".

La filière Canne et la filière Banane sont très spécifiques, caractérisées par leur adaptation au marché d'exportation (voir chapitre I). Ces deux filières sont très organisées, contrairement à toutes les autres. On peut considérer que cette organisation est conditionnée et rendue obligatoire par la présence d'un "goulot d'étranglement" - que sont l'usine pour la canne et le bateau pour la banane - liée au marché quasi-exclusif d'exportation. On se trouve, dans ces filières, devant l'obligation contrainte par l'aval d'une organisation collective dont la dimension "volontaire" est très réduite. En banane, le poids de l'organisation collective semble cependant ne pas se faire sentir sur la négociation, notamment des coûts d'exportation. En effet le risque financier est toujours entièrement supporté par les producteurs jusqu'à la vente finale de la banane au consommateur, alors qu'il ne maîtrise pas l'exportation. En canne il existe des structures collectives plus ou moins incontournables à tous les niveaux : de la prestation de services des travaux agricoles, notamment des travaux de récolte, aux financements de l'activité et des intrants, jusqu'au paiement de la production. L'organisation collective de ces filières résulte d'une forte intervention de l'administration et n'est pas guidée en premier lieu par un objectif d'amélioration des conditions des producteurs mais par un objectif de rentabilité de l'outil industriel et/ou de satisfaction d'un marché d'exportation qui exerce de très fortes contraintes sur l'amont.

Les autres filières, dites de "diversification", connaissent un degré d'organisation bien moindre et sont confrontées à une problématique différente, liée à un marché local déficitaire. De façon générale, les filières de productions locales, destinées à des consommateurs locaux, doivent répondre à une demande qui excède l'offre, la différence étant comblée par des

importations des îles proches (fruits et légumes sur les marchés) ou de la Métropole (produits frais ou transformés vendus en grandes surfaces).

L'organisation collective n'y est pas contrainte par la structure de la demande et peut s'exprimer - ou pas - de différentes façons. La possibilité d'écouler rapidement et individuellement une certaine quantité de production développe un comportement spéculatif à court terme caractéristique, appelé "agriculture de coup", au détriment de la mise en place d'un système de production durable et de toute action collective à plus long terme.

Il existe cependant un fort enjeu de développement agricole local qui est, pour ces filières, d'arriver à augmenter la production pour satisfaire la demande et à structurer l'offre pour satisfaire d'autres types de marchés que la vente directe (grandes surfaces et transformateurs notamment).

Toutes ces filières " locales" ont en commun des expériences passées malheureuses en matière d'organisation collective : elles sont en voie de réorganisation et en but à des difficultés de degré variable.

Parmi ces filières, les plus importantes pour la satisfaction du marché local et également par leur "histoire collective" mouvementée, sont la filière maraîchage et les filières du secteur de l'élevage. Ces productions ont connu de nombreuses expériences d'actions collectives ayant échoué, ou n'ayant pas perduré très longtemps, ce qui marque encore profondément les esprits et conditionne beaucoup les expériences actuelles : les souvenirs, les " dégâts", et les hommes, sont encore bien présents. Ces filières sont en voie de réorganisation, de nouvelles actions collectives se mettent en place, sans avoir atteint encore, selon les acteurs, des résultats satisfaisants en matière d'organisation.

A côté du maraîchage et de l'élevage, d'autres filières locales de moindre ampleur économique et sociale, sont également confrontées actuellement à des problèmes d'organisation et ont connu un passé douloureux ou peu marqué en terme d'action collective : la filière vivres, la filière café, la filière fleur, la filière fruits.

Chacune de ces filières, prise séparément, n'a pas une histoire collective ni un poids aussi important que la filière maraîchage, par exemple, et l'étude d'une seule de celles-ci aurait limité la portée cognitive de la problématique. Chacune de ces filières doit également tirer des éléments de son passé et répondre à de nouvelles conditions de marché (valorisation à l'exportation pour la fleur, démarche qualité pour le café, satisfaction d'une forte demande

locale pour les vivres, approvisionnement des transformateurs pour les fruits) par de nouvelles organisations collectives.

Notre angle d'analyse nous incite à choisir des filières :

- où l'adhésion au collectif est laissé au libre choix des producteurs pour une meilleure compréhension de ce choix ;
- qui ont une importance particulière pour le développement agricole local ;
- qui possèdent un aspect cognitif important.

Ces critères nous ont valu de choisir la filière Maraîchage et les filières du secteur de l'élevage comme support de notre recherche.

III. MOBILISATION DE DIFFERENTS OUTILS THEORIQUES

"L'économie n'est pas une science (en tant que moyen d'accéder à une définition objective de la réalité) mais une procédure qui définit la réalité à travers un paradigme spécifique (Samuels 1984)" (Colin, 1990).

Les questions qui composent notre problématique nous obligent à des analyses à différents niveaux pour tenter de trouver des éléments de réponse. Il s'agit dans un premier temps de comprendre le comportement des producteurs agricoles individuels au sein des coopératives et leurs réactions envers l'action collective en général. Puis, il nous faut trouver des éléments d'explications aux échecs successifs des coopératives en analysant leur fonctionnement, avant de passer à un niveau encore plus général pour trouver des éléments de compréhension de ces échecs dans le comportement, et plus précisément les interactions des acteurs institutionnels du développement guadeloupéen (professionnels agricoles, agents de développement, puissance publique).

Les deux grandes thématiques de notre recherche sont donc l'analyse du fonctionnement des coopératives choisies comme cas d'étude et l'analyse des différentes rationalités des acteurs en présence, individuels ou collectifs, et de leurs interactions.

On s'efforcera, dans cette partie, de définir le plus précisément possible les termes et concepts employés, de justifier et de mettre en perspective les différents développements théoriques qui ont servi de références et de guide d'analyse à la recherche menée.

III.1. UNE RECHERCHE POUR ECLAIRER L'ACTION

Nous sommes issue d'une formation d'ingénieur, et, en tant que fonctionnaire du Ministère de l'agriculture, somme destinée à participer à l'accompagnement du développement rural. Aussi, il nous tient à cœur que notre recherche soit en premier lieu l'occasion d'une analyse détaillée d'un problème de développement dans un objectif d'aide à la décision des acteurs de ce développement, la production éventuelle de connaissances plus générales qui pourrait en découler n'étant pas au départ, l'objectif principal. Nous rattachons donc nos travaux à tous ceux menés par des chercheurs animés par une même volonté de servir le développement, agricole dans notre cas, par leurs recherches.

Nous ne nous réclamons cependant pas de la "recherche-action". En effet, elle a été clairement définie comme "*se caractérisant par la participation des acteurs sociaux dans les processus de recherche*" (Casabianca, 1997) ce qui n'est pas le cas de notre recherche, sauf à dire avec Bruno Latour que "*toute recherche est action*" (Latour, 1997) par l'implication du chercheur dans ses recherches. Ce peut être par contre une "recherche appliquée" en ce sens qu'elle est effectivement appliquée à l'analyse d'une réalité concrète spécifique que sont les difficultés de pérennité des organisations coopératives de commercialisation des productions agricoles en Guadeloupe.

Sébastien Bainville a remarquablement évité cet écueil des définitions des différents types de recherche auxquels se rattacher en ne mentionnant finalement que le souci d'opérationnalité de sa recherche, qui est aussi le nôtre (Bainville, 2000). En effet, l'objectif principal de notre travail est de pouvoir avancer des éléments de compréhension d'une situation jusque là peu analysée et considérée comme problématique par les acteurs du développement. Eléments qui, nous l’espérons, serviront à ces mêmes acteurs de base de réflexion, de discussion, de décisions dans le but de parvenir à une situation jugée par eux moins négative.

Sans autre qualificatif que celui de "recherche", pour ne pas transgresser les limites posées par d'autres définitions plus spécifiques, notre travail a donc pour finalité d'éclairer l'action.

Rapport-Gratuit.com

Dans cette perspective, nous sommes d'accord sur le fait que "*la théorie est un outil d'analyse de la réalité concrète alors que dans une perspective cognitive, c'est l'analyse de la réalité qui constitue un outil pour la construction théorique*" (Bainville, 2000).

Nous ne pouvons cependant pas adhérer à l'idée que la production de connaissances serait la production unique de connaissances théoriques, comme cela est souvent évoqué dans les travaux ayant pour objectif des avancées théoriques et pensons qu'un travail tel que celui que nous présentons apporte son lot de connaissances, certes d'un type différent mais tout aussi utile à l'avancée du développement que les logiques hypothético-déductives servent l'avancée des théories scientifiques.

Nous utilisons donc des outils d'analyse et mobilisons des corpus théoriques afin de mieux analyser notre réalité. Dans une démarche inductive, partant de l'observation et du terrain, les mobilisations théoriques nous permettent d'ordonner, clarifier, guider, formaliser notre réflexion. Dans une moindre mesure, la confrontation d'une réalité spécifique aux outils théoriques mobilisées peut être également considérée comme une contribution à ces développements théoriques dans le sens où il est toujours nécessaire de tester plus avant la robustesse des corpus théoriques à l'égard de la réalité qu'ils doivent décrire et expliquer, et que chaque nouvelle étude de cas peut alimenter la matière des théoriciens.

Nous espérons que notre travail pourra donc "*éclairer*" l'action au sens où l'écrit Boudon. Il souligne en effet la faillite des sciences ayant voulu "*guider*" le développement, principalement l'économie et la sociologie. Elles ont failli parce qu'elles ont voulu trouver des lois universelles qui se sont révélées fausse, parce que construites à partir de présupposés, au lieu de construire des modèles basés sur des observations pouvant aider à la compréhension des phénomènes, dans une approche positive, pour éclairer les prises de décision (Boudon, 1992).

III.2. COMPORTEMENT DES PRODUCTEURS : LES "PROJETS D'ACTEURS" POUR MIEUX COMPRENDRE LEUR IMPLICATION DANS LE COLLECTIF

La théorie économique standard, dite "néoclassique", considère tout individu comme un agent optimisateur, parfaitement rationnel, connaissant la totalité des tenants et aboutissants

de tous ses choix d'actions possibles, choix faits en vue d'optimiser la satisfaction des ses objectifs, objectifs souvent réduits à la seule recherche d'un revenu maximal.

Cette théorie du choix rationnel se heurte à l'épreuve des faits, qui montrent généralement que les individus ne prennent pas leurs décisions par simple égalisation de taux marginaux de substitution et de rapports de prix. Herbert A. Simon a remis en cause ce modèle de rationalité absolue en montrant que les décisions peuvent se considérer comme un "*processus où problème et réponse se construisent en même temps*" et non pas seulement comme "*une réponse précise à un problème donné, prédéfini*" (Le Moigne, 1993). Il va alors opposer la "*rationalité substantive*" des néoclassiques, à la "*rationalité limitée*". Cette notion évoluera ensuite vers la "*rationalité procédurale*", pour passer d'une notion de "*connaissance imparfaite, ou bornée, que le sujet a de son environnement*" à celle plus complète qui renvoie à la "*façon dont l'être humain conduit fort correctement sa raison en reliant sans cesse ses intentions et ses perceptions du contexte dans lequel il raisonne*" (Le Moigne, 1993).

C'est cette rationalité procédurale que Michel Petit met en avant dans sa théorie générale du comportement adaptatif lorsqu'il écrit que "*les individus poursuivent des objectifs cohérents et [..] utilisent des moyens appropriés pour cela*" et que donc "*les agriculteurs ont de bonnes raisons de faire ce qu'ils font*" (Petit, 1981).

Comme le fait remarquer Sébatien Bainville, le glissement du terme "*agent*" au terme "*acteur*" illustre le changement de posture intellectuelle de la plupart des économistes qui admettent maintenant cette définition de la rationalité comme adaptation des moyens aux objectifs et non plus comme recherche d'un optimum (Bainville, 2000, p. 3). Le terme acteur a été porté sur le devant de la scène non pas par un économiste mais par un sociologue, M. Crozier, fondateur de la sociologie des organisations par son célèbre ouvrage "*L'acteur et le système*", qui suggère que l'individu ne subit pas des règles de comportement immuables en "*agent*" passif, mais agit sur son environnement par ses décisions pour atteindre ses objectifs (Crozier *et al.*, 1977).

Cette rationalité procédurale nous semble être la mieux à même d'expliquer le comportement des producteurs agricoles lorsqu'ils doivent prendre la décision de participer ou non à une action collective. Nous utilisons effectivement l'individualisme méthodologique, adopté par la grande majorité des chercheurs en sciences sociales, en considérant que la participation ou non à une action collective, et le comportement adopté vis à vis d'une telle

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

action, résulte d'un choix de l'individu participant à la recherche de la satisfaction de ses objectifs, sous hypothèse de rationalité limitée.

Pour vérifier notre première hypothèse d'un faible intérêt des producteurs pour l'action collective, nous devons analyser leurs choix et leurs comportements. Nous avons choisi une approche en terme de "*stratégie des producteurs*" définie comme "*l'art d'acteurs pour lesquels le processus agricole et pastoral de production occupe une place centrale dans "le mode de vie" (Mauss, 1926) et qui font concourir des moyens agricoles, mais non exclusivement tels, pour atteindre des objectifs de maintien, de croissance et reproduction de leur unité de production familiale, dans un contexte plus ou moins fortement marqué par l'incertitude.*" (Yung *et al.*, 1992).

Le travail de typologie effectué dans le cadre de notre travail de recherche par Florence Caro[33] s'appuie sur la définition du "*projet d'exploitation*" comme "*un parcours de vie reposant sur ce que l'agriculteur a fait par le passé, ce qu'il fait actuellement et ce qu'il compte faire dans le futur*" (Caro, 2003) qui s'apparente en fait à l'évolution dans le temps des stratégies des producteurs telles que définies ci-dessus.

Jean-Pierre Chauveau nous met cependant en garde contre les malentendus possibles en soulignant que "*les stratégies des agriculteurs ne sont [..] ni données ni directement observables ; elles sont une construction de l'observateur à partir de l'analyse des pratiques*". La notion de stratégie n'est donc qu'un "*artefact*" utile à l'analyse mais nous restons conscient qu'il ne faut "*pas prendre le raisonnement stratégique de l'agronome, de l'économiste et du sociologue pour l'intention stratégique de l'agriculteur*" (Chauveau, non daté).

Cette approche nous donne de nombreux éléments pour comprendre les comportements des producteurs individuels vis à vis de l'action collective, notamment les dynamiques d'adhésion et les comportements au sein des coopératives.

[33] Voir Chapitre VI.

III.3. LA COOPERATIVE COMME FORME SPECIFIQUE D'ACTION COLLECTIVE INSTITUTIONNALISEE

III.3.a. Une entreprise spécifique

Le paradoxe auquel aboutit notre analyse, montrant que la majorité des coopératives guadeloupéennes, bien que disparues prématurément, se sont maintenues durant plusieurs années alors même qu'elles n'étaient pas rentables, nous a fortement incité à explorer divers cadres d'analyse pour tenter de comprendre ce qui s'est passé. En effet, si nous nous limitons à la théorie standard de la firme, nos coopératives sont des "anomalies" puisqu'elles n'auraient simplement jamais dû exister. Les limites de cette approche sont donc clairement atteintes.

En économie standard, l'action collective n'est pas étudiée en tant qu'objet spécifique mais comme le résultat d'un ensemble d'actions individuelles. La coopérative, notre objet d'étude, est une organisation basée sur des règles juridiques très précises, différentes de celles des firmes privées. La théorie économique standard considère la coopérative comme n'importe quelle autre firme privée, la fameuse "boîte noire", qui maximise son profit. Le groupe de direction est assimilé à un entrepreneur unique parfaitement rationnel qui prend les décisions de production et de mise en marché (Wadrawane, 1998). Ainsi tout le fonctionnement interne très spécifique à la coopérative, relations entre coopérateurs et entre coopérateurs et conseil d'administration, est entièrement ignoré et n'est pas censé avoir de répercussions sur les résultats de la coopérative.

Les économistes restant strictement dans ce cadre classique se sont cependant posé la question de la définition de la fonction de production d'une coopérative, du fait de l'existence des producteurs coopérateurs livrant leur propre production à une entité coopérative ayant elle aussi une activité économique propre. Phillips considère que la coopérative constitue un atelier commun à plusieurs entreprises (celles des producteurs) dont la condition d'équilibre (l'optimum économique) est "*l'égalisation de la somme du coût marginal de la firme membre et du coût marginal dans l'atelier coopératif au revenu marginal du produit vendu par la coopérative*" (Phillips, 1994)[34].

D'autres travaux sur les fonctions de production des coopératives visent soit à définir une fonction propre à la coopérative, le volume de l'offre étant fixé et donc les coopérateurs ne

[34] Réédition de l'article paru en 1953.

disposant pas d'une fonction objectif propre (Hemberger et Hoss, 1962), soit à tenter de séparer les fonctions objectifs des coopérateurs et de la coopérative (Statz, 1994 et Bar, 1975)[35].

Difficile donc de faire entrer la "firme coopérative" dans le modèle général de la firme du fait de son fonctionnement très particulier, empreint d'une forte idéologie, obéissant à des règles de fonctionnement très spécifiques, et recherchant moins la maximisation de son propre profit que la maximisation de celui des coopérateurs individuels, par le regroupement de la production pour la mise en marché et l'offre de services à moindre coût aux coopérateurs.

L'approche micro-économique classique est donc extrêmement pauvre en terme d'explication de fonctionnement de la coopérative mais a le mérite de nous rappeler que la rentabilité économique de l'organisation est une condition nécessaire à sa pérennité. Il s'agit donc d'une notion que nous avons explorée en premier lieu, pour déterminer le niveau de rentabilité de nos "entreprises coopératives".

III.3.b. La Théorie de l'action collective : des clés pour la compréhension du fonctionnement des coopératives

Dans l'objectif opérationnel qui est le nôtre, les éléments théoriques nous servent de grille d'analyse de la réalité étudiée. Si cela nous autorise à utiliser des concepts issus de différentes théories économiques, voire sociologiques, selon nos besoins et leurs pertinence, la principale théorie qui nous a servi dans la première partie de nos réflexion est la Théorie de l'Action Collective basée sur les travaux d'Olson et sur ses développements ultérieurs. Cette théorie considère toujours l'action collective comme la résultante d'actions individuelles mais repose sur la "*mise en évidence d'une contradiction entre rationalité individuelle et rationalité collective*", tous les individus ayant personnellement intérêt à la production d'un bien collectif n'ayant pas nécessairement intérêt à participer individuellement à sa production (Balme, 1990).

En effet, les questions de recherche de ce courant rejoignent complètement nos préoccupations, à savoir:

- la coordination des actions individuelles

[35]Cité dans (Wadrawane, 1998).

- le comportement des individus en situation "de dilemme social"[36]
- les conditions d'émergence des actions collectives
- la performance des groupes dans le temps.

Selon Nabli et Nugent, la théorie de l'action collective tente d'expliquer la probabilité de réussite qu'a un groupe d'individus dans l'entreprise d'actions collectives, y compris l'établissement de règles dont ils vont bénéficier collectivement (Nabli *et al.*, 1989).

Cette définition nous permet de relier les travaux de ce courant à notre préoccupation d'identifier les freins et éléments favorables à l'action collective dans l'agriculture guadeloupéenne. Nous pressentons que les différents développements théoriques nous seront utiles à l'analyse du cas qui nous préoccupe et que celui-ci pourrait être une tentative de confrontation de la théorie à une réalité particulière peu illustrée dans les travaux: l'action collective en agriculture, et de plus dans le contexte institutionnel très particulier d'un département d'outre-mer français.

La "Théorie traditionnelle"

Les premiers scientifiques ayant travaillé sur la problématique de l'action collective, essentiellement des politologues, sociologues et psychologues américains, ont développé des idées largement remises en cause par la suite par Olson. Ce dernier regroupe d'ailleurs ces travaux sous le terme "*Théorie traditionnelle de l'action collective*". Selon ces approches, l'homme est censé posséder un "*instinct*" le poussant à la grégarité et donc à l'appartenance à des groupes, d'abord "*primaires*" (familiaux, ethniques,…) puis "secondaires" (associations ayant un objectif précis). Les groupes "*secondaires*" plus grands et plus complexes, sont les descendants des groupes "*primaires*". Les deux catégories se distinguent par la complexité de la fonction à remplir qui influence directement le degré d'organisation du groupe, sans pour cela qu'il y ait de différence fondamentale dans leur fonctionnement. Le consensus est considéré comme condition nécessaire et suffisante à l'émergence d'un groupe.

La "Théorie des Jeux"

Des travaux fondateurs étudiant la coordination des actions entre individus (sous hypothèse de rationalité optimisatrice totale) ont été présentés par un économiste et un mathématicien fondateurs de la "Théorie des Jeux" (Von Neumann *et al.*, 1943). L'illustration la plus connue

[36] Le "*dilemme social*" est défini par Kollock comme la "*tension entre rationalité individuelle et rationalité collective*" (Kollock, 1998).

de cette théorie est le fameux "dilemme du prisonnier" qui montre que la coordination des intérêts individuels ne conduit pas à un optimum social puisqu'elle pousse à la non-coopération entre individus et donc à la dégradation de la situation de chacun, contrairement à ce que voudrait l'approche classique. La Théorie des Jeux montre que le degré de coopération augmente avec la répétition du "jeu" mais que la **stratégie dominante en fin de jeu est toujours la non-coopération**, résultat de l'optimisation des choix individuels (Nabli *et al.*, 1989).

Il en découle que, si l'optimum social est tout de même recherché, on ne peut pas laisser le soin aux strictes interactions individuelles de le produire ; il y a donc nécessité d'une décision arbitraire, d'intervention, d'organisation.

Olson et la "Théorie de l'Action Collective"

Olson considère que les arguments de la Théorie traditionnelle sont réfutés par l'observation de la réalité et, partant du résultat de la Théorie des Jeux, développe ses recherches sur la coordination au sein du groupe en prenant comme objet de recherche non plus les individus mais le groupe et les interactions entre individus, afin de tenter de trouver les caractéristiques favorisant la coopération au sein du groupe. Son texte de 1965, "*La Logique de l'Action Collective*" est considéré comme le texte fondateur de la théorie moderne de l'action collective (Olson, 1965) .

Son champ de recherche tourne autour de la notion fondamentale et centrale de "*biens collectifs*". En effet, Olson considère que *"l'apport de biens collectifs ou publics est en général la fonction fondamentale des organisations"* car *"tout bien privé peut être fourni par des actions individuelles"* (Olson, 1965). La classification des biens développée plus tard, selon les deux critères de l'exclusion possible et de la rivalité dans l'usage, permet de dégager quatre types de biens : les "*biens privés*" (exclusion possible et rivalité à l'usage), les "*biens à péage*" (exclusion possible et non-rivalité à l'usage), les "*biens communs*" (exclusion impossible mais rivalité à l'usage) et les "*biens publics*" ou "*biens publics purs*" (exclusion impossible et non-rivalité à l'usage) (Nabli *et al.*, 1989).

Olson quant à lui ne distingue que deux sortes de biens collectifs : les "biens inclusifs" (correspondant aux biens publics purs) et les "biens exclusifs" (correspondant aux biens communs). La détermination du type de bien collectif produit par l'organisation collective est

étroitement dépendante de la définition préalable du groupe auquel le bien collectif est attribué, le même bien pouvant être inclusif pour un groupe et exclusif ou même privé pour un autre (par exemple le spectacle d'une parade est un bien inclusif pour les habitants des immeubles avoisinants et un bien privé pour les autres**).**

Le problème fondamental de toute action collective, dû à la caractéristique de bien collectif de son produit, est la **possibilité de tout individu de profiter du bien collectif** produit (non-exclusion) **sans être obligé d'en supporter les coûts de production**. Cette propension à faire "*cavalier seul*" selon l'acception la plus connue, est reconnue depuis longtemps, puisqu'elle est déjà signalée dans des écrits de David Hume au XVII^{ème} siècle (cités dans MacMillan, 1979). Elle trouve avec la Théorie de l'Action Collective une justification économique, et de nombreux travaux ont pour but de trouver le moyen de minimiser ce comportement pour garantir la pérennité de l'action collective et donc la production du bien public. Il semble nécessaire pour cela de mettre en place un **système d'incitations** (positives ou négatives, nommées "*incitations sélectives*" par Olson) qui **amène l'individu à œuvrer dans le sens de l'objectif collectif**.

Olson utilise pour ses travaux une hypothèse de rationalité substantive, autrement dit une rationalité optimisatrice sous contraintes qu'il définit comme une "*rationalité de mise en cohérence des objectifs avec les moyens*", les moyens passant forcément par une action sur le groupe. Il différencie nettement l'intérêt commun et l'organisation collective, dans le sens où le premier ne suffit pas à la création de la seconde.

Ces travaux le conduisent à proposer une taxonomie des groupes fondée sur des fonctionnements différenciés mis en évidence par l'application à différents groupes de la Théorie marginale de Cournot. Il note que cette différenciation ne semblait pas évidente à première vue car le fait qu'un groupe quel qu'il soit recherche l'intérêt collectif et que le phénomène de cavalier seul soit généralisé sous-entendrait une analogie de fonctionnement quel que soit le groupe et ses caractéristiques. Olson distingue donc (Olson, 1987) :

1. Le "*groupe privilégié*", de petite ou moyenne taille, dont un ou quelques membres ont une préférence telle pour le bien collectif qu'ils sont prêts à en assumer la totalité du coût. Le bien collectif est dans ce cas toujours fourni même s'il peut y avoir de très fortes

inégalités entre la répartition des bénéfices et la répartition des coûts. On assiste à ce qu'Olson qualifie "*d'exploitation des gros par les petits*".

2. Le "*groupe intermédiaire*", de petite ou moyenne taille, au sein duquel aucun individu ne peut supporter l'intégralité des coûts. La condition de vie du groupe (optimum parétien) est que la répartition des bénéfices soit exactement la même que la répartition des coûts. Il y a une incertitude quant à la fourniture du bien collectif car elle résulte de négociations entre les membres afin d'éviter le phénomène de cavalier seul.

3. *Le "groupe latent",* en général de grande taille, qui est dans l'incapacité de produire le bien collectif sans moyen de coercition ou système d'incitations sélectives car tout individu est fortement incité à ne pas participer à l'effort collectif. Le bien collectif ne sera produit que si le groupe est "*mobilisé*" ce qui peut être permanent ou temporaire.

La caractérisation d'un groupe, et son niveau de coopération, est également dépendant de l'histoire de la formation du groupe et du degré d'interdépendance des membres qui sont des données importantes à prendre en compte.

En terme d'incitations sélectives, Olson admet l'existence d'incitations non économiques, appelées " *incitations sociales*" (prestige, amitié, respect, pression sociale,…) qui influencent le comportement au sein du groupe mais qui ne remettent pas en cause ses résultats, les incitations sociales n'étant qu'un "plus", non capables à elles seules de générer une action collective, à côté des incitations économiques qui en sont la base. Ces incitations sociales fonctionnent mieux dans les petits groupes où la communication entre les membres est grande (importance du " face to face", voire infra) alors qu'elles sont considérées comme inexistantes dans les grands groupes qui ne produiraient que des incitations économiques.

Après analyse du comportement des différents groupes, Olson propose une liste de caractéristiques favorisant l'action collective, très opérationnelles car la plupart d'entre elles sont directement mesurables :

- *la taille du groupe* : plus le groupe est petit, plus il sera efficace et efficient, les incitations sociales appuyant les incitations économiques ;
- *l'homogénéité sociale du groupe* à son origine, qui favorise les interactions entre les membres ;

- *la longévité du groupe* ou de l'association des membres ;
- *la proximité géographique* et/ou sociale des membres
- *l'hétérogénéité des objectifs* des différents membres, de manière complémentaire toutefois (en terme de valeur attribuée à la production du bien collectif)
- *le degré de sensibilité des membres* à la menace inhérente à la perte liée à l'inaction et donc à la disparition du groupe et du bien collectif ;
- *l'inégalité de distribution des richesses* et/ou du pouvoir entre les membres, cet état de fait permettant au groupe de supporter une plus grande proportion de "*cavaliers seuls*" sans remettre en cause la production du bien, contrairement à un groupe dont la distribution des bénéfices serait complètement homogène.

Olson souligne l'importance du temps qui passe, favorisant le renforcement des organisations, mais les enfermant dans un statu quo non bénéfique à l'efficacité, l'inégalité de répartition et la croissance du groupe.

Les autres apports et développements de la Théorie de l'Action Collective

En 1968, Garett Hardin, avec son texte "*La Tragédie des Communs*" (Hardin, 1968), applique les concepts de la Théorie de l'Action Collective aux biens communs (biens exclusifs selon la terminologie d'Olson), et jette les bases des développements qui connaissent aujourd'hui un formidable essor, concernant notamment la gestion rationnelle des ressources naturelles. La difficulté consiste à internaliser les coûts collectifs dans des mécanismes de marché ou à fixer les niveaux de taxes susceptibles d'enrayer le phénomène de "*cavalier seul*" responsable de la destruction à terme des ressources communes.

Plus récemment, Stiglitz, a mis en évidence le problème de la révélation de "*fausses préférences*" par les consommateurs soucieux de ne pas payer la totalité des coûts correspondant à leur consommation du bien (Stiglitz, 1986). Ces développements se situent plus à un niveau macro-économique et se rapprochent de la Théorie des Biens Publics formant le cœur de l'Economie Publique.

Elinor Ostrom quant à elle, étudie au niveau micro-économique, de façon expérimentale, les relations interindividuelles au sein du groupe (Ostrom, 1988). Elle critique les "*modèles de première génération*" de la Théorie du choix rationnel basés sur les hypothèses de rationalité

Rapport-Gratuit.com

totale ou substantive de l'individu et d'information parfaite, notamment ceux de la Théorie des Jeux qui sont contredits par ses résultats expérimentaux. Elle met en évidence et introduit dans la Théorie de l'Action Collective l'importance du "*face to face*", interactions permettant une reconnaissance et un engagement mutuel, l'importance de la capacité d'innovation des individus pour augmenter le gain collectif, et l'incapacité à développer un mécanisme d'induction rétroactif et à appréhender l'ensemble des possibles. Au final les individus en conditions expérimentales font des choix "*meilleurs que rationnels*" en terme de gain collectif, contrairement aux prédictions des théories du choix rationnel.

Ostrom plaide donc pour la construction de "*modèles de deuxième génération*" basés sur les phénomènes **d'apprentissage** de l'individu, de mise en place de **normes et de règles** permettant d'augmenter le degré de coopération. Les variables principales du modèle sont la **réciprocité** (stratégie du "*tit for tat*" qui consiste à faire ce que l'autre fait), la **confiance** en la réciprocité du partenaire augmentée par le "*face to face*" et la possibilité de punitions, la **réputation** incitant à la réciprocité, et valorisée socialement. Le modèle proposé par Ostrom est basé sur une **rationalité procédurale** (avancée par essais/erreurs) et se veut complémentaire aux modèles de première génération. Les derniers ont un plus fort pouvoir prédictif, mais le modèle d'Ostrom a un plus fort pouvoir explicatif de la réalité et des répercussions importantes sur l'analyse des fondements de l'action collective.

Nabli et Nugent font la revue des concepts et hypothèses de la Théorie de l'Action Collective et analysent leur pertinence et leur applicabilité aux politiques de développement dans les pays en voie de développement. Ils insistent sur **l'opérationnalité importante des résultats d'Olson** permettant une analyse de la capacité de réussite de l'action collective, mais ils émettent certaines réserves, notamment sur la façon pratique de mesurer les variables proposées par Olson, sur l'absence de considération de l'efficacité des différents types d'incitations sélectives et sur les difficultés d'évaluation des coûts et bénéfices de l'action collective. Cependant ces travaux restent à leurs yeux les mieux à même d'être appliqués à **l'analyse de l'émergence de l'organisation des groupes** (plus d'ailleurs qu'à l'émergence du groupe lui-même) (Nabli *et al.*, 1989).

En effet, il existe des développements, et qui ont le mérite d'être dans une logique plus "dynamique" contrairement à la vision "statique" d'Olson, mais ceux-ci sont beaucoup moins affirmés et ne forment pas un corpus théorique d'hypothèses solides et "testables". Il s'agit notamment des travaux de Leibenstein sur le "*Band Wagon effec*t" ou "*effet tunnel*"

(Leibenstein, 1950), de Granovetter sur la notion de "*masse critique*" nécessaire au démarrage de toute action collective (Granovetter, 1978), d'Axelrod sur la stratégie du "*tit for tat*" (Axelrod, 1984) ou de Guttman sur le "*matching behavior*" (Guttman, 1978).

La Théorie du rent-seeking (recherche de rente) s'applique au comportement des groupes d'intérêts qui recherchent un contact avec l'Etat et certains de ces concepts peuvent être parlants pour l'analyse d'organisations collectives qui ont souvent des relations assez fortes avec l'Etat en terme de financement, d'orientation mutuelle, de contrôle. Elle analyse les transferts artificiels de l'Etat vers les organisations (c'est à dire ne passant pas par le marché). Les différents auteurs, cités par Nabli et Nugent (1989) sont Tollison (Tollison, 1982), Hartle (1983), Colander (1984) et Tollock (1980).

Nabli et Nugent notent la nécessité de multiplier les études empiriques pour étoffer les développements dynamiques de la Théorie de l'Action Collective ainsi que les perspectives intéressantes en terme d'analyse que pourraient apporter des interactions entre cette théorie et la Théorie des Coûts de Transaction ainsi que la Théorie de l'Agence de la Nouvelle Economie Institutionnelle (voir partie suivante).

Tous les suivants reconnaissent à Olson l'énorme avancée que représente sa Théorie de l'action collective et combien sont pertinents les concepts de "cavalier seul" et d'incitations sélectives quand il s'agit de rendre compte du fonctionnement des groupes et d'estimer leurs chances de survie. Nous nous servirons de ces concepts pour analyser la dynamique interne des coopératives étudiées au cours de la recherche.

Mais la principale limite reconnue cependant est de ne pas rendre compte des modalités de création de ces groupes, des conditions d'apparition de l'action collective. Afin de trouver des éléments nous permettant d'éclairer les conditions de création des coopératives guadeloupéennes, autres que les motivations individuelles, somme toute assez faibles, nous nous sommes inspirée d'autres développements théoriques.

III.3.c. Les approches institutionnalistes : anciennes et nouvelles

Les institutionnalistes américains ont constitué un courant hétérodoxe par rapport à la théorie néoclassique dès la fin du XIX^{ème} siècle à partir des travaux de Veblen et Commons. Ce courant se caractérise par une "*perspective historico-culturelle qui conduit à une*

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

conception large de l'économie et à une démarche holiste et dynamique, et par une philosophie pragmatique" (Colin, 1990). Il s'agit d'un changement de paradigme complet, en rupture avec le paradigme néoclassique, qui postule que le système économique est le produit de l'histoire de la société, et que donc économie et société sont interdépendants, et qui rejette "l'homo œconomicus" maximisateur. Pour les institutionnalistes, le comportement individuel est déterminé non par la maximisation de l'utilité mais par un jeu de forces culturelles et sociales, l'individu n'est qu'un membre d'un groupe d'intérêt au sein duquel l'Etat fixe les règles du jeu.

L'intérêt de cette approche est qu'elle s'intéresse à l'organisation et aux mécanismes de contrôle, absents des préoccupations de la théorie orthodoxe. L'institution est considérée au sens large comme "*un ensemble de relations entre individus, qui définissent leurs droits, leur exposition aux droits des autres, leurs privilèges et leurs responsabilités*" (Schmid, 1972, p. 893-894) cité dans (Colin, 1990). En ce sens le marché est une institution.

L'Economie est perçue comme un champ d'interactions humaines et donc les notions de transactions (résolutions des conflits) et d'externalités (effets induits) sont centraux. Les institutionnalistes adoptent une approche holiste, systémique et évolutionniste (Wilber et Harrison, 1978) cités dans (Colin, 1990)

Cependant le holisme méthodologique (qui considère que le tout conditionne les parties) n'est pas le holisme des institutionnalistes, qui se rapproche plus de l'interactionnisme. Les anciens institutionnalistes rejettent autant l'individualisme méthodologique que le déterminisme structurel absolu. Ils rejettent la démarche hypothético-déductive et partent de l'observation du monde réel et comme le souligne Colin, "*il en résulte une connaissance approfondie du sujet mais une place secondaire accordée à la construction théorique*" (Colin, 1990). Les hypothèses avancées sont testées par des données issues d'études de cas, enquêtes, observations, pour la construction d'un modèle explicatif partiel à un moment de l'évolution du système économique. Colin note d'ailleurs que Parsons évoque la nécessité d'études de cas avant toute étude statistique pour définir les catégories cognitives et les logiques de fonctionnement.

Granovetter note que les anciens institutionnalistes (Thorstein, Veblen, Commons, Mitchell, Dunlop), pour rendre compte du cadre institutionnel des transactions économiques, "*se nourrissaient d'arguments historiques, politiques, sociologiques et juridiques, sans pratiquement recourir au raisonnement économique formel*" et qu'ils ont "*plus d'une fois semblé être autant liés à d'autres disciplines qu'à l'économie*" (Granovetter, 1994).

Les économistes orthodoxes ont alors réagi en tentant d'appliquer les arguments néoclassiques à des domaines jusque là ignorés par la science économique (voir la Théorie du capital humain de Gary Becker[37]) et en tentant d'expliquer la formation et l'évolution des institutions par la recherche de l'optimum économique. Ces différents travaux constituent la Nouvelle économie institutionnelle (NEI) et se rattachent à trois courants différents : la Théorie des Coûts de transaction, développée par Williamson et expliquant la formation des institutions par le nécessaire abaissement des coûts engendrés par toute transaction sur le marché, la Théorie de l'Agence postulant la relation principal-agent en cas d'asymétrie d'information, et la Théorie des droits de propriété.

Les tenants de la NEI acceptent les imperfections du marché (coûts de transaction, imperfection de l'information) en tentant de les intégrer dans le modèle néoclassique, et acceptent l'existence des institutions différentes du marché sans pour autant leur concéder d'indépendance par rapport au marché dont elles sont nécessairement issues. A l'inverse des anciens institutionnalistes, la NEI se veut universaliste et garde l'individualisme méthodologique et l'optimum économique des institutions au centre de ses approches.

Colin note que l'approche méthodologique institutionnaliste est très proche de l'approche des chercheurs français en sciences sociales et particulièrement en économie rurale (perception holiste, analyse multidisciplinaire, conscience des limites de la théorie classique, économie vue comme une organisation sociale dynamique, pouvoir des acteurs économiques et de l'Etat...) (Colin, 1990).

Cependant l'institutionnalisme n'a pas produit de développement de corps théorique à caractère général, et ne permet pas d'avancer des prédictions[38], ce à quoi les institutionnalistes répondent que l'abstraction des néoclassiques est loin de prédire des choses réalistes.

L'objectif principal de la science économique des institutionnalistes n'est pas la prédiction mais le contrôle social et l'orientation du système économique, mais l'absence de théorisation engendre un manque de cadre d'observation de la réalité.

A l'inverse, les développements de la NEI forment un cadre d'observation formalisé mais très réducteur.

[37] (Becker, 1976 ; 1993)
[38] Pour Friedman, le critère de vérification d'une théorie est l'adéquation des prédictions aux réalisations.

Colin écrit qu'il existe une complémentarité entre les deux approches, que beaucoup (comme Knight) postulent l'adaptation de la méthode au problème étudié, et qu'il est donc possible d'emprunter des outils néoclassiques dans un objectif unique de pragmatisme et d'opérationnalité. C'est ce que nous ferons en adoptant par exemple l'individualisme méthodologique, dans la conception de la Théorie de l'Action collective développée par Olson, tout en gardant en tête l'importance de l'histoire et du contexte social, soulignée par les anciens institutionnalistes.

Katell Le Goulven présente un tableau complet des différentes définitions des institutions adoptées par les différents économistes, mais signale que tous s'accordent sur le fait que les institutions sont des ensembles de règles construites par les individus et se retrouvent donc dans la définition donnée par le Dictionnaire d'analyse économique de Guerrien (1996) : "*l'ensemble des règles, des appareils (à commencer par l'Etat) et les croyances qui en assurent le respect [..]et qui caractérisent une société*" (Le Goulven, 2000). Rien ne s'oppose donc à ce que nous considérions la coopérative guadeloupéenne comme une institution, régie par des règles et des contrats entre les individus, mais dont la forme et l'évolution peuvent être contingentes à un contexte historico-politico-culturel bien précis, et pas seulement à l'état du marché.

Notre démarche s'apparente donc plus à celle des anciens institutionnalistes, reprise par les économistes ruraux français (Colin *et al.*, 1994), en ce sens qu'elle part de l'observation du terrain et vérifie les hypothèses à partir de données issues d'enquêtes et d'observations. Notre ambition est également d'avancer des explications et non de construire un modèle prédictif, même si les explications peuvent éclairer l'action future.

III.3.d. Les institutions "enchâssées" dans le social

Mark Granovetter, fondateur de la Nouvelle Sociologie Economique, à la fois membre de l'Association américaine de Sociologie et de l'Association américaine d'Economie, part de la critique des travaux de Williamson, et se distingue de la NEI en affirmant l'influence du contexte social sur les comportements économiques et l'évolution des institutions. Son texte fondateur de 1985, postule "l'enchâssement" de l'économique dans le social

("*embeddedness*"), qu'il remet à l'ordre du jour après Polanyi[39], et condamne à la fois les approches opposées de l'action individuelle "*sur-socialisée*" ou "*sous-socialisée*" (Granovetter, 1985).

Isabelle Huault propose une relecture de cet article en lui conférant le statut d'une véritable contribution à la Théorie de l'entreprise. Le postulat de Mark Granovetter que "*l'entreprise n'est pas qu'économique mais résulte aussi d'interactions concrètes entre acteurs réels, en liaison avec un environnement socio-politique singulier*" entraîne que "*les organisations économiques ne peuvent être analysées en termes strictement économiques mais doivent s'enrichir de questionnements plus larges, incluant les dimensions sociales*". Ces travaux invitent à prendre en compte à la fois les interactions des acteurs réels formant les institutions et les processus historiques de transformation des organisations qui ne se réduisent pas à des "*réponses directe à des contraintes financières ou techniques*". L'auteur souligne que "*ces éléments peuvent s'avérer riches d'enseignements pour une méthode de recherche en sciences sociales*" (Huault, 1998).

L'originalité des travaux de Granovetter, en tant que sociologue, est de s'attaquer de front aux objets centraux de la science économique que sont la production, la distribution et la consommation, contrairement à la sociologie économique du milieu du XX^{ème} siècle incarnée par les travaux de Moore, Parsons et Smelser, qui s'intéressaient aux "*marges*" de l'activité économique sans remettre en cause la validité de la théorie néoclassique. En ce sens Granovetter se sent une filiation avec Weber et Durkheim qui "*considéraient l'action économique comme une forme particulière et subalterne de l'action sociale*" (Granovetter, 1990), cité dans (Huault, 1998) et milite contre le réductionnisme de la théorie économique standard qui se voudrait pourtant la "*grammaire universelle des sciences sociales*" selon les propos de J. Hirshleifer (1985) cités également dans (Huault, 1998).

Le souci de Granovetter est d'améliorer le pouvoir explicatif de certaines conceptions en utilisant à la fois des approches économiques et des approches sociales ; il ne nie pas la rationalité des acteurs mais propose de prendre en compte, en plus, des facteurs sociaux

[39] La notion d'embeddedness avait en effet été initialement introduite par Polanyi (1944) qui développa l'idée que l'économie restait encastrée (embedded) dans la société dans le cas des sociétés anciennes pré-capitalistes, Granovetter la généralise aux sociétés modernes. Depuis, différents auteurs distinguent différents types "d'encastrement" non exclusifs les uns des autres (Di maggio et Zukin, 1990 ; Caillé, 1993) : l'encastrement cognitif, qui s'apparente à la rationalité limité et contingente ; l'encastrement politique qui souligne que les décisions économiques sont dépendantes de la sphère politique (travaux d'A. Etzioni) ; l'encastrement culturel ; et l'encastrement structurel ; mettant

explicatifs de leur comportement. Il insiste sur le rôle fondamental des liens sociaux dans l'action économique, sans pour cela remettre en cause la liberté d'action de l'individu, et privilégie l'utilisation en parallèle de plusieurs grilles de lecture des phénomènes sociaux. En ce sens il semble accepter l'individualisme méthodologique, enrichi cependant de facteurs sociaux, et rejeter le holisme méthodologique de certains sociologues qui postulent que le comportement des individus est entièrement dépendant des structures et habitudes sociales (Durkheim, Caillé). Il critique à la fois ce qu'il appelle les visions "sur-socialisées " des tenants de l'historicisme et "sous-socialisées" des économistes orthodoxes, les deux postures reléguant au second plan la liberté d'action de l'individu. Il rejette les arguments néoclassiques et l'individualisme méthodologique "*strict*" qu'il juge "*inappropriés pour traiter du cadre institutionnel des transactions économiques*" et "*il s'oppose aux théories qui caractérisent les institutions comme étant le résultat efficient d'individus rationnels poursuivant leur intérêt personnel*", visant en cela les travaux de la NEI qui n'expliquent pas l'apparition des organisations (Huault, 1998).

L'acteur social n'est plus un acteur individuel et isolé ; il possède une rationalité limitée et son comportement est contingent d'un contexte social et d'une histoire, et est le résultat d'interactions avec d'autres acteurs. L'action économique est ainsi vue dans une perspective dynamique comme le "*résultat d'interactions concrètes entre acteurs réels*" et en déséquilibre permanent, contrairement à la vision statique de l'équilibre optimal des néoclassiques. Cette vision entraîne que "*sous conditions économiques identiques, les configurations institutionnelles peuvent varier radicalement si les structures sociales se révèlent différentes*" (Granovetter, 1994) cité dans (Huault, 1998).

Accepter cette affirmation amène à poser le problème de l'intéressant cas de figure inversé auquel nous pensons assister en Guadeloupe : **des formes institutionnelles identiques à celles de la Métropole dans des structures sociales et sous conditions économiques pourtant très différentes.**

La prise en compte de facteurs sociaux dans le comportement des individus, ainsi que l'influence de l'histoire et des décisions politiques sur les organisations économiques sont des éléments particulièrement parlants pour éclairer notre problématique. En effet les seuls

en avant l'influence des réseaux sociaux (travaux de Granovetter dans la lignée de Harrison White).Tous les auteurs cités ci-dessus sont cités dans (Huault, 1998).

facteurs économiques, au sens de la théorie standard, ne peuvent expliquer l'existence des coopératives guadeloupéennes, même s'ils pourraient expliquer en partie leur disparition, et l'influence de la sphère politique est très importante dans leur histoire. Comme le souligne Isabelle Huault, les développements de Mark Granovetter et de la Nouvelle Sociologie Economique possèdent un "*réel pouvoir explicatif*".

Nous ne suivrons cependant pas plus avant les derniers travaux de ce courant, plus spécialisés sur l'étude des réseaux sociaux et les définitions des concepts d'appartenance, de normes et de réciprocité au sein des groupes, à un niveau micro-économique, que sur l'étude des influences du contexte sur l'action collective (Degenne *et al.*, 1994).

III.4. LA STRATEGIE DES ACTEURS COLLECTIFS ET LEURS INTERACTIONS : VERS L'ECONOMIE POLITIQUE

Nous pensons comme Granovetter que le contexte socio-politique, dans le cas qui nous préoccupe, est extrêmement explicatif de l'apparition, de l'organisation et du fonctionnement des coopératives guadeloupéennes, et notamment que le rôle de la puissance publique, et en premier lieu de l'Etat à travers son administration, est primordial.

Si finalement nous replaçons les problèmes des coopératives guadeloupéennes dans le contexte plus général du développement agricole, nous déplaçons notre réflexion vers les modalités d'élaboration de la politique de développement agricole et donc des interactions entre les différents acteurs collectifs impliqués. Nous avons alors besoin de mettre en évidence les stratégies des différents acteurs et d'expliciter leurs interactions et la confrontation de ces différentes stratégies. A ce stade, les outils de l'Economie Politique nous sont particulièrement adaptés.

Pour paraphraser la question de recherche formulée par M. Petit, nous cherchons à savoir "***pourquoi la puissance publique a agi comme elle l'a fait dans le soutien qu'elle a apporté à l'action collective en Guadeloupe***". En effet, Michel Petit a développé un cadre d'analyse pertinent pour comparer les politiques agricoles européennes et américaines et mettre en évidence leurs déterminants (Petit, 1985). Il se place dans un cadre résolument positif, convaincu que les économistes travaillant sur les politiques agricoles ont trop eu tendance à

insister sur l'aspect normatif et prescriptif, au détriment de l'aspect positif, ce qui pose à terme un problème si l'on veut que les résultats de la recherche puissent avoir un aspect prédictif.

Dans cette approche, les politiques sont considérées non plus comme permettant d'atteindre un optimum mais comme le résultat d'un processus dynamique déterminé par la chronologie des événements, dans lequel les acteurs sont en proie permanente à l'incertitude. Michel Petit se base sur l'apport du politologue Graham Allison qui distingue trois modèles pour représenter l'action de l'Etat : l'Etat comme acteur rationnel monolithique, l'Etat comme ensemble d'organisations divisées, et l'Etat comme lieu de prise de décisions politiques. Le postulat de rationalité reste, en admettant qu'une politique non rationnelle, c'est à dire en désaccord avec les objectifs à long terme de la société, subira plus ou moins vite les ajustements nécessaires pour s'amender.

La Théorie de la Régulation, qui voit l'Etat comme un régulateur public des institutions privées est intéressante mais présente le désavantage d'être statique et de ne pouvoir rendre compte de la dynamique du processus politique. La Théorie de la Recherche de rente rend compte des relations des groupes d'intérêts avec l'Etat mais ses développements ont souvent été utilisés pour justifier la diminution nécessaire du rôle de l'Etat. L'approche marxiste ne propose pas de modèle mais insiste sur les interrelations entre phénomènes économiques, sociaux et politiques dans l'élaboration des politiques agricoles et insiste sur l'importance de l'évolution des conflits d'intérêts dans une perspective historique.

D'autres approches évoquées par Michel Petit stipulent que "*les politiques sont le résultat de pressions politiques exercées par des membres de l'économie domestique, c'est à dire par des groupes locaux recherchant la satisfaction de leurs intérêts privés par le biais d'actions politiques*" appuyant l'idée que les politiques sont le résultat des pressions de groupes organisés sur les fonctionnaires (Bates, cité dans Petit, 1985).

En terme d'analyse de politiques agricoles, l'auteur souligne que "*aucune hypothèse spécifique ne peut être confrontée à des données quantitatives, ni aucune hypothèse plus spécifique générale ne peut recouvrir l'ensemble du phénomène étudié*" (Petit, 1985). En l'absence de corpus théorique bien établi, il s'agit donc de construire des grilles d'analyse générale.

La grille d'analyse proposée, que nous utilisons, repose sur deux hypothèse de base concernant les déterminants des politiques agricoles :

1- à court terme le processus politique est conduit par les conflits d'intérêts régulés à travers les institutions ;
2- à long terme, les forces économiques influent sur le jeu des acteurs ;

Ces postulats posent donc que les phénomènes économiques ont un rôle important dans la détermination des politiques agricoles mais que celles-ci ne résultent pas uniquement de déterminants économiques. Une telle approche en terme d'Economie Politique nécessite de considérer chaque groupe d'influence dans sa rationalité et de comprendre sa stratégie. Les travaux d'Olson peuvent servir dans ce contexte pour expliquer le comportement des groupes, mais ils sont toujours limités par l'absence d'explication de la formation des groupes eux-mêmes. En ce qui nous concerne nous considérons les différents groupes d'acteurs comme déjà formés.

Le troisième modèle d'Allison (voir supra) suggère que les politiques sont le résultat de "*compromis, conflits et confusions*" entre acteurs en négociation et qu'il n'y a donc pas d'hypothèse générale solide pour rendre compte de ces interactions. Cela entraîne le fait que des recherches descriptives sur les processus dynamiques des décisions politiques sont nécessaires, et c'est dans cette optique qu'est développé notre travail.

En terme de méthode, l'étude du processus dynamique nécessite des études de cas descriptives étayées par de la bibliographie historique et récente et des interviews d'acteurs. Nous devons par cette approche mettre en évidence les différentes stratégies et leurs interactions dans le processus qui a conduit à la mise en place du modèle coopératif guadeloupéen.

Le fait de postuler que chaque acteur a sa propre rationalité, en accord avec ses propres objectifs est une posture très efficace dans notre cas. En effet, considérer que les résultats observés ne sont pas la mise en œuvre d'objectifs clairement définis mais le résultat des interactions, frictions et négociations entre acteurs nous permet de sortir d'une apparente irrationalité de la puissance publique et de ne pas nous focaliser sur les problèmes de fonctionnement des coopératives, ce qui nous placerait dans une démarche normative "pourquoi cela ne marche pas", alors que tout l'intérêt de notre recherche est simplement de tenter d'expliquer ce qui a été et pour quelles raisons.

Rapport-Gratuit.com

Plutôt qu'une discussion sur le fonctionnement du modèle coopératif guadeloupéen, c'est une discussion sur le type d'organisation collective, et au-delà de modèle de développement agricole global, qui nous paraît le plus fécond pour le développement agricole futur. Une telle approche ne sort pourtant pas du cadre de l'Economie rurale puisque, si certains économistes ruraux "*africanistes*" se réclament de l'institutionnalisme de par la similarité de leurs méthodes de recherche (Colin *et al.*, 1994), Guy Caire insiste sur le fait que l'économie agricole apporta à l'origine une "*contribution fondatrice à l'économie politique*" avant de devenir une "*simple spécialité sectorielle*" utilisant des outils de l'économie, mais qu'elle est "*susceptible demain de fournir des contributions originales, si elle sait se renouveler, à la discipline mère*" qu'est l'Economie Politique (Caire, 1993).

III.5. UNE CONTRIBUTION A LA SOCIO-ECONOMIE EN PLUS D'UN ECLAIRAGE POUR L'ACTION ?

Les "*contributions originales*" de l'Economie rurale à l'Economie politique dont parle Guy Caire, passent selon lui par la redéfinition d'une "*approche spécifique comme contribution à la socio-économie*" (Caire, 1993). Au lieu de se borner à l'utilisation d'outils de l'économie générale, l'économie agricole est apte, selon lui, à suggérer à l'économie générale de nouveaux champs d'analyse, voire de nouveaux paradigmes. Parmi les quelques propositions qu'il formule, celle d'intégrer les notions de "*stratégies d'acteurs*" et de "*compromis sociaux*" (traditionnellement utilisées par le sociologue) dans le discours de l'économiste aux côtés des notions maintenant courante de règles, conventions et institutions, dans l'objectif de rendre compte des spécificités des politiques agricoles, en est une qui correspond à notre démarche. A ce titre, notre travail pourrait, peut-être, être considéré comme une contribution à la socio-économie en tant que discipline nouvelle.

En effet un groupe d'économistes et de sociologues dont les positions sont prégnantes dans la Revue du Mauss, plaident pour la reconnaissance de la socio-économie comme nouvelle discipline distincte à la fois de l'économie et de la sociologie, sans les renier mais au contraire dans un objectif de complémentarité (Caillé, 1990).

Les relations entre économie et sociologie sont mouvementées. Au départ non distinguées l'une de l'autre, la division a été consommée avec la révolution marginaliste de la fin du 19ème siècle après les critiques d'Auguste Comte reprises par Durkheim. Avant la rupture définitive, il s'agissait d'une simple "*querelle de méthode*", les sociologues se réclamaient de

l'empirisme et de l'induction, les économistes de la logique et du concept, mais ils prétendaient tous "*œuvrer à la connaissance scientifique du même objet : les lois de fonctionnement des sociétés*" (Caillé, 1990). La rupture entre les deux disciplines figure une sorte de scission de la réalité : la société d'un côté, étudiée par les sociologues, et l'économie de l'autre, objet des économistes. Selon Alain Caillé, les auteurs (Veblen et les institutionnalistes américains, Parsons, Smelser pour les économistes, et Polanyi pour les sociologues) ayant essayé de rapprocher les deux disciplines en travaillant sur le continent africain, censé rapprocher économie et société, n'ont rapporté qu'un "*succès d'estime à l'exception de Weber*" (Caillé, 1990).

Le vide entre les deux blocs disciplinaires étant insupportable, ce sont les économistes qui ont tenté un pas en élargissant leurs théories à des domaines nouveaux traditionnellement explorés par les sociologues (voir la "*Théorie du capital humain*" de Gary Becker[40]). La posture intellectuelle adoptée est alors de penser que tous les rapports sociaux peuvent obéir à une logique économique. Les sociologues ont répondu en s'attaquant aux objets jusque là réservés aux économistes et développeront une sociologie des rapports marchands dès lors considérés comme un type spécifique de rapport social.

La remise en question de l'Economie, incapable de rendre compte de certains phénomènes sociaux, va conduire aux développements de la NEI dans lesquels les institutions encadrant et préexistant au marché sont reconnues. Mais ces travaux ne remettent nullement en cause l'hypothèse centrale de rationalité instrumentale, contestée par certains économistes (Simon) et par les sociologues. C'est la validité même de l'Homo œconomicus et de l'hypothèse de rationalité instrumentale qui est contestée par les sociologues. Certains plaident pour la construction d'un "homo socio-œconomicus" qui serait un modèle général de l'individu en sciences sociales, sorte d'hybride entre l'homo-œconomicus exclusivement guidé par la recherche de son utilité maximale et l'homo-sociologicus guidé par des normes sociales, permettant le rapprochement de la sociologie et de l'économie dans les prochaines années (Lindenberg, 1990).

Mais depuis longtemps les tenants des deux camps se remettent en question en interrogeant les concepts de l'autre camp. Le très classique Talcott Parsons conteste l'utilitarisme et

[40] (Becker, 1976 ; 1993)

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

l'orientation normative de l'action adoptés par la science économique et pense qu'il s'agit plutôt d'une science analytique qui ne rend pas compte des activités quotidiennes de l'homme comme le voudrait Marshall. Il admet que le fonctionnement économique dépend de conditions politiques et en cela renforce la position de Mauss. Il conteste la position de Pareto, qui avait opposé économie et sociologie en science de la logique contre science du non logique, et affirme qu'il ne s'agit que de deux sciences analytiques parallèles définies chacune autour de propriétés différentes des systèmes d'actions : la rationalité économique pour l'une et l'intégration autour de valeurs communes pour l'autre. François Chazel en conclut que l'on peut voir dans les propos de Parsons le début d'une sociologie économique, et invite les sociologues à "*dépasser la défiance systématique*" envers l'économie et les économistes à abandonner leur volonté de domination des sciences sociales et leur prétention à l'universalité (Chazel, 1989).

Nous croyons avec Malinvaud que "*la vocation de la science économique est [..] opératoire*" et qu'elle ne peut avoir "*l'ambition d'élaborer une théorie générale du développement économique et social*" qui l'a jusqu'ici, encouragée au "*dogmatisme*", en privilégiant des recherches ayant quelque niveau de généralité au détriment de la valorisation de "*la description des multiples formes que peut revêtir l'insertion des activités économiques dans les sociétés actuelles*". Il souligne en effet que, cherchant à expliquer les relations causales des phénomènes, *"les économistes arrivent souvent où, ayant repéré des facteurs non économiques, ils veulent comprendre le pourquoi de leurs présence*" et prône la multiplication des interactions avec des disciplines différentes (Malinvaud, 2001).

Si donc des économistes reconnaissent la valeur des outils sociologiques en terme de réalisme descriptif et des sociologues reconnaissent la valeur des outils économiques en terme d'opérationnalité et de modélisation, les auteurs de la Revue du Mauss vont plus loin en proposant les conditions d'une "*plate-forme minimale*" de convergences pour la construction de recherches en socio-économie comme science nouvelle et enrichie des deux approches (Etzioni, 1990). Ainsi, cette plate-forme se compose de six propositions pour développer un paradigme nouveau :

1. une proposition théorique relevant de la socio-économie doit poser comme variables indépendantes au moins une variable économique et une variable non économique ;
2. les principales hypothèses sont que la concurrence forme un sous-système enchâssé dans un contexte social et que les choix des individus procèdent de valeurs, d'émotions ou de connaissances (il n'est pas supposé a priori de rationalité déterminée) ;

3. le paradigme socio-économique n'est pas destiné à remplacer le paradigme néoclassique, ni à se substituer aux analyses faites par les autres sciences sociales ;
4. en terme de méthodologie, les approches de type inductifs sont aussi légitimes que celles qui recourent à la déduction ;
5. la socio-économie constitue une discipline en même temps positive et normative, car elle a des implications quant aux choix politiques, même si elle n'est pas exclusivement une science positive ;
6. la socio-économie peut se développer au sein des institutions de recherche et d'enseignement et être à l'origine de groupes et de programmes de recherche.

Il nous semble que la posture intellectuelle que nous adoptons pour notre travail de recherche satisfait aux propositions de cette plate-forme et qu'il peut donc contribuer au développement de la socio-économie.

IV. METHODOLOGIE ET DEROULEMENT DE LA RECHERCHE

IV.1. CALENDRIER GENERAL ET ORGANISATION PRATIQUE

Nous avons commencé cette recherche en tant qu'Ingénieur d'Agronomie, et nous l'avons terminé, suite la réforme de 2002, en tant qu'ingénieur du Génie rural, de l'eau et des forêts (GREF). Notre statut nous a permis de bénéficier d'un financement sur 3 ans du Ministère de l'agriculture dans le cadre du programme de formation continue par la recherche (FCPR).

Après avoir travaillé 18 mois (1998-99) en tant que coopérante du service national pour le Ministère de la coopération français au Tchad, puis une année scolaire (1999-2000) en tant que professeur d'Economie au Lycée agricole de Guadeloupe, nous avons sollicité le Centre International de Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD) de Guadeloupe en proposant un travail de thèse, afin de retrouver des préoccupations de développement agricole.

Nous avons obtenu un financement du Ministère de l'agriculture en septembre 2000, date à partir de laquelle nous avons été accueillie au département Territoires, environnement et acteurs (TERA) du CIRAD en Guadeloupe pour la réalisation de notre recherche. Le financement était prévu sur 3 ans, donc jusqu'à fin août 2003. Dans un souci de rester proche de notre implantation en Guadeloupe, nous nous sommes inscrite en Doctorat à l'Ecole

Doctorale de l'Université des Antilles et de la Guyane (UAG) qui a justement été créée en 2000.

Initialement cependant, le projet de recherche portait sur l'analyse des difficultés de transition des fermes d'Etat cubaines en nouvelles coopératives dénommées UBPC[41], dans le cadre d'un projet de coopération entre le CIRAD-TERA et le Ministère de l'agriculture cubain.

Alors qu'au bout d'une année, en septembre 2001, nous avions effectué tous les travaux préalables au travail de terrain, les difficultés administratives pour bénéficier des autorisations de recherche nous ont contrainte à abandonner ce premier sujet de recherche et à réorienter à la fois notre sujet et notre terrain de recherche. Lors de la réflexion concernant la réorientation du sujet et du terrain de thèse, deux arguments s'imposaient : valoriser au maximum tout le travail théorique déjà effectué, concernant principalement l'action collective en agriculture, et choisir un terrain immédiatement accessible et permettant un travail rapide, le financement de la recherche n'étant plus garanti que pour 2 ans.

La Guadeloupe s'est tout de suite imposée étant donnée notre implantation logistique depuis le début de la thèse, les nombreux contacts officiels et personnels acquis dans le milieu agricole guadeloupéen, ainsi qu'une connaissance relative des problèmes de développement agricole, et notamment de l'organisation collective, en Guadeloupe[42]. Après avoir consulté les organismes administratifs et professionnels agricoles guadeloupéens et avoir confirmé avec eux l'intérêt d'un tel travail de recherche, la réorientation de notre sujet vers la problématique de l'action collective agricole en Guadeloupe a obtenu l'assentiment du CIRAD, de l'UAG et de notre directeur de thèse.

C'est donc depuis octobre 2001 que nous travaillons spécifiquement sur cette problématique guadeloupéenne. La date initiale de fin de thèse (août 2003) a été cependant reportée de 12 mois (août 2004), en raison d'une parenthèse maternelle dans ce travail de recherche et d'une prolongation de 2 mois afin de terminer notre mémoire au CIRAD jusqu'à une prise de poste au Niger en septembre 2004.

[41] Unidad básica de producción cooperativa (litt. : unité de base de production coopérative)

[42] Beaucoup d'éléments nous ont grandement facilité la tâche pour cette recherche en Guadeloupe en terme de prises de contact et d'accès à l'information. Au titre des éléments facilitateurs il faut signaler que i) nous avons grandie en Guadeloupe de l'âge de 4 à 13 ans (1978-1986) et que nous parlons donc couramment le créole, ii) notre père adoptif a travaillé dans le milieu du développement agricole durant toute cette période de la dernière réforme foncière, iii) notre conjoint a été durant 3 ans conseiller à la Chambre d'agriculture de Guadeloupe (2000-2002), iv) nous avons été enseignante au lycée agricole durant l'année précédent le travail de recherche, v) notre statut de fonctionnaire nous a facilité les contacts et la collecte d'informations et d'archives au sein de l'administration.

Durant toute cette période donc, de septembre 2000 à août 2004, notre financement a été assuré par le Ministère de l'agriculture, et le CIRAD-TERA a assumé les frais de fonctionnement de la recherche, nous avons été géographiquement basée au CIRAD en Guadeloupe et avons effectué une ou deux missions par an en France hexagonale pour les besoins de notre travail.

IV.2. PREMIERE PHASE : COMPREHENSION DU CONTEXTE, ELABORATION DE LA PROBLEMATIQUE, RECHERCHE D'INFORMATION

En octobre 2001, des entretiens avec des personnes de l'UAG, de la Chambre d'agriculture, et de la Direction de l'agriculture et de la forêt (DAF), nous ont permis de proposer et de préciser notre problématique de recherche. Durant les mois de novembre et décembre, nous avons rencontré un grand nombre de personnes ressources, fonctionnaires, producteurs, agents de développement, en activité ou retraitées, qui, par leur connaissance de l'histoire collective agricole guadeloupéenne nous ont permis de retracer assez précisément l'historique des coopératives et qui nous ont également livré leurs visions des problèmes qui se sont posés. Les entretiens se déroulaient sous la forme d'une discussion assez ouverte, notre interlocuteur étant invité à raconter l'histoire des coopératives qu'il avait connues et à nous expliquer les causes de leur disparition. Certaines personnes étaient également invitées à nous parler de l'organisation collective actuelle. Les informations recueillies et les citations de bribes de discours ont été consignés par écrit durant les entretiens dans plusieurs cahiers.

Suite à ce premier travail, une mission en Guadeloupe de Michel Petit, notre directeur de thèse, a permis fin décembre 2001 de préciser la problématique en élargissant le questionnement principal autour des coopératives à la compréhension de l'action de la puissance publique. Nous avons profité de sa présence pour annoncer et exposer officiellement à la Direction de l'agriculture et de la forêt et à la Chambre d'agriculture le démarrage de notre recherche. Les discussions avec les représentants de ces organismes ont été riches et ont permis d'adapter au mieux notre recherche à leurs interrogations.

En janvier 2002, nous avons pris contact avec tous les organismes susceptibles de nous fournir des documents d'archives permettant de conduire une analyse précise des cycles de vie des coopératives passées (DAF, Chambre d'agriculture, Conseil Régional, Préfecture, Crédit agricole). Contrairement à notre première attente, les archives et documents ont été nombreux

et nous ont été confiés très facilement[43]. Pour toute cette première période de mise en place de la recherche et de recherche des matériaux, nous avons interviewé et rencontré au total une quarantaine de personnes[44].

IV.3. DEUXIEME PHASE : RECUEIL ET CREATION D'INFORMATIONS

Ce travail de recherche implique donc finalement trois niveaux d'analyse:

- le niveau micro-économique : l'exploitation agricole, unité de base de toute action collective ;
- le niveau intermédiaire : les coopératives, en tant que qu'entité indépendante supportant l'action collective ;
- le niveau macro-économique : l'analyse du rôle de la puissance publique et de ses rapports avec les coopératives et les autres acteurs du développement.

Par souci d'opérationnalité, chacun de ces trois niveaux a fait l'objet d'une analyse plus ou moins indépendante, répondant à des questions bien définies et nécessitant parfois des méthodologies différentes. Cependant les analyses ont été à chaque fois conduites dans un souci de cohérence de l'ensemble du questionnement aux trois niveaux. De même, les trois niveaux d'analyse constituent autant "d'étapes" dans notre travail et dans notre réflexion qu'il est pédagogique de présenter séparément.

IV.3.a. Analyse des stratégies des producteurs

Lors de la conception de notre problématique, nous avons formulé l'hypothèse que les producteurs agricoles guadeloupéens n'avaient pas d'intérêt individuel fort à participer activement au sein des organisations coopératives. Pour confirmer cette hypothèse, des enquêtes au niveau de l'exploitation agricole et des producteurs étaient nécessaires pour mettre en évidence les intérêts et les freins à l'action collective à l'échelle du producteur individuel.

Pour pouvoir mener parallèlement notre analyse à d'autres niveaux, nous avons proposé et encadré un stage de dernière année d'études d'ingénieur de l'Ecole supérieure d'agronomie tropicale (ESAT) du Centre national d'études agronomiques des régions chaudes (CNEARC)

[43] Voir la liste des documents et archives consultés en annexe 11.
[44] Voir la liste des personnes enquêtées en annexe 12.

de Montpellier. L'objectif de ce stage de six mois était de tenter de comprendre les déterminants de la participation des producteurs aux organisations collectives en fonction de leurs projets individuels d'exploitation[45]. Sur notre proposition, la stagiaire a été accueillie, de fin avril à début octobre 2002 par la Chambre d'agriculture de Guadeloupe, les moyens de fonctionnement et l'encadrement ont été assurés en commun entre la Chambre d'agriculture et nous-même.

Les résultats de cet important travail d'enquêtes, menées auprès de 57 producteurs, nous ont permis de comprendre les stratégies des producteurs, fortement déterminées par leurs projets individuels, ainsi que leur perception de l'action collective.

IV.3.b. Analyse du cycle de vie des coopératives

Notre deuxième hypothèse était que le fonctionnement et l'organisation des coopératives n'étaient pas forcément adaptés aux conditions de production. Pour analyser et hiérarchiser les difficultés de fonctionnement des coopératives, et expliquer les causes de leur disparition, il nous fallait reconstituer dans le détail leur cycle de vie de la façon la plus détaillée possible, en ayant accès aux données qui permettent de comprendre les modalités de leur fonctionnement interne.

Il était impossible matériellement, et pas forcément nécessaire pour la validité de notre analyse, de conduire cette analyse détaillée pour toutes les coopératives ayant existé. Il était par contre indispensable de choisir des cas d'études représentatifs de la situation générale des coopératives en Guadeloupe. Parce que nous avions les éléments d'information nécessaires, et parce qu'il s'agit de deux épisodes marquants de l'histoire coopérative guadeloupéenne, à deux périodes différentes et pour des productions différentes, nous avons choisi de conduire cette analyse sur deux " cas éclairants" d’actions collectives passées et ayant connu un échec : la SOCOGIAP, importante coopérative maraîchère des années 1970 et début des années 1980, et UNICAP, l’union des coopératives de la filière viande au début des années 1990.

Nous avons utilisé plusieurs types de documents dans lesquels nous avons trouvé les éléments nécessaires à notre analyse, donnant des indications précises sur le fonctionnements des organisations coopératives. Il s'agit de rapports et expertises relatant les difficultés, des

[45] Voir Chapitre VI.

documents comptables des coopératives, des dossiers d'archives trouvés en Guadeloupe, mais également les comptes-rendus des conseils de direction de l'ODEADOM depuis la création de l'office en 1984. Ces informations ont été complétées qualitativement par des enquêtes et entretiens auprès d'anciens membres et dirigeants de ces structures, et auprès d'agent du développement ou de l'administration ayant travaillé avec ces structures. Ces deux cas sont étudiés de façon détaillée mais nous n'oublions pas de les comparer à d'autres cas ou aux organisations actuelles selon les besoins de notre recherche.

IV.3.c. Analyse des stratégies des acteurs du développement

Notre questionnement, partant des individus et passant par le fonctionnement des organisations coopératives, nous a amenée à nous interroger sur les déterminants de la stratégie de la puissance publique à l'endroit de l'organisation coopérative. Il nous a fallu pour cela, selon une méthodologie développée dans le cadre de l'Economie politique, analyser les stratégies des différents acteurs du développement agricole guadeloupéen.

Par "puissance publique", nous entendons ici toutes les institutions publiques participant d'une façon ou d'une autre à la définition des politiques et stratégies de développement agricole et qui ont eu à intervenir dans la promotion, l'organisation et le financement des actions collectives dans le secteur agricole. Cela inclut donc les services de l'Etat (Préfecture, DAF, Ministère, Offices), mais aussi l'échelon européen, les collectivités locales, Conseils Général et Régional (très influent en Guadeloupe), et les organismes professionnels ayant un statut public (Chambre d'Agriculture, syndicats agricoles), qui possèdent chacun leurs propres objectifs et donc leur propre rationalité. La puissance publique peut également s'exercer au travers d'autres institutions publiques ou privées telles que l'ANDA (Association nationale pour le développement agricole), la CNASEA (centre national d'aménagement des structures d'exploitation agricole), le Crédit Agricole, etc. Toutes ces institutions se partagent, ou se disputent, des prérogatives, sur un tout petit territoire et un nombre d'acteurs limités et ont des objectifs et stratégies différentes, parfois complémentaires et parfois opposées.

Les éléments nous permettant de comprendre les stratégies des différents acteurs proviennent de deux types de sources : d'abord, des informations sont disponibles sur tous les documents officiels de programmation de budgets et de suivi (rapports d'exécution) ainsi que de certaines expertises et missions d'évaluation. Ensuite, nous avons interrogé, un grand nombre de personnes (une trentaine au total) appartenant aux institutions administratives,

professionnelles et politiques, qui nous ont livré leur analyse de leur propre stratégie, de la stratégie des autres acteurs, et de leurs contraintes. Nous avons pu également profiter de ces rencontres pour accumuler nombre de documents et archives intéressants, notamment les précieux comptes-rendus des conseils de direction de l'ODEADOM.

IV.4. TROISIEME PHASE : VALIDATION DES RESULTATS ET REDACTION

La rédaction finale du mémoire a débuté en mars 2003, s'appuyant sur de nombreux documents de travail écrits chemin faisant, intégrés au manuscrit final ou présentés en annexes. Avant la fin de la rédaction, nous avons cependant tenu à confronter notre analyse et nos résultats aux regards extérieurs. Deux types de présentations nous ont été utiles.

Nous avons d'abord présenté nos travaux le 22 juin 2004 à une session de séminaire interne au CIRAD-TERA consacrée aux interactions entre action collective et action publique, ce qui nous a permis de recueillir les réactions de collègues chercheurs sur notre méthodologie et nos résultats, et poussée à faire un effort de conceptualisation dans la présentation de notre travail.

Puis, à quelques jours de quitter définitivement la Guadeloupe, nous avons organisé deux séances de restitution de nos travaux aux acteurs du développement agricole guadeloupéen. La première restitution, le 29 juillet 2004, était destinée aux représentants de toutes les institutions analysées en tant qu' "acteurs" dans notre travail (DAF, Conseil Régional, Conseil Général, Chambre d'agriculture, syndicats agricoles). Notre objectif était double : recueillir la réaction de chacun à l'analyse que nous présentions de leurs comportements, et susciter entre eux, et entre eux et nous, une discussion fructueuse sur le développement agricole guadeloupéen, à la lumière de nos résultats. Les deux objectifs ont été atteints avec bonheur puisque tous les acteurs ont validé l'analyse présentée, et que la discussion sur le fond s'est poursuivie après la présentation avec intensité.

Le deuxième restitution, le 30 juillet 2004, était ouverte cette fois-ci à toute personne intéressée par le sujet. Les questions, réactions et précisions de la vingtaine de participants, acteurs du monde agricole, nous ont permis de préciser et réactualiser certains éléments lors de l'écriture finale de ce mémoire, et nous ont assurée de l'utilité de notre travail pour les acteurs du développement agricole en Guadeloupe.

Rapport-Gratuit.com

DEUXIEME PARTIE

L'ORGANISATION DES PRODUCTEURS DANS LES FILIERES DE DIVERSIFICATION : LA PROMOTION D'UN MODELE UNIQUE

Cette partie, constituée des Chapitres III à V, est consacrée à l'étude détaillée des coopératives choisies comme "cas éclairants" (voir Chapitre II).

Pendant trente ans les pouvoirs publics et les organisations professionnelles agricoles se sont efforcées de promouvoir la création de coopératives de commercialisation spécialisées par type de production et les ont soutenues avec persévérance et détermination. Dans la filière maraîchage, la SOCOGIAP (Chapitre III) est la seule coopérative d'envergure ayant existé et fonctionné pendant une période relativement longue (près de 20 ans) ; dans les filières du secteur de l'élevage (Chapitre IV), deux générations de coopératives, regroupées en unions de coopératives, se sont succédées : l'épisode "SOCOPORG-ACOPEL" pendant les années 1970-1980 et l'épisode UNICAP pendant les années 1990 sur lequel nous avons plus de précisions.

Nous avons choisi d'étudier de façon approfondie ces coopératives car elles nous semblent représentatives de ce qu'a été le modèle d'organisation économique des productions promu en Guadeloupe depuis les années 1960-1970 jusqu'au milieu des années 1990 ; directement inspiré du système coopératif français et soumis à la même réglementation. Ces coopératives ont marqué, par leur action mais aussi par leur disparition, à la fois l'organisation agricole et les esprits ; elles sont toujours la référence essentielle, et quasi-unique, d'organisation collective agricole dans les filières dites de "diversification". Malgré leur absence, elles sont encore au centre des débats et influencent forcément les comportements et les choix actuels en la matière.

Nous nous sommes efforcée dans cette partie, à travers les archives mais aussi grâce à de nombreux entretiens, de reconstituer assez finement leur cycle de vie, leur fonctionnement, leurs financements et leurs résultats. C'est pour bien maîtriser cette "base" de travail qu'il est utile d'exposer ici ces cas éclairants d'une manière assez détaillée. Nous avons tenté (Chapitre V) de rassembler les principaux résultats d'analyse permettant de décrire les principales difficultés auxquelles se sont trouvées confrontées les coopératives.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

CHAPITRE III.

LA SOCOGIAP ET L'ORGANISATION COOPERATIVE DANS LA FILIERE MARAICHAGE : ESPERANCES, DESILLUSIONS ET TRAUMATISME

Si la SOCOGIAP a incarné à elle seule l'organisation du secteur maraîcher guadeloupéen pendant près de deux décennies, elle a été confrontée à de grandes difficultés pendant au moins dix ans, toute la deuxième moitié de son existence. Son cycle de vie a été marqué par de nombreux événements que nous avons regroupés en quatre étapes particulièrement importantes : son émergence et le développement de ses activités (1968-1978), l'intrusion des pouvoirs publics dans son fonctionnement (1979-1980), qui a favorisé une course aux investissements et l'aggravation des difficultés financières (1980-1983), puis enfin les plans de redressements successifs jusqu'au dépôt de bilan (1983-1988).

I. L'EMERGENCE ET LE DEVELOPPEMENT DE LA SOCOGIAP (1968-1978)

I.1. LA CREATION DE LA COOPERATIVE REPOND A UN BESOIN DE REPRESENTATION PROFESSIONNELLE (1968-1970)

Dans les années 1960, le maraîchage n’est pas développé en tant que production commerciale ; il s’agit essentiellement d’une production destinée à l’autoconsommation dont

les surplus sont vendus localement. Cependant, les habitudes alimentaires commencent à changer et font une part croissante aux légumes frais ; certains producteurs misent sur le développement du marché et investissent dans cette production, notamment dans la région de Baillif[46], à l'époque la plus grande zone de maraîchage.

De nombreuses contraintes existent cependant : les producteurs sont en grande majorité installés en colonat partiaire, ce qui implique que le tiers des récoltes doit être livré au propriétaire foncier ; et les cultures sont pratiquées sur des micro-parcelles disséminées au milieu des bananeraies, il n'y a donc pas d'irrigation possible et les cultures sont régulièrement détruites ou rendues impropres à la consommations par les traitements aériens des bananiers.

En 1968, une pénurie en légumes frais se fait fortement sentir en Guadeloupe et les prix de vente des rares légumes locaux flambent. Dans l'urgence et pour juguler cette envolée des prix, le Préfet prend un arrêté taxant les productions locales, alors que les productions importées entrent librement. Les producteurs maraîchers y voient une forte injustice, ce qui fait dire au Président fondateur de la SOCOGIAP que celle-ci "*a été créée à la suite d'un problème*". En effet, en réaction à cet arrêté préfectoral, celui-ci dépose une plainte devant le Tribunal administratif qui fait annuler l'arrêté en avril 1970. Le dépôt d'une plainte avait été motivée par le fait que la Préfecture, alertée par courrier un mois plus tôt, n'avait pas donné de réponse (Plantier *et al.*, 1986).

L'administration justifie sa décision par le fait qu'elle n'avait "*pas d'interlocuteur [professionnel] valable*", qui aurait pu être consulté sur la stratégie à adopter. Dans le but de devenir cet interlocuteur, et après discussion entre celui qui sera le fondateur de la SOCOGIAP et le service économique de la Préfecture sur l'opportunité de création d'une coopérative, un groupe de 42 maraîchers du sud de la Basse-Terre (de Vieux-Habitants à Saint-Claude) se réunit le 26 juillet 1970 en assemblée générale constitutive de la SOCOGIAP. Le capital social initial est de 9 250 F (dont 2 400 F libérés et payés)[47]. La Direction départementale de l'Agriculture (DDA) date la création de la SOCOGIAP du 13 novembre 1970, ce qui doit correspondre à la date de dépôt du dossier de demande

[46] Voir carte de la Guadeloupe, figure 1 p. 10.

[47] Selon un historique de la coopérative écrit au milieu des années 1980 par le Président fondateur, et destinée au Journal France-Antilles afin de faire une "*mise au point*" sur les événements passés. Nous utilisons les informations de cette note tout au long de ce chapitre, en plus des informations issues d'un entretien personnel.

d'agrément auprès de ses services . La coopérative recevra son agrément officiel (n°971-39) le 15 décembre 1970.

I.2. REFORME FONCIERE ET AMENAGEMENT DES TERRES DU LOTISSEMENT DE CAMPRY (1971-1973)

Une note du Président de la Société d'aménagement foncier et d'établissement rural (SAFER) datée du 18 décembre 1974 nous apprend que la propriété de Campry à Baillif, d'une superficie de 39,67 ha, est achetée par la SAFER sur fonds propres le 11 octobre 1971, "*devant l'intérêt capital que représente pour la Guadeloupe la création d'un centre de production maraîchère*", qu'elle était destinée à la création d'un lotissement à vocation maraîchère en raison d'un projet d'irrigation de 650 ha en Côte sous le vent et que des maraîchers membres d'une toute jeune coopérative SOCOGIAP "*semblaient intéressés*". Les 42 producteurs fondateurs de la coopérative demandent en effet une étude sur l'aménagement d'un lotissement foncier sur la zone de Campry-Baillif, l'intervention de la SAFER pour l'aménagement de celui-ci, ainsi que l'action de la DDA pour la mise en place d'un réseau d'irrigation. Ceci fait écrire à la DDA que la SOCOGIAP a été créée à l'initiative des maraîchers de la zone de Campry-Baillif alors que ceux-ci venaient en fait au départ de tout le sud de la Basse-Terre.

La même année, une Association syndicale d'irrigation est créée pour l'aménagement du lotissement dont le financement est assuré, selon le Président de la SOCOGIAP, pour 30 % par un emprunt auprès du Crédit Agricole, pour 40 % par une subvention du Conseil Général et pour 30 % par le Ministère de l'Agriculture.

Suite à des désaccords au sujet du prix des terres entre la SAFER, le Crédit Agricole et les producteurs devant se porter acquéreurs, la situation sera gelée pendant deux ans et demi, en même temps que, en 1972 la Caisse nationale de Crédit Agricole (CNCA) annonce qu'elle stoppe le financement des opérations foncières dans les DOM. Pendant ce temps cependant la SAFER décide de procéder à l'aménagement foncier du lotissement. Les travaux se font de juillet 1972 à avril 1973 pour un montant total de 230 120 F (soient environ 6 050 F/ha[48]), subventionnés à 100 % par des crédits du Ministère et l'Agriculture et du Fonds d'investissement pour les DOM (FIDOM) géré par le Ministère de l'outre-mer. D'un projet de départ de 38 lots de 1 ha, le lotissement sera finalement divisé en 49 lots sur une surface de

[48] Ce montant étant très supérieur au montant maximal autorisé, une autorisation spéciale a dû être demandée au Ministère de l'Agriculture.

38,39 ha (voirie non comprise). Il est interdit de bâtir sur les lots ainsi que d'y pratiquer autre chose que de la production maraîchère, vivrière ou fruitière. Obligation est faite aux attributaires d'adhérer à la SOCOGIAP et à l'Association syndicale d'irrigation.

En 1973, l'Association syndicale d'irrigation, de droit privé, devient une association syndicale mixte "autorisée", donc semi-publique (elle peut à ce titre bénéficier de subventions publiques et être remplacée par le Conseil Général pour la maîtrise d'ouvrage) afin de répartir l'eau à 25 % pour la consommation urbaine et 75 % pour l'irrigation. Les travaux d'aménagement hydraulique se font donc sous sa responsabilité, pour un montant d'environ 10 000 F/ha, dont 70 % de subventions et 30 % d'emprunts. La mise en eau ne sera effectuée qu'en juin 1974.

Pendant ce temps, bien que l'attribution des terres ne soit pas encore décidée, les adhérents achètent 1,75 ha dans le lotissement foncier pour y construire le bâtiment du siège social de la coopérative. Une aide de 36 000 F est allouée par la DDA pour la construction du premier hangar.

Le processus de rétrocession des terres est engagé (une liste de 24 candidats avait été approuvée dès la fin de 1971) ; chaque attributaire verse son apport personnel pour concrétiser la promesse de vente, mais en août 1973 la Caisse régionale de Crédit agricole (CRCA) annonce à la SAFER que, en raison des décisions de la CNCA, il ne sera plus accordé de prêts d'accession à la propriété aux attributaires d'un lot de réforme foncière. La SAFER propose alors aux attributaires de Campry de passer avec chacun d'eux une convention provisoire d'occupation, selon les termes de l'article 7 de la loi 60-808 du 5 août 1960[49]. "*Après de longs et pénibles pourparlers*" selon la SAFER, le président fondateur de la SOCOGIAP fait savoir en janvier 1974 que les membres de son groupement et lui-même refusent de signer cette convention.

I.3. LA PRODUCTION DEMARRE, DIFFICILEMENT, QUATRE ANS APRES LA CREATION DE LA COOPERATIVE (1974-1977)

En 1974, le Président explique que le conflit entre la SAFER et la SOCOGIAP sur le prix de rétrocession des terres est toujours d'actualité (la SAFER aurait renchéri le prix demandé après un premier accord conclu) mais que les producteurs décident d'occuper et d'exploiter les terres ; la commercialisation débute en octobre 1974 après l'embauche d'un technicien mis

[49] Voir Chapitre VI et annexe 8, parties concernant les réformes foncières.

à disposition par le service d'utilité agricole et de développement (SUAD) de la Chambre d'Agriculture. En fait, nous comprenons en croisant plusieurs documents que la mise en eau ne pouvant se faire si la convention d'occupation provisoire n'est pas signée avec la SAFER, les membres de la SOCOGIAP finissent par accepter cette convention en juin 1974 et donc s'installent tout à fait légalement sur leurs terres.

En septembre 1974, la CNCA autorise enfin le financement de l'opération foncière et les crédits sont mis à disposition des attributaires. La SAFER se plaint cependant en décembre de la même année que ceux-ci ne "*se décident pas à employer les crédits prévus pour les opérations de ce lotissement*" ; nous supposons que le contentieux sur le prix des terres ne doit toujours pas être réglé.

Il est à noter que, sur les 24 attributaires, entre 5 et 7 seulement sont agriculteurs à temps complet, et beaucoup ont des activités extérieures très prenantes (enseignant, employés, artisans) ce qui s'oppose aux conditions demandées par le cahier des charges du lotissement de Campry que nous avons retrouvé, et qui prévoit qu'un attributaire "*outre sa profession principale d'agriculteur, [..] pourra avoir une activité annexe, notamment dans l'artisanat rural (charron, forgeron, etc..) mais en aucun cas ne pourra exercer une seconde profession susceptible de gêner la mise en valeur de son lot*". La liste des attributaires, précisant clairement leurs professions, a cependant été approuvée par la SAFER, qui avait elle-même rédigé le cahier des charges selon l'article 58-20 de la loi 61-843 du 2 août 1961[50].

En 1975, la SOCOGIAP compte environ 80 adhérents, et achète une voiture de commercialisation et un tracteur à chenille ; le Président fondateur parle de "*succès*". En 1975-1976, les terres sont enfin rétrocédées totalement par la SAFER aux attributaires, qui deviennent propriétaires de leurs terres.

En juillet-août 1976, l'éruption du volcan de la Soufrière vient tout bouleverser : le Président évalue les pertes enregistrées à 5,37 MF et il n'y aura aucun dédommagement. La zone de Baillif doit être abandonnée mais certains continuent la production à Sainte-Rose, au nord de la Basse-Terre[51], sur des terres appartenant à la Société de développement de la

[50] Voir Chapitre VI et annexe 8, parties concernant les réformes foncières.
[51] Voir carte de la Guadeloupe, figure 1 p. 10.

Guadeloupe (SODEG)[52] ; cette dernière opération sera un échec, selon l'avis du Président, malgré l'aide du Conseil Général de 160 kF.

En 1977, la SOCOGIAP achète un deuxième tracteur à chenille et du matériel d'irrigation pour aider les adhérents de Sainte-Rose. En avril, les producteurs sont de retour à Basse-Terre et il faut recommencer sans moyen financier. Le besoin d'argent des adhérents est tellement pressant qu'il est impossible d'établir un plan de production : "*tout le monde plante ensemble, et souvent les mêmes choses*". Le Conseil d'Administration est "*inquiet*", rénove un bâtiment pour le personnel administratif afin de libérer le hangar, achète une fourgonnette et des petits équipements pour 280 kF en autofinancement car "*les banques ne voulaient pas entendre parler de la SOCOGIAP*".

Il semble que le retour à Basse-Terre se fasse de manière peu "organisée" et que le Conseil d'administration ait peu d'influence sur le comportement des adhérents. Les investissements supplémentaires faits dans l'urgence pour Sainte-Rose n'ont pas forcément été rentabilisés par la suite à Baillif. Sans structure de conditionnement, de stockage et de conservation, la coopérative ne peut pas commercialiser toute la production de ses adhérents et doit les inciter à vendre eux-mêmes leurs surplus. Le Président note que "*la brèche était ouverte aux excès*" évoquant le développement ultérieur de la vente directe, hors de la coopérative. Le conseil d'administration réfléchit alors à des infrastructures d'accueil, de conservation et de distribution.

I.4. VOLONTE DE DEVELOPPEMENT ET PREMIERS INVESTISSEMENTS DIFFICILES : L'ACHAT DE JARRY I (1978)

En 1978, 80 % des produits maraîchers de la coopérative sont vendus à Pointe-à-Pitre. De plus, des espoirs du conseil d'administration sont fondés sur le développement de l'exportation vers le futur marché unique européen. Pour se rapprocher de la clientèle et des infrastructures portuaires et aéroportuaires, la SOCOGIAP achète alors un terrain de 2 400 m² à Jarry, future grande zone industrielle et commerciale au centre de la Guadeloupe. Une indemnité de 100 kF, accordée par l'administration suite à l'éruption de la Soufrière, permet l'achat d'un nouveau tracteur. Le financement de Jarry est difficile, en autofinancement et sans fonds propres. Le Conseil d'administration engage des prêts rétroactifs sur le patrimoine

[52] Société de développement parapublique, notamment chargée de la réforme foncière de Marie-Galante (voir Chapitre VI et annexe 8)

déjà acquis pour dégager un apport personnel afin d'obtenir un prêt à moyen terme auprès du crédit agricole et attend les primes d'investissement promises par les pouvoirs publics de 272 400 F (qui ne seront finalement jamais perçues).

De nombreuses notes de l'administration mentionnent le fait que jusqu'en 1979 la coopérative n'a pas rencontré de problème particulier et que sa gestion était "*équilibrée*". Peut-être est-ce la raison pour laquelle nous ne retrouvons pratiquement aucune trace de documents datant de cette période 1970-1979. Mais selon les faits relatés par le Président fondateur, on peut déjà s'interroger sur la réelle bonne gestion de la coopérative, qui ne semble pas être fondée sur une stratégie claire et arrêtée mais répondre à des impératifs de court terme. L'administration était à l'époque très peu impliquée dans le suivi et le soutien de cette structure, et n'a donc peut-être pas ressenti les "hésitations" de la première heure.

II. L'INTRUSION DES POUVOIRS PUBLICS DANS LA VIE DE LA SOCOGIAP (1979-1980)

II.1. LE COLLOQUE DIJOUD ET LE PROGRAMME DE DIVERSIFICATION AGRICOLE (1979)

L'année 1979 reste en mémoire comme "l'année du programme de diversification" instauré par le "Colloque DIJOUD", du nom du secrétaire d'Etat aux DOM-TOM de l'époque. En effet, une politique très volontaire de la part du gouvernement français débouche sur la mise en place d'un vaste programme d'action et sur la création de nombreuses organisations coopératives agricoles. Ce plan répond à une vision du développement des DOM entièrement basée d'une part sur leur "*retard*" par rapport à la Métropole et d'autre part sur l'impérieuse nécessité d'un "*rattrapage*" économique, comme l'illustre parfaitement l'extrait du discours prononcé en Guadeloupe le 6 janvier 1979 par Valéry Giscard d'Estaing, alors Président de la République reproduit en ouverture du document présentant les "*orientations pour le développement économique des Antilles et de la Guyane*" en vingt points[53] :

"Les départements français d'Amérique doivent apparaître comme une démonstration exemplaire de la capacité de la société française à organiser son développement, sa justice,

[53] Document diffusé par le Secrétariat d'Etat aux DOM, préfacé par Paul Dijoud, reprenant en 20 points les propositions faites lors de la Conférence Interrégionale qui a eu lieu en Guadeloupe du 7 et 8 mai 1979 sur le développement agricole des DOM, et qu est restée dans dans les annales comme le "Colloque Dijoud".

son progrès. Naturellement, la poursuite du développement économique et social, c'est la tâche prioritaire à laquelle la France, avec ses citoyens des Antilles et de la Guyane, s'est désormais consacrée. Et les départements français d'Amérique quels que soient leur caractère et sujétions particulières, ont vocation à rattraper le retard qui subsiste encore. Ainsi, dans les prochaines années, nous réussirons à faire de ces départements un exemple de ce que la société française est capable de concevoir en matière de progrès économique, en matière de justice sociale et en matière de liberté démocratique."

En décembre 1978 ont eu lieu, à l'initiative de M. Paul DIJOUD, les "Assises du développement économique et social des Antilles et de la Guyane", "*entreprise directement inspirée par la volonté clairement affirmée du Président de la République de donner aux départements français d'Amérique un véritable avenir économique*", selon ses propres mots. Les orientations pour le développement économique des Antilles sont le résultat de ces assises et de deux réunions tenues en janvier 1979 en Guyane et en mai 1979 en Guadeloupe, la dernière étant restée dans les mémoires comme le "Colloque Dijoud". La commission "agriculture" du Colloque Dijoud rapporte que l'objectif à atteindre est d'approvisionner le marché local en fruits, légumes et vivres, lait, viande et bois. En légumes et vivres, la production locale est relativement importante mais il faut toujours 8 000 tonnes d'importation par an par DOM. Il est écrit que la production est très dispersée sur le territoire, les rendements sont faibles, l'encadrement insuffisant, faiblement organisée, irrégulière, de mauvaise qualité et les prix sont extrêmement fluctuants. En conséquence, dans le secteur agricole, les orientations prises sont les suivantes :

- **développement des produits agricoles pour le marché local** : création de centre de collecte et de centre de gros pour les produits vivriers et maraîchers ; création d'un groupement interprofessionnel associant producteurs, importateurs et distributeurs ; fourniture des engrais et produits phytosanitaires par les groupements de producteurs et étude de la mise en place d'une union de coopérative pour l'approvisionnement des adhérents ;

- **diversification des productions agricoles pour l'exportation** : centres de gros et de conditionnement financés par la prime d'orientation agricole (POA), le fonds d'investissement des DOM (FIDOM) et le FORMA ; aides pour des centres de stockage frigorifiques ; accès au marché communautaire de l'aubergine assuré par la

Rapport-Gratuit.com

préférence communautaire ; développement de l'ananas frais sur 1 200 ha dans le nord Basse-Terre ; programme de production de limes ; développement des fleurs coupées ; taux de fret Air France réduit pour les légumes de contre-saison ; encouragement de la culture du cotonnier ; étude sur le devenir du tabac ; et enfin, il est recommandé la création d'associations intégrant les groupements de producteurs, les importateurs et les instituts de recherche.

II.2. LA SOCOGIAP DEVIENT LE "PILIER DU PROGRAMME DE DIVERSIFICATION" : CREATION DU GIE "DEVELOPPEMENT ET DIVERSIFICATION" (1979-1980)

Concernant le développement de la diversification végétale, la Commission "agriculture" du Colloque Dijoud estime qu'il doit s'appuyer sur les structures "*que sont les groupements de producteurs déjà existants, en l'occurrence SOCOGIAP et SICAF en Guadeloupe. Les mesures proposées visent à augmenter les moyens à leur disposition pour organiser les marchés, augmenter la productivité et former les hommes.*" La Commission souhaite que ces actions soient concrétisées dans le cadre d'un "*programme régional pluriannuel soutenu par les pouvoirs publics avec la participation du FORMA à l'instar des départements métropolitains.*"

La DAF écrit très clairement, dans une "*note relative à la SOCOGIAP et à la filière fruits et légumes*" datée du 8 octobre 1986, que "*à partir de 1979, suite au colloque organisé en décembre 1979*[54] *à Pointe-à-Pitre et à Fort-de-France par M. Paul DIJOUD, Secrétaire d'Etat aux DOM-TOM, la mise en place d'un programme de développement et de diversification agricole est proposé à la SOCOGIAP*". De son côté, le Président fondateur de la SOCOGIAP écrit qu'une rencontre a lieu en mars 1979 avec M. Dijoud qui fait connaître son intention de mettre en place un programme de développement et de diversification agricole. Il propose son soutien à toutes les actions de la SOCOGIAP et souhaite la création d'un groupement d'intérêt économique (GIE) agricole pour coordonner les décisions d'orientation. En juin, cette décision est confirmée et, dès juillet 1979, débute la construction de Jarry I (sur le terrain acheté par la SOCOGIAP en 1978), centre de conditionnement et de commercialisation d'une capacité de 4 000 tonnes de fruits et légumes destinés au marché local.

[54] Il s'agit d'une erreur de frappe de la DAF : lire décembre 1978 eu lieu de 1979.

Le "GIE Guadeloupe Diversification" est donc créé, selon le Président de la SOCOGIAP qui en deviendra également le Président, en août 1979, par la SICA ASSOBAG, la SICAF et la SOCOGIAP, ce qui lui fait dire que "*pour la première fois les principaux groupements agricoles de Guadeloupe signent un protocole et s'associent pour faire un travail en commun au nom de l'économie agricole*". En septembre 1979 les cyclones David et Frédéric ravagent les productions et, grâce au GIE, les pertes sont indemnisées pour la première fois. Le Conseil Général alloue une aide de 245 kF à la SOCOGIAP pour l'achat d'un camion porte-engin.

Dès janvier1980, après le colloque DIJOUD, le GIE présente un dossier de développement et de diversification qui prévoit la création par le GIE de trois groupements coopératifs :

- la SICA Horticole (pour le développement des fleurs à l'exportation) ;
- la Coopérative fruitière (pour le développement de l'exportation de mangues et de limes) ;
- la Coopérative aquacole (pour le développement de la production d'écrevisses de rivières destinées au marché local et à l'exportation) ;

ainsi que la création de l'Association d'amélioration foncière de Guadeloupe (ASFOG).

Ce dossier est approuvé en février par le FORMA puisque nous savons que "*avec l'appui de la DDA de la Guadeloupe, du Ministère des DOM, des premières aides [..] ont été accordées [au GIE] par le Conseil de direction du FORMA dans sa séance du 5 février 1980*" (Guadeloupe Economique, 1980a). Le Président de la SOCOGIAP note que, "*pour la première fois*", l'Etat accorde une aide à la SOCOGIAP[55] ; d'un montant de 620 kF, elle est répartie comme suit :

- 140 kF soit 50 % du coût d'un groupe électrogène de secours et son installation ;
- 380 kF d'aide au fonctionnement ;
- 100 kF d'aide à la plantation de fruitiers.

Au milieu de 1980, un article montre que les mesures préconisées par le Colloque Dijoud ont rapidement été mises en oeuvre avec l'appui des pouvoirs publics (Guadeloupe Economique, 1980a). Suite au colloque sur l'avenir économique de la Guadeloupe, la commission "diversification des cultures" a conclu à la nécessité d'un programme de développement harmonieux entre les deux "îles sœur" (Martinique et Guadeloupe) pour les

[55] On a vu cependant que la DDA avait déjà aidé à la construction du premier hangar du siège social de la SOCOGIAP, et versé des indemnités suite à l'éruption de la Soufrière.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

fruits, légumes et fleurs, et il est noté que, en Guadeloupe "*l'intérêt grandissant des planteurs de banane pour les cultures fruitières et florales et la nécessité pour les autres organismes maraîchers de se regrouper pour présenter un interlocuteur unique vis-à-vis des Pouvoirs Publics*" poussent l'ASSOBAG, la SICAF et la SOCOGIAP à s'unir.

Mais la création du GIE, comme des nouvelles coopératives, ne semble pas devoir grand chose à une quelconque dynamique collective locale. Pour cette "union", il a en fait été fait appel à Germinal, un bureau d'étude dépendant de la CFCA, pour déterminer la forme juridique qui respecte les règlements du Ministère de l'Agriculture, les usages et fonctionnements des SICA, et qui permette "*l'élaboration d'un programme de mise en culture avec demande d'aides au FORMA et aux instances régionales.*" On apprend en effet qu'immédiatement après le Colloque Dijoud, il est décidé l'envoi d'une mission en Guadeloupe comprenant le Président de la CFCA et de l'UNCAA[56] et une délégation de Germinal. L'article nous dit que "*Cette mission qui vient de terminer ses travaux en Guadeloupe avait pour but d'officialiser le grand intérêt que porte la coopération aux problèmes agricoles des Antilles et d'assurer les planteurs antillais de l'appui total de la CFCA".* On apprend qu'une grande réunion a lieu le 25 mars 1980 avec toutes les SICA et coopératives du département au cours de laquelle le président de la CFCA "*dans une longue et très intéressante allocution précisa l'intérêt pour les planteurs d'être groupés au sein de Sica ou de coopératives et l'aide efficace que peut leur apporter la CFCA dans le domaine de l'approvisionnement en engrais et produits phytosanitaires, du conditionnement et de la commercialisation de leurs produits, sans compter l'appui qu'elle peut constituer dans les rapports du GIE avec les Pouvoirs Publics et les Instances Européennes.*"

La suite de l'article fournit la preuve du rôle primordial, si ce n'est quasi-unique, de la puissance publique dans la création des premières coopératives issues du GIE : " *Le Président de la CFCA quitta la Guadeloupe convaincu de la volonté de ces groupements de producteurs de mener à bien, au sein du GIE, et avec l'aide de la DDA, le développement agricole de notre département dans leur plus grand intérêt. Ce fut alors le tour de la délégation de Germinal d'organiser les rencontres entre les trois groupements pour fixer les bases des structures de chacune des sections aubergine, fruits, fleurs à l'exportation, maraîchage sur le marché local, et aquacole. Son rôle fut aussi de présider au choix de jeunes techniciens guadeloupéens à affecter aux différentes sections. Partout son action fut déterminante et c'est dans une unanimité totale que se déroula à la Chambre de Commerce de Basse-Terre*

[56] Union nationale des coopératives agricoles et d'approvisionnement.

l'Assemblée Générale du GIE le 29 mars 1980. Dans les semaines qui viennent, les différentes sections seront constituées par Assemblées Générales et certaines études de marché préciseront pratiquement les orientations à donner à celles-ci. Ces dites sections deviendront par la suite des groupements de producteurs. La profession tout entière compte fermement sur les aides régionales pour lancer ces activités essentielles au développement économique agricole du département." (Guadeloupe Economique, 1980a).

III. LA COURSE AUX INVESTISSEMENTS ET L'AGGRAVATION DES DIFFICULTES (1980-1983)

III.1. UNE TENDANCE AU SUREQUIPEMENT

La SOCOGIAP a, de façon générale, beaucoup investi dès le départ en équipement. En effet, dans leur mémoire datant de 1986, Ketty Plantier et Viviane Valy notent que "*en 1975-76, le département de la production comptait un parc de matériel non négligeable*". Dans ce même rapport, le parc de matériel en 1980 est qualifié "*d'important*" et est décrit comme suit : 6 bulldozers, 6 tracteurs à chenilles (pour les zones dangereuses), 1 camion semi-remorque, pour le transport du matériel, 1 voiture à 4 roues motrices servant à l'alimentation des machines et à leur réparation, 2 fourgonnettes Mercedes,1 fourgonnette Citroën, 1 camionnette (Plantier *et al.*, 1986).

Les infrastructures mises en place au départ, qui se trouvent sur le terrain de 17 500 m² acheté à Campry, regroupent un hangar de 200 m² pour la réception des produits, un bâtiment administratif de plus de 100 m², ainsi que des dépôts pour les matériels de conditionnement. Celles-ci ont principalement été autofinancées et construites "en coups de mains", avec l'aide de 36 kF de la DDA pour la construction du premier hangar.

En 1978, l'achat du terrain de Jarry I de 2 400 m^2 marque le premier gros investissement dans des bâtiments, qui ne feront que se succéder à compter de cette époque, encouragés par l'appui des pouvoirs publics. A la fin des travaux, sur le terrain de Jarry I, la coopérative disposait de 1 000 m² de surface utilisable pour une capacité de stockage de 4 000 T : 200 m² pour la collecte des marchandises, 200 m² pour un frigo d'une contenance de 590 m^3, 200 m² aménagés pour la vente au détail, 200 m² à l'étage, destinés à l'administration et 200 m² en

mezzanine pour le stockage de matériaux de conditionnement et de récolte (Plantier *et al.*, 1986). La SOCOGIAP poursuivra son programme d'investissement en construisant, toujours à Jarry, un centre complémentaire (Jarry II) pour le stockage et le conditionnement de 4 500 T de produits. Sur un terrain de 4 400 m², (ce qui porte la totalité des terrains de Jarry à 6800 m²). Puis elle construira un troisième bâtiment, cette fois-ci à Basse-Terre, de presque 1 000 m^2. Les bâtiments de Jarry II et de Basse-Terre ne seront jamais achevés et les tonnages traités par la SOCOGIAP n'ont jamais atteint la moitié de la capacité de Jarry I (voir infra).

III.2. L'APPUI CROISSANT DES POUVOIRS PUBLICS ENCOURAGE D'AUTRES INVESTISSEMENTS : CONSTRUCTION DE JARRY II (1980)

Les tentatives pour développer les infrastructures dans la zone de Pointe-à-Pitre en 1978 se sont visiblement trouvées renforcées et encouragées par la dynamique initiée par le Colloque Dijoud et la promesse de forts soutiens publics. La SOCOGIAP, puis le GIE, ont alors mis en œuvre de très lourds investissements. Il semble que ce soit le GIE qui était porteur des projets de financement et la SOCOGIAP qui en était le bénéficiaire et le maître d'œuvre.

Pendant la période de création des nouvelles coopératives, le chantier de Jarry I accuse un fort retard et le contrat avec l'entrepreneur est dénoncé. La note de la DDA nous apprend qu'en février 1980, suite à la présentation du dossier établi par le GIE et approuvé par le FORMA, la SOCOGIAP implante à Jarry un centre de conditionnement et de commercialisation d'une capacité de 4 000 tonnes (Jarry I) de fruits et légumes, destinés au marché local. Il s'agit en fait de la fin du financement de ce chantier, que la SOCOGIAP avait du mal à supporter seule. Le Président de la coopérative notait en effet que le financement du chantier de Jarry I était très difficile en autofinancement et souffrait du fait que les primes d'investissements promises n'avaient pas été versées. Le providentiel soutien de la puissance publique va permettre de boucler le chantier.

Soucieuse de mieux s'organiser, la SOCOGIAP embauche en mars 1980 un directeur qui va se former deux mois et demi en Métropole. Mais les difficultés sont fortes : le Président note que "*la DDA perçoit très mal l'organisation de l'économie agricole de notre département. Les blocages administratifs au niveau de la DDA sont tels qu'aucune solution n'est trouvée. Le GIE décide de régler ses problèmes directement à l'échelon parisien.*" Cette phrase ne dissimule pas les dissensions qui existent entre le Président de la SOCOGIAP et

l'administration locale, cependant aucune précision n'est donnée sur les types de " blocages" exprimés et les éventuels sujets d'opposition. Le fait de "*régler ses problèmes directement à l'échelon parisien*" montre que les dirigeants de la SOCOGIAP ont toutes leurs entrées dans les Ministères ce qui prouve le fort appui politique à ce projet et à cette structure.

En juin 1980, selon le Président, "*la surproduction bat son plein, le Directeur est obligé d'utiliser le bâtiment de Jarry I (en construction) qui se remplit très vite*" et "*sans moyen de conservation les pertes sont considérables*", ce qui souligne l'incapacité de la SOCOGIAP à assurer la commercialisation de la totalité de la production de ses adhérents. En août, le hangar frigorifique est terminé mais des problèmes d'électricité obligent à faire fonctionner le groupe de secours dont le coût s'avère très élevé. La SOCOGIAP achète 5 000 nouveaux bacs de conservation et une autre fourgonnette de distribution.

En septembre 1980, le cyclone Allen détruit à nouveau toute la production. D'après le Président, les pertes sont à peine indemnisées car les pouvoirs publics mettent trois semaines à venir constater les dégâts, les herbes ont envahi les parcelles et les agriculteurs dans le besoin ont déjà recommencé à travailler. "*Là non plus pas question de plan de production, il faut produire au plus vite*", note-t-il. Comme lors du retour en Basse-Terre après l'éruption de la Soufrière, la SOCOGIAP a des difficultés à organiser la production et à exercer son influence sur ses adhérents pour les inciter à plus de discipline.

Le Président de la SOCOGIAP note qu'en novembre 1980, le centre de vente au détail est ouvert à Jarry I mais qu'il faut faire face à une "*surproduction*" et qu'il n'y a "*plus de place pour conserver ou même stocker*". Cette affirmation est très surprenante puisque l'on sait que les tonnages traités par la SOCOGIAP n'ont jamais atteint la moitié de la capacité de Jarry I. En effet, la DDA note que l'année record a été 1981 avec 1 320 T, alors que Jarry I est censé avoir une capacité de 4 000 T. Il y a eu à ce moment là une tentative d'échange commercial et d'adhésions croisées avec une coopérative française. Ce fut un échec car la SOCOGIAP ne pouvait assurer la qualité à l'exportation par manque de conditionnement. Elle complète cependant quelque peu par des importations sa gamme de produits. Les grandes et moyennes surfaces (GMS), soucieuses de la concurrence du point de vente au détail de Jarry, court-circuitent la coopérative et démarchent directement les producteurs, dont certains se laisseront tenter. Il est souligné par le Président l'obligation d'informatiser la gestion de la coopérative, ce qui pose visiblement de nombreux problèmes comptables à l'installation et qui coûte cher.

Les quantités de produits traités augmentant cependant, la DDA note après coup que c'est "*face à cet apparent succès*", que la SOCOGIAP poursuit son programme d'investissement en construisant, toujours à Jarry, un centre complémentaire (Jarry II) pour le stockage et le conditionnement de 4 500 T de produits. En effet, le GIE présente un dossier complémentaire d'investissements pour un 2ème bâtiment à Jarry pour le conditionnement. Le financement, d'un total de 1,9 MF doit être assuré par 540 kF du FORMA, 1 250kF du FIDOM, 100 kF de la DDA, et 10 kF d'apport de la SOCOGIAP. Il semble assez probable que ce deuxième bâtiment soit en fait la concrétisation des mesures annoncées par le Colloque Dijoud concernant la création de zones de stockage et de conditionnement pour l'exportation, ce qui expliquerait la rapidité de la mise en place du projet (alors même que Jarry I n'est pas achevé) ainsi que le très fort taux de financements publics, et la déconnexion des capacités des bâtiments d'avec la production réelle de la coopérative. Ce projet ne semble plus dépendre de la volonté propre des dirigeants de la SOCOGIAP, déjà en difficultés avec Jarry I. En effet, Ketty Plantier et Viviane Valy notent clairement que le terrain de Jarry II, de 4 400 m², (ce qui porte la totalité des terrains de Jarry à 6800 m²) doit porter un bâtiment de 1 500m² dans le but de collecter des fruits et vivres pour l'exportation, les stocker et les conditionner (Plantier *et al.*, 1986), alors même que l'exportation n'est pas la vocation première de la SOCOGIAP. La construction de Jarry II n'a jamais été achevée.

III.3. UN TROISIEME BATIMENT A BASSE-TERRE : UNE REPONSE A UNE SOLLICITATION POLITIQUE LOCALE

A la même période (1980-1981), le port bananier est transféré de Basse-Terre à Pointe-à-Pitre et les pouvoirs publics demandent à la SOCOGIAP de créer une activité de commercialisation agricole sur la zone de Basse-Terre afin de contrebalancer l'effet, prévu et redouté, du déplacement des activités et d'une partie de la population vers Pointe-à-Pitre. Il est prévu la construction d'un bâtiment de conditionnement et de commercialisation à Desmarais (Saint-Claude) financé à 100 % par les pouvoirs publics, en trois tranches, pour un total de 3,7 MF. Le FORMA refuse de subventionner le projet[57], "*estimant qu'il dépasse très largement les capacités financières de SOCOGIAP et qu'il importe avant tout de rentabiliser les installations existantes à Jarry*". Pour 1981 il est donc prévu 1,5 MF du Conseil Régional (effectivement versés) et 700 kF du Conseil Général, non versés en 1981, reportés sur le budget 1982 mais qui seront finalement, selon le Président, "*bloqués par l'administration*" par

[57] Compte-rendu de la réunion de la section DOM du 6 juillet 1981

la suite. La SOCOGIAP avait bénéficié d'une avance bancaire pour débuter les travaux ce qui lui a coûté cher en frais financiers. Les conditions de versement des autres tranches n'ont pas été définies au départ, mais le Président dénonce un "abandon" de la puissance publique : "*malheureusement, le transfert de la banane s'étant fait sans incident ni remous politiques, la SOCOGIAP, n'était plus indispensable, pour servir de tampon ou de prétexte*". Il semble bien que les pouvoirs publics n'aient pas tenu leurs engagements financiers jusqu'au bout, les autres tranches de financement ne seront pas versées. Dans ce troisième projet, la SOCOGIAP n'a fait que répondre à une sollicitation d'ordre politique, sans aucune justification commerciale. Le local de Desmarais, de presque 1 000 m^2, est construit mais ne sera jamais opérationnel. Il est toujours debout, mais inutilisé, 25 ans plus tard.

Visiblement, la coopérative et le GIE rencontrent des difficultés avec l'administration qui font écrire au Président que le 26 mai 1981[58] il se retrouve face à un "*tribunal de fonctionnaires à Paris*" suite à un rapport de la DDA concernant le GIE. Dans un discours sévère, il dénonce le refus de la DDA de faire les contrôles des actions sur le terrain pour "*nuire à"* l'action du GIE. Et ajoute que "*l'objectif de la DDA et de certains fonctionnaires parisiens était de démanteler l'organisation économique et sociale que Paul DIJOUD avait mise en place avec des Guadeloupéens dont la compétence et la maîtrise irritaient les pouvoirs publics. En effet, la maîtrise et la coordination du développement agricole par des professionnels empêcheraient certainement le gaspillage d'argent*".

III.4. DEBUT "OFFICIEL" DES PROBLEMES FINANCIERS (1981-1982)

En septembre 1981, onze ans donc après la création de la coopérative, un litige éclate entre la SOCOGIAP et les Services fiscaux quant au règlement de la Taxe sur la valeur ajoutée (TVA). La DDA note que "*les difficultés financières de la SOCOGIAP débutent et [que] le FORMA en sa séance du 1er décembre 1982, décide de financer une mission d'audit*" chargée d'étudier la restructuration de la coopérative. La DDA note qu'il ressort du rapport de la mission une situation alarmante, dont un conseil d'administration quasi-inexistant, du fait que le quorum était rarement atteint lors des réunions, et des tensions entre les adhérents et le Président, entraînant des départs ; l'équilibre économique de la SOCOGIAP jusqu'en 1979 et la détérioration de la situation à partir de 1980 y sont clairement mentionnés.

[58] Il faut noter que la France est en plein changement de gouvernement.

Le Président expose de son côté ce problème de non-versement de la TVA de la manière suivante : la SOCOGIAP n'a jamais recouvré cette taxe "d*u fait de l'inorganisation du marché et de l'anarchie qui y règne*" ; il n'était "*pas possible d'ajouter des taxes dans la vente des produits, car nous n'étions plus alors compétitifs, et les producteurs ne comprendraient plus alors la baisse de leur compte de vente, qui déjà subissait un prélèvement de 15 % pour le fonctionnement et les amortissements, il leur fallait de plus payer les travaux des tracteurs.*"

Les services fiscaux demandent à la SOCOGIAP de verser une forte somme au titre du reversement de la TVA, dont il lui est impossible de s'acquitter. Les primes d'investissements et les subventions prévues ne sont pas versées, et le président dénonce une "*politique de harcèlement*" contre le Directeur "*que l'on veut mettre en difficulté pour prouver que décidément, les Antillais ne sont pas capables de prendre des responsabilités chez eux afin de mener un projet à terme*". Le plan de redressement préconisé par la mission comprend en effet, en plus de la cession d'actifs et de la vente du matériel de travaux publics, la nomination d'un directeur payé par le FORMA. Les finances sont alors au plus bas, ainsi que le note le Président. Il souligne aussi que suite au bras de fer entre l'administration locale et la coopérative, le DDA sera muté.

La situation continue à se détériorer : selon le Président, en novembre 1981, il est procédé à l'expulsion de 69 adhérents "*qui, inactifs, mènent de plus une politique vindicative contre la SOCOGIAP* ; les aides n'arrivent plus ; les créanciers ne paient pas (un an de retard) ; les plans de productions ne sont pas respectés. La coopérative vend environ 100 T/mois alors que les prévisions de production annuelle des adhérents sont de 9 000 T soit 800 T/mois. De fait, ne sont plus livrés à la coopérative que les excédents de la vente directe ; le président déclare souhaiter une surproduction pour "*faire prendre conscience aux producteurs qu'ils ne sont pas à l'abri d'une catastrophe et que seule l'organisation d'une économie peut permettre en même temps, aux producteurs et aux consommateurs de trouver leur compte*". Le comportement des producteurs est donc directement mis en cause dans l'échec de la coopérative ; cette remarque du Président souligne la possibilité, pour les producteurs de ne pas passer par la coopérative pour la commercialisation de leurs produits.

Malgré les difficultés rencontrées, deux nouveaux tracteurs sont cependant achetés "*pour permettre aux adhérents de répondre aux exigences des contrats de travaux passés avec l'association syndicale d'amélioration foncière*", travaux lancés par les producteurs suite aux

promesses de subventions qui ne viendront finalement pas. Le Président est furieux contre l'administration : "*De qui se moque-t-on en Guadeloupe ? Faudra-t-il toujours mendier pour avoir ce que l'on nous a promis ? Laisserons-nous toujours, ces fonctionnaires nous traiter de "petit nègre qu'il faut prendre par la main pour l'aider à marcher puis qu'on laisse brusquement tomber quand on en a marre*" Le discours aux accents post-colonialiste, revendiquant l'émancipation politique, ne peut pas être plus clair.

IV. DES PLANS DE REDRESSEMENT SUCCESSIFS: UN "ACHARNEMENT THERAPEUTIQUE" (1983-1988)

IV.1. LE PREMIER PLAN DE REDRESSEMENT (1983-1984)

Au début des années 1980, il semble que la situation financière de la coopérative soit critique. L'ODEADOM, dans un historique rédigé en 1988, reconnaît une "*bonne gestion de la coopérative*" de 1970 à 1979 et situe l'apparition de problèmes à partir de 1980, date qui coïncide avec le "*début d'une politique de développement important*" et "*d'investissements disproportionnés*" : les bâtiments étaient ainsi prévus pour 8 000 T alors que le plus haut volume traité a été de 1 300 T en 1981. Outre les aspects financiers, l'organisation interne de la coopérative semble également en difficulté ; ainsi, en février 1982, le directeur doit être démis de ses fonctions "*sous la pression de la campagne menée contre lui*" souligne le Président.

Courant 1982, il semble qu'une expertise comptable ait été faite à la demande de la SOCOGIAP qui, selon le Président, ne montrait pas une situation catastrophique[59]. Cette expertise sera opposée à la mission de contrôle ultérieure, dont les résultats semblent plus alarmistes. Au 31 décembre 1982, selon l'ODEADOM, la SOCOGIAP accuse 3,5 MF de déficit et 3 MF d'insuffisance d'actif ; en mars 1983, les services fiscaux bloquent tous les comptes, aucune entrée d'argent n'est possible, ni non plus le paiement des adhérents.

Après un audit du FORMA en avril 1983, le premier plan de redressement est décidé.

[59] Nous n'avons malheureusement pas retrouvé ce document.

Rapport-Gratuit.com

Les mesures devant être prises immédiatement concernent le paiement des arriérés aux producteurs, le règlement des autres fournisseurs, la régularisation des dettes fiscales et sociales, la vente des machines agricoles, la réalisation d'une partie des actifs (Jarry II et Campry), et la réorganisation interne de la Coopérative. Les différents partenaires concernés s'engagent en outre à participer au redressement : les adhérents abandonneraient 10 % de leurs créances à la SOCOGIAP ; le Département conforterait le fonctionnement en versant 500 kF ; la Région acheterait une partie de Jarry I pour la mettre à disposition de la coopérative ; le Crédit Agricole prendrait en charge agios et intérêts, consoliderait la dette et assurerait le Fonds de roulement ; les services fiscaux et sociaux accorderaient des remises de pénalités ; et le FORMA apporterait 2,5 MF de Trésorerie sous forme de prêt.

A moyen terme, la situation financière étant redressée, il s'agirait de consolider le groupement par la reconstitution du capital, la finition des installations, la mise en œuvre de plans de production adaptés, l'attribution d'une aide au fonctionnement du FORMA, et une dotation en capital au prorata de l'effort des adhérents

Pour le président de la SOCOGIAP, ce plan de redressement "*ne servira à rien, manquant de consistance*". Il note que, suite à la mission de contrôle d'avril 1983, "*l'Etat a installé à la SOCOGIAP un chargé de mission, en lieu et place du Conseil d'administration*", et le réprouve ouvertement, interprétant cela comme de l'ingérence de l'Etat dans les affaires privées de la coopérative, et au-delà, comme l'ingérence de la Métropole dans ses "*colonies*", comme l'illustrent les propos suivants : *"Et, il ne faut surtout pas manquer à la tradition pour dire : " Et voilà, encore de l'argent gaspillé, ces Guadeloupéens ne sont pas capables de rien, malgré tout l'argent qu'on leur donne, après la canne, l'élevage, maintenant le maraîchage"" ; " oui, mais ils ne voient pas qu'ils donnent l'argent trop tard, est-ce fait sciemment ?"* ou encore *" il faut se rappeler que depuis Colbert les colonies sont des pays de consommation, transformés en DOM ; ce sont des pays de transfert et non de développement économique et social, car aucun Département Métropolitain n'auto-finance son budget avec des taxes d'Octroi de mer ou autres. C'est ce que l'on appelle la colonisation économique."*

Le 28 août 1983, le Président démissionne, "*compte tenu du contentieux qu'[il] avait avec les pouvoirs publics*" selon son interprétation ; il est indéniable que le Président s'identifie à la coopérative : dans son discours, ce n'est pas cette dernière qui subit les contrôles publics mais bien lui-même qui est en opposition avec les pouvoirs publics. L'opposition est encore une fois affirmée dans la phrase suivante : "*Je vous rappelle par dessus tout, que la SOCOGIAP,*

n'est pas une institution que l'état et les collectivités publiques ont créée et subventionnée, mais un outil de développement que des professionnels ont créé et organisé contre la volonté administrative."

Les décisions prises étant suivies de peu d'effet, en décembre 1983 les pouvoirs publics bloquent la subvention de 700 kF du Conseil Général pour la construction du bâtiment de Desmarais. Au total, ce sont cinq subventions prévues qui ne seront jamais versées à la SOCOGIAP, comme le rappelle le Président : 272 400 F de primes d'équipement, 270 000 F d'aide du FORMA aux investissements, 330 000 F d'aide du FORMA au fonctionnement, 1 250 000 F du FIDOM pour l'investissement de Jarry II, 700 000 F du FIDOM pour l'investissement de Desmarais[60].

Il semble évident qu'à un moment donné la vie de la SOCOGIAP a échappé à ses dirigeants et a été soumise à des incitations publiques très fortes qui n'ont pas porté leurs fruits, le Président préfère cependant toujours adopter la position du défenseur de sa structure et de l'initiateur de tous les projets. On pourrait trouver naturel qu'il fasse porter la responsabilité des échecs aux pouvoirs publics qui semblent avoir influencé très fortement cette course aux investissements. Cependant le plus important semble être coûte que coûte de défendre l'initiative guadeloupéenne et professionnelle face à l'administration métropolitaine, même devant de tels échecs.

Le plan de redressement n'a pas pu porter ses fruits ; ainsi que le note l'ODEADOM, "*la SOCOGIAP n'a jamais pu engager la 2ème phase de son programme, faute d'une exécution harmonieuse des dispositions prises et en raison du non-respect, de la part de certains de ses partenaires, de leurs engagements (Région, CRCA, fisc,…)*". L'ODEADOM note aussi que le premier plan de redressement a été arrêté "*après de grosses difficultés*" et que sa "*mise en œuvre [a été] délicate*" à cause de "*problèmes de gestion interne*". A partir de fin 1984, une nouvelle équipe dirige la coopérative (nouveau président et nouveau directeur). L'ODEADOM note que la situation a empiré en 1984 et 1985 bien qu'il ait continué à verser des aides, et que l'engagement du FORMA ait été honoré (versement de 2,5 MF).

[60] Cette subvention du FIDOM était prévue au budget du Conseil Général lors du plan de financement, nous ne savons pas si elle a été bloquée avant d'avoir été versée par l'Etat au Conseil Général ou retenue par ce dernier.

Rapport gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Ici, la fiabilité des informations est obérée par le fait que le FORMA disparaît en 1984 pour laisser la place à l'ODEADOM et qu'il est pratiquement impossible de retrouver facilement des archives du FORMA ; cependant lorsque L'ODEADOM se met en place, il est mentionné quelques crédits accordés à la SOCOGIAP par le FORMA en 1984 : *"restructuration SOCOGIAP (400 kF payés)" ; "orientation groupements de producteurs SOCOGIAP (90 kF non payés, reportés sur les crédits 84 ODEADOM)*". Pour le maraîchage en général on retrouve deux lignes budgétaires : "*organisation du marché des fruits et légumes (106 kF dont 98 200 F d'avance payée)"* et " *GIE diversification (59 880 K non payés à reporter sur les crédits 84 ODEADOM)"*. On ne trouve pas mention avec certitude du fait que les crédits FORMA reportés sur l'ODEADOM aient effectivement été versés.

Dans la programmation 1984 de l'ODEADOM il est prévu une dotation de 720 kF reconductible pour un "*programme de développement*" sur 2 ans, qui sera versée. Pour 1985, la demande de la SOCOGIAP est de 540 kF de subvention de fonctionnement, 1,1 MF de primes de commercialisation (pour payer les adhérents) et la transformation en subvention d'un prêt du FORMA de 2,5 MF. L'ODEADOM ne propose que la couverture de 80 % des frais de fonctionnement pendant 6 mois (soient 370 kF qui seront versés au titre du 1er semestre 1985) ; le Conseil Général a versé un soutien de 200 kF en 1983 et 300 kF en 1984.

La DDA note que, malgré les mesures de ce premier plan de redressement, la situation de SOCOGIAP ne s'améliore pas et que le passif augmente[61].

IV.2. LE DEUXIEME PLAN DE REDRESSEMENT (1985)[62]

Lors de la séance de février 1985 du Conseil de direction de l'ODEADOM, la situation de la SOCOGIAP est considérée comme "*spécialement critique*", l'Office a reçu en effet "*des éléments nouveaux sur l'état de l'entreprise*" : le résultat brut d'exploitation (RBE) est négatif de 1 075 000 F en 1984 ; le déficit cumulé avant 1984 est de 5,3 MF alors que le capital et les réserves se montent à 1,9 MF, ce qui met la coopérative dans une situation irrégulière (perte de plus des trois quarts de l'actif net). Les prévisions de résultat sont négatives en 1984 et pour les deux années suivantes.

[61] La DAF ne note pas que la majorité des mesures ne semble pas avoir été appliquée.

[62] L'ODEADOM prend la suite du FORMA en ce qui concerne la financement du développement des DOM à compter de 1984. Nous disposons depuis cette date de tous les comptes-rendus des réunions du Conseil de direction qui nous permettent à la fois de connaître les financements et l'état de l'activité de la SOCOGIAP mais aussi les discussions qui aboutissement aux prises de décision. Nous nous basons sur ces documents pour toute cette partie et les suivantes.

IV.2.a. Le premier plan de relance proposé par la profession agricole (1985) et les réserves des pouvoirs publics

La profession agricole, par le biais de la Chambre d'Agriculture, présente un projet de restructuration, dans lequel il est souligné les difficultés d'organisation de la commercialisation quand la production n'est ni organisée ni encadrée. Le projet envisagé comporte la création de quatre nouvelles structures :

- quatre coopératives de production (COFLEG),
- une association de vulgarisation (AVUFLEG),
- une CUMA (CUMAFLEG),
- une union départementale de coopératives (SOCOFLEG).

La prise en charge du budget de l'AVUFLEG est demandée à l'ODEADOM et aux instances locales pour 6 ans. Le seul budget de l'AVUFLEG est estimé à 990 kF pour l'année 1985 dont 160 kF seront demandés à l'ODEADOM, 450 kF à l'ANDA et le reste aux instances locales.

L'union départementale (SOCOFLEG) serait la suite de la SOCOGIAP dont elle reprendrait l'actif et le passif. Il est prévu de promouvoir l'exportation et de développer de nouvelles cultures, ainsi que de monter une action de "*promotion/publicité*". Afin d'attirer de nouveaux les adhérents, il est prévu le versement d'une prime de commercialisation de 1,35 MF pour 1985, couverte par l'ODEADOM (810 kF), le Conseil Général (270 kF) et le Conseil Régional (270 kF).

La demande de transformation du prêt FORMA de 2,5 MF en subvention, prévue dans la programmation 1984 de l'ODEADOM (voir supra) reste toujours d'actualité. Le projet prévoit que, si le prêt devient subvention, l'actif se monte à 4,4 MF (1,9 MF + 2,5 MF), il reste alors un manque de 900 kF (5,3 MF de passif – 4,4 MF d'actif) que les sociétaires s'engagent à combler par reconstitution du capital en 5 ans par affectation des réserves faites à partir de la prime de commercialisation. En attendant, une subvention d'équilibre est demandée pour couvrir le "trou" restant de 900 kF ainsi que les résultats négatifs prévus jusqu'en 1986 pendant la "*montée en puissance du tonnage*". Il est demandé dans ce but 750 kF à l'ODEADOM, 250 kF au Conseil Général et 250 kF au Conseil Régional.

Le projet prévoit également le versement de la subvention de 720 kF (décidée par l'ODEADOM en 1984) et prévoit sa reconduction sur deux ans, de manière dégressive. L'équilibre financier doit, selon les prévisions, être atteint en 1986 ou 1987, grâce aux nouveaux débouchés à l'exportation. Le document de projet affirme une volonté de transparence sur les prix, les factures, les marges des revendeurs et les "*impositions sauvages*"[63] afin "*d'établir la concurrence avec le secteur non organisé*".

Pour l'année 1985, la demande de financement des professionnels s'élève à 6,81 MF répartis comme suit :

- transformation en subvention du prêt de FORMA de 2,5 MF consenti en 1983 ;
- aide à la prime de commercialisation de 1,35 MF ;
- subvention d'équilibre (appelée aussi "*d'équipement*") de 1,25 MF ;
- prise en charge du fonctionnement d'AVUFLEG pour 990 kF ;
- subvention de fonctionnement de l'ODEADOM de 720 kF.

La ventilation suivante selon les différents bailleurs montre que l'ODEADOM est nettement plus sollicité que les autres :

Tableau 1 : **Demande de financement pour le plan de relance de la filière maraichère (1985)**

	ODEADOM	**Département**	**Région**	**ANDA**	**Total**
prime de commercialisation	810 kF	270 kF	270 kF		1,35 MF
subvention d'équipement	750 kF	250 kF	250 kF		1,25 MF
subvention de fonctionnement	720 kF				0,72 MF
fonctionnement AVUFLEG	160 kF	190 kF*	190 kF*	450 kF	0,99 MF
transformation prêt FORMA	2500 kF				2,5 MF
Total	**4 940 kF**	**710 kF**	**710 kF**	**450 kF**	**6,81 MF**
répartition /bailleurs	72,54 %	10,43 %	10,43 %	6,60 %	100 %

* répartition exacte entre les deux Conseils non connue.

Source : Compte-rendu du Conseil de direction de l'ODEADOM de février 1985

[63] Référence possible aux sommes souvent importantes demandées par les distributeurs pour le référencement des produits dans leurs rayons.

Ces nouvelles demandes d'aides qui accompagnent ces propositions recevront des réponses partielles de la part des partenaires. Les différents partenaires ont pris certains engagement ou ont annoncé leurs intentions dans les mois précédents :

- le Conseil Régional est d'accord pour une aide de 1,35 MF pour la commercialisation, l'équipement et la formation (300 kF d'encadrement de la SOCOFLEG et 1,05 MF pour les unités de base) ;
- le Conseil Général est d'accord sur le principe d'une aide à l'équipement et à la commercialisation ;
- une prime d'orientation agricole de 130 kF est prévue pour l'achat de matériel informatique et d'une balance ;
- le crédit agricole consent une remise de 550 kF d'intérêts ;
- les services sociaux ne font pas de remise, le calendrier de remboursement court jusqu'à fin 1985 pour une somme de 672 274 F ;
- la régularisation de la TVA est résolue par des retenues de 712 946 F sans remise de pénalités ni facilités particulières.

Simultanément, une partie du matériel de la SOCOGIAP est vendue pour 854 kF et la coopérative s'engage à recouvrer ses créances auprès des adhérents (716 kF) et à payer les adhérents régulièrement et sans retard.

L'ODEADOM apporte un soutien a minima.

Pour l'Office, deux indicateurs restent préoccupants : la faiblesse des apports des adhérents et la situation financière très dégradée. En effet, alors que l'activité moyenne dans la période antérieure se situait à 1 300 T de produits commercialisés, les prévisions pour 1984 étaient de 1 800 T en janvier, revues à 1 200 T en avril et à 713 T en juillet et n'ont atteint finalement que 583 T à la fin de l'année. Les raisons avancées sont un flottement dans la gestion (maladie et départ du directeur), de fortes pluies destructrices et le non-respect de certains contrats de production. La "crise de confiance" entre l'Office et la coopérative est marquée. Les nouvelles prévisions annoncées restent cependant optimistes : 1 500 T en 1985, 1 800 T en 1986 et 2 000 T en 1987.

A l'occasion d'un débat au sein du Conseil de direction concernant l'opportunité de la transformation du prêt de 2,5 MF en subvention, le Président de la Chambre d'Agriculture souligne le manque de cohérence entre les 50 MF comblant le déficit des usines de canne et le peu de considération pour la SOCOGIAP qui devra déposer le bilan faute de fort soutien public. La situation de la coopérative se détériore depuis deux ans. Une nouvelle expertise est proposée.

La position de l'Office est de soutenir a minima le fonctionnement de la coopérative en attendant une proposition des adhérents, considérant que ce n'est pas son rôle que de régler directement le problème. Sa réponse est la suivante : "*la situation de la coopérative est très critique et en quasi-cessation de paiement*", "*faute d'éléments positifs permettant d'envisager une solution satisfaisante, l'Office propose de s'en tenir à une mesure conservatoire : poursuite de la prise en charge des frais de fonctionnement de la structure au taux de 80 % pour le 2ème semestre*".

Le Conseil de direction se prononce en conséquence sur le versement de 370 kF mais précise que "*ce versement devra être le dernie*r" et que "*l'abandon de créance de 2,5 MF ne pourra intervenir que si une opération d'assainissement voit le jour au sein de CODEFI*" (voir infra).

La création d'un conseil de crise local

En juin 1985, le même dossier est réexaminé en Conseil de direction. Le comité local de l'ODEADOM, présidé par la DDA, a donné un avis favorable avec les recommandations suivantes :

- maintenir les structures existantes et les améliorer (contrairement au projet présenté par la profession) ;
- restructurer le capital (en transformant le prêt FORMA en subvention) ;
- mettre les statuts en conformité avec le nouveau projet ;
- changer de nom pour afficher une "*modification notoire*" ;
- alléger la structure en réduisant les charges (de personnel, d'exploitation et financières) ; le seuil de rentabilité de la nouvelle structure " allégée" est cependant fixé à 2 100 T de produits ;
- mettre en place différents échelons de la filière et de nouvelles productions.

L'ODEADOM adopte une position réservée pour les raisons suivantes :

- la trésorerie est à la limite de la cessation de paiement ;
- il sera difficile de réduire les délais de paiement aux adhérents alors que les délais de paiement des collectivités locales sont à l'inverse de plus en plus longs ;
- certaines aides publiques accusent un fort retard de paiement ;
- il semble difficile d'augmenter les volumes avec l'importation seulement, alors que les plans de production ne sont pas respectés ;
- il y a un manque d'information sur l'activité de la coopérative et sur sa situation financière ;
- le passif est d'environ 1,8 MF au 31/12/84 ;
- environ 600 T de produits ont été traitées seulement en 1984 ;
- le plan de redressement de 1983 n'a pas été mené à terme, le poids du passé sera très fort sur d'éventuelles nouvelles structures ;
- et enfin il subsiste un doute sur l'opportunité de nouvelles structures.

En conclusion, l'Office considère que le dossier présente trop peu de garanties et propose de s'en tenir à une aide de 370 kF pour le fonctionnement et de différer le remboursement du prêt de 2,5 MF, en réitérant la proposition de passer le dossier à la Commission de développement et de financement industriel (CODEFI)[64] locale. De plus, il est demandé aux professionnels la présentation d'une solution "*réaliste*" faute de quoi l'organisation du maraîchage cessera.

Un "*conseil de crise*" est instauré au niveau local le 9 juillet 1985 afin de "*proposer une restructuration*[65] *de cette coopérative*". Le conseil de crise regroupe trois membres du Conseil d'administration de la SOCOGIAP, et les représentants du Préfet, du DDA, du Trésorier Payeur Général, des Présidents des Conseils Régional et Général, du Crédit Agricole, et des professionnels (Chambre d'Agriculture, CARICOOP[66]). Cette cellule de crise locale a pour but d'élaborer un nouveau plan de redressement ; la décision ayant été prise de sauvegarder la structure, "*volet indispensable de la politique de diversification*" selon l'administration. L'objectif est maintenant de l'alléger, d'assainir les finances et d'élaborer un plan de relance.

[64] Commission, sous la tutelle du Ministère des Finances, qui statuait sur les mesures de redressement des coopératives.
[65] La deuxième.
[66] Nom de la fugace Fédération régionale des coopératives agricoles (Antilles-Guyane)

A la fin de l'année 1985, 6 agents sur les 16 que comptait la SOCOGIAP sont licenciés et les apports ont repris (ils avaient été interrompus de juillet à octobre) avec moins d'adhérents mais avec plus de régularité et une qualité accrue (en dépit d'une réduction de la production due aux intempéries). La DDA note qu'en 1985, la SOCOGIAP a commercialisé 400 T de produits avec une cinquantaine d'adhérents actifs ; la structure a été "*allégée*" notamment en charges de personnel, mais l'équilibre financier se situe à 2 000 T commercialisées

Le plan de redressement : une très forte sollicitation de soutiens publics

Lorsqu'a lieu le Conseil de direction de l'ODEADOM de décembre 1985, le "*conseil de crise*" a élaboré un plan de redressement ; des solutions sont proposées pour combler, pour 1985, le déficit d'exploitation prévisionnel (1,2 MF) et mettre en place un fond de roulement (1 MF). Des financements ont été acquis à cet effet :

- les 740 kF de subventions de fonctionnement de l'ODEADOM ;
- 450 kF du Département (budget primitif + FIDOM) dont 240 kF versés ;
- 800 kF de la Région (dont 400 kF versés, solde prévu en décembre) ;
- 500 kF du Crédit agricole (crédit de trésorerie) ;

Il est prévu que ces sommes doivent être réglées, en totalité, en décembre 1985, afin de réaliser l'équilibre d'exploitation pour l'année 1985.

A moyen terme, six mesures sont prévues pour redresser la coopérative :

- l'achat de Jarry I par la Région (2,25 MF inscrits au budget primitif de 1986) qui le mettrait à disposition de la coopérative ;
- la vente d'une partie de Jarry II pour 750 kF, une fois levée l'hypothèque qui court au bénéfice d'une entreprise de construction ;
- pour la deuxième partie de Jarry II le Conseil Général doit confirmer son accord pour un prêt de 750 kF remboursable en 5 ans avec 4 ans de différé ;
- la CRCA abandonnerait 700 kF[67] d'intérêts et diminuerait sa créance à 3,4MF (somme qui serait remboursée par la réalisation des actifs et le prêt du Conseil Général) ;
- la Chambre d'Agriculture abandonnerait une créance de 255 kF (remboursement des frais de déplacement des techniciens du SUAD) ;
- la demande de transformation du prêt FORMA de 2,5 MF en subvention.

[67] La DDA annonce 1 MF au lieu de 700 kF, nous n'avons pas pu vérifier.

L'ODEADOM accepte le principe de transformation du prêt en subvention "*maintenant que l'intervention des financements locaux marque que l'avenir de ce secteur rentre bien dans les priorités des instances de la Guadeloupe"*, mais à la condition que les autres partenaires respectent véritablement les mesures proposées (et demande notamment un effort supplémentaire du Crédit Agricole).

IV.2.b. Le deuxième plan de relance des professionnels agricoles

L'Office approuve le règlement du passif comme préalable nécessaire. Mais il reste le problème de fond qu'est la livraison régulière des produits en volume suffisant pour couvrir les frais fixes. Dans le nouveau plan de relance présenté par les professionnels, l'équilibre d'exploitation est en effet annoncé entre 1 600 et 1 800 T, or les prévisions de commercialisation pour 1986 sont de 800 T. Il est prévu une augmentation de 20 % par an des productions traditionnelles plus le lancement de nouvelles productions de substitution aux importations et d'exportation (les besoins pour le marché local de bananes, ananas, oignons, carottes, choux et poireaux, ainsi que des chiffres d'exportation possible de melons, gombos et poivrons sont avancés, pour conclure qu'il existe de fortes possibilités de développement). Sans plus de détail il est prévu que "*la production pour l'exportation pourrait rapidement se traduire par des apports de 230 tonnes, et celle pour le marché local de 850 tonnes dès 1987*".

Les nouvelles demandes d'aide à l'ODEADOM découlant de ce plan de relance totalisent 4,133 MF et sont les suivantes :

- encadrement : 740 kF (aide dégressive au fonctionnement pendant 3 ans pour au moins 70 % des frais de personnel et 50 % des frais du nouveau technicien pour les nouvelles cultures) ;
- investissements pour nouvelles productions[68] : 505 kF (oignons[69], bananes[70], abris[71], voiture) ;
- prêt pour investissement : 138 kF ;
- financement de publicité [72] : 250 kF ;
- transformation du prêt FORMA : 2,5 MF.

[68] Il existe des productions maraîchères qui ne nécessitent aucun investissement et qu'il aurait été peut-être plus judicieux de privilégier.
[69] Prévision d'un itinéraire technique mécanisé selon les préconisations de l'Institut National de Recherche Agronomique (INRA).
[70] Mise en place d'une mûrisserie.
[71] Abris pour les cultures de plein champs et prévision de cultures hors-sol.
[72] Promotion de la production locale dans les médias.

Rapport-Gratuit.com

Le groupe local a donné un avis très favorable à ces propositions, à condition que les préalables concernant l'apurement des dettes soient réalisés (intervention des collectivités locales et des autres financements locaux). L'ODEADOM reste très réservé : il note l'engagement des instances locales (promesses de 4,25 MF pour 1985-1986 des Conseils général et régional) mais la mémoire de l'échec du premier plan le pousse à demander un "*engagement effectif*". En attendant, il est proposé de reconduire six mois de financement minimum (400 kF soit 80 % des coûts de fonctionnement) et de repousser encore le remboursement du prêt en attendant la concrétisation des engagements des autres partenaires. L'Office a aussi la volonté de rapprocher la SOCOVIG (SICA de production et commercialisation des productions vivrières) de la SOCOGIAP pour la commercialisation des vivres.

Pression de la puissance publique locale : augmentation du soutien

Durant le Conseil de direction de l'Office, qui examine ce plan de relance, un télex envoyé par le Préfet de Guadeloupe confirme le versement effectif de 850 kF en 1985 par les collectivités locales, leur engagement de versement pour 1986 de 750 kF pour Jarry II, 2,25 MF pour Jarry I, 500 kF de remise du crédit agricole, ainsi que l'avis favorable du groupe local pour le redressement si l'ODEADOM donne son accord.

La discussion s'engage sur la faisabilité des choses. Il est souligné que la marge de 15 % prélevée par la coopérative ne couvre pas les frais généraux et qu'il y aura des problèmes pour rétablir le capital ; qu'il faudrait un fond de roulement de 3 ou 4 MF ; que la perspective d'augmenter la production est problématique (prévision de passer de 800 T en 1986 à 2 000 T en 1988) et qu'il n'y a de plus aucune analyse financière sérieuse. Le Président de la Chambre d'Agriculture défend le dossier, conforté par le télex du Préfet et déclare que "*on a toujours aidé la coopérative à investir, jamais à produire*". Il prévient que la signature de contrats d'exclusivité avec les producteurs, comme proposé dans le plan de relance, ferait baisser le nombre d'adhérents actifs à 80. Il souligne que la coopérative aurait dû cesser son activité depuis longtemps mais que maintenant il n'y a "*plus d'autre choix que de continue*r". Il est évoqué un "*malaise profond*", la structure ayant reçu 9 MF de fonds publics en 3 ans. L'Office fait alors une proposition intermédiaire, soit :

- abandon de 700 kF de prêt (à la même hauteur que l'effort de la CRCA) ;
- subvention de 415 kF pour les nouvelles cultures ;

- subvention de 740 kF de fonctionnement prévue pour un an ;

Soit un total de 1,855 MF.

Cette décision est soumise au vote et approuvée à la majorité sauf le représentant du Trésor qui informe qu'il consultera son cabinet. D'après une note ultérieure, on apprend que le représentant des Finances ayant voté contre, le Ministère des finances n'a pas paraphé la décision[73]. Pour parer à l'urgence, une nouvelle décision de 1,1 MF a été présentée, recouvrant la partie unanimement acceptée du financement accordé à la SOCOGIAP (400 kF proposés au départ pour le fonctionnement et 700 kF d'abandon de prêt). Cette nouvelle décision sera paraphée mais les délais vont empêcher la SOCOGIAP de recevoir des financements pendant quelques mois.

IV.2.c. Echec du 2ème plan de relance et du 2ème plan de redressement (1986)

La DDA note que le syndicat des maraîchers de la Guadeloupe s'est réuni en Assemblée Générale Extraordinaire le 15 juin 1986 à Campry Baillif en présence de l'ancien Président, fondateur de la SOCOGIAP, devenu président de la Fédération départementale des syndicats d'exploitants agricoles (FDSEA), qui s'est insurgé contre le démantèlement des actifs de la SOCOGIAP. Celui-ci a évoqué lors d'un entretien avec les services de la DDA le 19 juin 1986 la possibilité de création d'une nouvelle coopérative maraîchère susceptible d'investir les installations actuelles de la SOCOGIAP. Cette proposition ne sera pas retenue.

L'avancée du plan de redressement est examinée au conseil de direction de l'ODEADOM de juillet 1986. Les investissements pour l'implantation de cultures nouvelles n'ont pas pu se faire et la production a stagné à 650 T. Les aides de fonctionnement n'ont pas été versées du fait du retard dû au "veto" du Trésor évoqué précédemment. Un changement à la tête du Conseil Régional n'a pas permis d'obtenir encore confirmation des engagements pour l'achat de Jarry I. La structure fonctionne au ralenti avec 7 agents et 60 T de produits traités par mois, elle est en situation de dépôt de bilan.

[73] Cette pratique semble montrer que, de fait, les Finances exercent un droit de veto non officiel qui paraît remettre en cause le fonctionnement collégial du Conseil de direction de l'ODEADOM.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

La discussion du conseil de direction de l'ODEADOM porte sur les aides à venir. Sachant que l'aide pour le fonctionnement du premier semestre est acquise, il s'agit de statuer sur l'aide accordée pour la fin de l'année 1986. Il est proposé de verser le différentiel entre la précédente décision votée à la majorité (1 855 000 F) et la somme finalement versée après le veto du Trésor (1 100 000 F) soient 755 kF, et de transformer le solde du prêt en subvention (toujours à condition que la CRCA consente un effort équivalent). Cependant, le fait que la coopérative n'ait pas fourni les documents comptables demandés, et qu'il existe encore de fortes incertitudes sur les intentions des autres bailleurs, amène le conseil à limiter sa proposition à 340 kF (80 % des frais de fonctionnement) pour les 6 derniers mois de 1986.

L'ODEADOM demande en outre une étude financière de la SOCOGIAP à la CNCA[74].

Lors de cette même réunion, la discussion concernant la SOCOGIAP nous apprend que les professionnels (Président de Chambre et Président de CARICOOP) sont maintenant favorables au dépôt de bilan. Pour eux, les engagements de l'Etat et des collectivités locales n'étant pas respectés, une aide limitée au fonctionnement devient inutile. Localement, une réunion du conseil de crise doit se tenir en août 1986 pour statuer sur l'évolution de la situation. L'ODEADOM apprend en séance la mise en place, l'année précédente, du conseil de crise local. Il est alors décidé de surseoir à toute action et d'attendre le prochain conseil de direction pour statuer, après la réunion du conseil de crise. Suite à cette décision concernant la SOCOGIAP, il est finalement décidé de financer la SOCOVIG pour ses achats de semences et produits phytosanitaires alors que cela venait d'être refusé car la SOCOVIG refusait de se rapprocher de la SOCOGIAP pour la commercialisation.

Les difficultés rencontrées par les projets maraîchers dépassent le cadre de la SOCOGIAP. Ainsi, lors de ce même conseil de direction d'autres dossiers concernant le maraîchage et la production de fruits sont évoqués et les avis exprimés sont peu encourageants. Ainsi, "*les résultats des programmes financés par le FORMA sont [considérés comme] significatifs en Martinique mais peu visibles en Guyane et en Guadeloupe*" et un "*dossier CARICOOP*" présenté par son président demande le financement d'une étude sur la filière fruits et légumes[75]. L'avis de la DDA sur ce dossier montre clairement l'opposition entre les professionnels et les représentants locaux de l'administration centrale : à l'accusation du

[74] Nous n'avons pas retrouvé cette étude dans les archives étudiées. Une des lacunes de cette recherche est de n'avoir pas pris le temps d'exploiter les archives de la CRCA de Guadeloupe, pourtant mises à notre disposition.

[75] A noter que l'IRFA (Institut de recherche sur les fruits et agrumes) avait également demandé le financement d'un programme de recherche concernant l'évaluation des résultats des programmes de développement financés par la FORMA.

manque de soutien de l'Etat, la DDA réplique en citant des chiffres : 4 MF du FORMA et du FIDOM accordés au programme de développement fruitier de 1980 à 1983, plus de 2 MF versés à la SOCOGIAP en 1985, et une aide du fonds de secours venant d'être versée pour les cultures d'aubergines ravagées par une calamité naturelle ; la DDA exprime aussi ses réserves sur le fond du dossier, le trouvant "*mal défini*" et demande, le cas échéant, d'être pilote de ce dossier ; elle déplore que CARICOOP la "*court-circuite*" en transmettant directement le dossier à Paris[76].

De la même manière, des réserves sont exprimées sur d'autres dossiers : par exemple, le projet de création d'un bureau de vente commun à Rungis pour les groupements des DOM alors que ceux-ci sont "*tous en difficulté*", et que la Guadeloupe n'y prend pas part du fait des problèmes de la SOCOGIAP ; des doutes sont émis sur la pérennité de structures financées "*ex nihilo*" ; sont déplorés les "*organismes artificiels*", qui bénéficient d' "*aides avant création*" et dont la réussite est aléatoire du fait de l' "*organisation insuffisante des producteurs*". Ces réserves générales ou particulières paraissent pertinentes mais ne semblent pas influencer le traitement du dossier SOCOGIAP car il s'agit d'une "*initiative des DOM, [et] elle mérite d'être encouragée*".

En 1986, la DDA affirme la nécessité d'une organisation coopérative maraîchère et écrit, parlant d'une production de 2 000 T nécessaire à l'équilibre de la SOCOGIAP, que "*cet objectif n'est certainement pas irréalisable, d'autant qu'une structure coopérative maraîchère est indispensable pour poursuivre la politique de diversification végétale en cours ; l'incidence de la réforme foncière étant une augmentation inéluctable de la production des fruits et légumes qu'il faudra commercialiser*."

La suite de l'analyse distingue les problèmes qui sont spécifiques à la SOCOGIAP et ceux qui concernent la filière maraîchère dans son ensemble. Pour la première catégorie de problèmes sont cités : des actifs surdimensionnés, des frais financiers trop lourds (1 MF/an pour un chiffre d'affaire de 3 à 4 MF), un personnel en surnombre, une gestion très laxiste, et l'absence d'un fonds de roulement suffisant qui serait nécessaire du fait des délais de paiement imposés par les collectivités locales.

Les principaux problèmes intrinsèques à la filière évoqués sont : l' "*absence d'organisation de marché liée à la multitude des intervenants et aux pratiques locales de vente sauvage à tout emplacement propice*", l'étroitesse du marché local, les démarches spéculatives de

[76] Note envoyée au conseil de direction de l'ODEADOM

nombreux intervenants entraînant de très grandes variations des cours sur les marchés, la concurrence déloyale de "*certains producteurs*" étrangers exploitant des terres mises à leur disposition à moindre frais par de gros propriétaires terriens[77], l'absence de formation des producteurs ; et l'absence d'antenne en Guadeloupe de l'Institut de vulgarisation pour les fruits et légumes (INVUFLEG) qui entraîne de grandes lacunes dans les techniques culturales et de protection des cultures.

"*En conclusion, [la DDA note que] ainsi que l'a dit le conseil de crise de la SOCOGIAP, une structure coopérative est nécessaire au développement des cultures maraîchères en Guadeloupe"* mais la conditionne à un soutien des pouvoirs publics locaux : "*Il appartiendra aux collectivités locales de décider si elles apportent ou non le financement nécessaire à la couverture du passif et à l'équilibre de la coopérative pendant la période de démarrage*" (prévue déficitaire pendant quelques années). Et de conclure "*faute de ces concours, ou de contre propositions immédiatement applicables, la SOCOGIAP serait obligée de déposer son bilan avec toutes les conséquences techniques et financières prévisibles, notamment sur la dévolution des installations de commercialisation.*"

La DAF évoque en outre les actions à mener pour une réorganisation de la filière :

- nécessité de choisir entre une seule ou plusieurs coopératives contrôlant un secteur géographique déterminé ayant au sein de chacune d'elles un animateur assurant la nécessaire liaison permanente avec les agriculteurs[78] ;
- nécessité de fonder son développement au départ sur une culture d'exportation permettant un apport financier certain et constant aux agriculteurs et de développer sa gamme de produits par des importations (limitées) afin de se garantir le marché local[79] ;
- mise en place au sein de la coopérative d'hommes compétents assurant des relations étroites avec la recherche ;
- mise en œuvre d'une véritable réglementation des transactions commerciales depuis la production au stade du détail (facturations obligatoires, fichier des producteurs, etc.).

[77] Allusion aux maraîchers haïtiens.
[78] Modèle qui avait été mis en place par la SATEC en zone bananière avec la création de la FEDEG regroupant plusieurs SICA (voir Chapitre I).
[79] Modèle ayant présidé à la création de toutes les coopératives issues du GIE, tournées vers l'exportation.

Silence sur la SOCOGIAP …

A la séance d'octobre 1986 du conseil de direction de l'OEDADOM, il n'est pas question de la SOCOGIAP : il était pourtant prévu que la discussion concernant la coopérative soit reportée après le conseil de crise. Durant l'année 1987, c'est le même silence concernant la coopérative. Seule l'étude demandée par CARICOOP est finalement financée pour 225 kF, après que l'Institut de recherche sur les fruits et agrumes (IRFA) ait terminé la sienne qui souligne que les principaux problèmes des fruits et légumes sont l'organisation de la filière et la commercialisation.

IV.3. TROISIEME PLAN DE REDRESSEMENT ET DEPOT DE BILAN (1988)

La SOCOGIAP disparaît définitivement en 1988, après avoir subit une ultime tentative de sauvetage.

Le conseil de direction de l'ODEADOM d'avril 1988 est l'occasion d'une analyse rétrospective de la structure : un émiettement sur beaucoup de petites exploitations eu lieu de les regrouper, et une forte tentation pour la vente directe ont conduit à un surdimensionnement des structures par rapport aux volumes traités et à une impasse financière importante (deux plans de redressement ont échoué, en 1983 et en 1985). Il est noté que la SOCOGIAP était le "*maître d'œuvre du programme de diversification en fruits et légumes*", issu du Colloque Dijoud, qu'elle a "*accumulé des déficits depuis 1980*", qu'elle a maintenant "*cessé toute activité*", mais qu'il existe toujours néanmoins une demande de relance des professionnels qui proposent un 3ème plan de redressement.

L'évolution des volumes traités montre que ceux-ci n'ont jamais atteint les 1500 T, et que les années 1986 et 1987 ont vu une dégradation considérable de la situation (voir Tableau 2 page suivante).

Tableau 2 : **Volume d'activité de la SOCOGIAP (1977-1987)**

Année	Volumes traités (T)
1977	480
1978	650
1979	800
1980	1180
1981	1320
1982	1120
1984	583
1985	400
1986	335
1987	0

Source : Procès verbal du Conseil de direction de l'ODEADOM d'avril 1988[80]

Au 31 décembre 1986, les déficits cumulés sont de 7,6 MF, l'actif est négatif de 4,076 MF, l'endettement s'élève à 8,698 MF (2,5 MF à l'ODEADOM, 3,78 MF à la CRCAM[81], 1,181 MF à la sécurité sociale et au trésor, 1,23 MF aux fournisseurs, et 7 kF de dettes diverses).

A l'examen du bilan le surinvestissement et le surendettement sont patents vu le chiffre d'affaire insuffisant :

Capitaux permanents :	- 9,88 MF
Immobilisations nettes :	3,66 MF
Fond de roulement :	- 13,54 MF
Besoins annuels d'exploitation :	0,442 MF
Ressources annuelles d'exploitation:	2,4 MF
Trésorerie :	- 11,57 MF

Au 30 mars 1988, le bilan des soutiens du FORMA et de l'ODEADOM à la SOCOGIAP de 1977 à 1985 s'élève à 6 986 500 F d'aides[82] dont 2,5 MF de prêts (le reste étant des subventions).

La profession souhaite un règlement amiable. Pour éviter la liquidation judiciaire, un 3ème plan de redressement est proposé dont la teneur est la suivante : apurement du passif (abandon des dettes de 2,5 MF de l'ODEADOM et de 1,2 MF du CRCA), reconstitution du capital,

[80] Le chiffre de 1983 manque, mais il a été très faible et correspond à l'année du 1er plan de redressement.
[81] Caisse régionale de crédit agricole Mutuel.
[82] Annexe du dossier ODEADOM présenté au Conseil d'avril 1988. Les soutiens ont été beaucoup plus importants globalement ; en 1985 on a vu qu'il était comptabilisé 9 MF de fonds publics en 3 ans.

redémarrage de l'activité uniquement pour la commercialisation avec des contrats d'exclusivité avec les vendeurs et distributeurs. Les prévisions annoncées, toujours optimistes, sont de : 450 T soit 360 T de productions locales et 90 T d'importations en 1988, de 1300 T soit 1040 T et 260 T d'importations en 1989, et de 1800 T soient 1530 T et 270 T d'importation en 1990.

Les résultats prévisionnels du plan de redressement montrent cependant que l'équilibre financier ne peut être atteint qu'avec 2 600 T[83] et il est donc demandé "*en plus [d'une] participation à l'assainissement financier, un soutien au démarrage de l'activité*", soutien qui se monte au total à 14,62 MF sur 3 ans, dont 8,42 MF demandés à l'ODEADOM (4,5 MF pour 1988), 4,1 MF demandés à la Région et 2,1 MF au Département. Le groupe local de l'ODEADOM a donné son accord de principe au maintien de la structure sous réserve que les autres institutions confirment leurs engagements et que la SOCOGIAP produise des documents comptables supplémentaires.

Le conseil de direction d'avril 1988 de l'ODEADOM émet des réserves à la demande des professionnels, considérant toujours que la cause de l'échec de le SOCOGIAP était surtout le non-respect des règles de livraison à la coopérative devant l'attrait de la vente directe : "*la règle de l'apport total échoue dès lors que l'adhérent s'aperçoit que les prix de la coopératives sont moins rémunérateurs que ceux du marché local*". Pour l'Office, la priorité est de trouver un groupe d'agriculteurs motivés : il est proposé d'attendre les résultats d'une étude de marché qui est en cours, de procéder à un audit immédiat de la SOCOGIAP et de statuer au prochain Conseil de direction prévu en juillet 1988.

Sur la possibilité de rentabiliser les structures, il est évoqué les pistes de l'importation et de la location des bâtiments. Il y a une volonté de sauvegarder la structure pour échapper aux dettes et éviter la liquidation judiciaire. La situation est extrêmement dégradée (sur 290 adhérents, seuls 70 sont encore présents dont seulement 40 "*fidèles*") et un créancier peut, en l'état, demander le dépôt de bilan de la SOCOGIAP, aussi "*il faut aller vite*". Diverses pistes sont évoquées, mais le dialogue est difficile entre représentants professionnels et membres de l'ODEADOM, les premiers demandant, en préalable, une aide financière et les seconds une

[83] A noter que le seuil de rentabilité augmente à chaque nouveau plan de relance.

meilleure gestion ; pour caricaturer, l'ODEADOM exigeant de changer les hommes et les professionnels d'accorder les financements

Une table ronde de tous les créanciers et des institutions concernées est proposée pour définir une action commune. Il est finalement décidé de financer un audit à hauteur de 50 kF ainsi qu'une étude sur les légumes à hauteur de 200 kF, et de s'engager à abandonner la créance de 2,5 MF s'il se trouve un accord entre tous les créanciers. Il est également prévu de préparer une réunion d'urgence en Guadeloupe juste après les résultats de l'audit.

Lors du conseil de direction de juillet 1988, on apprend que le dossier de la SOCOGIAP "*passe aux mains des Ministères de Tutelle*" et que la tenue de la table ronde demandée entre les créanciers est perturbée par les élections[84]. Une lettre interministérielle (Ministère de l'Agriculture, Ministère des DOM et Ministère des Finances) dit clairement renoncer à soutenir la SOCOGIAP et propose la création d'une autre organisation pour le développement des fruits et légumes en Guadeloupe.

Le président de la Chambre d'Agriculture annonce le dépôt de bilan de la SOCOGIAP ; il s'ensuit une discussion sur la nécessité ou non d'annuler les créances si le dépôt de bilan est avéré. Au conseil de direction de décembre 1988, on ne parle plus de la SOCOGIAP.

* *
*

Après cette analyse rétrospective de la vie de la SOCOGIAP, on comprend que cette coopérative n'a pas pu porter les projets de développement que la puissance publique avaient formulés pour elle et pour la filière maraîchage. Toutes les aides à l'investissement et au fonctionnement n'ont pas suffi à assurer sa pérennité, voire ont aggravé et précipité sa chute en la poussant au surdimensionnement, face à la faiblesse de la production et aux stratégies commerciales individuelles. Les événements ont donné raison à ceux qui, dès le départ, jugeaient "*l'initiative*" SOCOGIAP "*sympathique mais peu convaincante*" du fait de l'absence de contrôle de la production et d'influence sur les prix du marché (Montigaud, 1981).

[84] Elections présidentielles de 1988.

Rapport-Gratuit.com

CHAPITRE IV.

L'ORGANISATION DES PRODUCTEURS DANS LE SECTEUR DE L'ELEVAGE : DEUX GENERATIONS DE COOPERATIVES

Des années 1970 aux années 1990, le secteur de l’élevage a connu deux grandes phases d'organisation coopérative, toutes deux soldées par la disparition de nombre de structures, qui a laissé un traumatisme au sein de la profession. Dans les années 1970, début du soutien financier des pouvoirs publics aux productions animales guadeloupéennes, des coopératives spécialisées par production ont été créées, puis regroupées dans les années 1980 pour une meilleure maîtrise de l'aval ("groupe" ACOPEL) qui s'est avérée un échec. Après la disparition de ces premières coopératives, une deuxième organisation de coopératives, regroupées dès le début en union de coopératives (UNICAP), a vu le jour au début des années 1990 pour disparaître après seulement quelques années d'existence.

I. CREATION PUIS RAPPROCHEMENT DES PREMIERES COOPERATIVES SPECIALISEES ET CONSTRUCTION DU GROUPE ACOPEL (ANNEES 70-80)

I.1 LA VOLONTE DES POUVOIRS PUBLICS DE PROMOUVOIR L'ELEVAGE ET LA MISE EN PLACE D'ORGANISATIONS ECONOMIQUES SPECIALISEES

I.1.a. La création de coopératives, supports de programmes de développement financés par les pouvoirs publics (années 1970)

Ce n'est qu'en 1973 que le FORMA organise sa première mission en Guadeloupe pour évaluer les besoins de financement de l'agriculture. Celle-ci conclut que "*pour l'élevage, un groupement de producteurs est en train de se constituer sur le plan départemental avec comme point de départ la COPELBA, la coopérative des éleveurs de Basse-Terre. Dans ce domaine, l'intervention du FORMA pourrait prendre la forme d'aide au développement ou d'aide pour les investissements de type collectif.*" (Guadeloupe Economique, 1973, p. 21).

Les premiers plans de développement du secteur de l'élevage se mettent en place, soutenus par le FORMA à partir de 1975, et prennent la forme de coopératives spécialisées conçues comme support de programmes de développement des différentes productions animales[85].

Elevage bovin

Le VI^{ème} Plan français (1970-1975) prévoit un "*plan de promotion de l'élevage en Guadeloupe abandonnant les actions parcellaires et souvent peu réalistes*". Dans ce cadre, et "*devant la réussite rencontrée pour la mise en valeur de Marie-Galante*"[86], est mise en place, en décembre 1970, une commission chargée d'étudier la mise en valeur des lots de réforme foncière du nord Grande-Terre[87], chargée de mettre en place un encadrement des éleveurs. Il en résulte en avril 1971 la création de l'Association pour la mise en valeur des lots de réforme foncière (ASSOREF), présidée par le Préfet (Guadeloupe Economique, 1971b, p. 5-6).

Pour l'année 1974, le FORMA vote un crédit de 200 kF pour une étude sur l'élevage bovin (Guadeloupe Economique, 1974a, p. 26) puis décide, lors de sa réunion de juin 1974, la mise

[85] Nous ne reprendrons pas dans cette partie la présentation et l'historique des différentes coopératives, déjà exposés dans le Chapitre I.
[86] Voir annexe 8.
[87] Le nord Grande-Terre présente effectivement des caractéristiques de milieu et de systèmes de production voisines de celles de Marie-Galante.

Rapport gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

en place d'un plan de développement des bovins sur dix ans pour les Antilles. Les cinq premières années doivent multiplier par deux la production à l'horizon 1980. La contribution du FORMA prévue pour la première année du plan est de 2,6 MF (Guadeloupe Economique, 1974b, p. 32). Le plan de développement de l'élevage bovin est agréé en 1975. La COPELBA, encadrée par la DDA et la SATEC, est chargée de le réaliser.

En 1978 est créé un GIE entre la COPELBA et les grossistes importateurs afin d'utiliser les importations pour financer le développement par l'intermédiaire de prélèvements. C'est un début d'interprofession mais on comprend qu'elle n'a pas dû jouer son rôle puisque il est écrit que, à la fin du plan de développement (1980), les objectifs en terme de commercialisation n'ont pas été atteints, ce qui a limité la portée des actions d'encadrement technique (Guadeloupe Economique, 1981a).

Elevage porcin

Contrairement à la filière bovine, "l*e plan de développement de l'élevage porcin présenté au FORMA en juin 1975 n'a pas été mis en œuvre faute d'un groupement responsable susceptible d'en assurer la réalisation*". Cependant, en 1978 est créé le syndicat des éleveurs porcins de la Guadeloupe, le SYPORG, décidé suite à la perte de 50 % du cheptel[88]. En 1979, à l'occasion du Colloque Dijoud, il est préconisé de créer un marché de gros ainsi que des "*filières porc*" dans le cadre de plans de développement, et de prolonger les aides à l'encadrement du FORMA au-delà de la durée habituelle de 5 ans.

La SOCOPORG est créée en mars 1979 et "*le FORMA a inscrit un crédit de 787 kF pour participer au financement des actions prévues au cours de l'exercice 1979/80*.". En 1980, elle "*compte [..] 45 adhérents, et a mis au point un programme de rationalisation d'une durée de 2 ans qui pourrait déboucher ultérieurement sur la définition d'un véritable plan de développement.*" (Guadeloupe Economique, 1979a).

Elevage cunicole

En 1977, le Conseil Régional a concrétisé le début de l'organisation de la profession cunicole en offrant une enveloppe de 40 kF pour inciter au développement de l'élevage du lapin ; le SEPLA (syndicat professionnel cunicole) et la CELAPA (coopérative cunicole) ont

[88] Nous n'avons pas retrouvé de preuve, ni d'explication, de cette forte diminution de cheptel.

été montés. Les 70 membres de ces deux organisations sont affiliés à la FDSEA. En 1979 "*un dossier a été présenté au FORMA pour la création d'un abattoir avec chambre froide permettant de tuer 100 lapins/jour*." En 1980, "*pour poursuivre l'organisation de la profession, le FORMA [..] a accordé une enveloppe de 80 kF "* qui sera utilisée *"pour payer un ingénieur*" (Guadeloupe Economique, 1979a, p. 43).

Elevage ovin et caprin

En juin 1978, le FORMA donne son accord de principe à un plan de rationalisation de l'élevage ovin et caprin, d'une durée de 3 ans. L'objectif du programme est de réunir les conditions techniques indispensables à la mise en place éventuelle d'un plan de développement ultérieur. Le SECOG (Syndicat des éleveurs caprins et ovins de Guadeloupe) est créé en 1977, puis la coopérative COPELCOG en 1978[89]. La coopérative est la cheville ouvrière du syndicat chargée de réaliser le plan de rationalisation. Les actions de la COPELCOG sont appuyées par la Chambre, l'INRA[90], le SUAD et le FORMA (Guadeloupe Economique, 1981a).

Pour la deuxième année du plan (1979-1980), le FORMA inscrit 572 kF de crédits destinés au financement des techniciens et du fonctionnement de la coopérative, d'une mission d'étude de l'Institut technique ovins-caprins (ITOVIC) et des incitations au développement de la production (formation, primes à la commercialisation, incitations financières individuelles) (Guadeloupe Economique, 1979a).

I.1.b. Difficultés des coopératives spécialisées (1980)

Toutes les coopératives démarrent une activité commerciale au début des années 1980, mais avec des tonnages très faibles dans chaque production, et qui ne permettent pas d'atteindre le seuil de rentabilité. Les difficultés rencontrées par la profession ressortent des analyses suivantes, trouvées dans un document de l'ODEADOM qui reprend l'argumentaire des professionnels : " *Au niveau de la production, les groupements qui mettent en œuvre des plans de développement encouragés par les pouvoirs publics doivent faire face au manque de tradition professionnelle et à un environnement qui n'est pas toujours favorable*." et " *En matière de commercialisation, les producteurs estiment que l'organisation actuelle de la*

[89] Coopérative dont le premier président est aussi le Président du CDJA
[90] Institut National de Recherche Agronomique.

distribution ne favorise pas l'écoulement des produits locaux ou leur placement dans de bonnes conditions."

A cette époque 30 à 40 % des besoins en viande sont couverts par la production locale et les importations de viandes destinées à la transformation sont très importantes. De surcroît le taux de couverture en viande en Guadeloupe est en baisse (de 40,7 % en 1980 à 37,5 % en 1982). Les raisons avancées sont une grande sécheresse ainsi que la fermeture d'unités avicoles et laitières. Les importations sont en augmentation "*correspondant aux difficultés de la production locale*", mais il est précisé dans ce même document que "*cette situation devrait s'améliorer avec les effets des plans de développement et de relance de l'élevage et de la pêche, l'ouverture d'unités industrielles (SADECI[91]), la création d'une coopérative laitière…*".

Suite à une mission du FORMA en 1980, une autre mission vient de métropole en 1981 pour une revue de l'activité des coopératives et statuer sur les modalités de reconduction du programme d'appui (Guadeloupe Economique, 1981a) :

♦ La COPELBA, créée en 1968, compte 350 adhérents en 1981, et le nouveau plan quinquennal de développement a été refusé par le FORMA, la COPELBA recherche donc des financements locaux pour la période 1980-1985. Les abattages contrôlés par la COPELBA ne représentent que 2 % de la totalité des abattages. Le début des actions de commercialisation par la COPELBA se heurte au problème de l'organisation des marchés.

♦ La COPELCOG regroupe 30 adhérents possédant chacun au minimum 20 à 25 chèvres soit environ 700 mères (15 % du cheptel local). Elle a concentré depuis sa créations ses activités sur le suivi technique du troupeau et l'augmentation de la productivité (conduite, alimentation) et estime qu'elle a encore de nombreuses missions à accomplir avant de commencer une activité de commercialisation. Une étude réalisée par un cabinet d'audit estime le marché de la viande caprine à 200 T carcasse, alors que la production en 1981 est de 64 T, ce qui laisse espérer de "*grandes potentialités*" de développement de la production.

[91] Filiale de SOCOPORG pour la transformation en charcuteries et salaisons, qui sera créée en septembre 1983.

♦ La SOCOPORG, créée en mars 1979, est encore jeune et regroupe 41 adhérents possédant 1 160 truies. Elle concentre ses activités sur l'appui technique à l'élevage et veut développer l'abattage officiel dans de bonnes conditions.

I.2. LE REGROUPEMENT DES COOPERATIVES DANS LE GROUPE ACOPEL[92]

I.2.a. Le projet initial et sa révision

Les coûts de fonctionnement étant élevés pour chacune des coopératives spécialisées, l'administration pousse à leur regroupement administratif à compter du milieu des années 1980. L'Association de commercialisation des produits de l'élevage (ACOPEL) est créée en 1984 afin d'améliorer la mise en marché des produits. C'est une SICA au capital de 1 MF en actions de 1 000 F réparties entre la SOCOPORG (500 parts), la COPELBA (250 parts), la COPELCOG (100 parts), la CELAPA (100 parts), et la SADECI (50 parts). Après la création de la structure, un plan d'actions est présenté début 1985 et des demandes de financements sont formulées à l'ODEADOM. Il s'agit d'un très gros projet, avec des prévisions d'investissements chiffrées à 17 MF, beaucoup d'équipements et de personnel, et qui se trouve handicapé dès le départ par le manque de fonds propres des coopératives de base.

L'objectif est de mettre en place une "*distribution coopérative*" par des magasins de proximité dans des lieux mal desservis, en plus de la vente aux magasins de grandes et moyennes surfaces (GMS), aux hôpitaux, aux cantines et aux hôtels. Il est prévu de vendre au départ 1 134 T de viandes pour un chiffre d'affaire de 36 MF et d'atteindre 1 900 T en 1987 pour un chiffre d'affaire de 89 MF. La profession propose la construction d'un entrepôt frigorifique, l'achat de 6 camions isothermes et de 2 voitures, l'aménagement d'un atelier de découpe (extension de celui de la SADECI) ainsi qu'un équipement informatique de gestion, et la construction de vingt magasins de vente au détail.

L'Office demande un approfondissement du projet et affiche une indéniable prudence. Une étude de projet a été faite par un cabinet spécialisé, dont les résultats sont présentés au Conseil de direction de juin 1985, après deux missions en Guadeloupe en mai 1985. Ses conclusions sont pessimistes. Elle rappelle qu'il n'y a pas de débouché pour la production locale entre les

[92] L'ODEADOM prend la suite du FORMA en ce qui concerne la financement du développement des DOM à compter de 1984. Nous disposons depuis cette date de tous les comptes-rendus de réunions des Conseil de direction qui nous permettent à la fois de connaître les

GMS liées aux importateurs, les "lolos"[93] vendant de la viande salée importée, et les boucheries traditionnelles s'approvisionnant hors-circuit (30 à 50 % des abattages seraient illégaux). Différentes contraintes sont relevées : les abattages clandestins, la capacité insuffisante des abattoirs et le fait que les importateurs soient les distributeurs et n'aient donc aucun intérêt à développer l'élevage local moins rémunérateur. Les différentes coopératives de base du projet sont passées en revue et analysées :

- la SOCOPORG est qualifiée de "*dynamique*" mais très vulnérable de par sa dépendance pour l'approvisionnement des aliments de bétail et le peu de diversification de sa clientèle. Sa situation financière est saine ;
- la COPELBA "*n'a pas trouvé un style de développement satisfaisant*", 1,8 MF de pertes cumulées sont attendues fin 1984 ;
- la CELAPA s'est renforcée depuis 1983 mais compte sur ACOPEL pour résoudre certains problèmes, son capital est insuffisant ;
- la COPELCOG "*reste soumise à la concurrence des importations et des ramassages sauvages. Elle compte sur ACOPEL pour maîtriser l'aval. Le nombre des adhérents est faible et le capital inexistant.*" ;
- la SADECI, malgré des facteurs favorables pour l'avenir, manque de fonds de roulement, supporte des charges de la SOCOPORG et sa capacité reste sous-utilisée. Son premier résultat serait déficitaire de 700 kF (dû à un faible chiffre d'affaire et à la difficile mise au point des produits).

Trois faiblesses du projet sont mises en avant : un important besoin de ressources humaines de qualité, la couverture financière du projet (le coût prévisionnel initial est majoré de 19 MF par l'étude), et la mauvaise situation de la COPELBA "*qui n'apporte pas de garanties suffisantes pour contribuer au projet*". Bien que l'expertise reconnaisse que le projet ACOPEL "*se situe dans la ligne du développement des productions locales, prôné et encouragé par les Pouvoirs Publics*", la conclusion de l'étude est sans appel : "*le projet ACOPEL n'est pas viable dans ces conditions*".

Les recommandations formulées par l'étude soulignent en particulier que "*le système ACOPEL doit reposer sur des hommes de qualité et des outils performants*" ce qui suppose de

financements et l'état de l'activité des coopératives mais aussi les discussions qui aboutissement aux prises de décision les concernant. Nous nous basons sur ces documents pour toute cette partie et les suivantes.

[93] Petites boutiques traditionnelles de proximité où tout se vend à l'unité.

revoir à la hausse les investissements prévus (et notamment 66 personnes au lieu de 44), que "*l'approvisionnement en provenance des coopératives de base doit être régulier*" que et ceci "*implique la formation des présidents et des directeurs de coopératives et une évolution des mentalités des agriculteurs*". Il est précisé que le seuil de rentabilité ne sera atteint que grâce aux ventes hors magasins de vente directe et que des assistances diverses sont à prévoir pour : l'audit et la définition d'un plan de redressement de la COPELBA, l'apurement comptable et la mise au point de procédures définitives pour la SADECI, la recherche des ressources humaines, et l'étude de la conception définitive des magasins

I.2.b. Difficultés et effondrement du groupe ACOPEL

Malgré les conclusions inquiétantes de l'expertise quant à la viabilité du projet, l'ODEADOM souligne sa "*cohérence par rapport à la politique de développement de la production locale*" et affirme qu'il est possible d'envisager le démarrage du projet dans des conditions différentes en solutionnant les "*contraintes de l'environnement*".

Fin 1985, un nouveau projet est donc proposé par les professionnels, d'un montant de 9 MF d'investissements ; une discussion s'engage entre les professionnels (qui demandent à l'administration de s'engager fortement ou de ne pas financer du tout pour ne pas "*décourager les producteurs*") et l'administration (qui fait des propositions de soutien "a minima" et s'inquiète des déficits des coopératives de base). Il est décidé de débloquer 2 MF sous condition de redressement des coopératives. En fin d'année cette somme n'est toujours pas débloquée, bien qu'il soit prévu de l'affecter au capital de la nouvelle structure, et l'Office attend l'avis des banquiers fortement sollicités ainsi que des autres bailleurs de fonds. Les comptes prévisionnels d'ACOPEL montrent un déficit pendant les quatre premières années de fonctionnement. Il est prévu un démarrage des activités et le transfert de toutes les primes de commercialisation des coopératives de production à ACOPEL dès le milieu de l'année 1986.

Cependant, le montage du financement ne sera achevé qu'un an plus tard, fin 1986, les bailleurs posant de nombreuses conditions. Un an plus tard les réserves seront finalement levées par l'administration locale comme si elles n'avaient été que des "formalités", alors que la solidité financière du projet n'est toujours pas réellement assurée. Soulignons qu'à cette période, l'interprofession ne fonctionne toujours pas. Mais, à ce moment, l'existence d'ACOPEL est considérée par tous comme la solution pour sauver l'activité de toutes les coopératives de base en difficultés. Les 2 MF sont enfin débloqués et le financement du déficit des premiers mois assuré. Les travaux de construction des bâtiments avancent durant

l'année 1987 et l'activité de commercialisation ne débute finalement que fin novembre 1987, avec un an et demi de retard sur les prévisions.

Durant les trois ans (1985-1987) nécessaires la mise en place d'ACOPEL, les coopératives de base sont maintenues avec des aides à court terme dans l'attente de l'amélioration de leur situation attendue du démarrage des activités de commercialisation. Débute alors un processus de rapprochement administratif de certaines coopératives, encouragé par les pouvoirs publics.

♦ En 1985 et 1986, malgré une activité en progression (en terme d'adhérents et de cheptel), la situation financière de la COPELBA est "*critique*" et l'Office ne finance que parcimonieusement des mesures conservatoires de six mois en six mois (en refusant le financement des actions de développement) et demande un plan de redressement passant notamment pas la diminution drastique des effectifs, en attendant le démarrage d'ACOPEL qui doit prendre en charge la partie commercialisation.

♦ De son côté, la COPELCOG est la seule structure dont la situation financière est saine, malgré une faiblesse en fonds propres et en trésorerie. Elle enregistre de bons résultats techniques mais un doute est évoqué concernant la réussite de la commercialisation. Elle connaît une "*progression remarquable* " en 1985. L'ODEADOM aide la COPELCOG car ses résultats sont jugés "*encourageants*" mais revoie systématiquement à la baisse les aides demandées en tentant de limiter les frais de fonctionnement et d'encadrement en progression pour ne pas alourdir les dépenses de la coopérative. Il est prévu un rapprochement avec la COPELBA pour faire des économies de gestion. Fin 1986, les financements ne sont accordés que pour six mois car l'ODEADOM attend le rapprochement avec la COPELBA qui tarde à se faire Ce rapprochement se fait finalement en juin 1987 sous la forme d'une union de coopératives baptisée UNIBOCAGE. Cette union n'existera qu'une année : en 1987, l'ODEADOM ne lui accorde que six mois de financements car le secteur élevage est en pleine réorganisation et que l'on attend les résultats d'une mission d'expertise en cours ; c'est en effet le début d'un nouveau plan quinquennal de développement du secteur de l'élevage. En 1988 elle bénéficiera de forts soutiens de l'ODEADOM (3 MF sur 3,3 demandés) pour "*ne pas bloquer la structure*".

♦ La SOCOPORG est créditée d'un bilan positif sur les premières années de son programme de développement, mais en 1985 elle demande de trop grosses subventions, de l'avis de l'ODEADOM, qui limite systématiquement les demandes et écarte certaines actions, ne finançant que la moitié des demandes. Fin 1986, un rapprochement entre la SOCOPORG et la CELAPA est examiné qui prendra la forme d'une fusion-absorption, la CELAPA devenant une section cunicole de la SOCOPORG. C'est le début d'un nouveau plan de développement sur 3 ans (1987-1989) qui doit se recentrer sur un programme d'encadrement technique en prévision du transfert de la commercialisation à ACOPEL. Le dossier a été déposé trop tard et n'a pas pu être examiné à temps, il est alors réexaminé en mars 1987 mais le conseil de direction ne décide que de financements conservatoires pour six mois en attendant les résultats de la mission d'expertise.

Toutes les coopératives sont interdépendant du fait de leur participation à la création d'ACOPEL et leur résultat est très lié à l'activité de cette structure qui n'arrive pas à se développer depuis sa création en 1984. Fin 1987, un audit financier est en cours sur toutes les coopératives, motivé par le démarrage insatisfaisant des activités d'ACOPEL. L'interprofession fonctionne mal et demande une mission d'étude à la Réunion. L'Office refuse de payer la mission, mais propose une éventuelle aide au démarrage de l'interprofession sans plus de précision. Fin 1988, les résultats de l'audit montreront des situations financières très difficiles pour toutes les coopératives.

I.2.c. ACOPEL : les prévisions pessimistes se réalisent

En ce qui concerne ACOPEL, dès avril 1988, après cinq mois d'activité, le manque de fonds propres se fait sentir, car les investissements dépassent les prévisions et l'activité est en dessous des prévisions (145 à 180 T/mois au lieu des 250 T/mois prévues), la commercialisation est difficile. Un audit financier est cependant optimiste si et seulement si de nombreuses conditions sont remplies :

" - *les résultats d'ACOPEL sont optimistes et reposent sur la réalisation d'un bon niveau d'activité ainsi que sur l'octroi d'aides publiques*[94]*. [..] ;.*

- *les perspectives d'avenir du groupe reposent également sur une bonne équipe commerciale ;*

[94] 1,5 MF en 1988 et 1,2 MF en 1989 prévus par l'ODEADOM

Rapport-Gratuit.com

- *enfin, sur le plan financier, ACOPEL devra être bien géré et disposer d'une bonne organisation administrative et comptable*."

Le Conseil de direction de l'ODEADOM note que "*ACOPEL se heurte à l'appareil de distribution en place dont l'approvisionnement est réalisé en grande partie par l'importation à de coûts inférieurs*" et qu'elle "*rencontre des difficultés pour s'approvisionner en animaux de qualité qui se trouvent recherchés directement auprès des éleveurs par les bouchers guadeloupéens.*"

L'Office accepte de financer du fonctionnement et d'augmenter le capital de la structure en espérant lui permettre de trouver un prêt bancaire et sous condition de recherche active de fonds localement.

Dès décembre 1988, ACOPEL nécessite un plan de redressement, l'Office veut une analyse des problèmes et de l'organisation du secteur élevage et n'aide que l'encadrement. Les aides en fonds propres à la structure passent par des aides aux coopératives de base qui doivent augmenter leur participation dans ACOPEL. L'Office refuse de continuer à combler un besoin en fonds de roulement, qui grandit de 1 MF par an si l'activité ne le comble pas. Des aides sont tout de même accordées mais le représentant du Budget a voté contre, prévenant qu'il ne s'agissait que de mesures conservatoires pour quelques mois, afin de "*donner une chance*" à la structure.

Les résultats des comptes consolidés fin 1988 sortent fin 1989 et donnent peu d'espoir, le groupe étant "*à la merci de ses créanciers*", c'est l'année où les aides dégressives prennent fin et où la structure devait enfin, selon les prévisions initiales, trouver son point mort. L'Office finance tout de même une nouvelle activité de mise en barquette de la viande.

Les coopératives quant à elles sont pratiquement toutes en fin de vie en 1988-1989, excepté la COPELCOG . La première coopérative à disparaître est la COPELBA, liquidée en 1988, mettant fin du même coup à UNIBOCAGE. La COPELCOG reprend alors sa route seule en intégrant dans son plan de développement une activité bovine pour les adhérents de la COPELBA qui l'ont rejointe. La COPELCOG présente toujours une bonne situation financière mais grâce à un très fort taux de subventions. Fin 1988 elle présente un projet de restructuration pour le secteur bovin-caprin incluant le développement d'une activité de maquignonnage pour concurrencer les bouchers privés. L'ODEADOM ne le finance que pour six mois (1,3 MF sur les 7 MF demandés) car l'administration est sceptique et demande une

étude approfondie. Les professionnels font remarquer qu'une étude a déjà été faite en 1987[95]. Finalement l'Office accepte de débloquer 1,8 MF pour un an mais refuse les actions concernant la filière bovine, et conditionne cette aide à la présentation des bilans des actions de 1988 et du bilan prévisionnel de 1989.

Fin 1989, le cyclone Hugo affecte sérieusement les producteurs caprins et bovins ; l'activité de la coopérative est au ralenti et ce ne sont que des actions de "*survie*" qui sont financées. La coopérative doit sa bonne réputation, et donc ses financements, au fait que sa situation financière est équilibrée[96].

La SOCOPORG connaît, en 1988, de graves problèmes. En plus d'un différend avec le seul fournisseur d'aliment pour bétail de l'île, les Grands Moulins des Antilles (GMA)[97], rendant l'approvisionnement difficile, un groupe d'adhérents accuse la direction de ne pas avoir versé la totalité des aides aux éleveurs. Des lettres sont adressées pour réclamation jusqu'au Premier Ministre et le Préfet demande des comptes. Après enquête, il s'avère qu'une partie des aides a été versée, une autre partie a servi à compenser directement des dettes des éleveurs envers la coopérative et n'a pas été versée (ce qui annulait leur effet incitatif au développement de la production). Une partie des sommes est restée introuvable et une action en justice, entamée au début des années 1990 n'est toujours pas terminée aujourd'hui.

L'ODEADOM déclare ne pas vouloir se mêler de "*problèmes de personnes*" et tente de trouver des solutions pour payer les aides aux éleveurs. Après négociations les aides au fonctionnement de la coopérative augmentent cependant, ce qui provoque la colère des professionnels des autres DOM trouvant que le traitement des dossiers guadeloupéens ne respecte pas les principes édictés et ressemble à du "*marchandage*" ; La coopérative obtient en outre un report d'échéance pour un prêt qu'elle ne peut rembourser. En 1989, l'activité est au ralenti et bon nombre d'adhérents ont déserté.

Le cyclone Hugo fin 1989 précipite la fin de coopératives déjà en grandes difficultés, qui disparaissent toutes, à l'exception de la COPELCOG dans les deux années suivantes. Il met ainsi un point final aux activités d'ACOPEL.

[95] Il doit s'agir de la mission envoyée par l'ODEADOM (voir Arnaud, 1987).

[96] Un membre du Conseil d'administration de l'ODEADOM souligne que l'équilibre de la situation financière de la coopérative est paradoxalement dû au fait qu'elle ne produit rien, puisque l'activité de commercialisation serait déficitaire.

[97] Filiale des Grands Moulins de Paris.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Le plan de restructuration après le cyclone Hugo ne comprend plus que la SOCOPORG et ACOPEL pour tout le secteur élevage (sauf la filière caprine toujours encadrée par la COPELCOG). La SOCOPORG présente, pour l'année 1990, un plan de développement ambitieux, reprenant des activités bovines (pour certains adhérents venant de la COPELBA) et avicoles, et demande 20 MF d'aides. Les éleveurs sont dans une situation très difficile, endettés à hauteur de 10 MF. L'ODEADOM propose un financement sur six mois uniquement en direction des élevages existants et excluant toute action nouvelle. Les professionnels sont outrés de la faible proposition de l'ODEADOM. Un problème de transfert de technicien, refusé par l'Etablissement départemental de l'élevage (EDE) de la Chambre d'Agriculture, empêche les éleveurs de recevoir les aides prévues et, fin 1990 aucun dossier n'est instruit pour des aides prévues aux éleveurs, alors que 2 MF supplémentaires ont été débloqués en avril. La coopérative redéfinit ses règles et impose à ses adhérents l'apport total ainsi que le respect de critères techniques et espère récupérer 40 à 45 adhérents par production ; sa situation financière continue à se dégrader.

Cependant, le crédit agricole, principal créancier du groupe ACOPEL, insiste en 1990 pour la liquidation du groupe.

Pendant que les coopératives meurent, au Conseil de direction de décembre 1990 la discussion n’est pas longue, mais on sent la perplexité des membres du Conseil devant un tel échec. Les représentants professionnels des autres DOM ne s’engagent sur aucune mesure, en l’absence de tout représentant de la Guadeloupe. On apprend que la SOCOPORG n’a plus de directeur et que le Président et le Directeur général d’ACOPEL ont également quitté leurs fonctions. Le sort de la SOCOPORG étant intimement mêlé à celui d’ACOPEL il est difficile de se prononcer sur la poursuite de ses activités. Le Président note que "*chaque mois écoulé pour ACOPEL [..] rapproche du dépôt de bilan pur et simple*".

Un représentant professionnel admet qu’il n’est plus question de financer quelque programme de développement que ce soit dans ces conditions et s’interroge sur la situation en ces termes : "*Mais je suis désespéré, traumatisé de constater que dans ce secteur essentiel, on soit arrivé à un échec aussi flagrant. A qui la faute ? Je ne sais, mais nous devrions nous montrer plus attentifs à la finalité de nos interventions*." L'Office souhaite une "*réflexion approfondie*" sur l'organisation du secteur élevage. Les membres du Conseil de direction font donc leur autocritique et semblent choqués par l'échec enregistré.

Les équipements d'ACOPEL seront vendus à un privé et le groupe cessera toute activité coopérative en 1991. Sa liquidation la même année entraînera la fin de la SOCOPORG. L'ODEADOM finance toutefois six mois de fonctionnement de la coopérative (1,1 MF sur les 12 MF demandés) en attendant le bilan des actions passées et la preuve éventuelle d'un redressement de la coopérative suite à la disparition d'ACOPEL.

Seule "rescapée" de cette première génération de coopératives d'élevage, la COPELCOG rencontre, en 1991, de grandes difficultés d'accès aux aides car elle ne peut rendre compte des opérations passées : le dossier 1987-1988 a été déposé avec deux ans de retard et celui pour 1989 n'est toujours pas déposé. Les demandes d'aides sont jugées trop fortes par rapport à la production et sont systématiquement réduites. Cette situation difficile ne remet pourtant pour l'instant pas en cause la survie de la coopérative.

II. LE REGROUPEMENT DE COOPERATIVES SPECIALISEES DANS UNE UNION : UNICAP (ANNEES 1990)

Dès la dernière réunion du Conseil de direction au sujet de la SOCOPORG en décembre 1990, suite à l'échec d'ACOPEL, l'ODEADOM a exprimé le souhait "*qu'une réflexion approfondie s'engage dès maintenant sur l'évolution de toute la filière en vue d'élaborer le plus rapidement possible un programme sectoriel de développement*" (voir supra).

Cette réflexion débouchera rapidement sur la construction d'une union des coopératives animales de production (UNICAP), "deuxième génération" de structures coopératives dans le secteur de l'élevage. Cette union, comme les coopératives de production nouvellement créées au début des années 1990, a suscité de grands espoirs mais a finalement eu une durée de vie très courte.

II.1. UNE PHASE DE CREATION RAPIDE DES COOPERATIVES, PUIS LA CONFRONTATION DES PROJETS DES PROFESSIONNELS ET DE L'ADMINISTRATION

La mise en place du schéma d'organisation du secteur élevage des années 1990 et les décisions de soutien financier de la puissance publique ont nécessité deux à trois ans, du fait de la confrontation et de la révision de plusieurs projets et diverses expertises venant soit des

professionnels soit de l'administration. Il est intéressant de rappeler ces différents projets, de comprendre les objectifs de ceux qui les portaient et dont la confrontation a finalement abouti à la mise en place de l'UNICAP.

II.1.a. Premier projet présenté par la Chambre d'agriculture et création des coopératives (1991)

La demande de l'ODEADOM, à compter de 1991, de mettre en place des programmes sectoriels[98] par filière afin de mieux cadrer les financements, permet à la Chambre d'agriculture de présenter son projet global pour le secteur de l'élevage sous la forme de programmes sectoriels coordonnés.

La Chambre d'Agriculture propose, dans un rapport intitulé " *Projet de développement de la filière viande en Guadeloupe présenté par la Chambre d'Agriculture pour le compte de la profession*" daté de novembre 1991, un modèle de réorganisation du secteur de l'élevage, basé sur de nombreuses coopératives fédérées qu'elle a commencé à mettre en place (Chambre d'agriculture de la Guadeloupe, 1991b). Le contexte est celui de l'après cyclone Hugo et la disparition des premières structures coopératives. L'objectif est la conquête du marché local dont le potentiel est argumenté par le faible taux de couverture et l'importance des importations. Les objectifs pour 1993 sont la restructuration du réseau coopératif ainsi que l'intégration de l'amont et de l'aval des filières sous le contrôle des professionnels.

Le projet de la Chambre s'inspire à l'évidence d'un "modèle breton" d'organisation du secteur, déjà implanté dans les DOM dans le secteur de l'élevage réunionnais. En introduction du document il est d'ailleurs noté que ce projet est né d'une part de l'état des lieux des élevages discuté entre les éleveurs, et que d'autre part la stratégie de relance a été définie "*par les professionnels avec la collaboration d'experts des élevages hors-sol de la Bretagne et de la Réunion*", suite à des voyages d'études. Il est cependant précisé que "*les contraintes et les potentialités spécifiques à la Guadeloupe ont été prises en compte*".

Le schéma d'organisation prévoit au moins une coopérative par type de production, regroupées en une union de coopératives chargée de la gestion administrative, et appuyées sur des organisations chargées de l'approvisionnement, la transformation et la commercialisation. Le schéma d'organisation du secteur de l'élevage à la Réunion est composé de fédérations de

[98] Dans le vocabulaire de l'ODEADOM, un programme "sectoriel" renvoie au plan de développement d'une filière de production, contrairement à la définition économique d'un secteur qui est généralement composé de plusieurs filières. A l'inverse, le mot "filière" est utilisée pour désigner un secteur de production. L'ODEADOM parle donc de la "filière élevage" et du "secteur bovin". Nous employons généralement ces termes de façon inverse, mais lorsque nous citons l'ODEADOM, nous gardons son vocabulaire.

coopératives organisées autour d'une structure unique en amont (fabrication d'aliment du bétail) et en aval (pour la commercialisation) permettant ainsi au secteur coopératif de maîtriser toute la filière.

La Chambre d'Agriculture a commencé dès le début 1991 par créer les coopératives de production avant même que le projet global de développement du secteur ait été clairement défini et agréé : " *La volonté des professionnels de partir sur de nouvelles bases fait que les coopératives entrant dans le projet sont, pour la plupart, nouvellement créées. Seule COPELCOG est ancienne. Son Conseil d'Administration a été presque entièrement renouvelé en 1991*." Il s'agit des coopératives suivantes :

- la COPELCOG (caprins) créée en 1978 (80 adhérents, 2500 mères) ;
- la BOVICOOP (bovins) créée le 21 février 1991 (21 adhérents, 250 vaches) ;
- la COOPIAG (insémination artificielle bovins) créée le 13 août 1991 (8 adhérents mais 500 prévus en 1992) ;
- la COPADEG (porcins et lapins) créée le 19 juillet 1991 (50 adhérents dont 23 éleveurs porcins et 27 cuniculteurs pour un cheptel de 359 truies et 2150 cages-mères) ;
- la COOPAVIG (œufs et volailles) créée le 18 septembre 1991 (14 adhérents et 20 projets de création d'élevages fin 1991).

En amont du secteur, Il est prévu la création de l'UNICOOP qui sera chargée de la gestion d'une usine d'aliment du bétail. En aval, il est prévu la création de l'Union des coopératives de production animale (UNICAP) qui doit constituer le "*centre administratif*" de gestion des coopératives et se charger de la commercialisation par l'intermédiaire d'un GIE. Les coûts d'installation et de personnels sont chiffrés à 2,4 MF, dont 1,2 MF de subventions demandé à l'ODEADOM (selon un taux de subvention de 50 % pour les investissements et 60 % pour le fonctionnement).

Les objectifs de développement sont déclinés selon 3 axes :

1- La relance des élevages (schéma global de relance en commun à toutes les coopératives nouvellement créées et à la COPELCOG) : création de 130 élevages bovins et 60 élevages caprins sur 3 ans ; 35 élevages porcins, 102 élevages de poulets de chair et 19 élevages de pondeuses sur 5 ans.

2- La mise en route d'une unité de fabrication d'aliment du bétail pour 10 000 T/an en première année et 30 000 T/an en cinquième année (25 MF d'investissement). Il est prévu que la totalité de la production d'aliment soit absorbée par les élevages nouvellement créés et encadrés par les coopératives, ce qui exclut toute compétition avec l'unique fournisseur déjà présent en Guadeloupe (GMA).
3- L'installation d'un abattoir de volailles d'une capacité de 800 T en 1992 (estimé à un coût de 4,5 MF), devant passer à une capacité de 4 000 T en 1994 (pour un coût estimé de 25 MF)[99] au fur et à mesure de l'installation progressive des élevages.

Les financements demandés sont importants. En plus du financement à 100 % par l'ODEADOM du chef de projet chargé de mener à bien l'installation et le démarrage de l'abattoir (durant 3 ans), soit 500 kF/an, les financements sollicités concernent des crédits déjà votés (Plan de relance post-Hugo) pour la restructuration et la création des élevages, le financement de l'usine d'aliment en 1992 (15 MF)[100], le financement de l'usine d'aliment en 1994 (17,6 MF)[101], et la mise à disposition, par les collectivités locales, du foncier pour l'usine et l'abattoir.

La première phase prévue est de 5 ans et les trois volets sont interdépendants. Le rapport précise que les critères de sélection des producteurs devant bénéficier de ce plan de développement sont le niveau technique et la motivation des hommes ; les échecs des premières coopératives sont encore très présents dans les esprits.

[99] Ces chiffres deviennent 850 T en 1992 puis 3 500 T en 1994 en conclusion du même rapport.
[100] 2,5 MF de Prime d'équipement industriel (PEI) soit 10 % des coûts, 7,5 MF de fonds européens (FEOGA dans le cadre du programme REGIS décrit en annexe 3) soit 30 % des coûts, et 5 MF du plan de relance couvrant 20 % des coûts
[101] 3,5 MF de Prime d'équipement industriel (PEI) soit 15 % des coûts, 11,8 MF de fonds européens soit 50 % des coûts, et 2,3 MF de Prime d'orientation agricole (POA) couvrant 10 % des coûts

Le récapitulatif des coûts des programmes sectoriel élevage proposé par la Chambre d'agriculture est examiné au Conseil de direction de l'ODEADOM du 9 avril 1992 :

Tableau 3 : **Coût estimatif du projet de programme sectoriel Elevage (1991)**

	Coût Global estimé (F)	**dont investissements élevages (F)**	**dont investissements industriels (F)**
Caprins	12 024 000	6 240 000	-
Bovins	33 112 000	24 000 000	-
Porcins	33 034 000	25 812 000	-
Lapins	10 066 500	8 608 000	-
Poulets chair et œufs	117 062 000	91 090 000	25 000 000 (abattoir de volailles)
Actions intersectorielles	37 793 000	-	25 000 000 (usine d'aliments)
TOTAL	**243 091 500**	**155 750 000**	**50 000 000**

Source : Procès-verbal du Conseil de direction de l'ODEADOM du 9 avril 1992

Les investissements représentent un peu plus de 205 MF soit 85 % du coût global de l'ensemble des programmes sectoriels. Ceux-ci se déroulent sur cinq ans pour les poulets de chairs et œufs et sur trois ans pour les autres productions.

II.1.b. La proposition de l'ODEADOM (1991)

En même temps que la Chambre d'Agriculture élabore son programme en 1991, une mission financée par l'ODEADOM et constituée de deux experts est chargée d'analyser la situation des différentes filières du secteur élevage et de faire des propositions d'organisation. Les conclusions de la mission sont consignées dans leur rapport intitulé *"Analyse des filières bovine, porcine, avicole et cunicole de Guadeloupe"* datant d'octobre 1991 (Querrioux *et al.*, 1991a ; 1991b) dont la plus grande partie est consacrée à une description fine de l'existant en matière d'organisation pour les différentes productions animales, que nous présentons à la suite.

En production bovine :

- La BOVICOOP compte 21 adhérents et est essentiellement créée autour de la Société d'élevage de Grande-Terre (SEGT)[102] située à Port-Louis qui à elle seule représente 90 % du cheptel. La production est cependant de très mauvaise qualité bouchère, et la coopérative n'assure pas de commercialisation en commun.
- Une association, l'ADIEG, recouvre l'ensemble des productions animales, mais, sur 25 adhérents, quatre seulement ont des bovins (qui représentent 90 têtes dont 50 vaches).

En production porcine :

- La COPADEG compte 50 adhérents et 360 truies et a recours à un encadrement technique bénévole.
- Un syndicat professionnel, Caraïbes Viandes, a été également créé en 1991 et compte 21 adhérents dont 17 en production pour un total de 700 truies. Il emploie un commercial à la commission et une secrétaire à mi-temps.
- L'ADIEG a 7 projets porcins (pour un objectif de 700 truies) et emploie 1 technicien généraliste et une secrétaire à mi-temps.

Aucune de ces structures n'est en mesure d'apporter un encadrement technique à la production ni une compétence satisfaisante concernant la commercialisation. De façon générale, la production souffre de mauvaises conditions d'abattage (pas de salle de ressuyage), d'un manque de véhicules de livraison et d'un manque de capacité de stockage.

En production avicole :

- A part l'ADIEG, qui produit 7500 œufs/jour, les autres organisations en aviculture sont des sociétés privées.
- La SAVIG (Société avicole de Guadeloupe, appelée "Ferme de Campêche") produit essentiellement des œufs (65 000 œufs/jour) ; elle a des projets de créer des groupements d'éleveurs de volaille chair car elle dispose d'un abattoir performant de 7 à 10 000 poulets/semaine.
- POULET DORE est une société issue du rachat des actifs de SOCOPORG et possède des structures de production trop lourdes pour être compétitive. Les installations ont été rachetées

[102] La SEGT a été la plus grande ferme laitière d'Europe dans les années 1980 avec plus de 1 500 vaches laitières.

pour un franc symbolique lors de la liquidation de la SOCOPORG par un des anciens dirigeants de la coopérative.

Selon les experts de l'ODEADOM, les nouveaux projets avicoles ne seront viables que s'il existe une véritable concertation entre tous les opérateurs pour l'abattage, la transformation et la commercialisation. En effet, le marché est jugé trop étroit et les investissements trop lourds pour que la concurrence permette à d'autres opérateurs de se développer. Pourtant on verra plus loin que le programme sectoriel finalement adopté retiendra la mise en place d'un nouvel abattoir d'une capacité de plus de 20 000 poulets/semaine.

En production cunicole :

- La COPADEG regroupe 1 300 cages mère.
- l'ADIEG regroupe 150 cages mère.

De façon générale des problèmes d'abattage et de commercialisation empêchent ces deux organisations de vendre des volumes suffisants.

Une des conditions de réussite des projets de développement en élevage tient, selon les experts, à la mise en place d'une interprofession. Leur analyse est cependant pessimiste sur la possibilité d'une réelle concertation : "*Dans le contexte actuel de suspicion et de doute il sera difficile de remettre sur pied l'interprofession, et pourtant les filières n'ont jamais eu autant besoin de cette concertation. Les organismes publics pas plus que les structures en place ne peuvent à eux seuls régler l'ensemble des problèmes liés au développement*."

Le rapport propose des solutions de réorganisation minimales et de rationalisation à partir des structures existantes : il convient d'améliorer l'existant avant de créer de nouveaux projets. Affirmant la nécessité de baser le développement sur la maîtrise de l'aliment du bétail, l'étude de l'ODEADOM propose cependant deux solutions différentes de celle de la Chambre d'Agriculture : soit la création d'une société autonome avec la partie aliment du bétail des GMA, dans laquelle les professionnels prendraient des parts ; soit la cession totale de l'unité par GMA et la création d'une unité coopérative qui s'en porterait acquéreur. Autrement dit, s'il faut maîtriser la fabrication des aliments, il n'est pas question de créer de nouvelle unité de

Rapport-Gratuit.com

production, la capacité de fabrication existante (32 à 35 000 T) étant suffisante car le potentiel de développement des productions animales requiert un maximum de 35 000 T d'aliment.

II.1.c. Le programme sectoriel du secteur de l'élevage (1993)

L'ODEADOM a examiné en 1992 la proposition de programmes sectoriels pour le secteur de l'élevage faite par la Chambre d'Agriculture : certains objectifs ont été jugés irréalistes, et il a donc été demandé à un expert extérieur (cadre d'une coopérative Bretonne) d'effectuer une mission de six mois en Guadeloupe afin de "*réviser*" le projet de programme sectoriel préparé par la Chambre fin 1991. Le premier projet comportait selon l'ODEADOM des "*objectifs de production peu réalistes*" et des "*investissements lourds*". Celui-ci a rendu un rapport, intitulé *"Programme sectoriel Elevage 1993-1997"* dont la dernière version est datée du 3 juin 1993 (Le Roux, 1993), qui a donné lieu à l'écriture du programme sectoriel définitif (ODEADOM, 1993) finalement agréé au Comité de Direction du 21 avril 1993. Dans le rapport d'activité 1993 de l'ODEADOM, il est noté que "*l'agrément par le Conseil de direction le 21 avril 1993 du programme sectoriel de la filière élevage en Guadeloupe amorce une longue période de réorganisation. Le cyclone Hugo en 1989 avait porté le coup de grâce à une filière en totale décomposition*." En attendant ce nouveau programme sectoriel, l'ODEADOM aidait financièrement les élevages par des mesures conservatoires mais les sommes en jeu étaient faibles.

L'ODEADOM se félicite du travail de révision effectué : "*Le nouveau programme intersectoriel*[103] *apparaît positif et cohérent. Ses objectifs de développement de la production ont été revus dans un sens plus réaliste (plus 2 000 tonnes en porcins, plus 1 500 tonnes en volailles de chair, plus 500 tonnes en œufs, plus 70 tonnes en lapins, plus 500 tonnes en bovins et plus 100 tonnes en caprins à l'horizon 1997) et les outils industriels (usine d'aliment du bétail et abattoir de volailles) ont été redimensionnés. La stratégie d'ensemble repose par contre toujours, comme proposé initialement, sur une nouvelle organisation de la filière autour des coopératives nouvellement créées (à l'exception de COPELCOG), et d'une union de coopératives, UNICAP, chargée de la mise en marché de la production des adhérents des structures de production. De plus, le programme met l'accent sur les besoins de formation et de perfectionnement des éleveurs afin de les professionnaliser et de les rendre capables de*

[103] Conformément à l'utilisation des termes "filière" et "secteur" par l'ODEADOM, le programme "intersectoriel" regroupe ici plusieurs productions animales.

gérer leurs élevages à l'aide de programmes de gestion technique qu'il est prévu de mettre en place, en liaison avec l'EDE, pour toutes les productions animales."

Les organisations de services prévues pour les coopératives de production sont les suivantes :

- En ce qui concerne l'approvisionnement en intrants : SICAPRO (créée en 1991) pour l'achat et COPAPROG pour la vente aux producteurs. Il est demandé à l'ODEADOM 1 MF (200 kF/an sur 5 ans) de participation au capital de COPAPROG (1 MF aux adhérents), ainsi que 25 % du coût de 300 kF de fonctionnement annuel (75 kF/an soit 375 kF sur 5 ans). Les fonds européens devront financer les 75 % restants les trois premières années, et seulement 25 % les deux dernières, la coopérative devant assurer 50 % de ses frais de fonctionnement en 1996 et 1997. Il est prévu de financer un bulletin d'information technique pour 300 kF/an, dont 50 % serait financé par l'ODEADOM et 50 % par le POSEIDOM.

- L'UNICAP, créée en 1992, devra assurer la gestion globale des structures, l'encadrement technique et vétérinaire et la commercialisation de la production. Il est prévu de recruter 16 personnes ; l'ensemble des frais de personnel représente 14,5 MF sur les 5 ans[104]. Les prévisions d'investissements pour la collecte et la livraison des produits se chiffrent à 3,175 MF[105]. Le total des investissements sur 1993 et 1994 est de 9,35 MF[106]

- En ce qui concerne l'usine d'aliment, la possibilité d'une prise de participation des producteurs dans GMA a été écartée par les dirigeants de GMA, la solution retenue a donc été de créer une deuxième usine produisant 500 T/mois (1 000 T/mois pouvant être produites en passant de 6 à 12 heures de travail/jour), gérée par UNICOOP. La situation de concurrence avec les GMA est censée faire baisser les prix, "*comme c'est le cas à la Réunion, en Hollande et en Bretagne*". Le coût de l'investissement sera de 14 à 15 MF.

[104] Dont le financement doit être assuré à 25 % par l'ODEADOM, 25 % par le FEOGA, 12,5 % par le Conseil général, 12,5 % par le Conseil régional et 25 % par les coopératives de base.
[105] Qui doivent être financés à 25 % par l'ODEADOM et 75 % par les fonds européens.
[106] Financement prévu pour 17 % par l'ODEADOM, 64 % par le FEOGA, 8 % par les PEI/POA (voir page suivante pour les sigles) et 11 % par autofinancement d'UNICAP.

rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

- Il est prévu de remettre sur pied une interprofession, ce qui coûterait 375 kF sur 5 ans (correspondant au salaire d'une secrétaire), financés à 50 % par l'ODEADOM et à 50 % par le FEOGA.

Le coût total des actions intersectorielles (y compris les actions de recherche) se monte à 45,6 MF financés par la Région (3,3 MF), le Département (3,3 MF), l'ODEADOM (12,3 MF), le FEOGA (12,1 MF), et d'autres sources de financement (14,6 MF dont 11,4 MF en autofinancement et 3,2 MF par les primes d'équipement et d'investissement (PEI) et d'orientation agricole (POA).

Il est clairement stipulé que la mise en œuvre du Plan de Relance post-Hugo (aides nationales individuelles à la reconstitution des matériels et des cheptels) est le préalable au bon déroulement du plan sectoriel. Le plan sectoriel définitif agréé est à quelques détails financiers près celui proposé par la mission de l'ODEADOM de 1993. Certaines actions d'intérêts général y ont été rajoutées, ce qui porte à 148,8 MF les actions intersectorielles par l'ajout de 47 MF d'investissements pour la révision du plan départemental des abattoirs et 56,8 MF pour l'action contre la tique sénégalaise. Le coût global du programme pour le secteur de l'élevage s'élève finalement à 334,4 MF.

Tableau 4 : **Répartition des coûts et aides (kF) du Programme sectoriel définitif 1993-1997**

	Coût total	**Région**	**Départ.**	**Etat**	**ODEADOM**	**CEE**	**Autres***
Porcins	62 698	440	528	-	15 050	21 365	25 315
Bovins	49 797	2 608	1 259	320	13 840	12 970	18 800
Caprins	13 230	925	300	-	2 030	5 450	4 525
Lapins	6 966	220	104	284	2 690	1640	2 028
Volaille	43 176	300	286	2 000	6 525	16 255	17 810
Œufs	9 871	102	77	-	1 800	4 002	3 800
Intersect.	148 753	8 817	18 620	16 942	6 744	61 569	36 060
TOTAL	**334 401**	**13 412**	**21 174**	**19 546**	**48 679**	**123 251**	**108 338**
%	100 %	4 %	6 %	6 %	15 %	36 %	33 %

* éleveurs ou coopérative Source : (ODEADOM, 1993)

II.2. UNE ACTIVITE COOPERATIVE EPHEMERE

Toutes les coopératives du secteur de l'élevage ont été créées en quelques mois entre fin 1991 et début 1992, et avaient leur siège social à la Chambre d'Agriculture. Les demandes d'agrément arrivent pratiquement ensemble à la DAF et les formalités administratives seront extrêmement compliquées (délais dépassés, statuts non conformes, dossiers mal remplis, etc.) ; les procédures durent plusieurs années, et certaines structures disparaîtront avant même d'avoir pu obtenir leur agrément[107]. Parallèlement à ces difficultés administratives qui entraînent immanquablement des tensions entre représentants de l'administration locale et professionnels, les coopératives ont d'énormes difficultés de fonctionnement.

Dès le début de leur entrée en activité, en 1993, les réalisations sont bien en dessous des prévisions et les marges commerciales sont insuffisantes pour couvrir les charges. La COPELCOG, seule rescapée de la première génération de coopératives, dépose son bilan en 1994.

En 1995, la situation financière de toutes les coopératives est très difficile : la production totale sur toute la période d'activité se situe selon les cas entre 6 % et 43 % des objectifs de développement prévus pour 1997 :

- La BOVICOOP n'a produit que 17 tonnes de viande (49 producteurs) ; en déficit de 400 kF, sa pérennité est remise en cause.
- La COPADEG a produit 123 T de porc (15 producteurs) et 30 T de lapin (30 producteurs) et est en déficit de 380 kF.
- La COOPAVIG a produit 274 T de poulets (22 producteurs), ce qui ne suffit pas à rentabiliser l'abattoir mis en place ; celui-ci ne peut donc pas payer les éleveurs.
- L'UNICAP a commercialisé en tout 140 T de viande et n'a réalisé aucun bénéfice (aucune marge commerciale et services gratuits aux éleveurs) ; ses capitaux propres sont composés à 98 % de subventions d'investissement et ses produits de 20 % de subventions d'exploitation.
- L'usine d'aliment, considérée par les professionnels comme la condition indispensable au bon fonctionnement de l'organisation du secteur, n'a finalement jamais été mise en place. UNICOOP, qui devait gérer cette usine n'a eu qu'une activité d'achat et de revente d'aliment pour les coopératives de production et a enregistré un déficit de 330 kF.

[107] Voir annexe 5 sur le montage administratif difficile des coopératives.

L'existence des coopératives est compromise deux ans après le début de leur activité : leur actif est généralement composé de beaucoup de créances et leur passif d'énormes dettes ; les subventions représentent une grande part de leur capital et de leurs résultats ; les investissements sont lourds pour une activité très réduite. Aucune d'entre elles ne s'avère rentable[108].

Pourtant les subventions ont été au moins de 20 MF (soit 50 % du coût réel des actions) et n'ont jamais fait défaut, sauf la dernière année, année de la faillite des coopératives. Un document de suivi des Programmes sectoriels ODEADOM et Programmes communautaires établi par la DAF, daté du 29 juillet 1997[109] fait état du bilan des aides au groupe UNICAP pour la période 1993-1997 qui sont récapitulées sous forme agrégée dans le tableau 5 suivant.

Tableau 5 **: Bilan des aides nationales et communautaires au groupe UNICAP (1993-1996)**

	Prévisionnel			Réalisé		
	Coût initial (F)	Subventions accordées (F)	%	Coût réel (F)	Subventions versées (F)	%
1993-1994	37 921 073	20 193 581	53 %	33 612 779	17 166 323	51 %
1994-95	13 140 749	6 646 934	51 %	3 688 666	1 784 719	48 %
1995-96	4 819 202	4 186 010	87 %	2 987 765	1 164 787	39 %
Total	**55 881 024**	**31 026 525**	56 %	**40 289 210**	**20 115 829**	50 %
dont FEOGA		*15 286 173*			*8 379 214*	
dont ODEADOM		*9 890 203*			*5 949 260*	
dont FIDOM		*5 850 149*			*5 787 355*	

Source : archives DAF – Service de l'Economie agricole

II.3. LA LIQUIDATION DES COOPERATIVES

L'organisation UNICAP disparaît en 1997, après à peine cinq ans d'existence légale et trois ans d'activité, avant même la réalisation totale du projet ; les résultats sont donc extrêmement décevants par rapport aux prévisions et aux attentes.

[108] Pour plus de précisions sur les résultats financiers des coopératives, voir annexe 6.

[109] Document très détaillé, par programme de financement, par action et par coopérative, qui permet de relever les financements pour chaque année et chaque fonds de façon bien distincte.

Juste avant la liquidation, un projet de plan de restructuration avait été proposé par les professionnels. Dans le rapport de gestion présenté à l'Assemblée Générale d'UNICAP début 1996, il est noté que "*le début d'année 1996 est marqué par une situation financière très délicate ayant amené le Conseil d'Administration à demander à bénéficier d'une procédure de règlement amiable, accordée par le Tribunal de Grande Instance (TGI) le 26 mars. Une restructuration du groupe devra être effectuée et un plan présenté au TGI avant le 26 juin.*"

Ce plan concerne l'ensemble des coopératives liées par le système UNICAP et son contenu est précisé dans le procès verbal de l'Assemblée Générale de la COOPAVIG de 1996, au cours de laquelle il est discuté et approuvé par les adhérents. Ainsi, il est envisagé que UNICOOP et COOPAVIG fusionnent et absorbent UNICAP. Les éleveurs de lapins adhéreraient individuellement à la nouvelle structure, afin de travailler par filière. La COPADEG ne s'occuperait plus que de la filière porcine et passerait une convention de prestations de services avec la nouvelle structure pour son administration, BOVICOOP se mettrait en sommeil.

Le plus important semble être d'assurer à l'avenir la rentabilité de l'abattoir par une production de 10 000 poulets/semaine[110] au plus tard fin mars 1997. Les contrats de production seront précisés quant aux engagements réciproques, notamment en ce qui concerne la règle de l'apport total. Pour cela il est fait obligation à chaque éleveur de fournir une caution personnelle de 10 000 F pour l'ouverture de prêts à court terme à la coopérative. Il faut de plus augmenter le capital social de la coopérative et chacun devra verser environ 5 200 F. Il a été proposé aux éleveurs de prendre 50 kF de capital social dans l'abattoir (AVIGUA), le Crédit agricole est prêt à financer cela "*au cas par cas*" sur 5 ou 7 ans par remboursement sur les poulets vendus, mais chacun doit faire la démarche individuellement. Enfin, pour produire ces 10 000 poulets/semaine, il faudra 6 bâtiments de production nouveaux et "*compte tenu de l'urgence, ils ne pourront pas être subventionnés à cause du délai de réponse de l'administration. Le Président informe que son bâtiment tunnel n'est pas subventionné et a été financé en défiscalisation sur 5 ans. Il propose cette solution aux futurs candidats* [..]"

Il est noté dans le procès verbal de l'Assemblée générale que "*la discussion est ouverte sur cette restructuration et il en ressort un certain scepticisme sur la vente de 10 000 poulets par*

[110] On rappelle que le seuil de rentabilité de cet abattoir est de 20 000 poulets/semaine.

semaine, [..] et surtout une mauvaise considération pour les éleveurs de la part de la direction [..]". Les éleveurs de la COPADEG approuvent tout de même le plan de restructuration, qui ne verra pas le jour.

1996-1997 : disparition de toutes les structures UNICAP

Lors du Conseil de direction de l'ODEADOM de décembre 1996, la situation de l'organisation du secteur élevage en Guadeloupe est jugée plus que critique. Le rapport d'expertise réalisé fin 1996 (Querrioux, 1996) brosse le tableau de la situation en comparant les résultats aux objectifs affichés du Programme intersectoriel approuvé en 1993 :

En bovin et caprin, les objectifs n'ont pas été atteints car jugés trop ambitieux ; le tonnage commercialisé a été trop faible (il faut rappeler que la COPELCOG est inactive depuis 1993), l'absence d'abattoir ayant été un grave handicap. L'expert propose de continuer la restructuration des élevages et de maintenir un encadrement technique au sein d'une association d'éleveurs et non d'une coopérative.

En porcin et lapin, les objectifs n'ont pas été réalisés, l'approvisionnement a été irrégulier, la viande produite de mauvaise qualité de la viande (ce qui a pu inciter les consommateurs à se tourner encore plus vers l'importation). L'expert trouve anormale une gestion technico-économique insuffisante, puisqu'il s'agissait d'une action prioritaire du programme sectoriel. Il propose de ne rien développer mais d'améliorer l'existant, de stabiliser les structures pour gagner la confiance de la distribution, de regrouper les deux structures porcines existantes (COPADEG et SICA Caraïbes viandes[111]) pour la commercialisation, de diminuer les objectifs de production, et de mettre en place une gestion technico-économique des élevages.

Pour toutes les productions, le rapport souligne la nécessité de "*baser les projets de développement et d'installation, non pas sur des résultats théoriques, mais sur des résultats réels, observés dans des élevages ayant des conditions de production comparables*."

Une autre expertise, sur la situation de l'aviculture, note la non-réalisation des objectifs due principalement à l'étroitesse du marché pourtant partagé par beaucoup d'opérateurs, et aux

[111] Groupement de production porcine sur lequel nous n'avons pas trouvé beaucoup d'informations, visiblement en marge du plan de développement présenté par la Chambre d'Agriculture.

difficultés de l'abattoir sous-utilisé (2500 poulets semaine abattus début 1996 alors que le seuil de rentabilité est de 20 000 poulets/semaine, et une production locale de 5 à 6 000 poulets/semaine seulement au lieu d'une prévision de 23 000). L'expert propose un regroupement des opérateurs dans une interprofession, une concentration des abattages à AVIGUA, un partenariat avec les GMA, et l'utilisation maximale des installations existantes sans développer d'autres élevages. Seule la production d'œufs marche bien, trois opérateurs privés se partageant le marché (SAVIG, SICAVIG et St Alary).

Lors de son dépôt de bilan, UNICAP a fait l'objet d'un audit financier (AUGEREC, 1996). Il se trouve que 52 éleveurs ont un trop perçu de subventions du Plan de Relance Hugo et du programme REGIS I. UNICAP devait effectuer certaines dépenses en leur nom mais aussi leur reverser les subventions. Or certaines subventions destinées aux éleveurs (environ 700 kF) ont été utilisées par UNICAP pour son propre fonctionnement. Selon donc que le compte "subventions" de chaque éleveur est positif ou négatif auprès d'UNICAP, le reversement du trop perçu est demandé à l'éleveur ou à la structure. Pour environ 16 MF d'investissements prévus, 13,9 MF ont été réellement réalisés, dont seulement 11,7 MF retenus comme dépenses éligibles (la différence, soit tout de même 2,2 MF, est composée des dépenses faites en liquide et donc non justifiables). Les subventions dues se montaient à environ 7 MF or 9,6 MF ont été versés, soit un trop perçu de 2,6 MF. Ce trop perçu est composé de 1,6 MF de FIDOM et 1 MF de FEOGA, qui se répartissent entre UNICAP (1,5 MF) et les éleveurs (1,1 MF). UNICAP, ou les éleveurs, ont donc dû rembourser des sommes parfois importantes, en plus des difficultés créées par le dépôt de bilan des coopératives.

Une note du Conseil de direction de l'ODEADOM au Préfet confirme la gravité de la situation mais renouvelle sa volonté de soutenir les éleveurs : "*Concernant la Guadeloupe, le Conseil a déploré, dans un premier temps, la situation dramatique dans laquelle se trouvent les éleveurs, non payés du fait des situations de redressement judiciaire ou de liquidation rencontrées par plusieurs coopératives ou entreprises d'aval. Il a sur ce point souligné la complexité excessive du schéma coopératif, le surdimensionnement de l'abattoir de volailles et le manque de pouvoir des structures sur l'aliment du bétail.*

Dans un second temps, le Conseil constate que, faute de pouvoir être écoulée et payée par les circuits prévus, la production régresse sensiblement. Il rappelle, sur ce point, que la profession n'a pu mettre en place, avec la distribution locale, les conditions fiables pour la

commercialisation de ses produits, les distributeurs faisant encore la part trop belle aux importations.

Néanmoins, du fait de l'existence des outils, notamment des investissements réalisés par les éleveurs, et convaincu qu'il faut sauvegarder ces filières pour répondre aux aspirations légitimes des jeunes à l'emploi, le Conseil a décidé que l'Office apporterait la plus grande attention à ces dossiers. Il réitère son souhait de voir la profession trouver une meilleure maîtrise de son développement par une plus grande implication en amont (aliment) et en aval (abattage-commercialisation), sans quoi la survie de tout le système "élevage" pourrait être compromis à la Guadeloupe."

Lors du Conseil de direction du 25 mars 1997, le Président de la Chambre d'Agriculture, qui avait contribué à son élaboration et beaucoup soutenu le programme sectoriel, donne son analyse de la situation, qui fait porter une grande part de la responsabilité de l'échec du développement coopératif du secteur aux opérateurs privés d'amont et d'aval : "*La filière élevage guadeloupéenne est en dépôt de bilan. Il serait bon de faire le point. J'y ai, comme chacun, ma part de responsabilité. Il n'est pas facile de faire du développement quand les GMS vous interdisent de vendre à leurs concurrents sous peine de vous déréférencer, quand le fabricant d'aliments vous impose quatre augmentations dans l'année ! Si l'on ne fait rien pour remédier à cet état de chose, ce n'est pas la peine de faire quoi que ce soit. Je n'ai rien dit sur le dossier caprin, mais je suis persuadé qu'il donnera lieu, hélas ! aux mêmes difficultés. Il existe chez nous un lobby, et tout développement porte atteinte à ses intérêts*[112]*. On peut gloser sur l'effondrement des filières, j'y ai ma part, mais on ne peut ignorer cet état de fait."* Il rajoute : *"Je me suis battu pendant des années pour mettre en place une interprofession en Guadeloupe. Les importateurs ont répondu qu'ils n'avaient pas l'intention de creuser leur propre tombe…"*

Le directeur de l'ODEADOM estime quant à lui que "*Une bonne part des dysfonctionnements est imputable à l'étendue d'une panoplie d'aides que personne ne parvenait plus à cerner*."

* *
*

[112] Allusion aux GMA et aux importateurs.

Après analyse, les coopératives du secteur de l'élevage n'ont pas pu se développer, malgré les aides importantes qu'elles ont constamment reçues, face aux faiblesses de la production et à la trop forte concurrence des importations, par manque de concertation avec l'aval du secteur. Les aides publiques ont concouru à un surdimensionnement des investissements qui, ajoutés à de forts coûts de fonctionnement, ont aggravé encore la situation financière des coopératives. Ces constatations rejoignent celles qui concerne l'histoire de la SOCOGIAP.

Rapport-Gratuit.com

CHAPITRE V.

L'ECHEC DU MODELE D'ORGANISATION COOPERATIF : ELEMENTS D'ANALYSE ET MISE EN PERSPECTIVE DES DIFFICULTES A DIFFERENTS NIVEAUX

Dans les chapitres précédents, nous avons présenté, en détail et de façon linéaire, les cycles de vie des principales coopératives mises en place des années 1970 à 1990, et ayant maintenant disparu. Nous voulons maintenant dans ce présent chapitre, analyser de façon plus globale les principales difficultés rencontrées par ces organisations, car il est possible d'en tirer des enseignements relativement généralisables.

Les cycles de vie des coopératives révèlent que les difficultés qu'elles ont rencontrées, et qui leur ont finalement été fatales, semblent se répéter quasiment à l'identique tant en ce qui concerne les coopératives d'une même génération que d'une génération de coopératives à l'autre. Notre réflexion s'est appuyée sur l'analyse des résultats des structures (documents comptables, expertises financières) et l'analyse des écrits contemporains des structures décrivant ces difficultés (rapports, études et notes des bailleurs de fonds publics), présentés, de façon plus détaillée dans les chapitres précédents et dans les annexes.

Les difficultés identifiées, aussi bien internes à la coopérative que découlant de l'environnement économique, sont regroupées en quatre catégories, même si elles sont dans les faits le plus souvent liées : les difficultés d'approvisionnement, les difficultés d'accès au financement, les difficultés de gestion et les dysfonctionnements internes.

I. LES DIFFICULTES D'APPROVISIONNEMENT

La caractéristique principale de toutes les coopératives étudiées est le faible niveau d'activité économique par rapport aux prévisions et aux investissements réalisés ; les volumes traités sont à chaque fois insuffisants pour assurer la viabilité économique de la structure. Le très faible niveau d'activité est aggravé par l'irrégularité des approvisionnements, qui génère la quasi-impossibilité de planifier les livraisons, de garantir la qualité des produits, irrégulière et souvent déficiente.

Dans la plupart des rapports, ces difficultés sont attribuées à la mauvaise volonté des producteurs qui ne respecteraient pas la règle contractuelle de l'apport total et ne livreraient donc pas toute leur production à la coopérative. La marché local étant plus rémunérateur à certains moments, les adhérents vendent directement leurs meilleurs produits et ne livrent à la coopérative que les invendus de moindre qualité ; dans d'autres cas, ils livrent leurs produits à la coopérative lorsque les prix du marché local sont très bas, et donc quand la coopérative rencontre, elle aussi, des problèmes de marché. La vente hors coopérative, dans un système informel, peut consister en une vente directe au consommateur "bord champ" ou "bord de route" dans des camionnettes, ou à une vente en gros au marché de Bergevin, généralement à des revendeuses au détail. Aucun de ces systèmes de vente ne permet un contrôle des quantités vendues et des revenus. La vente aux grandes surfaces, beaucoup plus rare, oblige, elle, au respect d'un contrat signé qui permet le contrôle de l'activité commerciale. En 1998, une étude demandée par l'ODEADOM soulignait que "*le producteur peut facilement établir un circuit direct avec le stade détail ou la transformation sans éprouver le besoin de recourir à un intermédiaire*" et que "*la situation sur le marché de Bergevin est très archaïque : la Guadeloupe s'apparente à une ceinture maraîchère d'une grande ville avec des circuits les plus courts possibles pour distribuer les produits "* (Cabinet Gressard, 1998a, 1998b).

"*L'indiscipline*" des adhérents, attribuée souvent à leur "*individualisme*", est donc avancée comme la cause principale du dysfonctionnement des coopératives (voir Chapitre I). Ce comportement n'a pourtant rien d'étonnant en terme d'analyse économique : les producteurs agissent de façon rationnelle en s'efforçant d'écouler leur production rapidement et au meilleur prix ; la vente "informelle" hors coopérative, a de surcroît l'avantage d'éviter les contraintes et les coûts du système formel qui génère des contrôles et des taxes.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Par bien des aspects, l'adhésion à la coopérative joue le rôle d'un "*filet de sécurité*" permettant d'écouler facilement les invendus ou les surplus, et permettant en outre l'accès aux aides publiques distribuées par l'intermédiaire de l'organisation. Ce comportement fréquemment reconnu, est assumé, voire revendiqué, par les producteurs et, s'explique parfaitement dans le contexte de la production et du marché guadeloupéens. Il se pérennise, mettant en danger la vie des coopératives, parce qu'aucune disposition n'est prise pour le contrecarrer, que ce soit par les dirigeants des coopératives ou par les bailleurs de fonds. Nous nous trouvons dans une situation de "*cavalier seul*" généralisée, décrite par Olson, où chacun profite à court terme de l'action collective organisée, sans lui apporter le soutien actif nécessaire à sa pérennité. Déjà en 1988, une étude sur la filière maraîchage faite à la demande de l'ODEADOM soulignait "*un marché de demande où les producteurs n'ont pas intérêt au collectif*" (COBEA, 1988). L'action collective s'en trouve progressivement compromise car aucune incitation positive ou sanction, n'est réellement mise en place pour limiter de tels comportements. Cela s'explique par le fait que cette pratique est en effet tellement généralisée et adaptée au contexte qu'elle est entièrement intégrée dans la stratégie de chacun (des adhérents aux dirigeants) sans que personne ne puisse y remédier, ni tente de le faire réellement. Cela n'empêche pourtant pas les personnes interrogées, responsables ou simples producteurs, de dénoncer, dans leurs discours, de telles pratiques considérées comme "*généralisées et négatives pour l'action collective*".

On le comprend, et cela sera analysé dans la troisième partie de la thèse de façon approfondie, cette stratégie individuelle constitue une réponse adaptée à la situation du marché (irrégulier, risqué mais sur lequel la demande est généralement forte) et assure jusqu'à présent des revenus supérieurs et plus rapides à la majorité des producteurs, soit qu'ils pratiquent une agriculture "de coup", soit qu'ils soient organisés pour des circuits courts de commercialisation.

De fait, ce qui est implicitement reproché aux producteurs est donc moins l'irrationalité de leur comportement à court terme que leur manque de vision à long terme où, dit-on, l'action collective organisée sera l'unique solution aux problèmes futurs d'écoulement des produits dus à l'évolution de la demande (notamment les exigences en terme de quantité, de qualité, et de régularité attendue par les distributeurs et les collectivités). En effet, beaucoup de responsables professionnels conviennent qu'il n'y a pas encore assez de problèmes de commercialisation pour que l'intérêt de l'action collective soit reconnu par tous comme la

solution à leurs problèmes individuels : "*le marché actuel incite à l'individualisme*" nous dit-on. Et le président de la SOCOGIAP écrit, alors que la coopérative est en difficulté, qu'il souhaite une surproduction pour "*faire prendre conscience aux producteurs qu'ils ne sont pas à l'abri d'une catastrophe et que seule l'organisation d'une économie peut permettre en même temps, aux producteurs et aux consommateurs de trouver leur compte*" (voir Chapitre III).

Il est important de noter que ce comportement de "*cavalier seul*" n'existe pas – alors qu'il s'agit parfois des mêmes personnes – pour les productions où il n'existe pas de commercialisation possible en dehors des organisations collectives (canne, banane, melon). Ainsi, il semble bien que la nécessité annoncée d'une action collective organisée motivée par le développement agricole futur (augmentation des quantités produites et des parts de marché, amélioration de la qualité) n'ait pas été, et ne soit toujours pas, en concordance avec l'intérêt à court terme des producteurs qui s'en sortent finalement assez bien individuellement. On serait tenté de dire que "l'idéologie coopérative" ne rencontre pas les besoins des producteurs, dont on s'efforcera d'expliciter et d'analyser les comportements dans le chapitre suivant.

II. LES DIFFICULTES DE FINANCEMENT

Toutes les coopératives ont été confrontées, dès le début de leurs activités commerciales, à d'énormes difficultés de financement, en terme de rentrées de fonds propres et d'accès au crédit. L'explication généralement avancée est que la production était insuffisante pour assurer la rentabilité des coopératives, et toujours très inférieure aux prévisions annoncées ; la responsabilité en étant imputée aux producteurs dont le comportement aurait généré le dysfonctionnement des organisations coopératives.

L'explication des difficultés financières récurrentes des coopératives réside cependant aussi dans le fait que les plans de développement ont toujours été basés sur des prévisions de production très optimistes qui ont conduit à des investissements surdimensionnés par rapport à l'activité existante ou prévisible du secteur. Trois facteurs se sont conjugués pour plonger les coopératives dans des situations financières extrêmement difficiles : un manque aigu de fonds propres lié à la faible capacité des adhérents de mobiliser des ressources (cotisations faibles et

souvent non payées), un faible niveau d'activité, et des investissements initiaux importants prévus pour une activité projetée peu réaliste en termes de volumes et de régularité.

Les coopératives ont donc été dès le départ dans une situation fragile qui les a rendu très dépendantes des subventions publiques nécessaires pour équilibrer leurs comptes. Le moindre aléa de calendrier (retards de paiement, délais de versement des subventions, non-versement de subventions prévues sous certaines conditions) suffit à plonger la coopérative dans une situation critique ; la faiblesse de la trésorerie empêche la coopérative de rémunérer les producteurs de façon correcte, ce qui les décourage et les incite à ne pas respecter leurs contrats de livraison.

Le manque de garanties financières a en outre toujours rendu difficile l'accès au crédit, alors que les prêts à court terme, très onéreux, ont souvent été indispensables pour pallier le manque de trésorerie. Le fait que les banques et les bailleurs de fonds publics attendent chacun la garantie de financement des autres a généré des situations de blocage pour des coopératives qui n'offraient aucune garantie financière par elles-mêmes. Quand la situation financière se dégrade, les banques refusent tout nouveau crédit, et la survie de la coopérative ne dépend plus que d'éventuelles subventions publiques. Cela reporte alors sur la puissance publique la responsabilité de la disparition définitive d’organisations, de fait déjà "sous perfusion" et maintenues parfois artificiellement en vie par des subventions qui ne comblent que partiellement et très temporairement les déséquilibres financiers structurels.

Alors que les subventions sont conçues pour n'être qu'un appui et ne peuvent pas garantir la pérennité des coopératives si l'activité économique ne se développe pas, il est étonnant de constater que l'essentiel de l'énergie des différents acteurs semble avoir été mobilisé pour rechercher des financements extérieurs plutôt que pour développer l'activité des coopératives. Comme le note un professionnel désabusé au moment de la chute de la SOCOGIAP : "*on a toujours aidé la coopérative à investir, jamais à produire*". Après analyse, cette phrase peut tout aussi bien s'appliquer à la plupart des coopératives contemporaines de la SOCOGIAP, ainsi qu’aux coopératives plus récentes.

III. LES DIFFICULTES DE GESTION

Les difficultés qu'ont rencontré les coopératives en matière de gestion sont indéniables ; elles sont généralement attribuées au manque de compétence des dirigeants, ce qui a poussé à aller chercher, en métropole, des dirigeants "compétents" (cas par exemple du groupe UNICAP). Il s'agit là d'une attitude fréquente au sein des organisations coopératives lorsque la situation devient critique ; les dirigeants servent en quelque sorte de "bouc émissaire" pour expliquer les dysfonctionnements constatés alors que la confiance de tous leur est acquise et toute délégation de pouvoirs accordée lorsque les choses vont bien (Champagne, 1998).

Le caractère systématique des échecs rencontrés, quels que soient les dirigeants des coopératives concernées, amène à considérer que les capacités professionnelles des dirigeants n'ont qu'un faible poids dans les raisons de l'échec, à moins d'admettre que tous les dirigeants de toutes les coopératives guadeloupéennes aient été incapables d'une gestion correcte, ce qui est une hypothèse très peu plausible. S'il existe en effet des cas de malversation avérés, ils n'ont pas été la norme et ne sont qu'une forme particulière et spécifique de "problème de gestion" plus globaux. Il convient cependant de souligner que le fait que la plupart des échecs aient été attribués aux hommes (à la fois par les adhérents et par les bailleurs de fonds), a installé des défiances et des tensions entre les personnes, entre les producteurs et leurs dirigeants, entre ces derniers et l'administration, et a empêché de rechercher les causes des problèmes au sein du modèle d'organisation.

Quels sont donc ces "problèmes de gestion" ? Une analyse des conditions d'émergence des coopératives (du contexte et de leur organisation initiale), révèle ainsi que la gestion des structures mises en place était problématique dès le départ, voire impossible, et ceci quelle que soit la capacité de gestion des dirigeants. Une production inférieure au seuil de rentabilité, des coûts de fonctionnement élevés, d'importants investissements de départ, des marchés étroits et peu identifiés, des aléas sur le paiement par les clients (délais considérables pratiqués notamment par les collectivités), constituaient en effet des faiblesses structurelles auxquelles le plus compétent des gestionnaires aurait eu du mal à faire face.

Dès lors, la faible capacité de gestion reprochée aux dirigeants semble porter moins sur un manque de compétences professionnelles des personnes concernées que sur leur "incapacité à discipliner" (voir supra) les adhérents pour qu'ils organisent et planifient les livraisons, sur

leur "incapacité" (ou manque de volonté) à produire et mettre en œuvre des incitations (ou sanctions) favorisant le respect des contrats passés, etc. En d'autres termes ceux-là même qui profitent de ce fonctionnement leur reprochent leur laxisme. Cependant, comme nous l'avons déjà évoqué lors de la construction de notre problématique (voir Chapitre II), ce problème ne peut être inhérent à la Guadeloupe puisque, de façon bien plus générale, "*le défi majeur auquel sont confrontées les coopératives agricoles [..] ce n'est pas la formation de leurs élus mais le développement de leur motivation, de leur engagement, de leur sens des responsabilités, de leur compétence individuelle et collégiale, de leur capacité à collaborer avec les salariés et les adhérents de la coopérative*" (Forestier, 1994).

Pour l'administration, c'est "l'incapacité" des dirigeants des coopératives à répondre aux exigences administratives qui est mise en cause. Il est ainsi difficile d'énumérer tous les retards et refus de dossiers motivés par le non-respect des procédures ou du droit administratif[113]. Il peut s'agir certes là d'un problème de compétence, mais sur un sujet aussi précis et circonscrit que celui des procédures administratives et réglementaires on peut penser qu'un minimum de formation et d'accompagnement aurait pu y remédier aisément.

Pourtant, des formations ont été réalisées (pour les techniciens ou pour les dirigeants des organisations professionnels agricoles - OPA) ; même si tous n'ont pu en bénéficier, la persistance des difficultés des coopératives à respecter les procédures amène à penser que cela résulte plus de l'inadaptation des procédures que de l'ignorance ou d'un manque de respect volontaire de la part des dirigeants. Cela est par exemple le cas lorsqu'il s'agit de l'incapacité des adhérents à libérer le capital prévu, d'apporter des garanties financières qui sont inexistantes, de présenter les compte rendus d'assemblées générales non tenues faute de participants. En revanche, la non-présentation des bilans financiers peut avoir deux types d'explication : une volonté de cacher certaines pratiques ou une incapacité à organiser un suivi comptable. Il s'y ajoute la difficulté que l'enregistrement comptable est encore largement minoritaire au sein des exploitations.

[113] Voir annexe 5.

IV. DES DYSFONCTIONNEMENTS INTERNES

La lecture des analyses et comptes-rendus des activités des coopératives révèle que le fonctionnement interne, la prise de décision, le contrôle des activités, n'ont quasiment jamais été conformes aux règles coopératives (démocratie participative, tenue des assemblées générales, quorum indispensable, discussion et vote des décisions) prévues par les statuts des organisations (quand les statuts étaient conformes à la réglementation).

Deux dysfonctionnements sont particulièrement dénoncés : "*des dirigeants qui décident seuls*" et "*des adhérents qui s'impliquent peu*". S'il semble évident que ces deux aspects sont étroitement liés et s'alimentent réciproquement, il est particulièrement difficile de savoir lequel de ces deux aspects a engendré l'autre et/ou s'ils expriment des stratégies délibérées. L'identification de la structure coopérative à son Président est chose fréquente (Forestier, 1994) et ce n'est qu'en cas de crise que certains dysfonctionnements de "management" sont dénoncés (Champagne, 1998) . Les textes régissant le fonctionnement coopératif sont en effet très précis et ils ne permettent à un dirigeant de s'approprier le pouvoir de décision que si les adhérents renoncent à leur propre pouvoir de contrôle et de décision, ce qui se rencontre fréquemment lorsque la coopérative "tourne bien". Champagne souligne aussi que "*la pente naturelle de l'évolution dans le temps de ces organisations est le désengagement progressif des adhérents*" et la Théorie de l'Action collective nous rappelle en effet que les adhérents ont un intérêt maximal à ce que la coopérative fonctionne sans leur participation active.

Le manque d'information et de formation des adhérents constitue à l'évidence un frein au fonctionnement transparent et démocratique des coopératives, mais c'est un frein très relatif quand le peu d'engagement des adhérents correspond à une stratégie individuelle volontaire ; les résultats de Florence Caro (présentés dans la partie III suivante) montrent en effet que la grande majorité des producteurs ne souhaite pas s'impliquer dans les coopératives ni participer à leur fonctionnement.

Cette attitude des adhérents a pu favoriser à un moment les stratégies individuelles de quelques dirigeants soucieux de pouvoir et de notoriété, ou d'avantages matériels ; il semble cependant qu'elle ait engendré pour eux, à long terme, plus de problèmes que d'avantages. Nombreux ont été les responsables qui se sont plaint de ne pas se sentir "soutenus" par les adhérents de l’organisation. Les bénéfices d'une organisation qui fonctionne sont en effet

cumulatifs pour les dirigeants : cela leur facilite le travail et augmente leur prestige. A l'inverse, un bon fonctionnement coopératif garantit normalement que des dirigeants qui ne conviennent plus aux adhérents soient remplacés ; ce ne fut jamais le cas en Guadeloupe sauf à provoquer du même coup la disparition de la structure par le départ des dirigeants.

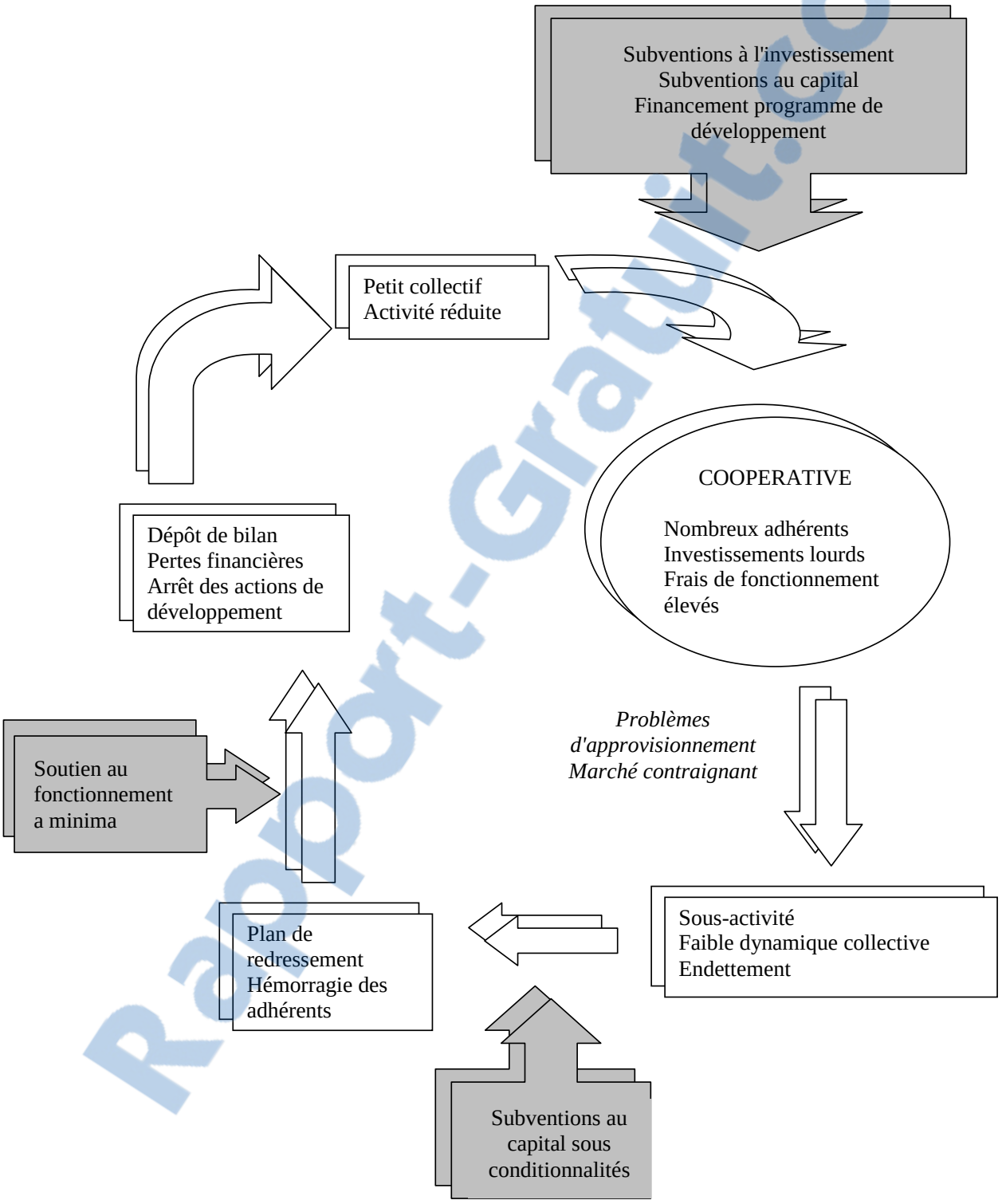
Le manque de respect des règles coopératives et du contrat passé a visiblement posé des problèmes au fonctionnement interne des coopératives mais a également passablement compliqué leurs relations avec l'administration, garante du respect de ce droit. Les péripéties pour arriver à obtenir un agrément ou présenter les bilans annuels dénotent de réelles difficultés dont les causes sont difficiles à évaluer entre réel problème de formation et d'encadrement, manque de compétences ou manque de volonté. Il s'agit surtout à notre avis d'un signe supplémentaire de mauvaise santé des coopératives.

Certains manquements dans la gestion des fonds ont été fatals à certaines coopératives : aides aux investissements transformées en trésorerie ou aides aux producteurs pas totalement reversées et absorbées par le fonctionnement de l’organisation. Que ces faits aient été motivés souvent par le besoin urgent de financer le fonctionnement ou quelquefois par peut-être de réels détournements, ils n'ont fait que participer encore au désengagement des adhérents, à la méfiance de l'administration et aux conflits entre les hommes.

* *
*

Au terme de cette deuxième partie, nous avons essayé de schématiser le plus simplement possible les grandes caractéristiques des cycles de vie des coopératives étudiées et leur caractère répétitif (voir figure 3 page suivante). Leur inadaptation aux conditions de production et au marché, et l'influence des aides publiques ayant favorisé leur surdimensionnement, ont rendu leur échec d'autant plus cuisant pour les producteurs et onéreux pour la puissance publique. Tous y avaient pourtant placé leurs espoirs de développement des productions de diversification.

Figure 3 : **Cycle de vie des coopératives et influence des aides publiques**



Rapport-Gratuit.com

TROISIEME PARTIE

ORGANISATION COLLECTIVE ET DEVELOPPEMENT AGRICOLE : LES STRATEGIES DES ACTEURS

Nous avons vu dans la deuxième partie que les coopératives ont échoué du fait de très fortes contraintes en amont (faiblesse de la production) et en aval (difficultés du marché local et concurrence des importations), et d'un surdimensionnement pour partie favorisé par l'abondance des soutiens publics. Après avoir conduit notre analyse au niveau des coopératives, nous avons jugé indispensable d'analyser, au niveau micro-économique, les stratégies individuelles des producteurs, concernés au premier chef puisque leurs comportements auraient empêché la survie économique d'organisations mises en places à leur intention.

Nous mettrons ainsi en évidence (Chapitre VI) que les coopératives ne répondaient pas aux attentes de la très grande majorité des agriculteurs : elles semblent avoir été conçues plus en référence à un modèle d'exploitation agricole, qui n'existait que de façon très minoritaire en Guadeloupe, que comme une réponse aux contraintes des producteurs guadeloupéens engagés dans la diversification à des degrés divers et selon des modalités très variables. Les comportements des producteurs vis à vis des coopératives, et des organisations collectives en général, s'expliquent assez bien par l'analyse des projets d'exploitations très diversifiés.

Du point de vue de la théorie économique standard, la survie des coopératives étudiées pourrait donc être considérée comme une "anomalie" puisqu'aucune organisation ne peut exister si elle n'assure pas sa pérennité financière et si elle ne satisfait pas les intérêts individuels de ses membres. Dès lors, il a paru intéressant de retourner la question initiale et de se demander pourquoi elles avaient paradoxalement réussi à se maintenir, souvent de nombreuses années, avant de disparaître. De la question "**pourquoi ont-elles échoué ?",** nous passons donc, au milieu de cette partie, à la question "**pourquoi ont-elles existé et survécu ?**". Des outils théoriques plus hétérodoxes (voir Chapitre II) ont orienté la réflexion vers des facteurs qui peuvent expliquer la création et le maintien des organisations coopératives : la recherche d'éléments historiques et la prise en compte du contexte politique et social ont permis d'avancer de plus amples explications.

C'est finalement l'Economie Politique qui nous a fourni les outils les plus appropriés pour effectuer cette dernière partie de l'analyse. Elle postule en effet que les politiques sont le résultat de la confrontation de conflits d'intérêts régulés à travers les institutions ; nous avons donc considéré le soutien à la création et au fonctionnement de ce type de coopératives comme le résultat de la confrontation des stratégies des différents acteurs en présence dans le

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

champ du développement agricole. En plus des producteurs, il a donc été indispensable de s'intéresser aux autres acteurs impliqués dans la promotion et le soutien des organisations coopératives. En termes de méthodologie, c'est à partir d'un important travail de recueil d'informations par des entretiens que nous avons pu identifier les différents acteurs en présence, analyser la stratégie respective de chacun d'eux ainsi que ses déterminants, puis tenter d'expliquer les faits par l'interaction entre ses différentes stratégies.

Cette partie a donc pour objet de présenter successivement les stratégies des trois grands types d'acteurs identifiés : les producteurs (Chapitre VI), les administrations (Chapitre VII) et les représentants professionnels (Chapitre VIII). L'analyse des conséquences de leurs interactions fera l'objet de la quatrième et dernière partie de la thèse.

CHAPITRE VI.

LES STRATEGIES DES PRODUCTEURS

Une des principales faiblesses des coopératives étudiées a été à l'évidence un volume d'activité insuffisant et irrégulier qui n'a pas permis la survie des organisations en place. Cela découle du fait que la production agricole totale a parfois été plus faible que les prévisions pour des raisons multiples (prévisions irréalistes, aléas dans la production, niveau d'intensification limité, etc.), mais aussi du fait que seule une partie de la production réelle a été livrée par les producteurs aux coopératives.

Nous avons donc émis l'hypothèse que le modèle coopératif proposé pouvait ne pas répondre aux attentes des agriculteurs, ce qui expliquerait leur faible engagement dans les organisations mises en place. En d'autres termes nous avons cherché à comprendre **pourquoi les producteurs n'ont pas pu, ou n'ont pas voulu, jouer le jeu coopératif**.

Cependant, l'organisation économique des producteurs engagés dans les filières de diversification ne peut être appréhendée indépendamment des conditions d'émergence de ces filières dans l'économie agricole guadeloupéenne, de la place qu'elles occupent actuellement, et de l'analyse de la situation des agriculteurs qui y sont engagés.

L'objet de ce chapitre est de mettre en évidence l'inadéquation du modèle d'organisation proposé aux producteurs à la situation des agriculteurs guadeloupéens concernés. A cet effet, seront présentés successivement :

- Une brève rétrospective historique de l'agriculture guadeloupéenne indispensable à la compréhension de la situation et des stratégies des agriculteurs concernés par la tentative de structuration coopérative ;

- Une tentative de caractérisation des "projets d'exploitation" très divers qui sous-tendent les comportements des agriculteurs et qui induisent des attitudes contrastées à l'endroit des différentes formes d'action collective. Pour cette deuxième partie, on s'appuiera sur le travail de caractérisation réalisé dans le cadre de notre thèse par une stagiaire du CNEARC.

I. MISE EN PERSPECTIVE HISTORIQUE : UNE AGRICULTURE "SUCRIERE"

Une rétrospective historique détaillée figure en annexe 8 ; on se limitera donc ici à en rappeler les principaux points de repère qui permettent de caractériser les petits exploitants concernés par les coopératives, ainsi que leurs systèmes de production, et de mieux comprendre leurs stratégies.

I.1. DE LA DOMINATION DU SUCRE A UN DEBUT DE DIVERSIFICATION

L'agriculture guadeloupéenne est associée depuis son origine à la culture de la canne et à la production de sucre. La colonisation officielle de l'île débute en 1635, mais les activités agricoles ne débuteront vraiment qu'en 1642, organisées par des colons qui emploient des "engagés" devant travailler trois ans avant d'obtenir une petite concession foncière. L'agriculture, d'abord cantonnée au sud de la Basse-Terre, est essentiellement consacrée à la culture de la canne pour répondre à la demande croissante de sucre, faisant rapidement augmenter la population d'esclaves noirs. A ces débuts, l'exploitation agricole de la Guadeloupe ne crée pas beaucoup de richesse, mais à partir de 1654, une nouvelle technique de production du sucre, introduite par des colons hollandais, marque le début d'une véritable économie sucrière.

En 1671, le recensement de la population demandé par Colbert, montre que les exploitations cannières et sucrières sont organisées en très grandes concessions (appelées "Habitations") dans les zones plates, et que les petits et moyens colons, n'ayant pas de capital suffisant, sont cantonnés sur des terres plus difficiles où ils cultivent à petite échelle des cultures vivrières ou des cultures d'exportation dites "secondaires" (essentiellement plantes aromatiques). La population d'esclaves noirs est en très forte augmentation.

La culture de la canne s'étend durant tout le XVII^{ème} siècle, la Grande-Terre et Marie-Galante seront loties au profit de riches notables. En même temps, les petits et moyens colons sont peu à peu obligés, du fait des conditions climatiques rendant la production difficile, de vendre leurs terres aux grands propriétaires. L'épisode révolutionnaire, ayant entraîné l'abolition de l'esclavage, ne remettra pas en cause l'organisation agricole de l'île, dont la production de sucre reprend de plus belle dès 1802 avec le rétablissement de l'esclavage et le retour des propriétaires dans leurs domaines.

Le XIX^{ème} siècle voit un bouleversement de l'organisation sucrière. Dès 1830, la vente des Habitations les moins rentables engendre une certaine concentration foncière, qui suscite le remplacement des moulins à vent par des machines à vapeur. Puis, à partir de 1943, des industriels sucriers français et un député des colonies, proposent une organisation confiant la transformation du sucre à quarante usines regroupant chacune la production d'une dizaine d'Habitations. Rapidement, les exploitations sucrières, confrontées à la perte de la valeur ajoutée de la transformation, à l'abolition de l'esclavage, cette fois définitive, en 1848, et à la crise sucrière due à la concurrence du sucre de betterave, passent sous le contrôle des "usiniers", d'origine métropolitaine. Ce processus se poursuit jusqu'au début du XX^{ème} siècle qui voit l'augmentation de la concentration des usines par des capitaux métropolitains et martiniquais.

La concentration industrielle ayant favorisé la détérioration des conditions de revenus des ouvriers et planteurs, le début du XX^{ème} siècle se caractérise par le début d'une longue période de mouvements sociaux de revendications autour du prix de la canne et du salaire des ouvriers. A partir de 1953, la crise sucrière provoquera des fermetures d'usines à répétitions, jusqu'à n'en laisser plus que deux (une en Guadeloupe continentale et une à Marie-Galante) depuis 1995.

En termes de productions agricoles, les tentatives de diversifications furent timides et ont eu des résultats mitigés. Au début de la concentration industrielle, Pérès note le souci, qui n'aura pas de réel effet, de la Chambre d'Agriculture (crée depuis 1768) d'inciter au développement de productions nouvelles, telles que l'ananas et l'élevage. Le cyclone de 1928, qui dévaste les cultures secondaires d'exportation (principalement café et vanille) favorise l'implantation de la banane qui prendra une certaine importance dans l'économie agricole par la suite, même si cela n'est pas encore le cas à la veille de la seconde guerre mondiale (Pérès, 1998).

Au milieu du XX^{ème} siècle, l'agriculture guadeloupéenne est donc toujours pratiquement synonyme de culture de canne, même si celle-ci est en difficulté et que la nécessité de diversifier les productions est déjà relativement reconnue. Ce n'est qu'à partir des années 1970 que les pouvoirs publics appuieront financièrement les productions de diversification[114], sans pour cela changer le visage de l'agriculture guadeloupéenne ; il est encore aujourd'hui largement dominé par la production cannière en terme de surfaces et de nombres d'exploitation, même si les revenus d'exportation sont maintenant inférieurs à ceux de la banane. Au-delà de ces deux cultures, les autres productions peinent à se développer[115].

I.2. LES MODALITES DE FORMATION DE LA PETITE PROPRIETE

Le discours dominant voudrait que la petite propriété agricole ne date que du dernier épisode de réforme foncière, des années 1980[116], par opposition aux grands domaines sucriers qui auraient prédominé avant cette période. Or la formation de la petite propriété agricole, en même temps que d'un "paysannat", semble pourtant remonter à des époques beaucoup plus anciennes (Deverre, 1982). Dès le début de la colonisation, les "petits colons" exploitaient des surfaces restreintes, en marge des grands domaines, pour produire des cultures vivrières et des cultures secondaires d'exportation. Ensuite, après l'abolition de l'esclavage, il a fallu inventer d'autres formes de relations entre les propriétaires fonciers et la force de travail ; écartant le salariat et les associations, c'est le "colonat partiaire" qui s'est développé. Sorte de métayage, le travailleur recevait l'usufruit d'une petite exploitation avec l'obligation de cultiver de la canne pour la livrer au propriétaire (colon ou usine), et était rémunéré au prorata de la production. Les besoins en main d'œuvre du faire valoir direct des usines ont eux été couverts parallèlement par le recours à une immigration organisée de travailleurs indiens.

La crise sucrière a également accéléré la vente des terres, engendrant à la fois la concentration des terres autour des usines et le renforcement d'une petite paysannerie noire en périphérie des grands domaines. Par ailleurs, en période d'expansion, les planteurs préféraient pour augmenter leur production, plutôt que de supporter des coûts d'investissement supplémentaires, inciter (directement par colonat partiaire ou indirectement par influence sur les pouvoirs publics) à l'installation de petits producteurs sur les terres inexploitées des domaines sucriers ou du domaine public.

[114] Voir annexe 2 sur l'intervention de l'Etat.
[115] Voir annexe 1 sur la description de l'agriculture guadeloupéenne.
[116] Voir annexe 8. sur l'historique des structures agraires.

A partir des années 1950, des actions de réforme foncière ont été entreprises à plus grande échelle pour favoriser l'installation de petits agriculteurs. La première initiative fut celle du Crédit Agricole en 1956, qui installa 400 exploitants sur 1 800 ha de la commune de Saint-François en Grande-Terre, profitant du désengagement d'un usinier de l'économie sucrière. En 1957, la petite propriété est déjà importante, même si la concentration des terres reste forte. En effet, si 0,2 % des exploitations détiennent 40 % des terres, les exploitations de moins de 5 ha couvrent 48,7 % des terres (53,7 % si l'on considère les exploitations de moins de 10 ha). Le pourcentage des terres mises en valeur étant plus fort dans les petites exploitations que dans les grands domaines, les exploitations de moins de 5 ha représentent plus de 60 % des surfaces mises en valeur (Deverre, 1982).

Ensuite, ce fut au tour des pouvoirs publics d'organiser des actions de réforme foncière, conformément à la loi de 1961, devant améliorer la situation agricole dans les DOM par la valorisation des terres incultes et la diversification des productions. Le contexte est celui d'une très forte augmentation de la demande alimentaire, engendrée par l'augmentation du niveau de vie des populations suite à l'alignement progressif des salaires et des mesures sociales sur la métropole. Parallèlement, les grèves se multiplient dans l'agriculture, mettant la pression sur les pouvoirs publics. Les installations se font sur les terres libérées au fur et à mesure que les usines se débarrassent de leur foncier le moins productif.

Ce sont des sociétés d'aménagement publiques qui sont successivement chargées de la mise en œuvre des actions de réforme foncière. De 1961 à 1968, la Société d'aide technique et de coopération (SATEC) installe 645 exploitants sur 2 493 ha. A Marie-Galante, de 1960 à 1980, c'est la Société de développement de la Guadeloupe (SODEG) qui est chargée de la réforme foncière dont l'objectif est de sortir l'île d'une grave crise économique due à l'effondrement de l'économie sucrière. Ainsi, 1 250 exploitations sont créées entre 1967 et 1977 sur plus de 4 500 ha. De 1968 à 1979, c'est la Société d'aménagement foncier et d'établissement rural (SAFER) qui poursuit les actions de réforme foncière en Guadeloupe, alors que l'accélération de la fermeture des usines libère de plus en plus de terre. Elle installe 570 exploitants sur 2 902 ha.

Les premières actions de réforme foncière ont permis d'installer près de 3 000 exploitants sur plus de 10 000 ha selon les modalités de la loi de 1961. Mais beaucoup de transactions ayant échappé au contrôle des sociétés publiques chargées de l'application de la loi, on peut penser que les installations furent beaucoup plus nombreuses. A la fin des années 1970, tous

ces nouveaux installés viennent renforcer la catégorie des petits exploitants déjà majoritaires dans les années 1950.

La crise industrielle sucrière grandissant, le désengagement du Groupe Empain-Schneider oblige à une réorganisation entre industriels qui libèrent finalement plus de 11 000 ha à la fin des années 1970 en échange d'aides de l'Etat à la restructuration des usines. La réforme foncière de 1981 (appelée "seconde réforme foncière") est alors enclenchée par les pouvoirs publics pour la redistribution de ces terres. Cette réforme est particulière puisque c'est l'installation en Groupement foncier agricole (GFA) qui a été choisi et non l'accession à une pleine propriété individuelle. Ce sont finalement un peu plus de 700 exploitants qui seront installés sur des lots de 7 à 10 ha sur environ 6 500 ha. Les terrains restant aux mains des grands propriétaires deviennent à partir de ce moment là extrêmement minoritaires et l'agriculture guadeloupéenne connaît depuis lors son visage actuel, caractérisé par une très grande majorité de petits exploitants[117].

I.3. UNE ORGANISATION DES PRODUCTEURS AUTOUR DU SUCRE ET DE LA BANANE

L'augmentation croissante de la petite propriété au détriment des grands domaines, et donc la création de ce que l'on peut appeler un "petit paysannat", n'a pourtant pas coïncidé avec une plus grande diversification des cultures. En effet, tout au long de l'histoire de l'agriculture guadeloupéenne, et jusqu'aux périodes les plus récentes, la petite exploitation a été irrémédiablement liée à l'économie cannière et obligée de conserver des liens très forts avec les grands domaines puis avec les usines. Dans les zones où la banane s'est développée, c'est vers cette deuxième spécialisation que les petites exploitations ont été orientées.

Dès l'abolition de l'esclavage, le colonat partiaire donnait l'usufruit de la terre à des colons[118] qui n'avaient cependant d'autres choix que de cultiver de la canne à livrer au propriétaire foncier. Lors de la concentration industrielle de l'économie cannière, ce mode de relation a perduré avec les usiniers devenus propriétaires et qui avaient besoin de cette production de canne pour alimenter leurs usines.

[117] Voir annexe 1 sur l'agriculture guadeloupéenne.

[118] Il faut noter que le terme "colon" a endossé deux sens au cours de l'histoire : il a d'abord désigné les exploitants blancs venus coloniser la Guadeloupe en bénéficiant de concessions foncières, puis, depuis la mise en place du colonat partiaire, il désigne aussi l'exploitant noir bénéficiant de l'usufruit de la terre et donc devenu "colon" du propriétaire foncier.

Rapport-Gratuit.com

Les autres productions relevaient principalement du "jardin créole" pour l'autoconsommation familiale ; l'exploitant n'avait pas la possibilité de développer un système de production alternatif. Les colons étant en même temps souvent ouvriers saisonniers sur les grands domaines, les liens financiers supplémentaires qui les liaient au propriétaire foncier (travaux saisonniers, prêts) leur interdisaient de s'écarter de la production cannière. Deverre souligne que la petite propriété paysanne a "*toujours été fortement subordonnées aux impératifs de l'économie de plantation qui, constamment, l'a orientée en fonction de ses propres desseins*" (Deverre, 1982), ce qui a réduit son autonomie par rapport à la forme de production dominante.

Cette situation n'évoluera paradoxalement pas beaucoup avec les actions de réformes foncières engagées à partir des années 1950 et 1960. La première phase d'installations de 1956, conduite par le Crédit Agricole, coïncide avec une phase d'expansion de la culture de la canne ; les nouveaux installés ont donc naturellement continué cette culture, en y ajoutant quelques cultures vivrières et un peu d'élevage bovin et caprin. Ces exploitations n'existent pour ainsi dire plus aujourd'hui, le foncier ayant été presque totalement construit lors de la montée du tourisme dans la commune concernée.

A la fin des années 1950, les petites exploitations faisaient de la canne pour 62,5 % d'entre elles, 22 % de la banane et moins de 20 % échappaient donc à ces deux cultures dominantes, pour cultiver cependant le plus souvent d'autres cultures d'exportation (café, vanille, épices, etc.). Les cultures vivrières à destination du marché local ne représentaient pas 30 % des superficies cultivées des petites exploitations et la plupart des petits agriculteurs travaillaient comme salariés saisonniers pour la récolte des grands domaines (Deverre, 1982).

De 1961 à 1968, la SATEC est chargée, en plus d'aménager les lotissements, de promouvoir l'organisation collective des allocataires et de fournir un encadrement technique. Ainsi, si l'accès à la terre a été conditionné à l'adhésion à des "SICA d'accession à la propriété", la SATEC a également fait la promotion de structures collectives destinées à l'utilisation du matériel en commun et à la mise en marché des productions. Son action s'est fortement fait sentir dans l'organisation de la zone bananière où elle a créé et fait fonctionner la FEDEG (voir Chapitre I), fédération de plusieurs SICA locales, devenue par la suite la COOPEG, coopérative à section. Cette coopérative n'a pas survécu au départ de la SATEC, même si les exploitants ont continué la production bananière.

A Marie-Galante, la réforme foncière n'a eu pour objectif que de relever la production cannière afin d'assurer la pérennité de l'usine sucrière, seule industrie de l'île. Les nouveaux installés ont donc continué principalement la production de canne, en y ajoutant cependant quelques productions vivrières et de l'élevage. L'organisation des producteurs a été assurée autour de la production cannière par la SODEG sur la base de "*formes d'organisations coopératives locales*" (Pérès, 1998).

A la fin des années 1960, des mesures très onéreuses sont prises par les pouvoirs publics pour tenter d'enrayer la crise industrielle sucrière, telles que de gros travaux de remodelage des sols et de voirie, des investissements en mécanisation, et le début d'un grand programme d'irrigation de la zone cannière de la Grande-Terre[119]. Dans ce contexte, la SAFER est chargée de redistribuer les terres libérées et doit supporter de lourdes charges d'aménagement. Chaque exploitant avait l'obligation d'adhérer à l'association syndicale du lotissement, devant gérer les ouvrages communs (sans réels moyens cependant). La SAFER, pour cette première phase et contrairement aux précédentes sociétés, n'était pas chargée de l'encadrement des exploitants qui revenait aux organismes de développement "classiques" (SUAD). Selon les zones, les exploitations se sont diversement spécialisées, mais il faut noter que c'est à partir de cette phase de redistribution que la culture maraîchère s'est développée en Basse-Terre, de façon entièrement liée à l'histoire de la SOCOGIAP (voir Chapitre III).

La réforme foncière de 1981 a été volontairement orientée entièrement vers la conservation de la production cannière. Il fallait en effet sauvegarder le potentiel de production pour tenter d'assurer la rentabilité des usines encore existantes ; ce fut le cœur du protocole d'accord signé entre les industriels et l'Etat. Il est d'ailleurs intéressant de noter que le Comité directeur de la réforme foncière de 1981 juge les résultats des premières actions de réforme foncière comme un échec, du fait qu'elles n'ont pas permis le redressement de la production cannière, alors que les objectifs écrits de la loi de 1961 portaient en fait sur l'installation d'exploitations diversifiées.

Les modalités d'installation des nouveaux exploitants ont donc été élaborées de façon à assurer une production cannière minimale fixée par le seuil de rentabilité des usines. Les installations se sont faites en Groupements foncier agricole (GFA) particuliers puisque les attributaires en sont à la fois propriétaires à hauteur de 40 % (en copropriété avec une société,

[119] Programme toujours pas achevé en 2004.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

créée pour l'occasion, dont le Crédit Agricole est le principal actionnaire, avec le Conseil général et la SAFER) et fermiers. Les attributaires de parts de GFA sont encadrés et soumis à des conditionnalités importantes diminuant leur marge de manœuvre quant au choix de leur système de production. Les exploitants doivent en effet cultiver 60 % au moins de leur surface en canne[120] et ont interdiction de construire des maisons d'habitation sur leurs terres. La gestion des GFA est assurée par la Chambre d'Agriculture, alors que leur encadrement technique est toujours majoritairement confié à la SAFER. Des CUMA et SICA ont été créées pour organiser la production et la commercialisation de la canne selon un système très intégré permettant de gérer les flux financiers (intrants, recettes, subventions) sans pratiquement l'intervention des producteurs (voir Chapitre I).

Si certaines exploitations se sont plus que d'autres tournées vers des cultures de diversification ou vers l'élevage c'est donc surtout par nécessité face à la difficulté de se procurer un revenu suffisant avec la production de canne sur des exploitations souvent inférieures à 10 ha, et moyennant le contournement des conditions d'installation en GFA. Le second objectif de la réforme foncière de 1981, qui était de favoriser la diversification par l'augmentation de la productivité de la canne, qui libérerait des terres suffisantes, n'a pas été réalisé dans les proportions espérées.

Cette analyse des différents systèmes d'exploitations et des conditions d'organisation des producteurs installés depuis l'abolition de l'esclavage, et principalement depuis les actions de réforme foncière, met en évidence que la petite propriété n'a jusqu'à présent jamais été tout à fait libre du choix de son modèle de production ; celui-ci a toujours été orienté vers la canne, ou vers la banane dans la zone correspondante, sans être l'objet de réflexions sur d'éventuels modèles de production alternatifs. Derrière un objectif affiché de promotion de la diversification, les réformes foncières successives ont finalement transféré aux petits producteurs, et de manière très coûteuse pour eux et pour l'Etat, à la fois les terres et la production cannière des grands domaines en difficulté. Pour augmenter des revenus souvent insuffisants, la majorité de ces petits exploitants a dû rapidement avoir recours à des activités extérieures, faisant de la pluriactivité une des caractéristiques essentielles des petites exploitations guadeloupéennes.

[120] Obligation ramenée dans la pratique à 60 % des meilleures terres (classées en catégories 1 et 2).

II. METHODOLOGIE D'ANALYSE DES STRATEGIES DES PRODUCTEURS[121]

Empruntant l'hypothèse d'Olson qu'un individu ne s'engage dans une action collective que si l'intérêt qu'il en retire est supérieur aux contraintes que cela lui impose, nous avons voulu comprendre l'intérêt des producteurs guadeloupéens à adhérer aux organisations collectives telles qu'elles ont existé. Pour cela, nous avons cherché à comprendre les besoins et les stratégies des producteurs par rapport à l'action collective. Ce travail a été l'occasion d'un stage[122] d'une étudiante de dernière année de l'ESAT[123] et a permis, par un travail d'enquêtes dont la méthodologie est exposée à la suite, de caractériser les stratégies individuelles des différents types de producteurs. Ces stratégies éclairent l'analyse des comportements des producteurs dans les organisations coopératives et la variabilité de leur engagement.

Cette partie est donc essentiellement argumentée à partir des résultats d'enquêtes réalisées en 2002 auprès de 57 exploitants représentatifs de la diversité des producteurs guadeloupéens et qui avaient pour objectif de déterminer les liens entre la nature du projet individuel de l'exploitant, la conduite d'exploitation, et son comportement au sein des organisations collectives. L'hypothèse sous-tendant cette recherche est que le comportement de l'individu dans le collectif ne s'explique pas par une "prédisposition psychologique" mais par la recherche de la satisfaction des besoins engendrés par la réalisation de son projet d'exploitation.

II.1. UN ECHANTILLON REPRESENTATIF DE LA DIVERSITE DES EXPLOITATIONS

Il était difficile de déterminer a priori les conditions de représentativité de l'échantillon d'exploitation étudié, puisqu'il n'existe aucune information statistique sur les relations aux organisations collectives des agriculteurs guadeloupéens. En outre, les objectifs assignés à ces enquêtes ne rendaient pas obligatoire le fait d'avoir un échantillon représentatif de la population agricole globale. En effet, certains auteurs nous disent que "*à la notion de représentativité, il faut substituer une notion plus large, celle d'adéquation aux buts poursuivis… La contrainte de représentativité est beaucoup moins stricte lorsqu'on cherche à*

[121] Toute cette partie et les suivantes jusqu'à la fin de ce chapitre, reprend les résultats du travail d'enquêtes effectué dans le cadre de notre thèse par Florence Caro (Caro, 2003).
[122] Pour plus de précisions, voir la fiche de stage en annexe 9.
[123] Ecole Supérieure d'Agronomie Tropicale du CNEARC (Centre National d'Etudes Agronomiques des Régions Chaudes) de Montpellier.

vérifier des hypothèses portant sur des relations" (Ghiglione *et al.*, 1985), ce qui est notre cas. L'échantillon choisi n'est pas statistiquement représentatif des producteurs guadeloupéens ; il est cependant représentatif de la grande diversité des types d'exploitations. Il nous fallait en effet analyser l'ensemble des grands types de situations d'exploitation existant en Guadeloupe afin de comprendre leurs relations aux collectifs. Nous nous sommes donc efforcée d'étudier une grande diversité de situations en fonctions de différents critères : taille de l'exploitation, tenure foncière, type de production, localisation géographique. La représentation de chaque situation dans l'échantillon ne reflète cependant pas son importance numérique au sein de la population globale. La compréhension de certaines situations plus complexes que d'autres a pu par exemple conduire à choisir un plus grand nombre d'individus que pour d'autres situations beaucoup plus simples à analyser. La construction de l'échantillon s'est donc faite de manière itérative en fonction des caractéristiques des exploitations et des exploitants déjà enquêtés.

II.2. UNE APPROCHE BASEE SUR LES CONCEPTS DE L'APPROCHE GLOBALE

La méthodologie d'enquête des exploitations agricole, même si elle ne respecte pas à la lettre les concepts et la démarche préconisée, emprunte beaucoup à la méthode de "l'Approche globale" (Marshall *et al.*, 1994) : l'exploitation agricole est considérée comme un système organisé en fonction du projet "*situé*" de l'exploitant ; la "*situation*" étant l'ensemble des atouts et contraintes issus des facteurs de production, de l'environnement, de l'histoire et de la situation familiale, qui influent sur les décisions.

Le recours à l'analyse d'un "*système d'activité*" plus vaste, englobant le système de production, est d'ailleurs beaucoup plus opérant pour l'étude des exploitations agricoles de la zone Caraïbes comme le soulignent certains auteurs dont les travaux montrent que "*la rationalité de l'agriculteur et de sa famille n'est pas la mise en place d'un système de production mais bien celle d'un système d'activité satisfaisant leurs objectifs socio-économiques*" et que donc "*les logiques qui animent les systèmes de production de [la] zone ne peuvent s'appréhender sans référence à un métasystème qui les englobe à côté des autres activités productives de l'exploitant et de sa famille. Ce métasystème [qu'ils nomment] système d'activité, constitue le véritable domaine de cohérence des pratiques et des choix de l'agriculteur*." (Paul *et al.*, 1994).

II.3. DES ENQUETES A LA FOIS QUANTITATIVES ET QUALITATIVES

Les enquêtes se sont déroulées sous forme d'entretiens semi-directifs individuels chez les exploitants ou sur l'exploitation[124]. Elles ont pu durer de 1h30 à 4h selon la disponibilité de l'exploitant et la complexité de son système d'activité. L'enquêtrice disposait d'un canevas d'entretien concernant l'analyse du projet d'exploitation et d'un "pense-bête" concernant le thème des organisations collectives et des relations que pouvaient entretenir l'exploitant avec elles. Un questionnaire précis a été élaboré qui ne servait que dans un deuxième temps à consigner les informations recueillies selon une grille commune[125].

Des informations à la fois quantitatives et qualitatives étaient recherchées : les informations quantitatives portaient essentiellement sur la caractérisation du système d'exploitation, alors que les informations plus qualitatives pouvaient être des ordres de grandeur pour apprécier des résultats (par exemple un endettement, ou des revenus sont appréciés comme "nul", "faibles" ou "importants" en fonction de leur importance par rapport à d'autres variables ou aux besoins de l'exploitant, sans pour cela qu'une valeur chiffrée soit recherchée), ou des jugements de l'exploitant sur les thèmes abordés, souvent rapportés directement sous la forme de citations de discours. Pour ce faire, dans la mesure du possible et quand l'exploitant en était d'accord, l'entretien était également enregistré pour pouvoir le réécouter par la suite.

II.4. TROIS TYPOLOGIES DIFFERENTES

Les informations quantitatives ont fait l'objet de traitements statistiques alors que les citations de discours viennent illustrer certaines idées ; l'utilisation simultanée de ces deux types d'informations a servi notamment à l'élaboration des typologies utilisées pour notre analyse.

Il était nécessaire, dans un premier temps, d'établir une **typologie des projets individuels** (partie III.1), qui est basée à la fois sur des données quantitatives et qualitatives caractérisant l'exploitation (moyens de productions, système de productions, commercialisation, résultats techniques et financiers), mais aussi l'exploitant (histoire, âge, formation, projet), ainsi que sur les discours de l'exploitant concernant la conduite de son exploitation.

[124] En Guadeloupe, l'habitation de l'exploitant et l'exploitation sont généralement dissociées (sur les GFA, il s'agit d'une obligation).
[125] Voir ces documents en annexe 10.

Pour tenter de relier les projets individuels aux comportements collectifs, il a fallu, dans un deuxième temps, construire une **typologie des différents comportements individuels au sein des organisations collectives** (partie III.2). Cette seconde typologie est essentiellement basée sur l'exploitation des discussions avec l'exploitant concernant ses relations aux organisation collectives et sur quatre critères en particulier : la position de l'exploitant au sein de l'organisation dont il fait partie, son niveau de connaissance du fonctionnement de l'organisation, son degré d'implication et son niveau de réflexion sur le fonctionnement de l'organisation.

Puis, le constat qu'un même individu peut adopter des comportements différents au sein d'organisations collectives différentes, a amené à établir une classification des différents **types d'organisations collectives** en fonction des types de services rendus à l'exploitant (partie III.3).

Enfin, la confrontation de ces trois typologies – projets individuels, comportements dans le collectif, types de collectif – permet de montrer une forte corrélation entre les types de projets individuels et les types de comportements collectifs mais aussi de trouver dans les projets individuels les déterminants de comportements spécifiques (partie III.4).

Un biais méthodologique existe dans l'étude qu'il convient de souligner : la réalisation des enquêtes d'exploitations a eu lieu en 2002 alors que les coopératives étudiées appartiennent au passé. Cependant nous pensons que nos résultats restent pertinents pour deux raisons principales. En premier lieu, nous avons cherché à interroger des exploitants qui ont été membres des coopératives étudiées, et nous avons considéré leur projet d'exploitation dans sa dimension historique. Ensuite, nous faisons l'hypothèse que, pour la très grande majorité des exploitants, les projets d'exploitations et les besoins exprimés à l'époque des coopératives étudiées s'inscrivent dans une relative continuité. La seule évolution notable est certainement une légère variation de la proportion de chaque catégorie d'exploitation, mais les caractéristiques des différentes catégories, et donc les types de besoins exprimés, n'ont pas évolué de façon significative (Caro, 2003).

III. UNE GRANDE DIVERSITE DES PROJETS INDIVIDUELS ET DES STRATEGIES DES PRODUCTEURS ETUDIES.

L'image schématique de l'agriculture guadeloupéenne, qui guide encore majoritairement les réflexions sur le développement, divise les agriculteurs guadeloupéens en deux grandes catégories : d'un côté, quelques gros producteurs performants aux plans technique et économique, considérés comme "professionnels", sur lesquels pourrait s'appuyer le développement agricole de l'île et, de l'autre côté, une grande majorité de petits et moyens producteurs, considérés comme "peu professionnels", souvent pluriactifs, jugés parfois difficilement "intégrables" dans un projet de modernisation agricole et devant donc se "professionnaliser".

Or, les études menées montrent qu'il existe une bien plus grande diversité de producteurs, tant par les conditions dans lesquelles ils exercent l'activité agricole que par leurs projets d'exploitation. Les enquêtes ont permis ainsi de dégager six types de projets d'exploitation, en lien avec les caractéristiques de l'exploitant, les structures de production et leurs systèmes d'activités (Paul *et al.*, 1994), que Florence Caro a qualifiés principalement par les caractéristiques des exploitants :

- les **"performants"**, à la tête d'exploitations intensives très performantes ;
- les **"motivés"**, très dynamiques et à la tête d'exploitations moyennes diversifiées ;
- les **"meneurs"**, semblables aux motivés mais très engagés dans diverses actions collectives ;
- les **"traditionalistes"**, à la tête d'exploitations familiales "routinières" ;
- les **"trésoriers"**, agriculteurs à titre secondaire, pluriactifs ;
- les **"bananiers en crise"**, planteurs de banane âgés sur des exploitations en grande difficulté et sans alternatives.

Ces six types reflètent bien l'ensemble des différents projets d'exploitation existant en Guadeloupe. Après réflexion, nous avons cependant préféré, pour notre travail, ne retenir que cinq types car les "motivés" et les "meneurs" sont uniquement différenciés par leur degré d'implication dans les actions et organisations collectives, alors que les caractéristiques de leurs exploitations et de leurs projets d'exploitation sont identiques. Il nous a semblé que cette distinction anticipait sur la typologie des comportements au sein du collectif, deuxième étape de l'étude de Florence Caro, et ne se justifiait donc pas à ce stade de notre travail ; nous les avons donc considérés comme un seul et unique type et nous avons conservé les autres types

sans changement. En outre, nous avons changé les appellations des types afin de les rendre plus "parlants" pour un lecteur qui ne connaîtrait pas le contexte guadeloupéen.

Nous travaillons donc à partir des cinq types de projets d'exploitation suivants, qualifiés selon le type d'exploitation agricole qu'ils représentent :

1. **l'entreprise agricole intensive performante ;**
2. **l'entreprise diversifiée en développement ;**
3. **le maintien d'un mode de vie paysan ;**
4. **l'agriculture d'appoint ;**
5. **la petite exploitation bananière en crise.**

Nous présentons à la suite les principales caractéristiques de chaque type en ce qui concerne : l'exploitant, ses objectifs, les structures d'exploitation, le système de production, les résultats de l'exploitation et les projets de développement.

Pour les deux premiers types, le développement de l'exploitation, généralement basé sur la production de cultures de diversification, est au centre du projet agricole des exploitants. Relativement bien dotés en facteurs de production, ces exploitations enregistrent des résultats techniques et économiques globalement positifs.

III.1. L'ENTREPRISE AGRICOLE INTENSIVE PERFORMANTE

- Les exploitants de ce type travaillent à temps plein, sont assez jeunes (moyenne d'âge de 40 ans environ), et, bien que peu aient suivi une formation agricole, ils ont une solide maîtrise technique (souvent due à un "héritage familial").
- Leurs objectifs, fortement liés, sont de vivre largement de leur profession et d'être performants techniquement sur leur exploitation.
- Ce sont généralement de grandes, voire de très grandes, exploitations (de 9 à 80 ha selon le type de production, avec une moyenne de 40 ha de surface agricole utile, SAU), bien équipées, avec une main d'œuvre importante (> 2 UTH[126]) composée d'actifs familiaux et de salariés permanents et temporaires.
- Ils mettent en place des systèmes de culture performants dégageant des bénéfices importants. Quelles que soient les production choisies, les systèmes de production sont toujours menés de façon intensive, qu'ils soient spécialisés (monoculture de banane,

[126] Unité de travail humain, correspondant à un travail salarié à temps plein.

maraîchage sous serre, élevages porcin hors-sol ou bovin en stabulation), ou diversifiés (melon/aviculture, élevage/canne/igname/ananas). Les produits sont bien valorisés, souvent par des voies de commercialisation non traditionnelles (certains ont monté leur propre société commerciale, un autre a organisé la vente de ses produits transformés sur un site de petite restauration), et quelquefois par l'intermédiaire de groupements très sélectifs et spécialisés (voir infra partie IV).

- Leur entreprise agricole fonctionne bien et dégage de la trésorerie leur permettant une bonne conduite des ateliers de production. Les revenus qu'ils tirent de leur exploitation leur permettent de faire vivre aisément leurs familles malgré un niveau d'endettement très variable (de nul à important).
- La force de ces agriculteurs est leur capacité d'analyse et d'anticipation, tant en ce qui concerne l'évolution de leur exploitation que les mutations du monde agricole, ce qui leur permet de s'y préparer et d'y faire face dans de bonnes conditions.

III.2. L'ENTREPRISE DIVERSIFIEE EN DEVELOPPEMENT

- Les exploitants de ce type sont, sauf exception, exploitants à titre principal et à temps plein et sont plutôt jeunes (leur moyenne d'âge est de 47 ans). Ils ont presque tous suivi une formation agricole (surtout formation continue et formation à l'installation).
- Ils partagent le même objectif de vivre correctement de leur exploitation et de la développer.
- La taille des exploitations varie beaucoup (de 2,5 à 20 ha) mais n'est jamais ni très petite ni très grande. L'équipement est correct sans être aussi "pointu" que celui du premier type. La main d'œuvre est d'importance très variable, rarement élevée cependant, mais l'emploi de main d'œuvre permanente (dans la banane), ou temporaire, est fréquente, alors que l'entraide est inexistante.
- On trouve dans ce type des systèmes d'exploitation très variés, incluant toujours des cultures de diversification et dans presque tous les cas des cultures maraîchères et/ou vivrières. Les moyens de production sont moins importants que ceux du type précédent car les systèmes de production mis en place sont plus extensifs. La commercialisation se fait par des voies très variées, et entre autre par le biais de groupements.
- Les revenus dégagés sont corrects et rarement complétés par des activités extérieures temporaires. L'endettement est nul ou faible ; même s'il a pu être important au moment de

Rapport-Gratuit.com

l'installation, l'activité de l'exploitation a permis de le résorber. Les revenus issus de l'exploitation doivent cependant quelquefois supporter de fortes dettes familiales (construction d'une maison par exemple).

- Les exploitants de ce type se distinguent par leur capacité d'entreprendre et font des choix de production plus risqués en terme de commercialisation, et qui nécessitent plus de travail, comparativement aux productions traditionnelles. Ils sont rigoureux et tentent de garder un certain niveau technique ; celui-ci reste généralement moyen cependant, souvent du fait de problèmes de trésorerie. Ces exploitants sont très dynamiques, ils investissent et font évoluer leur exploitation rapidement en fonction du contexte économique ; ils ont des projets ambitieux pour l'avenir et beaucoup d'entre eux ont une réflexion active sur le développement agricole guadeloupéen.

Les trois types suivants concernent des exploitations dans des situations moins favorables que les précédents ; elles sont inégalement dotées en facteurs de production, et les stratégies mises en œuvre par les exploitants sont plus orientées par un objectif de maintien de leur exploitation que par son développement.

III.3. LE MAINTIEN D'UN MODE DE VIE PAYSAN

- Les agriculteurs de ce type sont exploitants à temps plein et sont d'âges divers (moyenne d'âge de 51 ans, avec une variation de 30 à 76 ans). Ils ont des niveaux de formation divers mais. ont cependant tous été auparavant colons ou ouvriers agricoles . La plupart ont bénéficié d'une simple formation à l'installation.
- Si ces exploitants sont soucieux de tirer des revenus suffisants de leur exploitation, ils privilégient avant tout la sécurité et le maintien d'un mode de vie auquel ils sont attachés.
- La majorité d'entre eux se sont installés sur leurs terres à l'occasion de la réforme foncière de 1981. De ce fait, les exploitations sont plutôt grandes par rapport à la moyenne guadeloupéenne (entre 8 et 10 ha). Les investissements et le niveau d'équipement sont faibles ; la main d'œuvre est peu importante et essentiellement familiale. L'entraide ou les échanges de travail leur permettent de passer les pointes de travail sans avoir recours à de la main d'œuvre salariée.
- Les exploitants reproduisent des systèmes de production "traditionnels" hérités de leurs parents et typiques de leur zone agricole (canne/élevage en Grande-Terre, ou banane/café en

sud Basse-Terre par exemple). Les itinéraires techniques préconisés ne sont pas toujours suivis faute de compétences ou de moyens. Les produits sont commercialisés par des filières organisées et/ou bien maîtrisées, et selon des prix relativement fixes et connus à l'avance (usine, bouchers, transformateurs de café) ; les exploitants sont très réservés à l'endroit de spéculations pour lesquelles la commercialisation est aléatoire, comme le maraîchage par exemple.

- L'exploitation permet généralement de ne dégager des revenus suffisants que pour "survivre", revenus quelquefois augmentés par des travaux temporaires à l'extérieur de l'exploitation.
- Le développement de l'exploitation n'est pas recherché, pourvu que les revenus soient sécurisés et le mode de vie préservé.

III.4. L'AGRICULTURE D'APPOINT

- Les exploitants de ce type sont agriculteurs à titre secondaire, par choix ou par obligation. Ils sont d'âges divers (35 à 81 ans) et n'ont généralement pas de formation agricole mais tous ont eu des liens forts avec l'agriculture dans le passé (enfants d'agriculteurs, ou anciens ouvriers agricoles).
- Deux objectifs guident généralement leurs stratégies : avoir un revenu d'appoint pour l'économie familiale, et/ou se faire plaisir ("agriculture-loisir").
- Ce sont de petites exploitations (de 0,5 à 4,5 ha), moyennement équipées, dont la seule main d'œuvre est le chef d'exploitation à temps partiel.
- Les choix de production sont dictés par trois critères : minimiser le temps de travail ; permettre une commercialisation facile (dans cet objectif, le système canne-élevage est le plus souvent adopté) ; satisfaire des besoins et envies de l'exploitant et de sa famille (pour cet objectif, c'est le jardin créole qui l'emporte). Leur degré de technicité dans la conduite de leur exploitation est très variable, fonction de leur expérience passée et de leur motivation personnelle. Les produits sont destinés à l'autoconsommation et à la vente.
- Les revenus de l'exploitation sont faibles, en rapport avec la faiblesse des moyens de production mis en œuvre. Le revenu principal est en effet extérieur à l'exploitation et permet de faire vivre la famille. Les revenus de l'exploitation sont donc considérés comme un complément de revenus, parfois indispensables cependant à la satisfaction des besoins financiers familiaux (remboursement de dettes par exemple). L'endettement de l'exploitation

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

est nul ; quelquefois à l'inverse des investissements peuvent être réalisés grâce aux revenus non agricoles de l'exploitant.

- Les rares évolutions de l'exploitations sont pensées en fonction des besoins familiaux. Il s'agit de ne pas entamer le capital familial pour l'exploitation, mais de bénéficier d'une sécurité (canne, capital sur pied, autoconsommation) en cas de difficulté financières. Certains de ces agriculteurs se sentent cependant concernés par le développement agricole de l'île.

III.5. LA PETITE EXPLOITATION BANANIERE "EN CRISE"

- Ce type représente un groupe très particulier de petits exploitants bananiers âgés (moyenne d'âge de 58 ans, tous ayant plus de 52 ans) en proie à de graves difficultés sur leur exploitation et "en panne" de reconversion.
- L'objectif principal de l'exploitant est de minimiser les coûts de production pour arriver à survivre dans une situation très précaire.
- Les exploitations sont petites (maximum 3 ha) et tournent "au ralenti" : main d'œuvre réduite au seul chef d'exploitation, équipement inexistant, débouchés mal identifiés et peu sécurisés.

Les exploitations, d'abord en monoculture de banane, ont souffert des différentes crises de la commercialisation de la banane et les exploitants ont souvent attendu d'être dans une situation financière désespérée (impossibilité de continuer l'exportation par manque de trésorerie) pour penser à une reconversion. En effet, dans leur cas, la banane est une culture "familiale", la seule qu'ils connaissent et à laquelle ils sont attachés. Lorsque la reconversion s'avère inéluctable, ils se lancent dans des productions de diversification qu'ils maîtrisent mal, sans avoir les ressources financières nécessaires. Une faible partie des produits est vendue, le reste est autoconsommé ou donné.

- L'endettement est nul ou faible mais les revenus sont insuffisants pour faire vivre la famille qui bénéficie généralement d'aides sociales et/ou d'autres membres de la famille. Aucun investissement n'est possible car ils n'ont pas accès au crédit. Généralement, ils se sentent impuissants à faire changer leur situation, et déconsidérés par la profession ; ils attendent l'âge de la retraite.

Cette typologie des projets individuels met en évidence la diversité des situations et des stratégies individuelles, dont découlera un intérêt différencié pour l'action collective.

IV. DES COMPORTEMENTS INDIVIDUELS CONTRASTES AU SEIN D'ORGANISATIONS COLLECTIVES DIVERSIFIEES

Afin de chercher des facteurs explicatifs au comportement des producteurs en termes d'adhésion aux collectifs et de comportements à l'intérieur de ces collectifs, nous avons dans un premier temps effectué une typologie des différents collectifs existants, puis dans une deuxième temps effectué une typologie des différents comportements que peuvent adopter les membres d'un collectif.

IV.1. DES COLLECTIFS DIVERSIFIES REPONDANT A DES ATTENTES DIFFERENCIEES

La focalisation des pouvoirs publics, de la profession agricole et des organismes de développement sur les coopératives de commercialisation a occulté le fait que celles-ci ne sont pas l'unique forme que revêt l'action collective dans les filières de diversification, dont les formes se sont justement diversifiées durant la dernière décennie. Dans les faits, différents types d'organisations coexistent qui remplissent des fonctions spécifiques très diverses. Nous nous sommes efforcée de les caractériser en fonction des services qu'elles rendent aux exploitants afin de comprendre ensuite comment ils s'articulent avec les différentes stratégies individuelles des agriculteurs. En effet, nous faisons l'hypothèse que les comportements individuels au sein des organisations collectives varient, pour un même exploitant, selon le type d'organisation et les services qu'elle peut lui rendre. Neuf types de collectifs ont été recensés par Florence Caro, que nous présentons à la suite[127] ; nous avons très légèrement reformulé leurs appellations.

IV.1.a. Les collectifs informels

On désigne sous ce terme toute forme de collectif sans statut officiel. Il s'agit essentiellement de groupes d'entraide constitués par plusieurs exploitants afin de réaliser des travaux en commun ou en rotation sur les exploitations de chacun des membres ; les règles qui régissent le fonctionnement de ces groupes sont définies par les seuls membres, de façon plus ou moins formalisée. 17 % des agriculteurs enquêtés participent à ce type de collectifs.

[127] Voir tableau 6 page 202.

IV.1.b. Les collectifs "obligatoires"

Il s'agit des organisations collectives mises en place au sein des filières canne et banane (essentiellement des SICA). Du fait de leur forte intégration verticale, et de l'organisation de l'exportation et/ou de la transformation, les producteurs de ces deux filières sont de fait obligés d'adhérer aux SICA car c'est uniquement par leur intermédiaire qu'ils peuvent commercialiser leurs produits et recevoir les subventions publiques ; c'est aussi par elles que transitent les revenus générés par la production, gérés par l'intermédiaire des comptes de vente des planteurs adhérents des SICA. Les discours concernant la liberté d'adhésion aux SICA ne laissent aucun doute, que ce soit pour la canne : "*c'est une obligation par rapport aux aides, [..] si tu n'es pas inscrit au fichier, tu n'as aucune subvention*" ; ou pour la banane : "*la SICA est obligatoire car la profession est organisée. Pour exporter, il faut être dans la SICA*".

Aucun producteur de canne ou de banane ne peut s'en passer pour assurer son activité ; ce n'est cependant pas une obligation légale que d'adhérer à ces organisations. 68 % des agriculteurs enquêtés font partie de collectifs "obligatoires".

IV.1.c. Les syndicats agricoles

Trois syndicats agricoles sont actifs en Guadeloupe (voir Chapitre VIII) : le Centre départemental des jeunes agriculteurs (CDJA) devenu Jeunes agriculteurs (JA) en 2003[128], la Fédération départementale des syndicats d'exploitants agricoles (FDSEA) et l'Union des producteurs guadeloupéens (UPG), affilié à la Confédération paysanne depuis peu, et historiquement d'inspiration nationaliste. Leur rôle de représentation professionnelle consiste à défendre les intérêts des agriculteurs, et à porter un projet de développement agricole. 16 % des agriculteurs enquêtés font partie de syndicats.

[128] Au niveau national, le CDJA est devenu JA en 2001, cela ne s'est fait que deux ans plus tard en Guadeloupe.

Tableau 6 : **Typologie des organisations collectives agricoles en Guadeloupe**

Formes d'action collective	Exemples	Définitions
« Collectif informel»	Entraide, Coups de main	Pas de soutien d'une structure juridique.
« Collectif obligatoire »	SICA canne, SICA banane	- Intégration des filières canne et banane : adhésion quasi obligatoire à ces organisations. - Intermédiaires entre l'Etat et les planteurs (gestion et distribution des aides publiques).
«°Syndicat agricole »	UPG, FDSEA, CDJA	- Défense des intérêts des producteurs.
« Collectif de prestation de services »	CUMA canne, UDGDSB	- Rendre des services aux exploitations.
« Collectif d'encadrement technique»	UPROFIG, COOPCAF	- Encadrement des agriculteurs, conseils techniques, distribution de subventions.
« Collectif de commercialisation non sélectif »	SICA Cap'Viande	- Commercialisation des productions. - Pas de sélection des adhérents à l'entrée. - Encadrement de la production.
« Collectif de commercialisation sélectif »	SEPG,APAG, SPEBA	- Commercialisation des productions. - Sélection des adhérents à l'entrée, critères de sélection favorisant l'adhésion d'agriculteurs performants.
« Collectif en attente »	GEDA	- Existence administrative. - Au point mort.
« Collectif sociétaire »	Gwad'ignam, Caraïbes Melonniers	- Production et commercialisation collective. - Sélection des membres selon les affinités, la capacité de travailler en commun, la maîtrise technique des productions.

Source : d'après (Caro, 2003)

IV.1.d. Les collectifs de prestation de services

Ces organisations proposent à l'exploitant des prestations payantes (réservées, ou moins chères, pour les adhérents) qui facilitent le travail sur l'exploitation. Peuvent être classés dans cette catégorie les Coopératives d'utilisation de matériel agricole (CUMA, qui assurent les façons culturales et la récolte de la canne) et les groupements de défense sanitaire pour le suivi vétérinaire des animaux. Leur fonctionnement se rapproche de celui des entreprises de prestation de services agricoles. Souvent, les CUMA proposent aussi un encadrement technique, mais ce n'est pas leur fonction première. 54 % des agriculteurs enquêtés sont adhérents de ce type de collectifs.

IV.1.e. Les collectifs "d'encadrement" technique

Ces organisations proposent un suivi technique des productions (conseils d'un technicien) et une aide à la gestion des exploitations (achats groupés, d'intrants ou de matériel). Elles ne commercialisent pas les produits mais ont pour but d'améliorer la production de leurs adhérents, en quantité et en qualité. Elles servent généralement d'intermédiaire pour le versement de subventions à l'amélioration de la production. 33 % des agriculteurs enquêtés font partie de ce type de collectifs.

IV.1.f. Les collectifs de commercialisation "non sélectifs"

Ce sont des organisations, généralement des coopératives ou des SICA, dont le but est de commercialiser la production de leurs adhérents. Il n'y a aucune conditionnalité à l'adhésion à ces organisations ; tout agriculteur y a accès. Le nombre de membres est par conséquent important, dépassant souvent la centaine. Le collectif propose en outre, en règle général, un suivi technique plus ou moins poussé assuré par un technicien. 11 % des agriculteurs enquêtés font partie de ce type de collectifs.

IV.1.g. Les collectifs de commercialisation "sélectifs"

A la différence des précédents, les collectifs "sélectifs" sélectionnent leurs adhérents à l'entrée, généralement sur des critères techniques ; ceux-ci doivent respecter un cahier des charges précis pour leurs productions. Le suivi technique est plus strict que dans les collectifs "non sélectifs" et est lié au contrôle du respect du cahier des charges, qui conditionne l'appartenance à l'organisation. Ce sont par conséquent généralement de très petites structures

qui dépassent rarement quelques dizaines de membres. 14 % des agriculteurs enquêtés font partie de ce type de collectifs.

IV.1.h. Les collectifs "sociétaires"

Ces collectifs regroupent des producteurs qui à la fois produisent et commercialisent ensemble. La sélection des membres se fait par affinité et par cooptation, des fois aussi sur des critères techniques. Ces organisations peuvent prendre un statut de simple association, ou un statut plus complexe de société de production en commun. Ce ne sont pas de grosses organisations en nombre de membres. Certains servent de relais pour le versement d'aides publiques au développement de la production (melon). 12 % des agriculteurs enquêtés font partie de ce type de collectifs.

IV.1.i. Les collectifs "en attente"

On classe dans cette catégorie des organisations existant administrativement et qui sont dotées d'un statut juridique mais qui n'ont jamais véritablement fonctionné. Il s'agit essentiellement de Groupements d'études et de développement agricole (GEDA) créés par la Chambre d'agriculture, parfois semble-t-il pour des motivations politiques[129], afin de regrouper des exploitants en difficultés. Ils ont ensuite bénéficié d'animation pendant un an ou deux, jouant alors le rôle de collectifs de "réflexion", mais n'ont jamais su trouver de véritable projet commun à développer. 12 % des agriculteurs enquêtés font partie de ce type de collectifs.

IV.2. DIFFERENTS TYPES DE COMPORTEMENTS

Vis-à-vis des organisations collectives, formelles ou informelles, les exploitants agricoles adoptent des comportements contrastés : une partie d'entre eux n’y adhère pas du tout, une autre partie y adhère mais les exploitants présentent une palette de comportements très variés au sein des organisations. Pour relier ces comportements aux projets individuels, nous avons dans un premier temps établi une typologie des comportements individuels au sein de l'action collective, indépendamment de tout élément en rapport avec l'exploitation agricole des personnes interrogées. La classification des comportements dans l'action collective a été réalisée à partir de quatre critères : la position de l'exploitant au sein de l'organisation dont il

[129] Lors des élections professionnelles, le collège des organisations professionnelles bénéficie d'un certain nombre de voix.

fait partie, son niveau de connaissance du fonctionnement de l'organisation, son degré d'implication et son niveau de réflexion sur le fonctionnement de l'organisation. Elle permet de dresser six portraits types que nous avons seulement rebaptisés pour les rendre plus "parlants" pour notre travail, selon la typologie établie par Florence Caro :

IV.2.a. Les "hors collectifs"

Il s'agit d'agriculteurs qui ne participent à aucune forme d'action collective, que celle-ci soit de type formel ou informel. Ce comportement apparaît assez minoritaire au sein des exploitants enquêtés et on ne le retrouve bien sûr jamais chez les producteurs de canne ou de banane, car leur adhésion à un collectif est, de fait, automatique. Dans les autres filières de productions, les agriculteurs qui refusent toute participation à une action collective sont soit des agriculteurs qui pratiquent l'agriculture à titre secondaire, âgés et cultivant leur jardin créole pour leur plaisir, soit des personnes très marquées par les échecs passés et qui ne veulent plus participer à aucune expérience collective ; même s'ils ne sont pas contre le principe ils gardent un mauvais souvenir de "*conflits de personnes*" qui ont accompagné l'histoire des coopératives. A noter enfin que certains agriculteurs qui enregistrent de bonnes performances techniques et économiques sur leur exploitation ne voient pas ce que pourrait leur apporter une participation à un collectif.

IV.2.b. Les leaders

Ces agriculteurs investissent énormément (en temps et en prise de responsabilité) au sein des organisations collectives dont ils sont souvent les fondateurs. Ils font partie de l'équipe dirigeante, réfléchissent et concourent à l'évolution de l'organisation.

IV.2.c. Les membres actifs

Ils sont dynamiques au sein des organisations, font des propositions, assument souvent des responsabilités au sein des organisations collectives, mais s'engagent moins que les "leaders" dont ils suivent les initiatives. Leur prise de responsabilités peut être certaines fois motivée par le désir de bénéficier d'un maximum d'information sur l'organisation, comme cet agriculteur qui s'est présenté au conseil d'administration "*pour être au fait de ce qui se passe*", ou par tout autre chose : "*ma femme a choisi de rentrer au conseil d'administration car c'est une bande de copains qui font parti du conseil d'administration*".

IV.2.d.Les membres passifs" intéressés"

Ces agriculteurs sont intéressés par les initiatives collectives ; ils participent à la vie des collectifs mis en place. S'ils connaissent le fonctionnement des organisations et ont des opinions réfléchies sur le rôle et l'organisation du collectif, ils ne cherchent pas cependant à influer sur les orientations de l'organisation et sur la prise de décision. Peut-être, comme le montre un entretien, parce que leurs propositions d'amélioration, pertinentes, ne rencontrent pas forcément l'adhésion des dirigeants : "*J'avais proposé à la CUMA de s'associer avec une CUMA voisine pour amortir le coût des machines. Ma proposition a été refusée car les administrateurs ont des avantages à préserver la CUMA*".

IV.2.e. Les membres passifs "décalés"

Ces agriculteurs sont seulement "présents" ; ils participent aux réunions sans cependant s'impliquer du tout dans la prise de décision et sans s'intéresser au fonctionnement des organisations qu'ils connaissent d'ailleurs mal. Ils ne développent aucune réflexion sur l'organisation. Leur participation pourtant régulière aux réunions semble découler d'une logique différente de celle du fonctionnement de l'organisation (par exemple "sociale", d'entretien de réseaux amicaux : "*je suis très content d'aller aux réunions, je rencontre des amis, je discute*" ; "*on rigole, c'est pas mal*")

IV.2.f. Les adhérents "fantômes"

Ces agriculteurs sont adhérents des organisations collectives mais ne sont ni impliqués, ni intéressés, ils en méconnaissent le fonctionnement et n'assistent généralement pas du tout aux réunions ni aux discussions : "*je ne demande pas d'information comme il n'y a pas de problème*" ; "*je n'aime pas les réunions donc je n'y vais pas*". Ils utilisent cependant les services rendus par l'organisation collective sur leur exploitation.

V. LES PROJETS D'EXPLOITATION COMME DETERMINANTS DE L'ACTION COLLECTIVE

Grâce aux trois typologies préliminaires (de projet d'exploitation, de comportement au sein des organisations collectives, et de type de collectifs), sachant qu'un exploitant ne peut faire

partie que d'un seul type de projet d'exploitation, que nous faisons l'hypothèse qu'au sein d'une organisation donnée il n'adopte qu'un seul type de comportement (même si celui-ci peut vraisemblablement évoluer dans le temps), mais qu'il peut par contre faire partie de plusieurs (disons "n") organisations, chaque agriculteur enquêté peut donc être caractérisé par n couples (x ; y) ou x est le type de projet d'exploitation et y est le comportement adopté au sein de ce collectif. L'analyse de tous ces couples, établis pour tous les enquêtés, fait ressortir quelques grandes régularités :

- Les exploitants n'adoptent pas forcément des comportements identiques dans les différents types de collectifs dont ils font partie, ce qui infirme l'idée communément admise que le comportement collectif serait inhérent à la personnalité des individus.

- Le choix des types de collectifs à intégrer est en grande partie conditionné par les projets d'exploitation ; on peut en effet dégager des grandes tendances, des corrélations assez nettes entre le fait que les exploitants appartiennent à certains types de projet d'exploitation et le fait qu'ils adhèrent à certains types de collectifs plus qu'à d'autres.

- Certains comportements sont plus fréquemment adoptés par des exploitants de certains types de projet d'exploitation ; le projet d'exploitation pourrait conduire à adopter plus certains comportements que d'autres.

- Certains comportements s'observent plus fréquemment dans certains types de collectifs ; le type de collectif pourrait donc être plus "incitatif" pour certains types de comportement que pour d'autres.

V.1. TENDANCES DE COMPORTEMENT AU SEIN DES COLLECTIFS SELON LES PROJETS D'EXPLOITATION

On peut tenter de faire ressortir un "comportement moyen" au sein des collectifs par type de projet d'exploitation afin de savoir si ce dernier influe sur le comportement collectif du chef d'exploitation. Pour ce faire, Florence Caro a comptabilisé les occurrences de comportements similaires au sein d'un même type de projet d'exploitation pour dégager des comportements majoritaires par type de projet.

Il en ressort que les comportements de "leader", de "membre actif" et de "membre passif intéressé" se trouvent majoritairement dans le type "entreprise diversifiée en développement", suivi par le type "entreprise performante".

Les comportements de "membre passif décalé" et "d'adhérent fantôme" se trouvent majoritairement dans le type "mode de vie paysan" et "petite exploitation bananière en crise", ainsi que dans le type "agriculture d'appoint", bien que le comportement de "membre passif intéressé" se trouve également bien représenté dans ce dernier type.

Nous devons cependant émettre une réserve, d'ordre méthodologique, par rapport à ces résultats. La méthodologie utilisée a été de comptabiliser les couples (x ; y) ou x est le type de comportement et y le type de projet et de calculer les pourcentages de comportements similaires au sein de chaque type. Les résultats peuvent être biaisés car un même individu qui appartiendrait à de nombreuses organisations et adopterait le même comportement dans chacune contribuerait à augmenter artificiellement la fréquence de ce comportement au sein de son type de projet sans pour cela que ce comportement soit adopté par beaucoup d'individus dans le type. Nous ne pourrions conclure dans ce cas à un comportement "majoritaire" au sein d'un type donné. Cependant, même si les exploitants des deux types ayant les comportements les plus actifs ont effectivement tendance à adhérer à plus d'organisations que ceux des autres types, i) il s'agit d'un fait partagé par tous les membres du groupe, et ii) le nombre d'organisation auquel adhère un individu ne dépasse pas 3 ou 4 en moyenne. Il nous semble donc que les résultats de Florence Caro, sans être très précis, reflètent bien les grandes tendances.

De façon très générale, les exploitants à la tête d'exploitations qui fonctionnent bien, qu'elles soient en développement ou qu'elles aient déjà atteint un rythme de croisière, sont les plus actifs au sein des organisations collectives. Il semble donc y avoir un lien entre le projet d'exploitation et le comportement au sein du collectif. Etonnamment, ce ne sont pas les chefs d'exploitations les plus performants mais ceux d'exploitations en développement qui adoptent plus volontiers le comportement de leaders. En effet, l'idée communément admise voudrait que ce soit les exploitants les plus performants techniquement sur leurs exploitations qui prennent la tête des organisations collectives, ce qui ne semble pas majoritairement être le cas.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

V.2. MOTIVATIONS ET COMPORTEMENTS COLLECTIFS DES EXPLOITANTS SELON LEURS PROJETS D'EXPLOITATION

Après avoir dessiné les grandes tendances, et pour descendre à un degré de précision plus important, nous avons analysé le choix des types d'organisations collectives, et les comportements associés, des exploitants de chaque type de projets d'exploitation.

V.2.a. Les chefs d'exploitations performantes sont actifs et investissent les collectifs sélectifs

Si l'on retrouve les chefs d'exploitations d'entreprises performantes dans beaucoup de types de collectifs, ils privilégient généralement l'adhésion à des **collectifs "sélectifs"** bien structurés (66 % d'entre eux en font partie). Ces collectifs regroupent des producteurs qui se "ressemblent" et dont le niveau de technicité et le mode de conduite de l'exploitation sont équivalents. Pour les mêmes raisons, 22 % d'entre eux font partie de collectifs sociétaires. Du fait qu'ils ont souvent de la canne ou de la banane sur leurs exploitations, 44 % d'entre eux adhérent à des organisations collectives obligatoires. 22 % font partie de collectifs d'encadrement technique. Ils font plutôt moins appel que les autres types aux collectifs de prestation de service (33 %), certainement du fait de leur fort taux d'équipement, et sont assez syndiqués (33 % de syndiqués). Ils font par contre moins souvent partie de collectif informel (11 %) ou de collectif de commercialisation non sélectif (11 %), et ne se trouvent jamais dans les collectifs "en attente".

Quelles que soient les organisations auxquelles ils appartiennent, ces exploitants s'y engagent. Quelques rares exploitants adoptent un comportement "fantôme" ou "passif décalé" respectivement au sein d'un syndicat agricole et de collectifs de commercialisation non sélectifs. Dans toutes les autres organisations ils sont au minimum "passif intéressés" mais le plus souvent membres actifs, notamment au sein des syndicats. S'ils sont leaders, c'est au sein des collectifs de commercialisation sélectifs et des collectifs sociétaires ; ils ne sont jamais leaders dans les autres organisations collectives.

Ces orientations très marquées correspondent bien a leur objectif qui est d'améliorer les performances techniques et économiques de leurs exploitations. C'est pourquoi on les retrouve peu dans les collectifs de commercialisation non sélectifs qui regroupent des producteurs de niveaux techniques très différents et ayant des objectifs et des pratiques très hétérogènes. La prise de responsabilité de ce type de producteurs dans les collectifs obligatoires coïncide le plus souvent avec un intérêt économique personnel fort ; ils s'efforcent alors d'orienter la prise

de décision au sein de l'organisation dans le sens de leurs intérêts spécifiques. Sauf dans les organisations sélectives, ils sont finalement rarement les leaders de l'action collective et du développement agricole puisqu'ils sont principalement préoccupés par les performances de leurs propres exploitations.

V.2.b. Les leaders de l'action collective proviennent des exploitations diversifiées en développement

Les chefs d'exploitations d'entreprises diversifiées en développement sont ceux qui sont le plus présent dans tous les types d'organisations collectives. Ils peuvent y adopter également tous les types de comportements, même s'ils ont une propension à être assez actifs et impliqués. Beaucoup d'entre eux développent des systèmes de production assez spécifiques et innovants, et leurs comportement sont très visiblement liés à leur projet d'exploitation et à leurs expériences passés. En effet, les exploitants étant dans un projet très spécifiques ne vont pas forcément se reconnaître dans les organisations existantes (reconversion en agriculture biologique par exemple), et ceux qui ont fait partie d'organisations qui ont échoué se montrent plus distants maintenant vis-à-vis de l'action collective. Les exploitants dont le projet d'exploitation est très lié à un projet d'organisation de filière nouvelle (igname, vanille, ..) auront tendance à être beaucoup plus moteurs.

Les exploitants de ce type font massivement partie des organisations collectives, :

- 67 % adhèrent aux collectifs obligatoires ;
- 57 % adhèrent aux collectifs de prestations de services ;
- 47 % adhèrent aux collectifs d'encadrement ;
- 20 % font partie de collectifs informels ;
- 17 % sont syndiqués.
- 17 % font partie de collectifs "en attente".
- 16,5 % adhèrent aux collectifs sociétaires ;
- 10 % adhèrent aux collectifs de commercialisation non sélectifs ;
- 7 % adhèrent aux collectifs de commercialisation sélectifs ;

Conformément à leur système de production, incluant souvent la canne, et au fait que leur exploitation soit plutôt en développement, on les retrouve plus dans les collectifs obligatoires, les organisations de prestation de services et les organisations d'encadrement technique, et beaucoup moins dans les organisations de commercialisation. Ils sont rares dans les

organisations sélectives, leur niveau technique moyen ne leur permettant souvent pas d'y adhérer.

Une partie de ces exploitants (37 % d'entre eux) se distingue cependant par le fait qu'ils adoptent toujours un rôle de membre actif ou de leader dans les organisations collectives. Nous avons cherché à expliquer pourquoi certains deviennent leaders au sein de ce type. A bien analyser les caractéristiques de tous les individus et projets d'exploitation de ce type, nous en concluons qu'ils ont tous la même propension à devenir des leaders d'organisation (même type de projet d'exploitation, même formation, même comportement généralement plutôt actif, même réflexion sur le développement agricole). Un seul élément est légèrement distinct : le groupe que Florence Caro avait baptisé "les meneurs", qui regroupent les plus actifs et les leaders des organisations collectives, ont beaucoup plus souvent que leurs collègues un système de production à dominante canne (64 % d'entre eux contre 32 % pour les autres exploitants de ce type). Nous faisons l'hypothèse que c'est un système de production qui laisse beaucoup plus de temps libre à l'exploitant, qui peut ainsi s'investir dans l'animation de l'action collective. Nous relevons d'ailleurs, dans les discours des "non-leaders", beaucoup d'allusion au manque de temps : "*je n'ai pas le temps d'aller vers les autres*" dit un exploitant ; "*leurs activités extérieures ne leur permettent pas d'investir du temps dans les organisations*" note Florence Caro a propos de deux d'entre eux. Des systèmes d'exploitation trop innovants ou éloignés du système traditionnel guadeloupéen pourraient ainsi être un frein à l'investissement du chef d'exploitation dans les collectifs. Il faudrait aussi vérifier la disponibilité réelle en main d'œuvre sur l'exploitation, nous avons remarqué que les exploitants qui travaillent avec un membre de leur famille (conjoint, enfant,...) peuvent se consacrer davantage aux organisations que les autres.

La majorité des exploitants de ce type ont eu des expériences malheureuses au sein d'organisations passées qui ont échoué, cela a aussi contribué à en "décourager" beaucoup qui ne veulent plus prendre de responsabilités. Les leaders actuels sont ceux qui "*continuent à y croire*". Mais ils ne s'agit là que d'hypothèses qu'il conviendrait de vérifier plus précisément.

Il est intéressant de constater que les leaders de l'action collective ne sont pas, contrairement à l'idée générale, les producteurs les plus performants sur leurs exploitations, assimilés aux "gros" producteurs. Ceci pourrait expliquer que les leaders ont souvent du mal à asseoir leur légitimité, censée être apportée par leur réussite professionnelle sur leur exploitation. De façon finalement logique, mais non intuitive au départ, tout semble se passer

comme si les individus très impliqués dans le collectif au point d'en devenir les leaders étaient ceux qui connaissent eux-mêmes des difficultés sur leurs exploitations, et qui sont convaincus, pour les résoudre, de la nécessité d'une action collective organisée. Ils ont besoin que l'action collective fonctionne, que l'agriculture guadeloupéenne se développe, pour trouver leur place. On peut penser que les "entreprises performantes" ont déjà surmonté individuellement la majorité des problèmes de développement qui se posent aux autres exploitants et n'ont pas forcément besoin d'action collective pour développer leur production ou leur commercialisation, sauf à se regrouper par petits groupes de semblables, peu nombreux finalement dans la population agricole guadeloupéenne.

V.2.c. Le "maintien d'un mode de vie paysan" ne nécessite pas d'engagement dans le collectif formel

Les chefs d'exploitations dont la dynamique relève du "maintien d'un mode de vie paysan" ne participent qu'aux collectifs qui, en accord avec leurs objectifs, leur permettent de sécuriser leur activité, notamment en terme de commercialisation, et de leur faciliter le travail sur l'exploitation. Ainsi, les exploitants de ce types sont tous membres des collectifs "obligatoires" (SICA cannières ou bananière, selon leur système de production) et se tournent ensuite vers les collectifs de prestation de service (essentiellement CUMA) pour 70 % d'entre eux, plus rarement vers les collectifs d'encadrement technique, pour 30 % d'entre eux. Ils ne participent pas aux collectifs sélectifs et ne sont que 10 % à participer aux collectifs de commercialisation non sélectif ainsi qu'aux syndicats agricoles.

Soit ils sont adhérents fantômes, soit ils adoptent majoritairement au sein de ces organisations des comportements passifs "décalés", rarement intéressés. Leur non-engagement traduit leur souci de ne pas prendre de risque, que ce soit en termes de confrontation avec les autres membres (souci de ne pas s'exposer aux critiques), ou en terme financier. Ils ne sont généralement pas bien informés sur la vie de ces organisations. Un seul dans notre échantillon est membre actif d'un collectif obligatoire.

Par contre, ces mêmes chefs d'exploitations utilisent souvent, pour 30 % d'entre eux, le collectif informel pour répondre à certaines contraintes (pics de travail notamment), qui correspond au maintien d'une tradition, et qui allie à la fois souplesse et convivialité : trois caractéristiques de leur projet d'exploitation. Au sein du collectif informel, ils sont par contre toujours "membres actifs".

V.2.d. L'agriculture d'appoint : diverses modalités d'engagement dans le collectif

Les agriculteurs à titre secondaire sont présents dans les collectifs obligatoires (60 % d'entre eux), dans les collectifs de prestation de service (60 % d'entre eux) et dans une moindre mesure dans les collectifs de commercialisation non sélectifs et les syndicats (pour 20 % d'entre eux à chaque fois).

Ils adoptent des types extrêmes de comportement : passifs ou "fantômes" dans les collectifs obligatoires et les collectifs de commercialisation non sélectifs, ils sont plutôt actifs, voire leaders dans les collectifs de prestation de service et les syndicats. En fait la distinction entre les deux comportements est le reflet de deux logiques individuelles différentes : certains ne se considèrent pas comme de véritables professionnels agricoles, et se contentent donc d'un comportement passif au sein des organisations dont ils ont besoin pour la commercialisation de leur petite production ; d'autres s'investissent dans des organisations pour des raisons généralement non liées directement à leur projet d'exploitation, parfois par intérêt pour le développement agricole guadeloupéen, parfois pour des motivations d'ordre privé (reconnaissance sociale au sein d'un syndicat, avantage personnel à être administrateur d'une CUMA sous-équipée lorsque l'on est prestataire de services agricoles).

V.2.e. Les petits bananiers en crises ne sont pas impliqués dans l'action collective

Les chefs de petites plantation bananières en crise ne se retrouvent que dans les collectifs obligatoires, où ils sont adhérents "fantômes" ou dans les collectifs "en attente" à l'image de leurs exploitations pour lesquelles ils ne formulent plus de projet. Ils ne participaient pas aux SICA bananières lorsque leurs exploitations fonctionnaient : "*c'était pas intéressant, on parlait des mêmes trucs, comme la banane se vendait, des fois, il valait mieux travailler qu'aller aux réunions*", et n'y vont plus maintenant que leur activité est nulle ; ils se sentent incompris et impuissants à faire changer les choses. Ils sont devenu extrêmement critiques à l'endroit des organisations de la filière banane.

Ces exploitants sont en essai de reconversion vers les productions maraîchères ou vivrières qu'ils n'arrivent pas à maîtriser techniquement par méconnaissance et faute de moyens financiers. Certains se tournent alors vers des organisations collectives (GEDA), qui ont été "créées" pour regrouper ce type de producteurs en crise et en panne de projet (voir partie

IV.1.i de ce chapitre) et tenter de développer des projets collectifs, en matière de commercialisation notamment. Désespérés par leur situation, et âgés, ils n'arrivent pas à jouer un rôle actif au sein de ces organisations qui sont de ce fait "en attente".

* *
*

Nous pouvons conclure à de grandes tendances de comportements et de choix de collectifs qui semblent bien liées à la recherche de satisfaction de besoins déterminées par le projet d'exploitation :

- **les collectifs obligatoires** sont fonction du système de production et donc obligatoirement liées aux productions de canne et de banane ; ces deux productions étant souvent soit majoritaires sur l'exploitation soit présentes au sein du système de production, il est normal que beaucoup d'exploitants de notre échantillon (68 %) y adhèrent. Beaucoup de chefs d'exploitation du type "mode de vie paysan" s'y retrouvent, et ils engendrent le plus de comportements passifs.
- **Les collectifs de prestations des service**, fortement liés à la filière canne, répondent aux besoins de beaucoup d'exploitants qui sont soit dans une logique de minimisation du travail sur leur exploitation, soit en phase de développement de leurs activités.
- **Les collectifs d'encadrement** sont globalement moins utilisés mais répondent aux besoins des exploitants ayant un projet d'exploitation en plein développement et donc à la recherche de formation et de conseils ; ce sont d'ailleurs dans ces collectifs que 82 % de la catégorie des "leaders", issus du type "entreprises en développement" sont le plus actifs.
- **Les collectifs de commercialisation sélectifs et sociétaires** sont les collectifs les moins utilisés, très logiquement car ils opèrent une sélection sur leur membre, souvent par le niveau technique. Ce sont en majorité les chefs d'exploitations performantes qui s'y retrouvent et qui y sont actifs.

- **Les collectifs de commercialisation ouverts** accueillent tous les types de chefs d'exploitation ; il faut cependant noter qu'ils semblent être, avec les collectifs obligatoires, les types d'organisation au sein desquelles l'on retrouve une majorité de comportement "fantômes" ou "passifs".
- **Les syndicats** n'attirent que très peu de producteurs, mais principalement les plus performants et dynamiques, qui veulent défendre un projet de développement agricole.

VI. CONCLUSION : L'INADAPTATION DU MODELE COOPERATIF A LA REALITE DES STRATEGIES DES PRODUCTEURS GUADELOUPEENS.

Les analyses précédentes mettent en évidence le fait que le modèle coopératif, proposé et soutenu par les pouvoirs publics et la profession agricole dans les filières de diversification, était largement inadapté à la situation des exploitations agricoles et aux stratégies des agriculteurs.

VI.1. TENTATIVE DE REPARTITION DES DIFFERENTS TYPES DE PROJETS D'EXPLOITATION DANS LA POPULATION AGRICOLE GUADELOUPEENNE

Les différents types de projets d'exploitations représentent les poids suivant au sein de notre échantillon :

1. l'entreprise diversifiée en développement : 52 % des exploitations enquêtées ;
2. le maintien d'un mode de vie paysan : 18 % des exploitations enquêtées ;
3. l'entreprise agricole intensive performante : 16 % des exploitations enquêtées ;
4. l'agriculture d'appoint : 9 % des exploitations enquêtées ;
5. la petite exploitation bananière en crise : 5 % des exploitations enquêtées.

Notre échantillon étant représentatif de la diversité des situations rencontrées mais pas statistiquement représentatif de l'importance des différents types d'exploitations, nous avons tenté d'évaluer l'importance relative de ces différents types d'exploitation dans l'agriculture guadeloupéenne en assimilant les caractéristiques structurelles des exploitations de chaque type à celles relevées lors du dernier recensement agricole datant de 2000 (Agreste, 2003).

Les chiffres ci-dessous ne doivent donc être considérés que comme des ordres de grandeur, et, s'ils ne donnent pas une image parfaitement exacte de l'agriculture guadeloupéenne, leur intérêt réside plus dans la possibilité qu'ils donnent d'estimer l'importance relative de chaque type l'un par rapport à l'autre dans la population globale :

- la moitié des exploitants guadeloupéens sont agriculteurs à titre secondaire sur de toutes petites exploitations, caractéristiques centrales du type **"agriculture d'appoint"**, qui représenterait donc **plus de 50 %** des exploitations guadeloupéennes ;

- le classement des exploitations selon leurs orientations technico-économiques montre que les système traditionnels, caractéristiques du type **"mode de vie paysan"** représenteraient **environ 20 %** des exploitations ;

- 4 % seulement des exploitations sont supérieures à 10 ha et 5 % possèdent un tracteur, le type **"entreprise performante"** ne peut donc représenter que **moins de 5 %** des exploitations guadeloupéennes ;

- les **petites exploitations bananières "en crise"** sont très minoritaires et doivent représenter **moins de 5 %** des exploitations guadeloupéennes.

- le type des **"entreprises diversifiées en développement"** doit représenter, par déduction, **environ 15 %** des exploitations guadeloupéennes ;

Bien que ces chiffres soient à prendre avec de grandes précautions et ne constituent que des estimations, ils contribuent à formuler des éléments d'explications aux difficultés de l'organisation coopérative guadeloupéenne : les exploitations étant dans une dynamique de développement vers la diversification (les "entreprises performantes", et les "entreprises diversifiées en développement"), ne représentant pas plus de 20 % des producteurs.

Rapport-Gratuit.com

VI.2. LES STRATEGIES INDIVIDUELLES NE PASSENT PAS PRIORITAIREMENT PAR LE COLLECTIF POUR LA COMMERCIALISATION

Selon la répartition que l'on a pu faire des différents type de projets d'exploitation au sein de la population agricole guadeloupéenne (voir supra), on comprend que la très grande majorité (plus de 75 %)[130] des exploitations agricoles ne s'inscrivent pas dans une dynamique de développement technique et économique et ne font pas de la diversification des productions un axe structurant de leurs activités :

- soit parce que l'agriculture contribue de façon très secondaire au revenu familial ;
- soit parce que l'objectif social de préservation d'un "mode de vie" demeure central et détermine les objectifs techniques et économiques de l'exploitation et ses choix de production ;
- soit parce qu'il s'agit de petits exploitants en crise, soumis à de très nombreuses contraintes et qui en sont réduits à des stratégies de survie.

Dès lors, ces agriculteurs, pour des raisons certes différentes, n'ont pas été en situation de respecter les règles indispensables à l'équilibre financier des coopératives : apport total, régularité de la production, etc. Souvent peu associés à la mise en place des organisations économiques, ils se reconnaissent peu dans les objectifs et les règles de fonctionnement définis ; ils ont été des "usagers", le plus souvent occasionnels, des services proposés. Il en a découlé une très faible implication dans le fonctionnement des organisations.

Les agriculteurs qui avaient intérêt à promouvoir des services collectifs à la production individuelle étaient de fait très minoritaires (moins de 20 %) et certains d'entre eux n'ont trouvé, dans les organisations mises en place, que des réponses partielles à leurs attentes :

- les chefs d'exploitations performantes ont préféré des groupes plus petits et sélectifs dès lors que les organisations coopératives leur sont apparues en grande partie inefficace : lourdeur des structures mises en place pour un grand nombre d'adhérents ; hétérogénéité des objectifs et des pratiques des adhérents, etc..

[130] Les exploitations ayant connu une certaine modernisation depuis la période des coopératives étudiées, ce chiffre de 75 % était forcément encore plus élevé dans les années 1970 à 1990.

- les quelques leaders et agriculteurs actifs (moins de 10 %) au sein des coopératives se sont retrouvés isolés *" à la tête [des organisations collectives] en s'appuyant sur une masse (la majorité de leurs adhérents) n'ayant ni les mêmes préoccupations ni les mêmes volontés qu'eux."* (Caro, 2003, p. 122).

Outre la forte dichotomie entre les producteurs engagés dans l'action collective et les autres, le type de fonctionnement des coopératives mises en place apporte beaucoup de contraintes au système d'exploitation, et au-delà au système d'activités des producteurs guadeloupéens (Paul *et al.*, 1994), d'autant que la commercialisation de leur production pouvait être assurée par d'autres voies moins contraignantes.

En effet, le modèle coopératif qui a été promu et développé – et qui correspond au collectif ouvert de commercialisation - repose sur l'engagement total des adhérents à respecter le contrat coopératif, leur performance et leur régularité de production, ce qui semble incompatible avec la stratégie individuelle de la majorité des producteurs.

A ce stade, nous pouvons donc conclure qu'il existe une divergence certaine entre les organisations telles qu'elles ont fonctionné jusqu'alors et leurs membres sur :

- les objectifs : le mode de fonctionnement des exploitation n'est pas adapté, et ne peut donc pas répondre, au niveau d'exigence des coopératives mises en place ;
- le fonctionnement : la stratégie individuelle prédominante ne trouve pas son avantage dans le jeu collectif et l'entrave.

VI.3. PETIT RETOUR A LA THEORIE…

Si l'on situe l'analyse du fonctionnement des coopératives, et du comportement de leurs membres, en référence aux concepts développés par Olson et les suivants (voir Chapitre II), il apparaît que les différents éléments favorisant l'action collective ont été absents des collectifs étudiés.

- En effet, par bien des aspects, les coopératives s'apparentent au "*groupe latent*" identifié par Olson : ils sont généralement de grande taille et chaque individu est fortement incité à ne pas participer à l'effort collectif. Dans ce type de groupe, le bien collectif n'est produit que grâce à la mise en place d'incitations sélectives ou de moyens de coercition, et seulement si le groupe est "*mobilisé*". Or nous avons vu

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

dans la partie précédente que les incitations ont été faibles (l'accès au marché étant aléatoire, elles se sont résumées souvent à l'accès aux aides publiques) et les moyens de coercition défaillants, inappliqués ou inapplicables du fait de la situation de la majorité des exploitations.

- La taille des collectifs, l'hétérogénéité de leurs membres et leur peu de sensibilité à la disparition du groupe (puisque des alternatives individuelles ou collectives existaient), ont été des facteurs déterminants dans l'inefficacité économique et dans les dysfonctionnements des coopératives. Ainsi la réciprocité et la confiance entre membres, soulignés par Ostrom comme confortant l'action collective, semblent particulièrement absentes des relations qui se sont instaurées entre les membres. La durée de vie limitée des coopératives, les crises répétées qu'elles ont traversé, ont sans doute freiné la construction de relations basées sur la solidarité, les apprentissages qui auraient pu accroître la coopération entre les membres, et l'implication des adhérents dans l'action collective.

Les coopératives étudiées ont donc rencontré les deux principaux écueils évoqués par Michel Forestier " : "*la perte d'identité [collective]*" (qui n'existait pas lors du démarrage et n'a pu se construire), et "*l'échec économique*" (Forestier, 1994).

* *
*

L'échec des organisations coopératives mises en place entre la fin des années 1960 et le milieu des années 1990 apparaît rétrospectivement largement imputable à deux types de facteurs :

- Tout d'abord, et c'est sans doute là l'explication principale, elles ne répondaient pas aux attentes de la très grande majorité des agriculteurs ; en effet, les coopératives semblent avoir été conçues plus en référence à un modèle d'exploitation agricole diversifiée et en développement qui n'existait que de façon très minoritaire que comme une réponse aux contraintes des producteurs guadeloupéens engagés dans la diversification à des degrés divers et selon des modalités très variables.
- Ensuite, le modèle d'organisation proposé (la coopérative) et l'ambition qui a caractérisé sa mise en œuvre (en terme d'équipements, de prévisions des volumes

d'activité, etc.) a contribué à aggraver les inadéquations initiales ; des conditions nécessaires à l'appropriation des coopératives par leurs adhérents n'ont pas pu être créées, l'essentiel de l'énergie de leaders, des pouvoirs publics et de la profession agricole étant mobilisé par la résolution de crises financières et la survie de la structure (voir partie précédente).

Cette analyse pourra sembler brutale à ceux qui attendaient des "solutions curatives" aux problèmes des coopératives, dès lors qu'elle conclut que **l'échec des coopératives était largement prévisible.** Si ces coopératives n'ont été portées ni par une dynamique collective forte, ni par une activité économique efficace ; leur existence a donc été motivée par d'autres considérations qu'il est important d'identifier. En effet, alors que ces difficultés étaient largement prévisibles et connues de la plupart des acteurs du développement agricoles, et particulièrement des bailleurs de fonds publics, les coopératives ont cependant été fortement soutenues financièrement, et de façon répétitive sur plusieurs décennies, durant tout leur cycle de vie. Nous allons tenter, dans les deux chapitres suivants, de centrer l'analyse sur les facteurs, notamment historiques et sociologiques, qui peuvent expliquer cet apparent paradoxe. Parmi ces facteurs, le rôle de la puissance publique, notamment de l'administration, nous paraît primordial à analyser dès lors que c'est d'elle qu'est venu principalement le soutien et les financements des organisations coopératives.

CHAPITRE VII.

LES STRATEGIES DES ADMINISTRATIONS LOCALES, NATIONALES ET EUROPEENNES

L'analyse exposée dans le chapitre précédent met en évidence la grande diversité des stratégies individuelles et des exploitations guadeloupéennes, pour la grande majorité desquelles les coopératives mises en place, étudiées dans la partie II, se sont révélées inadaptées. Afin de poursuivre plus avant notre recherche sur ces échecs coopératifs, nous avons étudié les stratégies des acteurs publics et professionnels impliqués dans la promotion et le soutien de ces coopératives afin de comprendre leur paradoxale longévité. L'objet de ce chapitre est d'exposer les stratégies des administrations, elles-mêmes assez diverses ; les stratégies des représentants professionnels feront l'objet du prochain chapitre.

Les acteurs publics impliqués dans le développement agricole sont particulièrement nombreux à la Guadeloupe et développent chacun des logiques spécifiques aux différents niveaux auxquels ils se structurent et interviennent :

- L'administration française est en effet diverse et ne peut pas être traitée comme une entité uniforme ; on distinguera donc l'échelon local de l'administration d'Etat, représenté par la Direction de l'agriculture et de la forêt (DAF)[131], et les administration d'Etat au niveau national qui sont elles-mêmes très diverses. Celles-ci se composent du Ministère de l'Agriculture, ministère à vocation technique, du Ministère de l'Outre-mer, dont la vocation est plus politique, et de l'ODEADOM, office technique en charge du développement agricole des DOM, lui-même sous tutelle des deux ministères précédents. D'autres administrations peuvent aussi

[131] Les DAF ont remplacé les "DDA" vers le milieu ou la fin des années 1980 par fusion avec les services forestiers.

exercer leur influence sur les décisions prises ; elles seront mentionnées pour les besoins de notre propos mais leurs stratégies spécifiques n'ont pas été étudiées ; il s'agit du Ministères des Finances et du Budget, exerçant aussi une tutelle sur l'ODEADOM, et de la Préfecture, dont les services servent de relais entre la DAF et les échelons nationaux et européens.

- L'administration européenne est aussi un acteur essentiel du développement agricole et rural guadeloupéen en termes de financement du développement ; son action est relayée par la Cellule Europe de la Préfecture.

- Il y a ensuite les collectivités locales présentes à la Guadeloupe : les communes, le Conseil Général et le Conseil Régional. Les communes interviennent peu dans le développement agricole, mis à part pour l'élaboration du Plan d'occupation des sols (POS) dont l'évolution est souvent peu favorable à l'agriculture en raison de la forte pression foncière qui découle notamment de l'urbanisation rapide. Le partage des compétences entre le Département et la Région, s'exerçant sur un même territoire, a largement écarté le premier du pilotage du développement agricole : il n'est chargé que de l'aménagement et des infrastructures d'irrigation, et ne prodigue que quelques aides financières, très ponctuelles. C'est donc sur la stratégie de la Région qu'a été centrée l'essentiel des analyses.

Dans ce chapitre, nous montrons que chacune des différentes administrations impliquées subit de fortes contraintes de fonctionnement qui l'empêchent de se situer dans une vision de long terme, mais aussi de travailler en coordination avec les autres pour le développement des DOM. Sur la base d'entretiens avec des agents de ces administrations, nous examinons à la suite les stratégies de chacune, de l'échelon local jusqu'à l'échelon européen.

I. STRATEGIE DE LA DIRECTION DE L'AGRICULTURE ET DE LA FORET, ECHELON LOCAL DE L'ADMINISTRATION D'ETAT

Représentant l'Administration centrale et interlocuteur direct de la profession agricole, la DAF occupe une position d'interface, dans la mobilisation des fonds publics notamment, qui l'expose à de nombreuses contraintes.

I.1. DES RESSOURCES FINANCIERES IMPORTANTES ET DIVERSES A MOBILISER

Les enjeux financiers sont importants dans les DOM ; les budgets des collectivités locales sont plus importants que ceux des collectivités métropolitaines, et le financement de l'agriculture est important par rapport au financement des autres secteurs, en regard de sa faible participation à l'économie locale (il représente environ 20 à 25 % des fonds programmés pour le soutien au développement économique dans son ensemble).

La Guadeloupe, en tant que DOM, est à la fois classée en "zone à retard de développement" entrant dans l'objectif 1 de l'Union européenne, et en "Région ultra-périphérique" (RUP) bénéficiaire de financements importants de la part des fonds structurels européens, et de programmes de financements spécifiques. De ce fait, les fonds publics, nationaux et européens, disponibles pour le développement, et notamment pour le développement agricole sont importants et en forte augmentation depuis vingt ans. En effet, la réforme des fonds structurels européens, appliquée aux DOM en 1989, prévoyait le doublement des fonds entre 1989 et 1992, des taux de subventions portés jusqu'à 75 % (au lieu de 50 % habituellement), et la mise en place de programmes pluriannuels de financements en partenariat avec les niveaux local et régional. De quelques dizaines de MF/an avant 1989, nous avons estimé approximativement à 125 MF/an sur la période 1989-1993, 250 MF/an sur la période 1994-1999, et à au moins 300 MF/an sur la période 2000-2006, les fonds publics destinés au financement du développement agricole en Guadeloupe. Cela représente environ 17 % de la valeur de la production agricole qui doivent être traités par la DAF. Si l'on ajoute les aides directes aux productions et les aides dans le cadre des OCM

sucre et banane, les financements publics représentent plus de 33 % de la valeur de la production agricole[132].

L'élargissement de l'Union européenne pourrait, d'ici 2006, remettre en cause le volume des financements dont bénéficie la Guadeloupe. Si le Document unique de programmation (DOCUP) des cofinancements pour la période 2000-2006 prévoit plus de 2 Mds de F pour l'agriculture guadeloupéenne, les bailleurs de fonds nationaux s'inquiètent d'une probable diminution des crédits européens destinés aux RUP dans les prochaines programmations. Le faible niveau d'organisation de certaines filières limite en outre l'utilisation de financements pourtant programmés. Par exemple, la difficulté à appliquer les règles en matière d'identification animale fait "*perdre*" 48 millions de francs par an à la Guadeloupe[133]. Le POSEIDOM 2000-2006 donne la possibilité de financer des projets portés par des interprofessions ; or celles-ci sont encore inexistantes en Guadeloupe pour la majorité des productions. Les discours des fonctionnaires recueillis en 2002 traduisent de ce fait un sentiment d'urgence ressenti à l'échelon parisien : "*on aura tout perdu en 2006 si on n'a pas bien utilisé la manne financière des quatre ans qui viennent pour se développer, renforcer, structurer*" ; "*il faut aller très vite*".

Depuis les années 1960, la DAF n'a plus pour rôle d'initier les projets de développement ; elle doit répondre à la demande des professionnels et accompagner leurs projets par les financements publics. Cependant, la DAF instruit localement les dossiers, et est comptable de l'utilisation des fonds devant les instances européennes et les organismes nationaux financeurs (Ministères, ODEADOM). La mission de la DAF est donc de veiller à la bonne utilisation des fonds disponibles, tant du point de vue quantitatif que qualitatif, pour accompagner les projets de développement. Devant les défaillances en matière d'évaluation (celle-ci est très récente et date des exigences européennes) et les difficultés objectives qui y sont liées, le critère le plus aisé à utiliser pour juger de l'efficacité de la DAF est finalement le taux de consommation des enveloppes financières mises à sa disposition.

Une préoccupation permanente de l'administration locale est donc de réussir à engager les fonds disponibles, et de faire bénéficier au maximum la Guadeloupe des fonds européens tant

[132] Voir Chapitre I et annexes 3 et 4.
[133] Entretien personnel avec un fonctionnaire du Ministère de l'Outre-mer.

qu'ils sont encore conséquents. Les échelons supérieurs attendent d'elle qu'elle "*utilise les crédits qui existent*" : leur sous-utilisation pourrait donner aux bailleurs de fonds l'image d'un manque d'efficacité, et aux professionnels un sentiment de "manque de volonté" de la part de l'administration à soutenir leurs projets.

Dans un contexte où les projets à financer sont rares et parfois peu solides, certains fonctionnaires considèrent qu'il s'agit là d'un "*jeu pervers*" qui consiste à défendre coûte que coûte une enveloppe et à justifier l'utilisation des fonds. En outre, les administrations locales de chacun des DOM sont de fait mises en "*compétition*" en ce qui concerne leur efficacité à financer des projets, celle-ci étant jusque là remportée par la Réunion. Les performances de l'administration locale se mesurent donc en grande partie au nombre de projets financés et aux volumes de crédits dépensés ; il en résulte une forte pression pour le Directeur de la DAF qui joue là le déroulement de la suite de sa carrière : "*un DAF qui ne passe pas ses dossiers est une tare* " vis à vis de Paris, nous a confié un ancien directeur. Dans cette logique, dépenser les crédits prévus, quitte à financer des projets non viables, permettrait donc d'assurer à la fois la reconduction des enveloppes, la crédibilité de l'administration locale auprès des professionnels, et la carrière des fonctionnaires. Il peut en résulter le souci d'inciter, par tous les moyens, à l'émergence de projets finançables.

I.2. LES COOPERATIVES, MOYEN PRIVILEGIE DE DISTRIBUTION DES FINANCEMENTS PUBLICS

De par le manque d'outils de gestion au niveau des exploitations, et donc la faible possibilité de contrôle à leur niveau, et dans l'objectif d'organiser les producteurs, la majorité des mécanismes de financement de l'agriculture guadeloupéenne privilégie l'attribution des aides au travers des structures collectives. Ainsi, "*quand il n'existe pas d'organisation*" il faut "*trouver des solutions*" déclare un de nos interlocuteurs. Une de ces solutions a été, depuis plusieurs décennies, d'inciter les agriculteurs à la création de coopératives, outil qui a fait ses preuves dans la modernisation de l'agriculture française métropolitaine et dans divers autres pays européens.

La pression exercée par l'administration locale pour que les agriculteurs se regroupent dans des coopératives a été variable mais indéniable. Certaines personnes interrogées considèrent que la DAF a longtemps "*verrouillé*" la situation en décrétant : "*pas d'aide publique en dehors*

des coopératives". Les faits témoignent de l'existence de ces incitations : ainsi, les années 1960-1970 ont vu la création de coopératives "*clés en main*" selon certains, encadrées et dirigées directement par la SATEC qui avait largement contribué à leur mise en place, et qui n'ont généralement pas survécu à son désengagement

Durant les années 1970, le début de l'appui de l'Etat à l'agriculture guadeloupéenne s'accompagne d'une augmentation considérable des transferts publics ; l'utilisation des crédits devient un enjeu et est considérée comme un critère de réussite d'un modèle de développement agricole centré sur la modernisation et permettant l'intégration à la CEE. L'Etat incite à la création de coopératives, ou au développement de l'activité des coopératives existantes ; il voit en effet dans les organisations coopératives le moyen de faire transiter les financements publics pour l'agriculture et un moyen de préparer l'agriculture des DOM au marché européen. C'est l'approche par filières qui prévaut ; ainsi la première organisation unitaire mise en place sera la SICA ASSOBAG qui regroupe toute la profession bananière et qui, selon certains témoins de l'époque, a été créée sur la demande du Préfet lui-même.

Les années 1980 ont été celles de la "départementalisation économique" qui a vu l'explosion des transferts publics et la création de la deuxième génération de coopératives, initiées et soutenues par la puissance publique épaulée par la puissante CFCA. La logique reste la même : pousser au regroupement des producteurs au sein d'une coopérative unique par production, afin de faciliter les financements et le dialogue de l'administration avec la profession.

I.3. UNE CERTAINE " REGENCE " DE L'ADMINISTRATION

Si la DAF a perçu, à certaines périodes, comme nécessaire une organisation des producteurs et a mobilisé des incitations, notamment financières, dans ce sens, l'échec de trois générations de coopératives l'a rendu plus méfiante envers ce modèle d'organisation. Elle ressent cependant toujours la nécessité d'avoir pour interlocuteur une profession organisée et, si possible, parlant d'une seule voix, et une grande partie de son action reste orientée par l'émergence d'organisations répondant à ses attentes. Elle adopte ainsi un ton et une attitude jugés péremptoires par la profession agricole et qu'elle reconnaît d'ailleurs aisément : "*l'administration par habitude est obligée de régenter*" devant le "*manque de proposition de la profession*".

Rapport-Gratuit.com

Certains de ces discours paraissent très paternalistes et marqués par la position dominante que lui donne de fait la gestion des aides publiques : "*vous allez d'abord réorganiser votre filière*" peut elle déclarer à des producteurs qui souhaitent bénéficier de financements ou d'encadrement technique par exemple ; son souci de limiter le nombre de partenaires professionnels ("*deux interlocuteurs est un maximum*"), est difficile à accepter par une profession divisée ; ou encore : "*on ne veut qu'une seule structure*" et pour cela on "*leur demande de la concertation*".

L'exercice du pouvoir dont dispose de fait la DAF est parfois difficile à assumer ; le recours à une expertise indépendante par des bureaux d'études, l'organisation de "tutorats scientifiques" pour les projets[134], peuvent alors être le moyen d'encadrer les professionnels, "*sans que cela soit trop voyant*" et de "*ne pas engager l'administration*", comme ce fut le cas pour UNICAP (voir Chapitre IV).

I.4. IMPOSSIBILITE DE REFUSER

Lorsque les échecs deviennent avérés, l'administration reproche généralement aux professionnels de n'avoir créé les coopératives que dans le seul but de bénéficier des subventions, sans qu'existe une véritable dynamique collective portée par les producteurs. C'est alors oublier la responsabilité de l'administration dans la promotion des organisations concernées. Les responsabilités sont en effet souvent partagées : les professionnels, ayant besoin de financements publics, s'adaptent aux règles administratives et proposent des projets "finançables" qui répondent aux attentes de l'administration. Dès lors que les projets entrent dans le cadre défini, il devient extrêmement difficile pour l'administration d'une part de juger de la solidité du projet, et d'autre part de refuser le financement d'un projet qui lui semblerait peu crédible.

En effet, l'administration locale se heurte en premier lieu, du fait de "*l'absence de tableau de bord*", à une réelle difficulté pour établir une appréciation sur la qualité des projets qui lui sont proposés car, selon un fonctionnaire, "*les projets sont flous, difficiles à démolir d'autant plus que cadrés par les programmes sectoriels*." Faute d'informations suffisantes, de références solidement établies, il est facile de commettre des "*erreurs d'appréciation sur la crédibilité des projets*" et "*difficile de prévoir les échecs*". Ce même cadre note qu'il en résulte

[134] Le POLAG (Pôle agronomique) regroupant les centres INRA et CIRAD de la Guadeloupe, a été monté au milieu des années 1990 dans ce but, mais ne fonctionne plus aujourd'hui.

une "*cote mal taillée pour l'appréciation des projets : pénalisante pour les meilleurs et trop laxiste pour les autres*".

Ensuite, les aspects "politiques" que revêtent la plupart des relations entre la Métropole et la Guadeloupe pèsent sur certaines décisions ; il est parfois bien difficile, pour les fonctionnaires locaux, de faire valoir un avis, surtout lorsque celui-ci est négatif. Un ancien DAF[135] confie ainsi que "*l'aspect politique est tétanisant*" et qu'il est "*impossible de dire non pour l'administration locale*". Refuser un projet est difficile car les projets présentés sont rares ; l'accepter permet de dire que l'on a essayé et "*permet au DAF de rester en place*". En effet, si les projets "*ne passent pas*" le DAF est tenu pour responsable par les professionnels, et dans une certaine mesure par Paris, et il peut servir de "fusible" pour sauvegarder les relations entre la capitale et les pouvoirs locaux. Tous les bailleurs de fonds reconnaissent que la DAF "*ne peut pas dire non*" et se retrouve souvent en situation de "*tenter*" l'aventure de projets pas forcément très bien engagés, dès lors que le cadre dans lequel ils s'inscrivent est respecté par les promoteurs.

Le rôle de la DAF dans le contrôle des fonds décaissés est lui aussi difficile à assurer dès lors que la rigueur et le souci de préserver de bonnes relations avec les professionnels se révèlent parfois peu compatibles : un contrôle est souvent considéré par ces derniers comme une suspicion de malhonnêteté et non comme une procédure normale. Certains contrôles ne se font donc pas, ou a minima, et sont laissés à la charge de missionnaires parisiens ou européens.

II. LES ADMINISTRATION CENTRALES

Les différents entretiens que nous avons pu avoir début 2002 avec des hauts fonctionnaires des différents ministères, offices et organismes publics et de développement travaillant avec les DOM, nous ont permis de cerner les grands traits de leurs logiques de fonctionnement ainsi que les contraintes et problèmes qu'ils perçoivent dans la mise en œuvre des projets de développement et le soutien à l'organisation de l'agriculture guadeloupéenne.

[135] DAF est ici employé pour "Directeur de l'Agriculture et de la Forêt".

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

II.1. LE MINISTERE DE L'AGRICULTURE : DIFFICILE GESTION DE LA SPECIFICITE

Il existe au Ministère de l'Agriculture une "cellule DOM" qui s'occupe spécifiquement des dossiers concernant ces départements. Composée en 2002 de deux fonctionnaires, sa composition a varié dans le temps, de plusieurs personnes à un demi-poste, selon l'importance accordée aux dossiers DOM par les différents ministres. Son rôle est de traiter les dossiers spécifiques et de veiller à l'intégration des intérêts des DOM dans les dossiers nationaux ; tâche immense et difficile à assurer en totalité pour une équipe de taille très modeste et confrontée à de très nombreux dossiers.

La cellule DOM paraît bien isolée au sein du ministère et cet isolement semble résulter de la faible lisibilité de la stratégie des pouvoirs publics concernant la place et l'avenir des DOM au sein de l'ensemble national. La stratégie mise en œuvre dans le secteur agricole est la même que pour l'ensemble du pays et il n'apparaît pas de stratégie spécifique, de vision à long terme, de "plan d'action" particulier pour les DOM. Cette situation est unanimement ressentie à tous les niveaux : par les professionnels qui dénoncent l'absence de pilotage politique du développement agricole dans les DOM, par les politiques qui déplorent que "*rien ne soit fait*", et par les fonctionnaires qui admettent "*naviguer à vue*" et accompagner les quelques initiatives des professionnels et politiques locaux.

Interrogé sur le rôle du Ministère de l'Agriculture dans les DOM, un haut responsable reconnaît qu'il s'agit d'un "*rôle très limité*" qui consiste à "*être sollicité régulièrement*" et à effectuer d'importants transferts publics de façon "*ordinaire*", ou "*extraordinaire*" lors des crises (cyclone, sécheresse,...). Il semble donc admis à l'échelon central qu' "*il n'y a pas vraiment de stratégie, on vit au rythme des crises*" dans le but de "*maintenir les filières traditionnelles*" (canne et banane.) et "*développer la diversification*", deux objectifs qui structurent la stratégie du ministère depuis déjà plusieurs décennies[136].

Il semble par ailleurs que les dernières avancées en terme de cadrage du développement agricole ont été pour l'essentiel liées à l'intégration, par phases successives, des DOM dans la politique européenne et ne semblent pas sous-tendues par un projet reposant sur des choix explicites concernant le type d'agriculture que l'on souhaiterait promouvoir[137].

[136] Voir annexe 2 sur l'histoire de l'intervention de l'Etat pour le développement agricole.
[137] Voir annexe 3 sur l'intégration des DOM à la Communauté européenne.

En matière de prospective, les DOM ne font pas l'objet d'une réflexion spécifique et semblent même quelque peu oubliés : il n'y a "*jamais eu de réflexion structurée autour des DOM-TOM*" et "*l'on fonctionne dans une logique de compensation*" ; ainsi lorsqu'une question de politique agricole est débattue, à l'échelle nationale ou européenne, elle est traitée dans sa globalité, pour la France entière, et l'on essaie d'éviter une décision défavorable aux DOM. Dans un deuxième temps, on réagit aux "*chocs*" engendrés dans les DOM par les décisions prises et des "*mesures adoucissantes*" sont prises.

A l'heure actuelle, l'effort prospectif concerne l'élargissement de l'Union européenne, l'harmonisation des mesures agricoles et les soutiens dont bénéficieront les nouveaux pays adhérents ; l'enjeu de l'avenir de l'agriculture dans les DOM apparaît moins mobilisateur. Les missions de prospective (comme d'évaluation) de la part du Ministère de l'Agriculture sont rares dans les DOM ; du fait d'un manque de stratégie, de temps, de moyens, mais aussi de priorités différentes. Cet état de fait a aussi d'autres causes : ainsi, un fonctionnaire qui part en mission dans les DOM se fait "*traiter de touriste*" par ses collègues et s'attend à "*un accueil pas très chaud*" sur place. Tous ces facteurs se conjuguent et font que le Ministère de l'Agriculture joue un rôle limité en matière de prospective dans les DOM ; il doit cependant entériner les décisions des collectivités locales (par exemple le schéma d'aménagement régional rédigé par le Conseil régional).

De fait, nombre de missions dans les DOM sont justifiées soit par des problèmes particuliers sur place, soit parce que l'échelon parisien "*patauge*". En résumé, il est "*très difficile de tenir compte des DOM dans la politique [agricole] nationale*" tant sur le fond que sur les moyens ; que ce soit donc pour l'élaboration du Contrat de Plan Etat-Région (CPER) ou pour le financement du développement agricole, la stratégie nationale apparaît "monolithique" ; il revient à l'échelon local de choisir parmi les mesures proposées celles qui leur paraissent les plus adaptées ou d'adapter au contexte des DOM les mesures générales.

Au Ministère de l'Agriculture, on considère que les dossiers concernant les DOM sont des "*dossiers difficiles*", tellement difficiles que "*ce n'est pas la peine d'y aller s'il n'y a pas de volonté forte d'aboutir*". Le dialogue avec les élus et professionnels locaux est également jugé compliqué et, souvent, l'expertise privée est considérée comme un médiateur essentiel pour "*pouvoir arriver à un dialogue*". On a vu dans les chapitres précédents que l'expertise extérieure est effectivement sollicitée à chaque plan de relance ; elle serait en fait, sous

couvert de neutralité, utilisée par l'administration comme un outil de dialogue mais aussi de persuasion envers les professionnels. Toutes ces difficultés rencontrées par le Ministère technique semblent finalement justifier l'existence des dispositifs spécifiques que sont le Ministère de l'Outre-mer et l'ODEADOM.

II.2. LE MINISTERE DE L'OUTRE-MER[138]

La volonté d'assimilation des DOM au territoire français au moment de la départementalisation en 1946 n'allait pas dans le sens de la création d'un organe de gestion spécifique pour ces territoires. Ce sont finalement des "*difficultés de gestion et le besoin d'une coordination interministérielle*" qui ont conduit à la création d'un Ministère spécialement chargé des DOM. Au fil des décennies, l'assimilation réelle et croissante des DOM à la nation a paradoxalement conforté l'institution au lieu de lui ôter sa raison d'être comme on aurait pu logiquement le penser (Laudié-Lecompte, 2003, p. 526).

Le rôle de ce Ministère est complexe et important, vu que "*la concentration des responsabilités politiques, économiques et sociales dans la main d'un même ministère [..] confère à celui-ci la tâche écrasante de traiter, pour et sur dix points du globe, toute la palette des problèmes dont peut être saisi un pouvoir*" (Bélorgey *et al.*, 1993, p. 50). Cette organisation ne privilégie pas une intervention technique efficace mais "*a répondu jusqu'à présent à une incontournable logique politique*" (ib. cit). En effet, ce Ministère très spécifique est l'intermédiaire obligé entre les DOM et l'Etat, les Ministères techniques et l'Europe, intervient dans toutes les décisions mais dispose de très peu de financements. Pour preuve, environ 95 % des crédits alloués à l'agriculture des DOM relèvent du Ministère de l'Agriculture (Laudié-Lecompte, 2003).

Le Ministère de l'Outre-mer a donc essentiellement un rôle politique ; certains fonctionnaires le définissent comme "*l'aiguillon [nécessaire] pour éviter la banalisation dans le traitement*" et le considèrent "*indispensable pour porter les spécificités des DOM au plan ministériel*".

[138] L'instance ministérielle chargée des territoires français ultramarins a maintes fois changé de nom et de statut, tantôt Ministère, tantôt Secrétariat d'Etat, dédié à l'outremer, ou aux DOM-TOM. Nous adoptons ici une appellation générique "Ministère de l'Outre-mer" qui fait référence à l'entité administrative nationale dédiée à ces territoires spécifiques, quelles que soient sa dénomination exacte à la période considérée.

En effet, avec peu de moyens financiers, et des moyens humains limités (peu de fonctionnaires propres et beaucoup d'agents détachés d'autres ministères) et souvent peu valorisés (le passage à l'Outre-mer ne favoriserait pas le déroulement de carrière des fonctionnaires nous a-t-on confié), le Ministère joue, avec plus ou moins de succès, le rôle d'ambassade des DOM auprès des autres ministères.

Selon les fonctionnaires du Ministère de l'Outre-mer, les faibles moyens financiers et humains limitent son intervention directe dans les dossiers et nuisent donc à la défense des intérêts des DOM : une indéniable frustration apparaît chez certains agents.

Les différentes négociations, au titre des DOM, au niveau européen occupent une part très importante du temps des agents ; le Ministère a dû s'organiser en conséquence pour peser dans les décisions et organiser un plaidoyer "unitaire" pour les DOM, ce qui a empêché la prise en compte des spécificités de chacun des départements ultramarins. On sent l'institution très fortement attachée à défendre les intérêts des DOM, d'autant plus qu'il s'agit là de son unique raison d'être et donc de la condition indispensable de son renouvellement (Laudié-Lecompte, 2003).

Les moyens limités dont il dispose, la multiplicité des charges, les nombreuses urgences à traiter, ainsi que les négociation européennes limitent la capacité du Ministère à construire des perspectives de long terme et le réduisent généralement à une fonction de "*pompier*" (Bélorgey *et al.*, 1993).

II.3 L'OFFICE DE DEVELOPPEMENT DE L'ECONOMIE AGRICOLE DES DOM (ODEADOM)

Au sens strict, l'ODEADOM n'est pas une administration puisqu'il s'agit d'un Office, organisme certes de statut public mais dirigé par un Conseil d'Administration paritaire entre l'administration et les professionnels. Cependant, ces agents étant fonctionnaires, et le Conseil d'Administration n'ayant qu'un rôle consultatif, nous considérons qu'il s'agit d'un établissement qui met en œuvre les décisions de la puissance publique concernant le développement agricole des DOM, et pour cette raison nous le traitons comme un élément des différentes administrations nationales. C'est en outre comme une administration nationale qu'il est perçu sur le terrain.

II.3.a. Les organisations collectives comme vecteurs du développement agricole

La section DOM du FORMA organise sa première mission en Guadeloupe en 1973 pour étudier les possibilités de soutiens au développement de l'agriculture et propose d'aider les autres productions végétales (hors canne et banane déjà soutenues) mais pose comme "*condition préalable la constitution de groupements de producteurs comme pour l'élevage*".

L'ODEADOM est créé en 1984 pour assurer les fonctions de la section DOM suite à la disparition du FORMA. Lors de la mise en place des offices techniques par produit, il est le seul office transversal et sa création marque la volonté des pouvoirs publics de maintenir un traitement spécifique des DOM[139]. Comme les autres offices, c'est un organisme dirigé par un fonctionnaire mais dont le Conseil d'administration est paritaire entre l'administration et la profession agricole. Il est chargé d'encadrer et de financer le développement économique des DOM. Les compétences de l'ODEADOM se sont accrues peu à peu puisqu'en 1989 il a été chargé du paiement des aides du programme POSEIDOM, en 1993 on lui a confié la gestion de l'OCM banane, puis en 1997 la gestion des aides à l'ananas.

De 1984 à 1991, l'ODEADOM a travaillé comme le faisait le FORMA, en répondant à la demande des professionnels ; puis, à partir de 1992 l'exigence des pouvoirs publics d'élaborer des programmes sectoriels a constitué un changement important ayant pour objectif d'obliger les professionnels à travailler ensemble sur un projet de filière. Sur le terrain, les professionnels notent volontiers le caractère "*dictatorial*" de l'ODEADOM et gardent la nostalgie du temps de la "*concertation avec le FORMA*" dont les méthodes de travail paraissaient plus souples.

Dans leur principe, les programmes sectoriels doivent émaner de la profession agricole, l'expertise extérieure étant cependant souvent utilisée comme "*garde-fous*", pour faciliter la mise en cohérence des projets élaborés avec les objectifs de l'ODEADOM. Certains de ses agents reconnaissent que, pour l'élaboration des programmes sectoriels, ils peuvent être "*un peu directif*s". L'ODEADOM en effet attribue des subventions et pèse donc sur le modèle d'organisation attendue.

[139] Même s'il est également le résultat du combat des agents de la section DOM du FORMA pour garder leurs prérogatives, sincèrement convaincus de l'utilité d'un traitement spécifique des DOM.

Finalement, les projets ne sont pas totalement ceux de la profession et les discours, comme ceux qui suivent concernant le dernier plan de relance de l'élevage, en témoignent : "*il n'y a jamais eu autant d'apport extérieur et neutre que pour le plan de relance*", "*politiquement c'était pas porteur le plan de relance mais finalement ils [les professionnels] se le sont appropriés*".

L'échec des structures coopératives embarrasse l'ODEADOM, étant donné le rôle central qui leur revenait dans la mise en œuvre d'abord des programmes de développement, puis des programmes sectoriels. Le développement de l'agriculture était en effet confondu avec l'organisation collective des producteurs, et la disparition des coopératives rend plus difficile la distribution des fonds dévolus à ce développement. De façon générale, l'ODEADOM préfère avoir affaire à un interlocuteur unique ; la fusion des organisations de la filière vivrière a été par exemple faite à sa demande. Cette stratégie, qui se lit clairement dans ses décisions, ne semble pas pour autant découler d'une analyse poussée car depuis 1984, ce n'est que lors de deux séances du Conseil de direction, en avril 1993, puis en octobre 1994, que des discussions de fonds se sont engagées sur les modalités d'appui au développement de l'Office.

En 1993, il est rappelé le fait que l'ODEADOM "*oriente ses interventions en privilégiant les structures à caractère économique*", ce qui provoque alors un débat entre les membres du Conseil de direction sur le type d'organisations que cela peut recouvrir : simples groupements de producteurs ou coopératives agréées ? Il ressort de la discussion que la norme est que l'appui technique soit réservé à des groupements officiels assez importants pour avoir une administration propre. Transitoirement il est accepté que l'appui technique soit supporté par la Chambre d'agriculture ou les organisations professionnelles. Un syndicat professionnel ne peut donc en principe pas en bénéficier. Le Directeur affirme que "*lorsqu'il existe une organisation économique, les aides de l'ODEADOM bénéficient à ses seuls adhérents, en contrepartie d'une discipline collective reconnue par les Pouvoirs Publics. Lorsqu'il ne s'agit que de syndicats représentatifs, la négociation doit avoir lieu avec le ou les syndicats et la Chambre d'Agriculture, organisme qui représente tous les agriculteurs du département, afin de mettre au point la façon dont on envisage l'avenir, les demandes présentées et les critères d'attribution des aides ODEADOM*."

En octobre 1994, les membres débattent encore une fois des critères de choix des organisations devant ou pouvant recevoir les aides de l'Office. En effet le Directeur mentionne

que "*il avait été décidé que, dès lors qu'il existait un groupement de producteurs reconnu dans un secteur donné, l'Office lui accorderait la priorité dans ses interventions*", mais il se demande si cela "*signifie [..] que ce groupement doive bénéficier de l'exclusivité [des] aides"* de l'Office. Il ressort de la discussion que l'ODEADOM n'a pas vocation à intervenir auprès de tout le monde. Visiblement un consensus se dégage sur le fait de **privilégier les groupements**, seuls capables de maîtriser l'organisation du marché et de la production, sans que cela empêche de financer d'autres partenaires, mais il est dit que "*il y a danger à financer de manière systématique des producteurs individuels.*" Il est entendu qu'il faut "*inciter les producteurs à se regrouper*" mais qu'il ne faut pas poser la reconnaissance des groupements comme préalable aux interventions de l'Office car la procédure est longue et complexe. Il s'agit juste d'encourager l'accès à la reconnaissance en tant que groupement de producteur.

La discussion se poursuit sur ce que recouvre exactement le terme "*groupement de producteurs*" : coopérative ou autres formes d'organisations ? Le représentant du Ministère de l'Agriculture (devenu plus tard directeur de l'ODEADOM) considère qu'il semble normal de "*réserver à ce groupement [dans le cas d'un groupement de producteurs reconnu dans une filière] les aides qui s'appliquent à son objet dès lors qu'il respecte tous les critères liés à sa reconnaissance, notamment l'ouverture à de nouvelles adhésions*", ce qui exclut les aides à d'éventuelles autres structures collectives. Le représentant du budget adopte une position plus ouverte : "*Il semble exister un consensus pour accorder la* ***priorité à l'action collective****. C'est d'ailleurs devenu une tradition dans l'agriculture française, et cela a permis sa modernisation depuis trente ans. Mais réserver la priorité aux groupements n'interdit pas qu'il puisse coexister plusieurs groupements dans une filière, chacun avec son propre projet économique. Un groupement n'a pas à rester unique et à monopoliser toutes les aides. Nous croyons aux vertus d'une certaine concurrence et d'une certaine émulation.*" Dans la loi française (référence aux lois de 1960 et 1962), le terme "*groupement*" ne se réfère qu'aux groupements reconnus, or il est évoqué la nécessité de composer avec la réalité des DOM et de ne pas vouloir à tout prix la faire rentrer dans des textes inadaptés : il y a peu de groupements reconnus et à l'inverse "*certains groupements peuvent cacher des clubs*". Il est affirmé que l'important est de bien connaître la réalité du terrain pour juger de la conformité des projets aux objectifs. Le représentant du budget appelle donc le Ministère de l'Agriculture à "*une plus grande ouverture d'esprit*" et à "*admettre que plusieurs groupements de producteurs peuvent être reconnus dans une même filière*".

En fait la question est de savoir si "priorité" des aides aux groupement est synonyme d' "exclusivité" des aides à ces structures. Le risque de désorganisation d'une filière par l'émergence de nombreux groupements est évoqué par les professionnels qui craignent la prolifération de groupements recherchant des aides, et la légitimation de "*groupements dissidents*". Le Président de l'ODEADOM constate que la règle est claire lorsqu'un groupement est reconnu et qu'il faut étudier au cas par cas lorsqu'il n'y en a pas, mais il souligne que "*une constatation s'impose, dans les DOM comme en Métropole : on ne fait pas le bonheur des gens malgré eux. Le rêve d'une organisation unitaire dans un secteur donné ne sera jamais qu'un rêve.*". Légitimer de nombreux groupements qui refuseraient de fusionner représente pour certain un déni de la démocratie, pour d'autres c'est justement la non-liberté de choix de son groupement qui pose problème.

Il est étonnant de lire que le débat n'est pas tranché, le Président constate que le débat passionne et que les divergences ne permettront pas de conclure, il ajoute : "*je m'étonne du reste de voir ce problème posé seulement aujourd'hui alors que l'ODEADOM a dix ans d'existence…*", ce qui confirme l'absence de règle de conduite bien claire. Il est finalement proposé d'écrire les propositions de chacun et d'en redébattre au prochain Conseil. nous n'avons pas trouvé trace d'une éventuelle suite de ce débat au cours des Conseils de Direction suivants.

II.3.b. Un fonctionnement interne difficilement compatible avec les exigences du terrain

Le débat, on l'a vue, existe au sein de l'ODEADOM, du fait notamment de la composition paritaire du conseil de direction qui regroupe des professionnels et des fonctionnaires ; à bien des égards cependant la position de l'administration influe fortement sur les prises de décision, depuis la préparation des propositions jusqu'au vote final. Alors que tous les autres Offices sont présidés par des professionnels, l'ODEADOM a été présidé par un fonctionnaire jusqu'en novembre 2001, à cette date en effet la présidence est revenue, à leur demande insistante et renouvelée, aux professionnels, qui l'assurent désormais selon un mode de présidence tournante entre les différents DOM. Importante au sein du conseil de Direction, la forte influence de l'administration l'est encore plus dans la prise de décision finale et dans la mise en œuvre de ces décisions : le conseil de direction de l'ODEADOM ne donne en effet que des avis, la décision finale revient au Directeur de l'Office qui la transmet au Ministre et les crédits sont affectés par décision ministérielle. Le Ministère des Finances dispose, de fait,

Rapport-Gratuit.com

d'un "droit de veto" : il arrive ainsi qu'il ne débloque pas les crédits pour les décisions que son représentant n'a pas votées, même si celles-ci ont été adoptées à la majorité du conseil[140].

Les décisions de l'ODEADOM se prennent à Paris, même si un comité local se réunit, sous la présidence de l'administration locale, pour donner des avis sur les dossiers adressés au Conseil de direction. Certains représentants de l'administration locale pense que "*l'ODEADOM devrait se décentraliser au lieu de tout gérer à Paris, loin du terrain*". A Paris, on pense, au contraire, que cet éloignement du terrain permet de gérer les dossiers "*loin des pressions*" des professionnels ; des agents de l'Office conviennent cependant qu' "*on ne peut pas de Paris forcer les gens à se regrouper, même si on y voit tous les avantages*". A l'ODEADOM on notait cependant, en 2002, des évolutions positives concernant l'organisation des producteurs : "*au départ il y a eu création d'organisations du haut car il n'y avait pas d'initiative des professionnel ; il y a eu beaucoup de structures artificielles mais cela change*".

L'Office a un rôle limité en matière de contrôle de l'utilisation des fonds, et de sanctions ; en cas de difficultés avérées, la seule action possible est la suspension des subventions prévues ou le refus d'en attribuer de nouvelles ; c'est ce qui est arrivé aux coopératives qui, endettées et en manque de fonds propres, ont alors été obligées de déposer le bilan faute de transferts supplémentaires.

Deux griefs principaux sont formulés par les professionnels à l'encontre de l'ODEADOM : les délais considérables de mise en place des crédits et la complexité des procédures d'instruction des dossiers. Les délais de paiement sont en effet exagérément longs et ils s'allongent depuis 2000 : pour exemple les dossiers de paiement des salaires des techniciens pour 2001 ont été visés la semaine du 12 avril 2002 avant passage à l'agence comptable. Les agents de l'Office reconnaissent le caractère pénalisant des retards de paiement qu'ils expliquent cependant : le traitement des dossiers nationaux pâtit du fait que les dossiers de financements européens doivent impérativement être traités dans un délai de deux mois et passent donc en priorité. L'arrivée fréquente de dossiers incomplets aggrave la situation ; en outre, l'Office n'a pas assez de personnel pour gérer simultanément tous les dossiers. Les fonctionnaires de l'Office estiment généralement que les professionnels ont raison de se plaindre et devraient exprimer plus fort encore leur mécontentement : "*ça rue dans les*

[140] Voir Chapitre III.

brancards, et encore pas beaucoup, ils ont raison". Ainsi, les causes de ces dysfonctionnements se partagent entre le manque de rigueur dans le montage des dossiers et les difficultés internes de gestion de l'Office.

En plus des problèmes dus au manque de capacité de gestion, certaines contraintes de procédures imposées par les agents chargés du suivi administratif et financier des dossiers semblent alourdir encore le suivi technique des projets. Les fonctionnaires sont conscients que "*les contraintes administratives de l'ODEADOM sont difficilement compréhensibles de l'extérieur*" et que "*les procédures [sont] lourdes, difficilement compatibles avec du développement*". Les procédures décisionnelles sont en effet très lourdes : chaque action financée requiert une décision ministérielle qui agrée les avis du conseil de direction, alors qu'elle s'inscrit dans le cadre du programme sectoriel lui-même déjà agréé. Certains agents le déplorent : "*l'Office [a été] créé pour le développement mais les procédures s'en éloignent de plus en plus, il faudra faire le deuil du transversal*" ; "*la tutelle du Budget est en train de prendre le pas sur les autres*" et pour les cofinancements européens il faut un "*agrément de l'union européenne avant d'engager*". Le Ministère du Budget exige des lignes budgétaires de plus en plus détaillées depuis fin 2001 ce qui remet en cause les procédures récemment adoptées par l'Office (procédures qui consistent à agréer globalement en conseil d'administration, non plus chaque dossier présenté, mais la politique de développement, les grands objectifs et les actions éligibles, et à déléguer l'instruction des dossiers à la DAF).

Dans les faits, certains agents notent que "*Paris est mobilisé par les problèmes administratifs et est peu en contact avec l'animatrice [locale] du programme sectoriel*" et reconnaissent le caractère procédurier et centralisé de l'Office, rejoignant en cela le point de vue des professionnels et de l'administration locale[141].

[141] Depuis nos enquêtes, conduites en 2002, certains blocages internes ont semble-t-il été levés. Il y a eu cependant une période de "révolte", certains acteurs publics et professionnels ayant déclaré ne plus souhaiter faire appel à l'Office, et les présidents de chambre d'agriculture des DFA ayant protesté par courrier aux ministères contre les "dysfonctionnement" de l'office (voir article "ODEADOM : la colère monte" du 11/11/2003 sur la page Internet Jodila, http://www.jodila.com/article.php?sid=1495).

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

II.4. LES ADMINISTRATIONS SONT ENFERMEES DANS UNE LOGIQUE DE COURT TERME

Le Ministère de l'agriculture ne peut pas traiter des problèmes des DOM de façon spécifique, il se contente donc d'une gestion des problèmes après-coup et ne développe pas de politique particulière à l'outre-mer. Le Ministère de l'outre-mer n'a pas les moyens de ses ambitions et ne peut pas non plus développer de stratégie à long terme pour le développement des DOM. L'ODEADOM est chargé, jusqu'à présent, de financer les projets de développement présentés par la profession. Comme ceux-ci sont peu nombreux, souvent peu fiables, et que la profession ne porte pas de projet global de développement (voir Chapitre VIII), l'Office ne développe pas non plus de politique à long terme. Ses difficultés de fonctionnement en interne et quelques grands principes de pilotage (favoriser l'action collective, financer le développement économique…) rendent la confrontation aux réalités du terrain parfois difficile.

Les différentes administrations nationales ont des contraintes spécifiques et des stratégies différenciées ; des tendances générales communes se dégagent cependant. Nous allons voir que ces institutions, chacune enfermée dans une logique de court terme, n'arrivent pas non plus à adopter une stratégie de coordination qui leur permettrait peut-être de développer un projet commun.

II.4.a. Une coordination insuffisante entre les différentes administrations

Dans les années 1980 et 1990, plusieurs exemples révèlent un réel manque de coopération entre les différentes administrations :

- en 1983, lors de la réforme foncière, le Ministère des DOM décide, contre l'avis du comité interministériel de pilotage de la réforme, de garder quatre usines de sucre et de combler leur déficit d'exploitation[142] ;

- la même année lors des dernières heures de la SOCOGIAP, l'ODEADOM n'a pas été mis au courant de la tenue d'un conseil de crise au niveau local et a pris des décisions de soutien à la coopérative dans l'ignorance des discussions et de la situation sur le terrain[143] ;

[142] Voir annexe 8.
[143] Voir Chapitre III.

- des tensions ont existé entre la DAF et l'ODEADOM, lors de la mise en place de l'UNICAP, à propos du rôle de la coopérative dans le transfert des aides aux éleveurs : l'Office souhaitait des procédures plus centralisées pour un meilleur contrôle, alors que la DAF défendait un contrôle au niveau local[144].

En 2002, la situation ne semble guère avoir évolué : certains acteurs pointent l'absence de concertation, en général déplorée par toutes les parties ; pour d'autres il existe une méfiance indéniable, voire une franche hostilité, entre les différentes administrations, à la fois au niveau parisien et entre Paris et le niveau local.

Difficile coordination au niveau parisien

Bien que l'ODEADOM soit sous la double tutelle du Ministère de l'Agriculture et de celui de l'Outre-mer, il y a peu de relations formelles entre ces trois institutions.

Ainsi, certaines des personnes interrogées soulignent qu'il n'y a jamais de "*groupe de travail Ministère de l'Agriculture / Ministère de l'Outre-mer*" ; certains regrettent un "*manque de coordination entre les différents organes publics, un gros manque d'instance de veille*" au niveau national et local (Ministères, DAF, Préfecture) et pointent une relative défiance réciproque : "*chacun se contente de gérer son bout de gras et garde sa plate-bande*."

De fait, les relations entre le Ministère de l'Agriculture et le Ministère de l'Outre-mer semblent complexes. En théorie le Ministère de l'Outre-mer à un "rôle politique" et le Ministère de l'Agriculture a un "rôle technique" mais ce découpage est vécu comme "*artificiel*". Au Ministère de l'Outre-mer, certains jugent que "*la dichotomie [instaurée par ce découpage] est ingérable*", et qu'il est "*difficile de s'opposer au Ministère de l'Agriculture, [sans] passer par le Cabinet du Ministre*" qui doit arbitrer les décisions. Dans les faits, le partage des responsabilités manque de clarté et les fonctionnaires, comme leurs interlocuteurs dans les DOM, n'e s'y retrouvent pas, nous a-t-on confié. Des fonctionnaires de l'Outre-mer pensent ainsi que la cellule DOM au sein du Ministère de l'agriculture est "*trop sous l'emprise des services [à vocation plus générale] qui occultent les dossiers DOM dans les considérations nationales*" ; ils regrettent l'absence des offices "*produits*" dans les DOM qui

[144] Voir Chapitre IV.

engendre un manque de références techniques et oblige à un "*travail sans filet*". Le manque d'une réflexion inter-DOM est déplorée, comme l'est la "*navigation à vue*" qu'elle génère.

Le département agricole du Ministère de l'Outre-mer s'efforce de jouer un rôle horizontal par rapport au développement agricole des DOM mais son action est soumise à des impératifs politiques qui priment souvent. Au Ministère de l'Agriculture, certains considèrent que l'insistance du Ministère de l'Outre-mer sur le caractère "politique" des dossiers est une contrainte forte, et que cela "*baisse l'efficacité*" du travail que peuvent faire les ministères techniques.

"*Beaucoup de contacts informels*" existent entre le Ministère de l'Outre-mer et l'ODEADOM, mais le Ministère regrette ce que certains appellent le "*clientélisme*" de l'Office qui "*gère ses affaires comme il l'entend*" sans forcément prendre l'avis de ses tutelles. Pour sa part, l'ODEADOM affirme une "*position technique*", qui peut cependant se trouver en opposition avec la position, elle aussi "technique", du Ministère de l'Agriculture, des échanges officiels entre Ministères devant parfois résoudre les tensions qui se créent. De façon générale, des relations tendues existent entre le Ministère du Budget et les autres administrations, celui-ci étant souvent accusé de peu de compréhension dans le déblocage des fonds publics. L'Association nationale pour le développement agricole (ANDA), qui contribue au budget de la Chambre d'agriculture de Guadeloupe, semble à l'écart des relations entre administrations ; elle mentionne seulement des contacts "*informels*" avec les autres financeurs.

En conclusion, les observations effectuées confirment les analyses de Bélorgey lorsqu'il note que "*la perversité de la construction administrative […] marginalise le ministère responsable en première ligne et déresponsabilise les autres*" et que la "*relative inconscience ailleurs [qu'au Ministère de l'outre-mer] des problèmes de l'outre-mer*" explique le fréquent besoin de recours à l'arbitrage du Premier Ministre ou du Président (Bélorgey *et al.*, 1993).

Difficile coordination entre niveau local et niveau parisien

Il existe à Paris une indéniable réserve sur le rôle joué par l'administration locale, certains fonctionnaires parisiens considérant que la DAF n'assume pas complètement ses responsabilités sur nombre de dossiers.

Dans les faits, de nombreuses observations montrent que l'administration locale est parfois peu impliquée dans certaines décisions. Les dossiers importants se règlent à Paris, et dans nombre de courriers ou de comptes-rendus de réunions l'administration locale se plaint de n'avoir pas été informée ou associée à des prises de décision. Les exemples sont nombreux :

- lors de la réforme foncière de 1981, la SAFER, pourtant maître d'œuvre, n'a pas été associée aux négociations qui se sont déroulées au plus haut niveau à Paris, entre les hauts fonctionnaires et les industriels ;
- à certaines périodes, les responsables de la SOCOGIAP ont dénoncé les "*blocages administratifs*" de la DDA, et ont décidé explicitement de "*régler les problèmes à l'échelon parisien*" ;
- lors de la création de CARICOOP, fugace union de coopératives, la DAF note que CARICOOP l'a court-circuitée en envoyant directement le dossier à Paris sans passage devant le comité local de l'ODEADOM. Aujourd'hui encore les dossiers de certaines organisations de producteurs se discutent directement à Paris sans présentation devant le comité local, alors que cela est théoriquement obligatoire.

Au Ministère de l'agriculture, certains agents reconnaissent que "*les services locaux sont télescopés*" lors des concertations avec la profession agricole ; qu' "*un problème n'est jamais traité au bon niveau avec les bons acteurs*" et qu'il y a une sorte de "*pollution des interventions*" dans beaucoup de dossiers. Malgré les déclarations, les échelons locaux des administrations ne bénéficient donc pas d'une véritable décentralisation : ils assurent les tâches de gestion courante mais nombres de décisions importantes ne leur sont pas déléguées.

II.4.b. La recherche de la "paix sociale" influe sur les stratégies des administrations

Les contraintes propres à chaque administration, leur manque de coordination, les multiples interférences du "politique" dans la gestion des dossiers techniques, obèrent à l'évidence l'efficacité des pouvoirs publics. Certains observateurs se demandent ainsi si le véritable objectif des actions menées dans le secteur agricole n'est pas moins le développement que le maintien d'une certaine paix sociale : "*la consigne de tous les gouvernements est la même : pas de vagues !*" (Wargny, 2003).

Il est indéniable que la recherche de la "paix sociale" influe sur les décisions prises ; ainsi, pour la réforme foncière de 1981, les interventions de l'Etat visaient plus à éviter une catastrophe sociale liée à la crise de la filière sucrière qu'à remettre en question un système de production. Les objectifs affichés au départ de création d'exploitations diversifiées étaient finalement secondaires derrière le maintien de la production sucrière ; il fallait en premier lieu sauvegarder la canne pour maintenir la paix sociale et l'Etat en a payé le prix fort aux usines.

Les installations en fermage ont également revêtu un fort caractère social et politique : elles ont été une réponse à des revendications syndicales et politiques indépendantistes concernant l'accès à la terre[145].

Un ancien responsable administratif local dans les années 1990, considère ainsi que "*politiquement on sent que l'agriculture n'est pas considérée comme un moteur de développement ; la DAF est juste un acteur de paix sociale*". Le Directeur de la DAF de l'époque pense qu'il n'existe pas de mission de développement économique assignée à l'administration. Il considère qu'il n'y a pas eu de politique de diversification, ni de tableau de bord, ni de plan de financement avec des objectifs précis pour la Guadeloupe. L'administration locale n'ayant pas un rôle de développement, elle "*attend les projets de la profession, sans plus*". Des consignes de "*bienveillance*" concernant les projets ont cependant été données ; dès lors on ne peut pas parler de développement mais d' "*économie sociale*", dont l'objectif final est de "*faire circuler l'argent*".

Confirmant cette analyse, certains agents parisiens expliquent ainsi les échecs des coopératives : "*avant on regardait peut-être moins la finalité économique des projets*" ; d'autres agents ont conscience de travailler dans le contexte d'une "*économie de transfert, avec de l'argent injecté*" mais dont les résultats en terme de développement sont décevants ; un autre agent déclare "*ne pas avoir l'impression que les DOM entrent dans la problématique habituelle qui est d'être dans l'économie*", et pense que "*la problématique ne rentre pas dans le schéma classique*". A l'ANDA certains estiment que prévoir des programmes de développement sur seulement trois ou cinq ans n'est pas efficace et ne peut que générer de l'insatisfaction ; là aussi certains considèrent qu' "*on aide les DOM car il y a une nécessité de paix sociale*".

[145] Voir Chapitre VIII et annexe 8.

Les discours convergent aussi pour considérer souvent que les DOM sont dans la situation de développement de la Métropole d'il y a vingt ou quarante ans, qu'il faut rattraper ce retard, et que c'est pour cela que "*l'agriculture est terriblement assistée*". Le soutien à l'agriculture a un but social (limiter les effets du chômage), et favoriser le maintien de l'agriculture permet d'éviter une catastrophe sociale. il faut noter cependant que certains fonctionnaires parisiens pensent que le "*passage de la dynamique sociale à la dynamique économique est en train de se faire dans les projets en cours*".

* *
*

En conclusion, l'absence de stratégie spécifique, les difficultés de fonctionnement, et la nécessité de sauvegarder la paix sociale ont abouti à une stratégie de développement d'outils de financements publics, plutôt qu'à l'élaboration d'une véritable politique de développement agricole. Les coopératives, qui ont été le moyen privilégié pour transférer de l'argent public dans l'agriculture guadeloupéenne ont été principalement soutenues à ce titre, en espérant qu'elles entraînent le développement agricole de la Guadeloupe.

III. L'ADMINISTRATION EUROPEENNE

Alors que les DOM sont inclus de plein droit dans le Traité de Rome dès 1957, l'intervention des instances européennes dans leur développement agricole est assez récente ; elle s'est construite par étapes qui répondaient souvent plus à des échéances extérieure qu'à une réelle stratégie planifiée de la part de l'Etat français[146].

Jusqu'aux années 1970, les DOM relèvent de la compétences du Fonds européen de développement (FED) au même titre que les pays Afrique-Caraïbes-Pacifique (ACP), et, hormis le sucre bénéficiant d'une OCM depuis 1968, les financements européens sont restés marginaux. Ce n'est qu'en 1978, les dispositions spécifiques prévues en 1957 n'étant toujours pas adoptées, que l'arrêt Hansen marque juridiquement la véritable entrée des DOM dans la Communauté européenne.

[146] Voir l'historique de l'intervention européenne en annexe 3.

Jusqu'à la fin des années 1970, quelques projets d'aménagement seront financés, et c'est à partir de 1986 avec l'élargissement de la CEE au Portugal et à l'Espagne – pays qui ont également des régions ultra-marines – que va commencer à s'élaborer une véritable politique de développement régional. Celle-ci débouchera, en 1989, sur la mobilisation d'importants financements par le biais de premiers programmes cofinancés et de programmes spécifiques tels que le POSEIDOM. La CEE a donc accepté de financer de façon importante le rattrapage du développement des régions ultra-périphériques (RUP) de ses Etats membres, de soutenir leurs productions et de leur conserver des régimes dérogatoires. Très soucieuse de résultats, la CEE a initié la "culture de l'évaluation" des projets et a organisé des contrôles stricts des financements alloués. Les sommes en jeu sont importantes[147] et des résultats rapides sont attendus dans les RUP afin de ne pas pérenniser de tels soutiens, dont une partie importante devra servir à l'aide au développement des nouveaux pays membres.

Les exigences de la CEE ne concernent pas cependant la définition du modèle de développement, qui reste de la responsabilité de chaque pays concerné ; les financements, dans le respect des règlements, peuvent être utilisés de façon relativement souple après négociation avec les instances européennes.

Les observations de Nancy Laudié-Lecompte concernant la Réunion sont valables pour la Guadeloupe : "*la Communauté européenne arrête [..] l'enveloppe financière accordée à la France pour chaque fonds dans le cadre de l'objectif 1 et l'Etat détermine le montant de la dotation accordée à la Réunion. Mais ce sont les acteurs locaux qui élaborent et gèrent les programmes régionaux européens.*" Les informations recueillies à la Guadeloupe confirment que, comme à la réunion, "*la marge de manœuvre des acteurs locaux dans la dotation initiale est [..] importante*" (Laudié-Lecompte, 2003, p. 187-188) : le document de programmation envoyé à Bruxelles est peu détaillé (décliné en axes, mesures et sous-mesures, sans liste d'actions spécifiques) ; le règlement communautaire stipule que les programmes d'initiative nationale doivent être définis sur la base de plans de développement au niveau géographique jugé le plus pertinent par l'Etat.

Les choix en terme de modèle d'organisation de la production agricole et les contraintes administratives imposées sont donc très majoritairement attribuables à l'administration nationale. Ainsi, un Arrêt de la Cour de Justice du 26 mars 1987, concernant le cas d'une coopérative agricole réunionnaise, précise que "*c'est au législateur qu'il appartient de décider*

[147] Voir annexe 4.

si les circonstances économiques, géographiques ou sociales exigent des mesures dérogatoires" (Chastel, 1995).

Selon des fonctionnaires européens gestionnaires des fonds structurels, la France (hormis pour le sucre et la banane), ne ferait remonter à Bruxelles, contrairement à d'autres pays européens ayant des RUP, que très peu de doléances pour des adaptations des mesures aux spécificités des DOM. En effet, Thierry Michalon note qu'au niveau national, il est prévu par l'article 73 de la Constitution de 1946, puis de celle de 1958, que les DOM peuvent "*faire l'objet de mesures d'adaptation nécessitées par leur situation particulière*" mais que "*cette notion de "situation particulière" a été interprétée de manière très restrictive par le Conseil d'Etat et le Conseil constitutionnel, soucieux de faire prévaloir le principe d'assimilation*" (Michalon, 2002). La possibilité de reconnaissance des spécificités serait donc beaucoup plus forte au niveau européen qu'elle ne l'est au niveau de l'Etat français, ce qui concoure d'ailleurs quelquefois à freiner l'utilisation de fonds européens disponibles.

Selon un fonctionnaire local, le niveau européen serait finalement le seul à avoir un véritable objectif de développement ; les procédures mises en place par l'administration européenne, l'éloignement du terrain, la volonté de réduction des inégalités sur tout le territoire de l'Union européenne, expliquent peut-être que la stratégie européenne ait pu s'affranchir de contraintes et pressions que connaissent les autres niveaux de décision.

IV. LE CONSEIL REGIONAL

Le 11 janvier 2002 ont eu lieu, à l'initiative du Conseil régional, les Rencontres régionales agricoles considérées comme des "assises du monde rural". Dans la lettre de mission adressée aux partenaires chargés de les organiser, la Présidente de Région souligne l'importance des fonds mis à la disposition du secteur agricole guadeloupéen et la faiblesse des résultats enregistrés. Le diagnostic est exprimé sans détour : "*déficit de choix stratégiques à long terme, acceptés de tous et pouvant déterminer les grandes décisions de politique économique*" et "*manque d'un anneau de liaison*" pour initier le développement. Le souhait est formulé pour 2002 d' "*adosser les choix de politique agricole à une véritable stratégie de développement économique*".

Rapport-Gratuit.com

Alors que le rôle de l'instance régionale élue est de formuler le cadre des politiques de développement pour son territoire, les propos rapportés ci-dessus révèlent la difficulté qu'elle a eu à élaborer une politique agricole et la volonté d'y porter remède. En effet, jusqu'à ces dernières années, les actions de l'administration régionale sont restées sporadiques et ont été particulièrement ciblées sur les filières canne et surtout banane, et le développement agricole n'a pas été pendant longtemps une de ses préoccupations principales.

La majorité des financements de la Région sont liés à des cofinancements nationaux et européens dans le cadre du Document unique de programmation (DOCUP), et donc négociés lors de l'élaboration du Contrat de plan Etat-Région. Dans la période actuelle (2000-2006), la Région est la premier bailleur national devant l'Etat ; elle souhaite promouvoir un véritable développement agricole de l'île et prendre l'initiative de la définition de la politique agricole. Le but affiché est de se consacrer à "*l'analyse et la recherche de solutions*" devant le déclin d'une agriculture particulièrement soutenue, et de "*repositionner la collectivité comme interlocuteur privilégié des institutionnels et des acteurs locaux*" (Soret, 2001), rôle qu'elle avait perdu suite à des problèmes de gestion financière et peut-être par manque de volonté politique.

La cellule agricole de la Région, bien que de taille limitée, est composée d'agents soucieux de favoriser la formulation d'un véritable projet agricole. En 2001 des consultations avaient été organisées avec la Chambre d'agriculture, certaines OPA, et les syndicats, pour définir des orientations. Cette initiative semble cependant le fait de quelques fonctionnaires territoriaux plus que le fruit d'une véritable impulsion politique. Pour preuve l'année suivante, les conclusions des assises de 2002, fortement médiatisées, ont d'ailleurs été de portée encore limitée en matière de politique agricole : en guise de conclusions, il a été annoncé la volonté de créer un fonds de préfinancement pour l'accès aux aides et la mise en place d'un revenu minimum agricole.

Comme nombre d'agents des autres administrations, des agents de la Région reconnaissent qu'il n'y a pas, de la part des pouvoirs publics, à l'échelon national, de stratégie globale de développement agricole pour la Guadeloupe, et que les incitations au regroupement faites aux producteurs ont pour but principal de faciliter l'accès aux aides individuelles. Au niveau local, la stratégie des élus régionaux est fortement influencée par la vie politique et, de ce fait, la décentralisation des pouvoirs ne s'accompagne pas toujours de la définition d'une véritable stratégie de développement régional. Nombre de fonctionnaires régionaux ont cependant des

idées claires sur la stratégie qui pourrait être adoptée, qui se diffusent auprès des élus. Il s'agit de sortir de la logique " canne/banane " et de soutenir, sur le long terme, la mise en place ou la renaissance de microfilières de produits à haute valeur ajoutée destinés au marché local ou à des niches commerciales particulières (café, vanille, melon). Depuis la fin des années 1990, la Région affiche donc une forte volonté d'appui à la diversification. L'objectif est à la fois de relancer et d'organiser la production, tout en améliorant les performances techniques des producteurs. A cet effet, la Région mise sur des "démarches collectives" à l'échelle locale qui se distinguent des coopératives du passé. L'appui aux démarches collectives se heurte cependant à la recherche de leaders crédibles. La Région mise aussi sur le renforcement de la Chambre d'Agriculture : "*le développement ne se fait qu'avec une Chambre d'Agriculture forte*". L'alliance Région/Chambre a aussi un fondement politique, des dirigeants de la Chambre d'Agriculture étant aussi des conseillers régionaux. La récente alternance politique fait d'ailleurs craindre à certains des répercussions sur le fonctionnement de la Chambre d'agriculture, et ceci d'autant plus que le nouveau Président de Région à des affinités avec le monde agricole et a été Directeur de la Chambre d'Agriculture dans les années 1990.

Le renforcement des initiatives régionales dans le secteur agricole est indéniable ces dernières années ; il s'effectue souvent en opposition avec l'administration locale (DAF et Préfecture) à laquelle la Région a le sentiment de devoir reprendre une part du pouvoir de décision. Il s'agit pour la Région d'affirmer une politique "*locale*" face à une administration qui persévère dans l'application d' "*un système national simple, difficile à appliquer à la complexité*" locale. Les blocages entre la Région et la DAF sont fréquents sur de nombreux dossiers et l'appréciation de la mise en œuvre des procédures diverge souvent. Le pouvoir de proposition de la Région s'affirme, mais ses relations avec l'administration nationale semblent actuellement plus marquées par des tensions que par une coopération confiante.

* *
*

En conclusion, il ressort de ses analyses que les administrations nationales obéissent à une logique de court terme qui influence fortement les modèles d'organisation du fait de la distribution des fonds publics. Le niveau local ne remplit pas son rôle de prospective et de définition de politique. Le manque généralisé de vision à long terme, et de concertation, empêche de remettre en question le modèle coopératif soutenu.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

CHAPITRE VIII.

LES STRATEGIES DES REPRESENTANTS PROFESSIONNELS

La "profession agricole" a joué elle aussi un rôle important dans la promotion et le soutien aux coopératives. Sous ce terme générique, sont regroupés les trois syndicats agricoles actifs en Guadeloupe : le Centre départemental des jeunes agriculteurs (CDJA), devenu "Jeunes agriculteurs" (JA) récemment, la Fédération départementale des syndicats d'exploitants agricoles (FDSEA) et l'Union des producteurs guadeloupéens (UPG). Les deux premiers, bien qu'ayant des sigles similaires à leurs homologues métropolitains, ont une histoire toute particulière liée à des épisodes spécifiques de l'histoire agricole guadeloupéenne. Le dernier, plus récent, a une histoire liée aux courants nationalistes.

La Chambre d'Agriculture a un statut d'établissement public et professionnel et joue un rôle central, à la fois technique et politique, dans la définition des orientations du développement agricole et dans sa mise en œuvre. Elle a connu une histoire récente mouvementée.

Les représentants professionnels semblent jouer un rôle important "par défaut", en n'étant pas force de proposition face à l'administration. L'objet de ce chapitre est de le souligner mais surtout de tenter de l'expliquer. A cet effet seront présentés successivement :

- une analyse, sous un angle historique, de l'évolution des syndicats agricoles, dont les revendications et l'organisation ont été fortement marqués par des combats liés à la défense de la main d'œuvre dans la filière canne et à l'accès au foncier ;
- une analyse du fonctionnement de la Chambre d'agriculture et de la façon dont les représentants professionnels l'investissent.

I. DES SYNDICATS MARQUES PAR L'HISTOIRE CANNIERE

Comparée à la situation en métropole, l'action des syndicats agricoles paraît relativement peu affirmée en ce qui concerne l'élaboration de propositions pour l'organisation économique des agriculteurs ; cela s'explique en grande partie par l'histoire agricole guadeloupéenne et par les conditions d'émergence des syndicats. Nous somme en effet habitués, dans le contexte français métropolitain, à un modèle de développement qui s'est bâti sur une concertation, un consensus fort et plus tard une cogestion d'un modèle de développement partagé, revendiqué par le syndicalisme et fortement appuyé par l'Etat. C'est ce consensus qui a ensuite conduit à l'application de mesures et à la création de structures, sous-tendues à l'époque par un modèle productiviste et une organisation collective des producteurs dans des formes coopératives. Les luttes syndicales et politiques et les réalisations sur le terrain étaient étroitement imbriquées (Nicolas, 1991) et généralement on trouvait à la tête des mouvements coopératifs les représentants syndicaux réalisant là la vision de l'agriculture portée par le syndicalisme et partagé par l'Etat.

Les syndicats agricoles guadeloupéens semblent singulièrement absents du débat sur l'organisation des producteurs et en particulier du débat sur les coopératives qui n'est pas, lui-même, très vivant. Les mesures adoptées et les organisations soutenues en Guadeloupe par la puissance publique étant fortement inspirées du modèle métropolitain, nous nous sommes interrogée sur la modestie du rôle des syndicats agricoles guadeloupéens. Une brève analyse historique du syndicalisme agricole en Guadeloupe ainsi que de ses objectifs a paru nécessaire : seront à cet effet présentés successivement les trois principaux syndicats agricoles guadeloupéens[148] (la FDSEA, l'UPG et le CDJA[149]), les conditions dans lesquelles ils se sont créés et les évolutions qu'ils ont connues.

[148] Un quatrième syndicat, le MODEF (Mouvement pour la défense des exploitations familiales), existe depuis quelques années mais ses actions sont tellement confidentielles que nous avons choisi de ne pas le placer au rang des acteurs ayant un quelconque rôle dans la définition de la politique agricole. Il semble ne regrouper quelques producteurs. N'ayant eu connaissance de son existence que très tardivement, nous n'avons malheureusement pas pu nous renseigner plus avant sur ce petit dernier du syndicalisme agricole guadeloupéen dont le syndicat national auquel il est rattaché est fortement lié au partie communiste.

[149] Devenu "Jeunes Agriculteurs" (JA) en 2002, suite au même changement de nom au niveau national en 2001.

I.1. CREATION DE LA FEDERATION DEPARTEMENTALE DES SYNDICATS D'EXPLOITANTS AGRICOLES (FDSEA) POUR LA DEFENSE DES PRODUCTEURS DE CANNE LORS DE LA PREMIERE REFORME FONCIERE

Les revendications sociales et professionnelles agricoles mettent du temps à se mettre en place après la fin du système esclavagiste qui date du milieu du XIX^{ème} siècle. Certainement en partie parce que la profession agricole n'est pas revendiquée en tant que telle par les petits paysans, récemment libérés mais toujours ouvriers des grands domaines (Abenon, 1999).

Abenon note que "*à la Guadeloupe, le syndicalisme fut d'abord agricole*" avec la création, à partir de la fin du XIX^{ème} siècle, de syndicats de petits planteurs, plus ou moins liés à la mouvance politique socialiste, et organisés sur une base géographique (Abenon, 1999). Les revendications de ces premiers syndicats sont liées à la sujétion de la main d'œuvre à l'économie sucrière : par exemple, quelques syndicats sur la commune de Petit-Bourg (en 1889 et 1891) veulent organiser les petits paysans et leurs revendications portent sur le prix de la canne ou sur celui de la journée de travail ; il n'apparaît en revanche aucune action centrée sur l'accès à la terre (Zébus, 1999).

Après la seconde Guerre Mondiale, se créent les Jeunesses Communistes, avec à leur tête Rosan Girard ; les années 1950 verront la rencontre du combat politique communiste et du syndicalisme agricole symbolisée par le slogan "*la terre aux paysans*" ; les militants politiques mènent alors leur combat dans les campagnes[150]. Les usines commencent à libérer des terres, généralement les moins productives, et le combat est mené pour récupérer les bonnes terres. La première action de réforme foncière se fait à l'initiative de la Caisse régionale de Crédit agricole (CRCA) qui aide les petits exploitants à accéder à la propriété foncière à partir de 1956[151] ; à cette occasion se créent des syndicats communaux pour l'acquisition des terres.

La FDSEA est créée en 1953 : entre 1953 et 1955, elle s'est surtout chargée du développement de la culture de la canne, car à cette époque des conflits opposaient les différents partenaires de la canne et c'est dans ce domaine que s'est d'abord fait sentir la nécessité de la création d'un groupement (Guadeloupe Economique, 1981c). A partir de 1966,

[150] Un témoin actif de cette époque, de la commune du Gosier, et qui atteindra de hauts niveaux de responsabilités dans le syndicalisme agricole, nous a livré son histoire personnelle qui nous semble illustrer parfaitement cet épisode historique et dont nous nous servons ici.
[151] Pour l'historique des actions de réforme foncière, voir l'annexe 8.

la canne est payée en fonction de sa richesse saccharine[152], et c'est la FDSEA qui représente les producteurs dans les négociations. Elle est financée par un prélèvement sur la tonne de canne et crée un service de contrôle de la richesse saccharine. La vocation strictement cannière de la FDSEA est indiscutable au départ : ainsi, le président d'un syndicat communal candidat à la présidence du syndicat s'est d'abord vu empêché de le faire au prétexte qu'il ne cultivait pas de canne. Les producteurs bananiers suivront tout de même le mouvement, mais de façon beaucoup plus discrète ; leur influence au sein du syndicat restera limitée et ils s'en désengageront à la fin des années 1960[153].

En 1972, 21 syndicats se regroupent au sein de la FDSEA, il s'agit de syndicats communaux à vocation générale (essentiellement des communes cannières) et de syndicats professionnels ; vers 1976 c'est le Centre technique interprofessionnel de la canne et du sucre (CTICS) qui reprend la mission de contrôle de la richesse saccharine ; l'activité technique de la FDSEA connaît alors un net ralentissement. En 1978, la vocation de la FDSEA s'élargit et elle s'affilie à la Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles (FNSEA), 25 ans après sa création. Elle semble avoir joué un rôle important à la fin des années 1960 et au début des années 1970 dans la mise en place de structures coopératives par filière ; le Président de la FDSEA assure aussi la présidence de la COPELBA qui, comme la SOCOPORG, est une structure coopérative "*coiffée par la FDSEA*" (selon ses propres paroles) qui doit son existence à "*l'aide et aux conseils de François Guillaume*"[154]. Le Président de la SOCOGIAP sera plus tard lui aussi président de la FDSEA. Les articulations entre le syndicat et les coopératives s'effectuent notamment à travers les hommes qui les dirigent, comme ce fut le cas en Métropole.

La vocation affichée de la FDSEA à partir des années 1980 est de représenter toute la profession agricole dans les concertations avec les pouvoirs publics et de siéger dans toutes les instances concernant l'agriculture ; elle jouera ainsi un rôle de premier plan lors de la seconde réforme foncière.

[152] Taux de saccharose de la plante, déterminant le rendement en sucre après transformation.
[153] Au début des années 1980, le vice-président est cependant un gros planteur de banane.
[154] François Guillaume a été président de la FNSEA de 1979 à 1986.

I.2. NAISSANCE DE L'UNION DES PAYSANS PAUVRES DE GUADELOUPE (UPG) DANS UN CONTEXTE DE LUTTES POLITIQUES NATIONALISTES

De nombreuses grèves, en particulier dans l'agriculture éclatent pour réclamer les mesures de "départementalisation sociale" à la fin des années 1950[155]. L'égalité de traitement, annoncée dès la départementalisation en 1946, tarde à être appliquée et "*le poids des travailleurs agricoles salariés, à l'emploi précaire et aux salaires dérisoires, est [..] très important : selon le recensement de 1954, ils étaient plus de 26 000 et représentaient 30 % de la population active*" (Deverre, 1982).

Alors que le débat, politico-syndical, de la première moitié du siècle s'est organisé autour de la condition des ouvriers de la canne, le "*véritable syndicalisme*" débute, selon un syndicaliste de l'époque, avec le début des actions de réforme foncière (années 1960-1970). A compter de cette période, le syndicalisme agricole monte en puissance dans un contexte de lutte politique "identitaire" qui perdurera jusqu'aux années 1980.

Au début des années 1960, la Guadeloupe connaît une agitation sociale et politique très forte : en 1963 est créé le Groupement d'organisation nationale de la Guadeloupe (GONG), mouvement révolutionnaire indépendantiste prônant la lutte armée ; les mouvements insurrectionnels de 1967, basés sur une pensée anticolonialiste, sont restés dans les mémoires pour leur particulière violence. La répression fut forte : plusieurs personnes (militants politiques nationalistes connus), ont été poursuivis pour "*attentats, complicités et d'autres infractions contre l'autorité de l'Etat et l'intégrité du territoire national*" relevant de la Cour de Sûreté de l'Etat ; d'autres arrestations relevaient du droit commun (voies de fait) (Gama *et al.*, 1985, p. 116 et 124). Certains dirigeants nationalistes passent alors dans la clandestinité pour échapper aux poursuites. Abenon écrit que "*la Guadeloupe devint l'île où l'on posait des bombes. On vit apparaître un syndicalisme de type nouveau, plus combatif, qui marqua les année 1970*" et qui se construisit en 1968, après les révoltes pendant le procès des accusés de 1967 (Abenon, 1999).

C'est dans ce contexte social et politique qu'au début des années 1970, des personnalités du mouvement nationaliste, très imprégnées de la doctrine marxiste, ont l'idée de créer un "*syndicat guadeloupéen*" à la suite des négociations au sujet du prix de la canne et du paiement de celle-ci à la richesse. La naissance de l'Union des travailleurs agricoles (UTA), le

[155] Voir annexe 2 sur les grandes phases de l'intervention de l'Etat.

16 décembre 1970, est fortement portée par les idéaux nationalistes et anticolonialistes : qualifiée de "*syndicat de lutte de classes*" (Broussillon, 1979), il arrive en "*pleine crise de la culture coloniale et en période de prise de conscience identitaire*"[156] et fait la jonction entre les mouvements politiques nationalistes et le mouvement social paysan. Cette "jonction" a été sans doute facilitée par le "*travail systématique en milieu paysan*"[157] continué par la fraction marxiste des nationalistes, partisans de la promotion de la paysannerie, après les premiers contacts effectués par les militants passés dans la clandestinité suite à la répression de 1967.

L'UTA regroupe, dans la même organisation, des ouvriers agricoles et des paysans ; ces deux catégories apparemment distinctes ne l'étaient pas vraiment car les mêmes personnes étaient souvent à la fois petits paysans et salariés agricoles sur les domaines canniers[158]. L'UTA a été reconnue par les industriels lors de la grande grève qu'elle a menée en 1971, sans que soit cependant reconnue la bipolarité de l'organisation qui regroupait à la fois les ouvriers et les paysans. L'Union des paysans pauvres de Guadeloupe (UPG) a donc été créée le 8 février 1972 pour représenter la fraction "paysanne" des adhérents (Broussillon, 1979).

En 1973, lorsqu'est créée l'Union générale des Travailleurs de Guadeloupe (UGTG), grande centrale syndicale de la mouvance nationaliste, l'UTA est devenue une de ses sections. Idéologiquement très proche de l'UGTG, l'UPG est cependant restée une organisation autonome, dotée de ses propres statuts.

Chabert note que la départementalisation sociale amorcée dans les années 1960, qui s'est accélérée dans les années 1970, combinée à une recrudescence de l'activité revendicatrice liée à la concurrence entre syndicats d'inspiration communiste et indépendantiste, a littéralement fait s'envoler les salaires agricoles[159]. Les syndicats agricoles s'opposent à l'époque à la mécanisation des tâches par les usiniers et menacent de brûler les machines "*voleuses d'emploi*" ; ils s'opposent pour la même raison au brûlage des cannes avant la récolte, introduit par les usiniers à la fin des années 1950 à la place de l'effeuillage manuel pour diminuer le besoin de main d'œuvre lors de la récolte (Chabert *et al.*, 1985).

Les années 1970-1980 voient donc le développement des luttes paysannes par les nouveaux syndicats liés au mouvement nationaliste (revendications autour du prix de la canne

[156] Extrait de discours d'un ancien leader politique et syndical (entretien personnel).
[157] ib.cit.
[158] Selon certains témoignages recueillis, la solidarité du début s'est effritée à mesure que les catégories se sont disjointes avec l'accès à la terre et la méfiance est venue entre ceux qui sont restés ouvriers agricoles et ceux devenus patrons car installés sur leurs terres.
[159] La tâche du coupeur de canne est passée de 15,4 F en 1966 à 110,2 F en 1980 soit une multiplication par 7, alors que le prix de la tonne de canne a été multiplié par 2,4 sur la même période, passant de 92 à 222 F.

et de la redistribution des terres mais aussi des problèmes de la filière banane). Selon certains syndicalistes, les luttes aboutissent à la seconde réforme foncière, portant sur 10 000 ha en 1981, et qui a un "*caractère social fort*". Il semble cependant que la seconde réforme foncière soit le fruit d'une conjonction de facteurs, et ait été déclenchée plus par le retrait des usiniers que par l'action des syndicats. Ceci n'enlève rien au fait que les syndicats ont ensuite joué un rôle de premier plan dans la mise en œuvre de la réforme (voir infra).

I.3. NAISSANCE DU CENTRE DEPARTEMENTAL DES JEUNES AGRICULTEURS (CDJA)

C'est en 1978, à la veille de la mise en œuvre de la seconde réforme foncière, et au moment où la FDSEA était affiliée à la FNSEA, qu'est créé le Centre départemental des jeunes agriculteurs (CDJA) avec 25 adhérents ; il en comptera 120 début 1981. L'administration a joué un rôle actif dans leur structuration ; le DAF de l'époque explique que la FDSEA et le CDJA ont été "*mis en place*" à ce moment là car ils étaient "*indispensables à l'application de la politique des structures*". La première action du CDJA a d'ailleurs été, selon son Président en 1981, de "*susciter la mise en application de toutes les structures créées par la Loi d'orientation agricole de 1960-62, l'ensemble des actions devant aboutir à une application identique des textes en Métropole et en Guadeloupe*" (Guadeloupe Economique, 1981d).

Le CDJA a joué un rôle indéniable, en liaison avec le CNASEA qui en a été la cheville ouvrière principale, dans l'application de la législation foncière et la création d'une Commission départementale des structures agricoles chargée de définir la surface minimum d'installation (SMI), finalement arrêtée à 7 ha pondérés selon le système d'exploitation. Il a également été actif pour d'autres actions liées à la réforme foncière : l'application de la Dotation jeune agriculteur (DJA) depuis 1980, l'encouragement de la rétrocession des terres à des jeunes, la mise en place de l'Indemnité viagère de départ (IVD), la mise en place d'un contrat de fermage classique pour six ans et à long terme, le financement de l'installation des jeunes à des taux bonifiés. En 1981, le CDJA se préoccupe du prix de la location des terres et s'emploie à "*faire appliquer en Guadeloupe les mêmes avantages qu'en Métropole*" ; dans ses prises de position sont déplorées à l'époque le manque d'une "*politique départementale agricole commune à toutes les structures en place*." Le mot d'ordre adopté par le syndicat est de "*créer une agriculture saine, viable, à temps plein, pour aboutir à une paysannerie moyenne d'agriculteurs responsables*" (Guadeloupe Economique, 1981d).

I.4. MISE EN ŒUVRE DE LA REFORME FONCIERE DE 1981 ET OPPOSITION DES SYNDICATS

A partir de 1980, les trois syndicats en présence centrent l'essentiel de leurs actions sur la mise en œuvre de la réforme foncière, au sein des instances dans lesquelles ils siègent de droit (notamment le Comité directeur de la réforme foncière - CDRF) et également sur le terrain. Par leur participation au CDRF, les syndicats participent à l'élaboration du modèle à promouvoir et au choix des attributaires.Ils vont rapidement s'affronter sur le modèle à promouvoir et leur désaccord bloquera le processus de 1982 à 1986.

Les actions de la FDSEA, au début des années 1980, s'articulent principalement autour du déblocage de la réforme foncière (voir supra), de la lutte pour garder l'usine de Grosse-Montagne qui menace de fermer et de la négociation de la convention quinquennale sur le prix de la canne[160]. La FDSEA défend un modèle d'exploitation familiale basé sur la canne et la banane qui inclut la diversification, mais le cœur de l'activité syndicale reste très profondément "cannier".

Sur des positions affirmées comme plus "sociales", l'UPG défend l'accès à la terre du plus grand nombre, et fixe à cet effet un plafond de surface de 3 ha maximum par installé. La FDSEA et le CDJA défendent de leur côté un modèle plus économique, permettant aux exploitants de dégager un revenu plus élevé, et notamment une surface minimum d'installation de 15 ha.

Les moyens d'action mobilisés sont parfois radicaux : intimidations, violences, séquestration, notamment des agents de la puissance publique. Ainsi, Pérès note que la préemption des terres du groupe Empain par la SAFER à la fin des années 1970 a "*probablement évité des remous syndicaux*" (Pérès, 1998) et Deverre s'étonne que les causes de l'échec de la première phase de réforme foncière ne soient curieusement pas recherchées du côté des actions des syndicats d'ouvriers agricoles (UTA) "*très actifs à cette période*" (Deverre, 1982) et qui continueront à l'être durant les années 1980. Dès 1982, les installations tardant à se faire, des occupations de terres ont débuté, notamment à Sainte-Rose.

[160] La première convention quinquennale sera signée en 1986.

Rapport-Gratuit.com

La gestion de la main d'œuvre lors de la phase de gestion du faire-valoir direct par la SAFER[161] est, selon Pérès, problématique, car celle-ci est bien "*encadrée par les syndicats*". L'UTA dénoncera l'accord sur le niveau d'emploi salarié prévu pour la campagne de 1982, obligeant la SAFER à de la sous-traitance.

D'évidence, l'encadrement syndical des salariés agricoles est fort au moment du début de la seconde réforme foncière (Pérès, 1998).L'animation syndicale est dans nombre de cas assurée par des cadres non-agriculteurs, intellectuels, membres de professions libérales, à forte tendance indépendantiste, car l'emploi agricole lié à la canne (et secondairement à la banane) est le symbole historique de la dépendance économique de la Guadeloupe qu'il faut combattre. Les démonstrations de force sont fréquentes : blocage des débuts de campagne, envahissement des champs récoltés à la machine, voire actes de vandalisme sur des terres en faire-valoir direct.

L'UPG, au nom de références idéologiques marxistes, refuse l'association des producteurs à l'achat du capital foncier et donc l'achat par les bénéficiaires de 40 % des parts des groupements fonciers agricoles (GFA). Rejetant un modèle capitaliste, la revendication première est la distribution pure et simple de la terre aux paysans. L'UPG était donc très hostile aux GFA et cela a conduit à l'affrontement sur le terrain de ses opposants et de ses partisans.

La création du premier GFA (le 20 avril 1986), semble s'être faite, selon certains de nos interlocuteurs, dans une certaine clandestinité (signatures secrètes entre des volontaires à l'installation membres de la FDSEA et les pouvoirs publics), sur fonds d'intimidation et de menaces. L'UPG, qui aurait été mis devant le fait accompli de la création du premier GFA, aurait ensuite cédé et suivi le mouvement. Les membres des premiers GFA étaient visiblement actifs syndicalement et très politisés, il y a donc eu des GFA "UPG" et des GFA "FDSEA" qui n'ont pas coopéré au départ ; par la suite cette distinction semble s'être atténuée, même si cette opposition existe encore sur certains GFA qui refusent l'application des règles adoptées (paiement du fermage par exemple).

Malgré la forte activité syndicale et les démonstrations de force sur le terrain, les syndicats ont joué un rôle en apparence modeste dans la négociation et dans la gestion de la réforme

[161] voir annexe 8.

foncière. Ainsi, Pérès note le "*peu de collaboration entre acteurs (notamment syndicaux)*" pour la gestion du faire-valoir direct SAFER en 1981 (Pérès, 1998) et Deverre souligne le fait que les petits producteurs sont "*absents des mécanismes de décision et d'application de la réforme foncière même si quelques responsables syndicaux siègent au CDRF*" (Deverre, 1982). En ce qui concerne l'UPG, Marie-Françoise Zébus souligne que, même si leurs représentants siègent aux réunions, la distance socioculturelle aux autorités limite forcément le dialogue, beaucoup plus facile avec la FDSEA et surtout avec le CDJA[162].

Une coupure de presse de 1983 considère que l'une des causes du marasme de la canne est "*un syndicalisme politisé à outrance [qui] a consciemment ou non combiné une exaltation nationaliste voire mystique de la canne avec son sabotage pratique*"[163]. Ce jugement met en évidence la polarisation de la lutte syndicale sur le secteur cannier, qui s'est faite sans doute au détriment d'une réflexion plus globale et surtout au détriment de la recherche d'alternatives, et le fait que des pratiques de lutte, empreintes d'idéologie révolutionnaire contre le système colonial, ont rendu difficile la participation syndicale au débat sur le développement.

II. DIFFICILE REPOSITIONNEMENT ET MOBILISATION DES PROFESSIONNELS

On a montré que les élus locaux, particulièrement la Région, n'avaient pas pour l'instant de politique agricole claire et assumée (Chapitre VII) et ne sont pas assez force de proposition. Il nous semble cependant que les acteurs devant porter en premier lieu le projet agricole sont les professionnels, par le biais des syndicats, l'alliance avec les élus politiques pour soutenir ce projet devant se faire dans un deuxième temps. Il est effectivement difficile pour une instance élue de mettre en place une politique sans les professionnels intéressés. C'est pourquoi nous pensons que le facteur explicatif principal du manque de projet politique est d'abord le manque de projet porté par la profession, et que nous essayons d'expliquer à la suite les déterminants de cette situation. Chaque syndicat est fortement marqué par son histoire comme le montre le type de producteurs qu'il regroupe. Chacun porte une vision spécifique du développement qu'il a du mal à développer peut-être aussi par manque de mobilisation à la base.

[162] Entretien personnel.
[163] Agence de Presse Info Caraïbe N°442 du 09/01/83 en annexe de (Chabert *et al.*, 1985).

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

La fin de la seconde réforme foncière, au début des années 1990, marque la fin de la polarisation des actions syndicales autour des questions foncières et cannières en même temps que l'on observe une démobilisation des producteurs, une fois la "lutte" terminée. On assiste depuis une quinzaine d'années à un difficile repositionnement des syndicats qui obère leur capacité à élaborer un projet de développement agricole à long terme.

Les luttes sociales dans le secteur agricole se sont calmées, une fois la réforme foncière accomplie et la départementalisation sociale terminée : l'égalité de traitement avec la métropole est pratiquement acquise en totalité, la terre a été pour l'essentiel redistribuée, la dernière usine à sucre existante en Guadeloupe continentale ne représente plus "l'exploitation des ouvriers par les usiniers" et celle de Marie-Galante ne survit qu'à grand renfort de subventions publiques, le prix de la canne est fixé par une convention quinquennale.

L'enjeu des syndicats est sans doute aujourd'hui leur participation réelle à l'élaboration d'un modèle de développement agricole, en partenariat avec les autres acteurs. Or, la capacité de proposition des syndicats semble limitée ainsi que leur capacité à réagir aux propositions formulées par d'autres acteurs. "*Syndicalement il ne se passe rien*" est une phrase très souvent entendue. Dans les discours, l'opposition systématique de la profession agricole à la puissance publique, et notamment à l'administration locale, révèle la difficulté à établir des relations de partenariat. Le lien des représentants de la profession avec les responsables politiques semble aussi distendu, et nombreux sont ceux qui évoquent un "*manque de cohésion de la profession face aux politiques*" mais aussi une "*grande division politique*" qui empêcherait tout projet professionnel d'arriver à son terme.

Les syndicats semblent souffrir également d'une forte désaffection, d'un manque de crédibilité, et leur base ne les suit plus[164]. L'absence d'enjeux fortement mobilisateurs (comme l'a été la seconde réforme foncière) motivant de "grandes luttes", en est certainement la cause principale. Il s'y ajoute cependant des réserves de nombre d'agriculteurs vis-à-vis de certains leaders ; elles concernent souvent leur passé politique, parfois leur réussite professionnelle (mesurée à la taille de leurs exploitations agricole).

[164] Selon les chiffres communiqués par les syndicats, la FDSEA compte en 2004 entre 1 200 et 1 500 adhérents (environ 10 % des producteurs), les adhérents du CDJA n'étaient plus que 63 en 2003 (40 à jour de leurs cotisations en août 2004), l'UPG comptait 52 adhérents en 2003.

Dans la période actuelle, le positionnement des trois syndicats guadeloupéens en matière d'orientation du développement agricole peut sans doute être caractérisé comme suit.

L'UPG a connu trois étapes très distinctes[165]. Après une première étape marquée par la lutte pour le prix de la canne et pour la baisse du prix du métayage (passé de 30 à 10 %) jusqu'au milieu des années 1970 ; et une deuxième étape centrée sur la lutte pour la terre, orientée par l'objectif d'une "*véritable réforme agraire*" et d'organisation collective du travail, l'UPG s'efforce maintenant de définir une "*nouvelle orientation agricole*", exprimant un modèle de développement différent et vise à "*construire des référentiels technico-économiques cohérents avec la lutte syndicale*" : il s'agit en quelque sorte d'inventer un modèle spécifique permettant le développement de la Guadeloupe et l'amélioration des conditions de vie des producteurs.

Les évolutions opérées par l'UPG sont importantes : abandonnant son premier nom pour devenir, à la fin des années 1990 "l'Union des Producteurs de la Guadeloupe", elle est passée des luttes politico-syndicales à la construction progressive d'un modèle alternatif qui combine des dimensions sociales et économiques.

L'UPG défend ainsi un modèle de développement partant du local, favorisant les productions destinées au marché local d'abord et respectant les conditions techniques et sociales de la Guadeloupe. Affiliée en 2000 à la Confédération paysanne, l'UPG a un discours innovant et écouté, maintenant dépolitisé, qui fait du syndicat un interlocuteur reconnu par les instances politiques et administratives. Par bien des aspects cependant les propositions formulées restent encore générales, ce qui freine sans doute sa capacité de mobilisation.

La FDSEA et le CDJA, dont le passé est politiquement moins tumultueux, sont majoritaires lors des élections agricoles, mais cela semble être plus lié aux hommes qu'à l'originalité des projets dont ils sont porteurs.

La FDSEA gère la Chambre d'Agriculture, et semble avoir été influencée pendant de longues périodes par les choix de la FNSEA des années 1960. Son discours actuel se rapproche par certains aspects de celui de l'UPG, notamment par l'accent mis sur le développement local. Ces options peinent à se concrétiser, les actions qu'il inspire sont souvent uniquement basées sur l'organisation des filières, sans qu'un projet agricole global apparaisse de façon explicite.

[165] Entretien personnel avec un ancien responsable de l'UPG.

Le CDJA s'est essentiellement centré sur l'accès au foncier durant la réforme foncière, et cela reste sa priorité aujourd'hui devant la difficulté des jeunes à trouver de la terre. Le discours global est peu médiatisé ; au plan pratique il semble exister la volonté de prendre peu à peu en main les outils de développement, notamment la Chambre d'Agriculture, pour favoriser l'installation des jeunes et "*professionnaliser*" l'agriculture.

Au terme de cette rapide revue de la position des syndicats agricoles, les points suivants peuvent sans doute être retenus :

1. Le degré d'organisation des agriculteurs guadeloupéens reste globalement faible. A l'heure actuelle, on observe l'émergence progressive de groupements de producteurs par produit, mais l'engagement actif dans un syndicat reste très rare. La base limitée sur laquelle semblent reposer les syndicats affaiblit sans doute leur capacité de proposition et de négociation. Ainsi, professionnels, syndicalistes, et fonctionnaires, s'accordent pour penser que les représentants professionnels ne sont pas la force de proposition qu'ils devraient être face à l'administration.

2. Certaines analyses de Marie-Françoise Zébus peuvent aussi contribuer à expliquer les limites actuelles de la structuration socioprofessionnelle des agriculteurs guadeloupéens. Ainsi, elle note que la paysannerie, entendue comme le regroupement de petits producteurs autonomes, n'a pas existé avant la réforme foncière. La terre est perçue comme un patrimoine, comme un outil d'ascension sociale éventuel, et non comme outil de production ; "*les luttes sociales et politiques reflètent cet état d'esprit. Jusqu'en 1946 l'accès à la terre n'a été généralement revendiqué qu'en cas d'expulsion de colons partiaires par les usiniers*". Elle démontre que la population agricole a une histoire plus proche de celle d'un prolétariat agricole, défendant ses droits, que de celle de producteurs autonomes devant décider de la gestion de leur entreprise de production. "*Quel que soit le mode d'organisation des travailleurs, les nombreuses grèves rurales ont toujours eu pour enjeu principal les salaires des ouvriers agricoles et industriels, le prix de la tonne de canne. Après le seconde guerre, s'y ajoute l'objectif de conquête des lois sociales appliquées en France métropolitaine.*" (Zébus, 1999).

Fortement marqué par le contexte dans lequel il s'est construit et par son histoire propre, le syndicalisme agricole, une fois les "grandes luttes" finies (et pour l'essentiel "gagnées") est confronté, comme sans doute une grande partie des agriculteurs guadeloupéens, à la construction d'un projet agricole nécessairement original ; c'est là un défi considérable que le transfert de références extérieures élaborées dans des contextes très différents, n'aide pas forcément à relever. En effet, et toujours selon Marie-Françoise Zébus, il faudrait une mobilisation, un mouvement social au sein de la profession mais aussi un soutien en dehors, un projet de société soutenu par différents classes sociales, une sorte d'idéologie, un "consensus" autour d'un projet global qui reste à définir. Elle souligne que ce partage d'un même système de valeurs n'a existé jusque là qu'autour de la défense de l'industrie sucrière "*lui affectant ainsi une importance idéologique sans commune mesure avec son poids économique réel*" (Zébus, 1999) . Aucune mobilisation de la sorte en effet ne se fait autour d'une agriculture familiale équilibrée et diversifiée. Et c'est pourtant là que réside tout l'enjeu actuel, et toute la difficulté du développement agricole guadeloupéen.

III. LA CHAMBRE D'AGRICULTURE

La Chambre d'agriculture est, dans l'organisation agricole française, un outil de la profession pour la mise en œuvre de son projet de développement. Le contrôle de la Chambre d'Agriculture constitue de ce fait un enjeu important pour les syndicats dès lors qu'il leur permet théoriquement de mettre en œuvre le projet dont ils sont porteurs. Dans les faits cependant, les stratégies électorales éclipsent parfois les débats de fond et peuvent se limiter à des confrontations entre des hommes[166], et les limites des projets dont ils sont porteurs handicapent les stratégies de développement mises en œuvre. Pour leur part, la direction et les salariés de la Chambre doivent assurer une continuité dans le traitement des dossiers et l'encadrement des producteurs ; le bon équilibre entre le pilotage technique et le pilotage politique de la Chambre d'agriculture est donc délicat à construire.

La Chambre d'Agriculture se donne pour rôle, en 2001, d' "*initier, coordonner, et appliquer sur le terrain des programmes de développement agricole*" (Chambre d'agriculture

[166] D'autant plus que les professionnels peuvent également avoir d'autres mandats électifs (conseillers généraux, régionaux…) qui déplacent encore les luttes sur le plan, cette fois-ci, strictement politique.

de la Guadeloupe, 2002c). Elle a cependant connu des réorganisations multiples depuis sa création.

Le SUAD a été créé en 1968, et le SUAE[167] (devenu Etablissement départemental de l'élevage - EDE) seulement en 1983. Les missions de développement ont d'abord été confiées, dans les années 1970, aux premières organisations coopératives (COPELBA, SOCOGIAP) ; des techniciens, souvent détachés du SUAD, y ont été affectés, dont le coût était pris en charge en grande partie par des financements publics. Au fur et à mesure que le SUAD et le SUAE ont pris de l'importance au sein de la Chambre d'Agriculture, ils ont récupéré le personnel, souvent peu formé, des coopératives (Farant, 1980).

L'encadrement technique de la canne a été d'abord confié au Centre technique interprofessionnel de la canne et du sucre (CTICS). Ce n'est qu'en 1985 que la Chambre d'agriculture a récupéré en son sein les techniciens canniers, qui ont été principalement affectés dans les CUMA. Ensuite, depuis 1986, l'encadrement des exploitations installées en GFA (quelles que soient leurs productions) a été confié à la SAFER qui avait (et a toujours) ses propres techniciens. L'encadrement de la banane est toujours resté aux groupements bananiers, indépendamment de la Chambre d'Agriculture.

Cet éclatement des intervenants en matière d'encadrement technique, des pans entiers de l'agriculture échappant à l'encadrement de la Chambre d'agriculture, n'a pas favorisé l'élaboration d'un projet agricole mais un appui strictement technique et sectoriel.

Des fortes difficultés financières et des problèmes politiques internes ont paralysé la Chambre au début des années 1990 au point qu'elle a été mise sous la tutelle de l'administration locale à deux reprises après l'annulation des élections du bureau, de 1993 à 1995. Ses activités ont été durant cette période réduites à la seule gestion des affaires courantes. L'absence d'activité de terrain a fini de décrédibiliser la Chambre d'Agriculture auprès des producteurs. Ses difficultés internes ont eu le même effet aux yeux de l'administration qui ne l'a plus considérée comme un interlocuteur valable. Les prérogatives du développement ont alors été, encore une fois, partagées entre les administrations et divers organismes (CNASEA, SAFER, CIRAD). Les dirigeants de l'époque ont cependant proposé et soutenu le plan de relance post-Hugo qui a donné lieu à l'épisode UNICAP. La volonté forte de monter des structures importantes à cette époque semble, de l'avis de certains

[167] Service d'utilité agricole de l'élevage.

fonctionnaires parisiens, avoir été le résultat d'une revendication d'émancipation politique, la maîtrise du développement agricole devait traduire la capacité des dirigeants à prendre en main leur développement économique et les structures coopératives en auraient été la vitrine.

En 1999, après de nouvelles élections, la Chambre d'Agriculture arrive à assainir sa situation financière et à reprendre une dynamique de croissance, notamment par le renouvellement des conseillers et le recrutement de nombreux jeunes (30 % d'effectif en plus en 2 ou 3 ans) mieux formés, techniciens ou ingénieurs. Le renouvellement des élus, en majorité des jeunes, marque aussi le début d'une nouvelle phase de "relance" depuis 2002. Ceux-ci souhaitent réfléchir à une véritable stratégie de développement, sortir de l'appui technique ponctuel par production pour promouvoir un modèle d'agriculture nouveau, basé sur la diversification. L'objectif du SUAD par exemple est de "*mettre en place un cadre qui accompagne les démarches des professionnels*" et non plus de créer des structures, explique un de ces nouveaux élus.

Plusieurs freins rendent cependant la tâche difficiles. Il s'agit tout d'abord de l'image parfois peu positive de la Chambre ; héritée du passé, elle freine sa reconnaissance comme interlocuteur à la fois par l'administration, et par certains agriculteurs qui la considèrent comme une administration déficiente et inefficace ; la reconnaissance extérieure de la mutation interne qui s'est opérée mettra certainement quelques années à devenir effective. L'absence d'une stratégie d'intervention suffisamment claire pour les techniciens génère une démotivation certaine et des interrogations sur l'efficacité d'actions ponctuelles et "saupoudrées" en rapport avec le grand nombre d'agriculteurs non encadrés.

Des pratiques parfois motivées par des ressorts "politiques" ont en grande partie disparu mais certaines paraissent se maintenir et nuire à la mission de développement de la Chambre, la fragiliser. Par exemple, le paiement des fermages des GFA, dont la Chambre est gestionnaire, ne sont que rarement demandés, cette "exemption" étant sujette à des interprétations diverses ; des suspicions concernent des groupements qui auraient été mis en place dans un but électoral ; certains, élus eux-mêmes, considèrent que des élus "*confondent Chambre et syndicat*", ce qui ferait de la Chambre un "*appendice de la FDSEA*", et mènent une "*politique de parti*", motivée par des préoccupations plus électorales que de développement. La confrontation entre les hommes lors des élections professionnelles est normale ; elle prend cependant une nouvelle dimension quand d'autres acteurs institutionnels

plus politiques y interviennent. Ainsi, lutte "politique" pour le contrôle de la Chambre ne veut pas dire pilotage politique efficace pour l'application d'un projet de développement.

Les relations de la Chambre avec l'administration locale restent encore marquées par des réserves réciproques. La DAF a reconnu l'assainissement de la situation financière de la Chambre, mais sa reconnaissance en tant qu'interlocuteur est plus lente ; les élus de la Chambre ressentent une "*opposition*" de la part la DAF, due pour l'essentiel à l'incompréhension des exigences de cette dernière en matière d'organisation des productions.

Après des efforts qui ont abouti à une amélioration du fonctionnement interne, les dirigeants de la Chambre d'agriculture espèrent arriver à retrouver leur légitimité en tant qu'interlocuteurs des autres acteurs dans le débat général. Il y a en effet aujourd'hui, au sein de la Chambre, une active réflexion sur les moyens d'organiser les agriculteurs, même si elle ne semble pas prendre en compte tous les enseignements des expériences passées : il apparaît ainsi que "*le sucre et la banane doivent rester les poto mitan*[168]" de l'agriculture guadeloupéenne, et que toutes les autres productions doivent être organisées à travers des structures collectives. Les modalités d'actions élaborées sont basés sur l'accompagnement des producteurs jugés "*professionnels*", c'est à dire travaillant à temps plein sur leur exploitation, et engagés dans des projets économiques viables. Le choix est donc fait de concentrer l'action de la Chambre sur une partie seulement des agriculteurs guadeloupéens, la majorité des producteurs étant considérés comme "*manquant de professionnalisme*", et plus préoccupés de gains financiers rapides que de développement à plus long terme de leur activité.

L'objectif affiché par la direction est de "*normaliser*" les exploitations c'est-à-dire de transformer une "*manière de vivre*" en "*unité économique*", pour cela il est considéré comme nécessaire d' "*organiser [les productions] avec des professionnels, pas avec du tout venant*". La pluriactivité, caractéristique essentielle de l'agriculture guadeloupéenne est considérée comme le frein essentiel à cette "normalisation" qui inclut une dimension d'action collective. La Chambre se retrouve, de ce fait, face au dilemme d'avoir l'obligation de remplir son rôle de service public en direction de tous les agriculteurs alors que la stratégie adoptée est de sélectionner les bénéficiaires des actions d'encadrement.

[168] Expression créole signifiant littéralement le "pilier de soutainement"

Pour l'instant donc, au-delà de certains changement positifs des méthodes d'encadrement, la Chambre d'Agriculture souffre de trop peu de pilotage des élus, et ses dirigeants ne remettent pas en cause fondamentalement le modèle dominant qui a présidé à la création des coopératives. Même si certains agents peuvent entamer, à leur niveau, des réflexions autour de solutions alternatives, plus centrées sur l'accompagnement d'un modèle d'exploitation diversifiée.

Rapport-Gratuit.com

QUATRIEME PARTIE

INTERACTIONS DES ACTEURS ET PROJET DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE

Au terme de la troisième partie, nous avons mis en évidence l'inadaptation du modèle coopératif aux stratégies individuelles des producteurs, alors que les stratégies spécifiques de chacun des acteurs publics ou professionnels en charge du développement agricole, par le jeu de différentes contraintes, mènent pour la plupart à la promotion et au soutien de ce modèle.

Au terme de notre recherche, nous pensons que la confrontation des stratégies des différents acteurs publics et professionnels, et l'analyse de leurs interactions, apportent un éclairage original et pertinent aux problèmes des coopératives agricoles guadeloupéennes, mais aussi aux problèmes du développement agricole guadeloupéen en général.

Cette quatrième et dernière partie regroupe donc l'ensemble de nos résultats, tirés de l'approche en terme d'Economie politique que nous avons développée, et les réflexions qu'ils nous inspirent. Après avoir analysé les interactions des différents acteurs et leurs conséquences en terme de développement (Chapitre IX), nous proposons, sans prétendre apporter de solutions, des pistes de réflexions qui peuvent contribuer à renouveler les approches et les façons de penser le développement agricole de la Guadeloupe, que le statut de DOM rend éminemment spécifique et complexe (Chapitre X).

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

CHAPITRE IX.

DIFFICILE CONSTRUCTION NEGOCIEE D'UN PROJET AGRICOLE : LES COOPERATIVES COMME PALLIATIFS

Tous les acteurs concernés par le développement agricole à la Guadeloupe déplorent l'absence d'orientations stratégiques claires et l'absence de dialogue constructif entre les institutions et la profession agricole. Au-delà des contraintes auxquelles sont confrontés les différents acteurs, qu'elles résultent des procédures administratives, ou du contexte dans lequel se sont construites les organisations professionnelles, force est de constater que les stratégies que mettent en œuvre les pouvoirs publics sont généralement centrées sur le seul court terme et guidées moins souvent par l'objectif d'un développement agricole durable que par des préoccupations plus spécifiques (transférer des ressources et maintenir la paix sociale) dans lesquelles le jeu politique local interfère fréquemment. La capacité de proposition de la profession agricole demeure limitée et peu dégagée de références métropolitaines dont le transfert semble souvent inadapté (CAGI *et al.*, 1999 ; Piraux *et al.*, 2003 ; Oréade-Brèche *et al.*, 2003). Elle est en outre obérée par les profondes asymétries qui existent entre les acteurs et qui mettent les agriculteurs en position défavorable : ceux-ci en effet constituent un ensemble très hétérogène, sont faiblement structurés au plan socioprofessionnel et les évolutions qui s'opèrent montrent que le modèle "professionnel" que l'on s'efforce de promouvoir est dans nombre de cas en décalage avec la réalité d'une agriculture largement pluriactive. Partagés entre des références externes et internes, pris souvent dans les jeux politiques locaux, les responsables des organisations agricoles peinent à définir des objectifs originaux.

Trois types de facteurs constituent en outre des freins supplémentaires à la construction négociée d'un projet de développement agricole : la prégnance des aspects politiques dans la

gestion des dossiers des DOM, une communication difficile entre professionnels et fonctionnaires de l'administration, et une faible lisibilité des interventions de l'Etat.

I. LA PREGNANCE DES "ASPECTS POLITIQUES"

Les relations entre les acteurs locaux et les administrations nationales sont marquées par la prégnance des "aspects politiques" de la plupart des sujets traités. Chaque dossier technique a ainsi une dimension politique ; réelle ou supposée, celle-ci influe sur le comportement de tous les acteurs, administrations et professionnels agricoles.

De façon générale, l'administration centrale, à Paris, paraît soucieuse de ne pas froisser les susceptibilités des responsables politiques et professionnels guadeloupéens. Générale à l'endroit des DOM, cette attitude s'explique par leur histoire, par la place spécifique qu'ils occupent dans la République, sans oublier leur poids électoral, et elle donne un ton spécifique aux relations entre les acteurs locaux et nationaux. La Guadeloupe, du fait de son histoire particulière et de l'importance des mouvements nationalistes[169], semble bénéficier d'une attention particulière. La profession agricole est prompte à qualifier de "colonialiste" ou "néocolonialiste" l'administration, surtout si celle-ci refuse de soutenir certains projets ; certains propos du Président de la SOCOGIAP en fournit, nous l'avons vu, un bon exemple (voir Chapitre III).

Le rôle important joué par l'administration est mal vécu par nombre d'acteurs locaux qui la considèrent comme une "tutelle" injustifiée ; son appui est cependant fortement demandé au titre de l'effort nécessaire de la nation au développement guadeloupéen. Ainsi, la défense des coopératives en difficulté par certains professionnels obéissait aussi en partie à une logique politique. Selon l'interprétation d'un fonctionnaire parisien "*organisation [a été souvent] synonyme de revendication*" pour les dirigeants professionnels guadeloupéens dans les années 1980 et 1990.

Il est alors difficile pour l'administration de refuser de financer certains projets soutenus par les professionnels dès lors que ces projets sont des initiatives locales ; d'autant que les professionnels désireux de régler un problème peuvent "court-circuiter" l'échelon

[169] pour une chronologie des mouvements nationalistes guadeloupéens voir la page Internet http://www.lespwisavann.com/an_tan_la_sa.htm

administratif local et "*tapent au plus haut niveau*" à Paris, où ils ont des chances d'être entendus.

Cela a été le cas pour la SOCOGIAP, et sans doute aussi pour l'UNICAP, leurs dirigeants pouvant voir la création d'organisations économiques comme une certaine prise de pouvoir politique. Il s'est donc créé un fort décalage entre d'une part la signification attribuée aux coopératives et les résultats qui en étaient attendus, et d'autre part la réalité de leur fonctionnement. Les résultats et la situation des coopératives ont été appréciées par les différents acteurs à partir de critères relevant de registres différents, ce qui n'a pas facilité la recherche de solutions réalistes et adaptées en temps opportun.

II. UNE COMMUNICATION TRES DIFFICILE ENTRE PROFESSIONNELS ET FONCTIONNAIRES

La communication entre les fonctionnaires et la profession a été à l'évidence difficile. Les divergences de vues concernant les finalités (diverses et ambiguës) des projets et l'impossibilité fréquente pour les agents publics de s'opposer à leur financement sont certainement une cause et une conséquence des difficultés de communication entre l'administration et les professionnels. Mais il semble y avoir des causes plus diffuses au "manque de dialogue", à la "difficulté de communication" qui est ressentie à tous les niveaux de l'administration.

Les relations avec la profession sont décrites par certains fonctionnaires parisiens comme "*une mosaïque de rapports de forces*", "*un jeu de rôles parfaitement connu et dont on a du mal à sortir, complètement balisé*" dont une des caractéristiques semble avoir été dans une certaine mesure l'opposition de la profession et de l'administration. Face à ce que les agents de l'administration ont souvent considéré comme un blocage, l'expertise privée a été perçue comme un recours et elle a été souvent utilisée comme un intermédiaire, un facilitateur ; nombreux sont ceux qui considèrent qu'elle a été "*essentielle pour pouvoir arriver à un dialogue*" tant il est "*difficile d'avoir un discours rationnel et productif dans la profession, dans le jeu des rapports de force très bien utilisé dans les deux sens*". Ainsi, l'expertise extérieure, de plus en plus utilisée pour le montage des projets ou des programmes sectoriels, a été un élément clé dans le montage d'UNICAP dont l'expert prendra d'ailleurs ensuite la

direction ; elle a permis à l'administration d'écarter ou de remodeler les propositions de la profession.

En ce qui concerne l'administration, les difficultés de communication semblent reposer sur un indéniable manque de confiance envers les professionnels locaux ; cela peut, en partie, s'expliquer par des dérives et des échecs passés, mais cela rend, encore aujourd'hui, difficile l'établissement de relations sereines. Diverses observations semblent confirmer ces réserves, voire cette défiance. L'administration considère ainsi qu'elle se heurte à des "*problèmes de personnes*", "*toujours les mêmes*" et déplore "*l'impossibilité d'avoir une liste rouge*" et donc de "trier" les dossiers. En effet, des situations particulièrement délicates ont alimenté la suspicion de certains fonctionnaires : des aides aux éleveurs que ceux-ci n'ont pas perçues et qui n'ont pas été remboursées au bailleur (SOCOPORG), les conditions dans lesquelles se sont faits certains redressements (UNICAP). De son côté, certains membres de la profession, souvent très divisée, ont pu mettre en cause l'impartialité de la DAF dans le traitement des projets.

Certains échecs sont parfois imputés à des "*personnalités mal placées*" qui "*occultent de bonnes initiatives de terrain et des regroupements prêts à se faire*" parce que leur objectif est un profit personnel qu'il soit matériel ou d'un autre ordre (reconnaissance, pouvoir politique). Il en résulte une recherche, par l'administration, de "*bons leaders*" sur lesquels pourraient s'appuyer les projets. Au milieu des années 1980, le secrétaire général aux affaires économiques de la Préfecture explique ainsi que "*la faiblesse des structures professionnelles et la déficience de l'esprit d'initiative, traduisent l'insuffisance numérique d'une élite économique apte à relever ces défis [du développement]. Ce dernier constat est bien entendu le plus grave et le plus fondamental. Toute politique volontariste visant à favoriser le développement économique doit donc s'attacher, en tout premier lieu, à promouvoir cette élite, notamment en s'appuyant systématiquement sur les professions les mieux structurées et en soutenant les efforts des individualités combatives. Les flots de subventions de toutes sortes déversés depuis 30 ans ne sont pas étrangers à ces carences.*

En schématisant à outrance, on pourrait se demander si la meilleure politique ne consisterait pas à raisonner non à partir des potentialités objectives de développement mais bien plutôt à partir des hommes les plus actifs et les plus compétents, quel que soit leur secteur d'activité.

L'expérience prouve éloquemment que les progrès les plus significatifs n'ont été réalisés que des branches où existaient ces individus : profession bananière, élevage bovin et porcin notamment. A contrario, l'échec retentissant de la coopérative fruitière et maraîchère SOCOGIAP, lancée grâce à force subventions publiques, et insuffisamment structurée dès le départ est une leçon significative. Il est clair que toute action ne doit désormais être engagée que dans les domaines où existent au préalable des responsables motivés et capables de devenir des interlocuteurs valables." (Guadeloupe Economique, 1985)

La question que pose cette analyse est alors celle du choix des "*responsables motivés et capables de devenir des interlocuteurs valables*" (quels critères utiliser ? comment les définir ? etc.) et, de façon plus générale, appartient-il à l'administration d'influer sur le choix des responsables professionnels ? Les tensions qui ont existé (et qui perdurent parfois encore) ont eu pour conséquence que des discussions et des négociations importantes se sont déroulées sans la participation des professionnels : ce fut le cas pendant la réforme foncière de 1981 lorsque les syndicats sont entrés en opposition avec la DAF ; cela fut aussi le cas pour le Président de la SOCOGIAP, qui justifiera sa démission par son contentieux avec la puissance publique, l'accusant de gouverner la coopérative comme une institution publique. Le dialogue n'est pas non plus parvenu à s'établir lors des difficultés d'UNICAP, chaque partie demandant à l'autre d'apporter en premier des garanties.

En résumé, le dialogue entre l'administration et la profession a été très difficile lors de l'élaboration des projets et s'est rapidement dégradé quand sont apparues les difficultés. Au Ministère de l'Outre-mer, certains agents notent le déficit d'inter-connaissance : "*on ne se connaît pas bien*" ainsi que le "*manque de structure de concertation [susceptible d'] augmenter la confiance et l'efficacité*". Ces agents considèrent que l' "*on ne se connaîtra mieux que si on se fréquente*" et que le pilotage du développement passe par plus d'interactions. Reste à savoir qui prendra l'initiative ; certains pensent que "*les Domiens sont prêts à [ce dialogue] mais n'iraient pas jusqu'à le demander*". La mise en place d'une structure formelle de concertation, comme certains fonctionnaires le suggèrent, suffirait-elle pour que s'établisse un meilleur dialogue ? L'enjeu semble plutôt être à qui fera le premier pas.

Les quelques dérives de certains professionnels, ou la "*tropicalisation*"[170], de certains fonctionnaires locaux, alimentent la méfiance des administrations parisiennes à l'endroit de l'échelon local, méfiance qui ne facilite pas l'instauration de relations sereines entre l'administration parisienne et les acteurs locaux.

III. DROIT COMMUN ET SPECIFICITES : UNE FAIBLE LISIBILITE DE L'INTERVENTION DE L'ETAT

Par bien des aspects, l'intervention de l'Etat à la Guadeloupe se distingue de ses modes d'action sur le territoire métropolitain. Certains dénoncent à cet égard une "*carence au fonctionnement de l'Etat de droit [que l'on ne retrouverait pas] dans un département métropolitain* ". Témoignent de ces inflexions de la règle commune les exemples suivants :

- Le Préfet conserve un poids très fort dans la vie locale et son rôle est complexe : garant de l'égalité de traitement républicaine, il doit aussi adapter le cadre législatif commun aux réalités locales. La quasi-totalité des décisions passe par le Préfet, lui-même en contact direct avec le Ministère de l'Outre-mer, ce qui alourdit les circuits administratifs.

- La lenteur de la justice dans certaines affaires qui ont concerné le secteur agricole : les instructions sont parfois très longues et les jugements finalement remis à plus tard ; le cas de la SOCOPORG, par exemple, n'est toujours pas tranché.

- L'application limitée (ou l'absence d'application) de certaines missions ministérielles, notamment en matière de réflexion prospective ; un fonctionnaire souligne en effet qu'il n'y a "*pas de raison que les DOM-TOM y échappent or sur le terrain cela ne se fait pas*" et note que pourtant il existe une "*certaine demande mais cela n'a jamais débouché*."

- Des lacunes dans le respect par L'Etat d'engagements pris, notamment en terme financiers, mais aussi en terme de pilotage politique. Les exemples sont nombreux :

[170] Terme renvoyant à une perte de rigueur professionnelle, plus ou moins prononcée, due aux liens qui peuvent se créer avec le terrain.

- Lors de la réforme foncière la SAFER s'est débattue dans de graves problèmes financiers sans l'appui de l'Etat qui lui avait pourtant été promis. Il est reproché à l'Etat de ne pas avoir suffisamment joué son rôle de "guide" dans la transition en terme d'organisation lorsque les industriels sucriers ont brusquement libéré les terres. Une note écrite pour un Conseil de direction de l'ODEADOM en 1986 dénonce en effet une "*absence d'intervention des pouvoirs publics, locaux et nationaux, qui ne mettent en place aucune ébauche d'accompagnement*".

- La SOCOGIAP estime avoir été lésée lorsque l'Etat retire brusquement ses subventions promises au projet de Jarry II, la mettant dans une situation financièrement intenable.

- Les activités des coopératives du groupe UNICAP ont beaucoup souffert de l'absence d'abattoir, celui-ci devait être rénové par les pouvoirs publics mais sa rénovation a traîné de nombreuses années et n'a été réalisée que bien après la disparition des coopératives.

- Au niveau plus général des financements du Contrat de plan Etat-Région (CPER), "*l'Etat manque souvent à ses engagements*" et ne paye souvent que 80 % des versements prévus. Nous avons en effet constaté que dès la première année du CPER en cours (programmé sur 7 ans) les engagements sont inférieurs à un septième du budget global. Le DOCUP, qui regroupe les cofinancements et inclus donc le CPER, est le "*nerf de la guerre*" et a fortement augmenté les disponibilités financières pour le développement, mais sa "*lourdeur de gestion*" est également reconnue. Souvent ce sont les Régions qui doivent participer plus que prévu pour rééquilibrer les cofinancements nationaux et combler les manquements de l'Etat lorsque le contrôle européen arrive.

- Bien souvent les professionnels dénoncent les blocages administratifs, la lourdeur et la difficulté de montage des dossiers, les procédures trop complexes, les délais de paiement trop longs. Tous les fonctionnaires rencontrés au niveau parisien reconnaissent volontiers de telles difficultés, liées au fonctionnement de l'administration, qui entravent le bon déroulement des projets. Le préfinancement est aussi un gros problème, les engagements sont toujours supérieurs aux décaissements car il faut avoir la capacité de préfinancer les actions avant le versement des subventions ce qui est difficile pour les professionnels guadeloupéens.

- Enfin, lorsque l'ODEADOM suspecte des "problèmes", elle n'a d'autre solution que de suspendre directement les versements programmés. Or les organisations sont très fragiles, endettés, et manquent de fonds propres. Cette suspension brutale peut précipiter leur disparition.

- Le report de certaines responsabilités en termes d'évaluation et de contrôle sur les instances européennes. En effet, Les obligations d'évaluation, de contrôle et de respect des délais administratifs pour les dossiers européens sont autant de contraintes supplémentaires et de défis d'efficacité pour l'administration nationale qui n'avait pas jusque là une culture de l'évaluation. Celle-ci étant difficile à mener, techniquement et politiquement, au niveau national, le contrôle est plus ou moins laissé à l'échelon européen.

- La faiblesse de la concertation entre les pouvoirs publics et la profession agricole : les tensions qui ont marqué les relations entre les acteurs ont freiné la mise en place d'une concertation organisée entre les pouvoirs publics et la profession agricole, alors qu'il s'agit là d'un mode d'action qui a été institutionnalisé en France métropolitaine depuis les années 1950. En Guadeloupe, la profession et l'administration fonctionnent jusqu'à présent plutôt sur un mode d'opposition, et de méfiance réciproque, que de coopération.

IV. DES COOPERATIVES A DEFAUT DE PROJET AGRICOLE

Les acteurs locaux, politiques ou professionnels, s'accordent pour déplorer le manque de stratégie claire de l'Etat, le manque de projet politique et d'orientation. L'union européenne elle aussi exige, depuis peu, la définition d'une politique globale de développement pour les DOM.

Nous ne redirons pas ici les nombreux exemples, évoqués tout au long de notre étude, qui confirment cet état de fait. Face à l'Etat, on a vu que les professionnels et politiques locaux ne sont pas force de proposition alors qu'ils devraient être porteur de la politique de développement. C'est donc la stratégie de l'administration qui s'impose, mettant en place les outils dont elle a besoin pour administrer selon ses procédures bien définies.

Rapport-Gratuit.com

Notre analyse rejoint les conclusions de Bélorgey qui soulignait déjà an 1993 certaines difficultés de gestion des DOM (Bélorgey *et al.*, 1993):

i- une grande importance politique du volume des concours budgétaires et financiers ; mais des aides importantes ne peuvent pas "*modifier significativement les données structurelles si le double contexte, économique et psychologique, ne change pas.*" ;

ii- des précautions permanentes des pouvoirs publics à l'égard de la sensibilité des élus nationaux et locaux de l'outre-mer, se traduisant par une grande prudence en matière de réforme et par une "*délicatesse fréquente et exceptionnelle des relations locales entre l'administration d'Etat et l'administration élue*", relations qui peuvent en être "*perverties*" ;

iii- la quadrature du cercle pour satisfaire des aspirations nouvelles des professionnels sans altérer des droits acquis (difficile équilibre entre égalité de traitement et prise en compte des spécificités).

Tous ces éléments concourent à ce que soient mises en place et soutenues, de façon répétée, des actions dont les résultats sont insatisfaisants et qui sont inadaptées aux véritables problèmes de développement.

A cet égard, certains fonctionnaires reconnaissent que les coopératives auraient été "*parachutées d'en haut*" comme un "*outil miracle*" et que les échecs ont été nombreux. On n'aurait "*juré que par une structure et oublié tout le reste*". Il est dénoncé une "*sorte d'aveuglement côté pouvoirs publics par rapport à la réalité économique et sociale*" des DOM trop différente de celle de la métropole pour se voir appliquer les mêmes outils.

A un niveau plus général on reconnaît très volontiers un "*très fort interventionnisme des pouvoirs publics*" notamment du Préfet, dans les DOM, ce que nous pouvons constater tout au long de l'histoire du développement agricole guadeloupéen.

En guise d'explication, un ancien fonctionnaire de la Préfecture de Guadeloupe nous confie que de façon aussi forte que les pressions politiques que nous avons évoquées plus haut, c'est la "*culpabilité*" devant l'importance des transferts financiers à la Guadeloupe qui pousse les agents des pouvoirs publics à appuyer coûte que coûte toute initiative qui pourrait "*augmenter la production locale pour diminuer un peu le niveau d'assistanat de l'île*". Cette recherche d'un développement économique "à tout prix", conjugué à la nécessité d'afficher, en termes financiers, la "*solidarité nationale*" avec les DOM, amène à reconduire les soutiens publics à chaque nouvelle initiative qui se présente après chaque échec, et à perpétuer ce qui peut être

vécu a posteriori comme un "*immense gaspillage*". Nous discutons justement cet aspect du problème dans le chapitre suivant.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

CHAPITRE X.

LA CONSTRUCTION D'UN PROJET AGRICOLE ET DE FORMES D'ORGANISATION RENOVEES : DES PISTES POUR L'ELABORATION DE COMPROMIS NEGOCIES

L'échec des coopératives résulte de la conjonction de trois grands types de facteurs : l'inadaptation de ce modèle aux réalités agricoles guadeloupéennes et le soutien parfois disproportionné des pouvoirs publics (faisant écho à celui des représentants professionnels) à ces structures, qui a engendré de multiples dysfonctionnement, ainsi que leur non-intégration au sein d'une stratégie de développement agricole plus globale. Même s'il était sans doute, et au moins en partie, prévisible, cet échec a été très mal vécu par les acteurs locaux qui y avaient placé de grands espoirs. Cela a contribué à tendre encore les relations entre les acteurs, la désignation de "responsables" présumés de l'échec prenant le pas sur une réflexion collective approfondie centrée sur les causes de l'échec et les enseignements qui pouvaient en être tirés.

Le relatif blocage du dialogue entre acteurs ayant empêché la définition d'une politique de développement, et qui a pu s'intensifier suite à la disparition des coopératives, ne semble cependant pas insurmontable. Les outils de l'Economie Politique[171] nous permettent en effet d'envisager un avenir différent :

[171] Voir Chapitre II.

- le premier postulat, qui a guidé notre analyse, insiste, à court terme, sur les comportements des acteurs (eux-mêmes fonction de la perception qu'ils ont de leurs intérêts) et leurs interactions, définies par un cadre institutionnel donné ;

- le second postulat nous dit cependant qu'à long terme, les intérêts des acteurs peuvent changer sous l'effet des tendances économiques lourdes et que les institutions peuvent évoluer. Un nouvel équilibre peut alors apparaître. Pour tenter de dessiner ce que pourrait être une évolution favorable, il nous est donc possible de discuter quelles pourraient être les conditions à long terme permettant l'enclenchement d'un mécanisme vertueux.

Dans ce dernier chapitre, on s'efforcera d'esquisser des pistes de travail pour la construction négociée d'un projet agricole qui prenne en compte les contraintes et les atouts d'un environnement et d'une société locale très spécifique et en évolution rapide (partie I) ; on s'efforcera ensuite d'identifier les facteurs qui peuvent contribuer à transformer les interactions qui existent entre les acteurs en formes de coordination plus efficaces (partie II) ; puis on discutera enfin les formes d'organisation collectives susceptibles d'être le mieux adaptées aux contraintes spécifiques du développement agricole guadeloupéen (partie III).

I. LA DEFINITION D'ORIENTATIONS STRATEGIQUES POUR LE DEVELOPPEMENT AGRICOLE ET RURAL

Tous les acteurs, on l'a vu, appellent de leurs vœux l'élaboration d'un projet agricole à long terme qui structurerait les choix en matière d'actions et de programmes à mettre en place et les priorités vers lesquelles devraient s'orienter les aides publiques. La définition d'un tel projet, qui nécessiterait d'ailleurs le repositionnement de chaque acteur (voir infra), paraît en effet indispensable ; les orientations devraient cependant (i) reposer sur une analyse des évolutions de l'environnement économique et institutionnel et de leurs effets actuels et prévisibles sur l'agriculture guadeloupéenne et (ii) intégrer de façon explicite la situation particulière qui est liée au statut de DOM et les transferts publics importants qui en résultent.

I.1. EVOLUTIONS DE L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE : CONTRAINTES ET ATOUTS POUR L'AGRICULTURE GUADELOUPEENNE

Des tendances lourdes d'évolution se dessinent qui menacent l'équilibre actuel : connues de tous les acteurs, elles ne semblent cependant pas influer de façon significative sur les

décisions prises. Bélorgey soulignait ainsi déjà en 1993 l'existence d'un "*considérable handicap pour parvenir à anticiper la manière dont traiter des risques pourtant bien connus : parce que les partenaires locaux ne veulent pas reconnaître ces risques et parce que les partenaires nationaux n'ont pas nécessairement ces soucis relatifs à des univers excentrés dans leurs priorités"* (Bélorgey *et al.*, 1993, p. 52), comme nous l'avons également vérifié.

Parmi les évolutions économiques et institutionnelles prévisibles à moyen terme on peut rapidement citer les suivantes :

I.1.a. La libéralisation des marchés du sucre et de la banane

Les crises importantes des productions de sucre de canne et de banane antillaise ne peuvent que s'accentuer car elles sont tributaires d'un marché mondial sur lequel le poids des DOM est nul. Même si la France arrive à canaliser le processus par de multiples interventions auprès de Bruxelles, à échéance de 2009 le marché du sucre sera libéralisé et l'OCM banane doit disparaître en 2006. Dans les conditions économiques de production de ces spéculations, la Guadeloupe ne peut pas être compétitive et ne peut plus espérer fonder son développement agricole sur ces deux filières d'exportation. Déjà la filière canne ne tient plus que par les soutiens publics qui assurent difficilement (ou pas du tout, certaines années) la rentabilité de l'outil industriel, et le nombre de planteurs de banane diminue chaque année devant les pertes cumulées sur leurs exploitations.

La canne emploie de la main d'œuvre et occupe le territoire, ce sont ces enjeux, en plus des intérêts des industriels, qui conduisent l'Etat à la soutenir particulièrement. La banane guadeloupéenne ne représente pas grand chose pour le marché européen mais est d'une importance cruciale pour l'activité du fret maritime à destination de la Guadeloupe. La rentabilité du transport, et donc de l'activité commerciale du port de Pointe-à-Pitre, et par là l'approvisionnement de la Guadeloupe en produits importés en dépendent (Berthelot, 2003). Ces soutiens sont donc légitimes, tant qu'aucune solution de remplacement n'est trouvée ; ils ne peuvent cependant plus être présentés comme répondant à un objectif de développement agricole.

Les productions agricoles exportables, en concurrence avec les autres pays de la Caraïbe, ne peuvent pas être compétitives sur le marché mondial du fait des coûts de main d'œuvre

beaucoup plus forts que dans les autres pays producteurs des mêmes produits. Beaucoup de produits ne sont pas concurrentiels même sur le marché local face aux importations (en particulier les viandes congelées). Le manque de compétitivité oblige à rechercher des positionnement commerciaux spécifiques et à inventer d'autres produits.

I.1.b. La diminution programmée des fonds européens

La diminution annoncée des fonds européens pour le développement des RUP à compter de 2006 nécessitera une évolution des dépenses à la fois en terme de choix des actions prioritaires et en terme de résultats concrets, rapidement résumé en "*moins d'argent mais mieux d'argent*".

Cette contrainte obligera rapidement à la définition d'un projet de développement cohérent pour une rationalisation de l'utilisation des fonds disponibles.

I.1.c. Des atouts dans l'environnement institutionnel

L'évolution des politiques publiques allant vers plus de délégation, de territorialisation, oblige à un état moins autoritaire et moins centralisateur, plus facilitateur du développement qu'initiateur (Hamel, 1999). C'est d'ailleurs dans cet esprit qu'a été proposée la Loi d'orientation pour l'Outre-mer[172] qui prévoit des transferts accrus de compétences aux collectivités locales ainsi que des possibilités de propositions d'évolutions institutionnelles.

Le contexte politique plus calme vis-à-vis de la Métropole, notamment la quasi-disparition des mouvements indépendantistes, détend les relations et permet des discussions plus franches, plus saines, sans gros risque de chantage à la paix sociale comme cela a pu être le cas dans les années 1980 au plus fort des mouvements violents de revendication politique.

Enfin, l'alternance politique régionale après douze années d'un système bien rôdé, peut faciliter des changements et sera peut-être l'opportunité de repenser la politique agricole guadeloupéenne.

[172] Loi 2000-1207 du 13 décembre 2000.

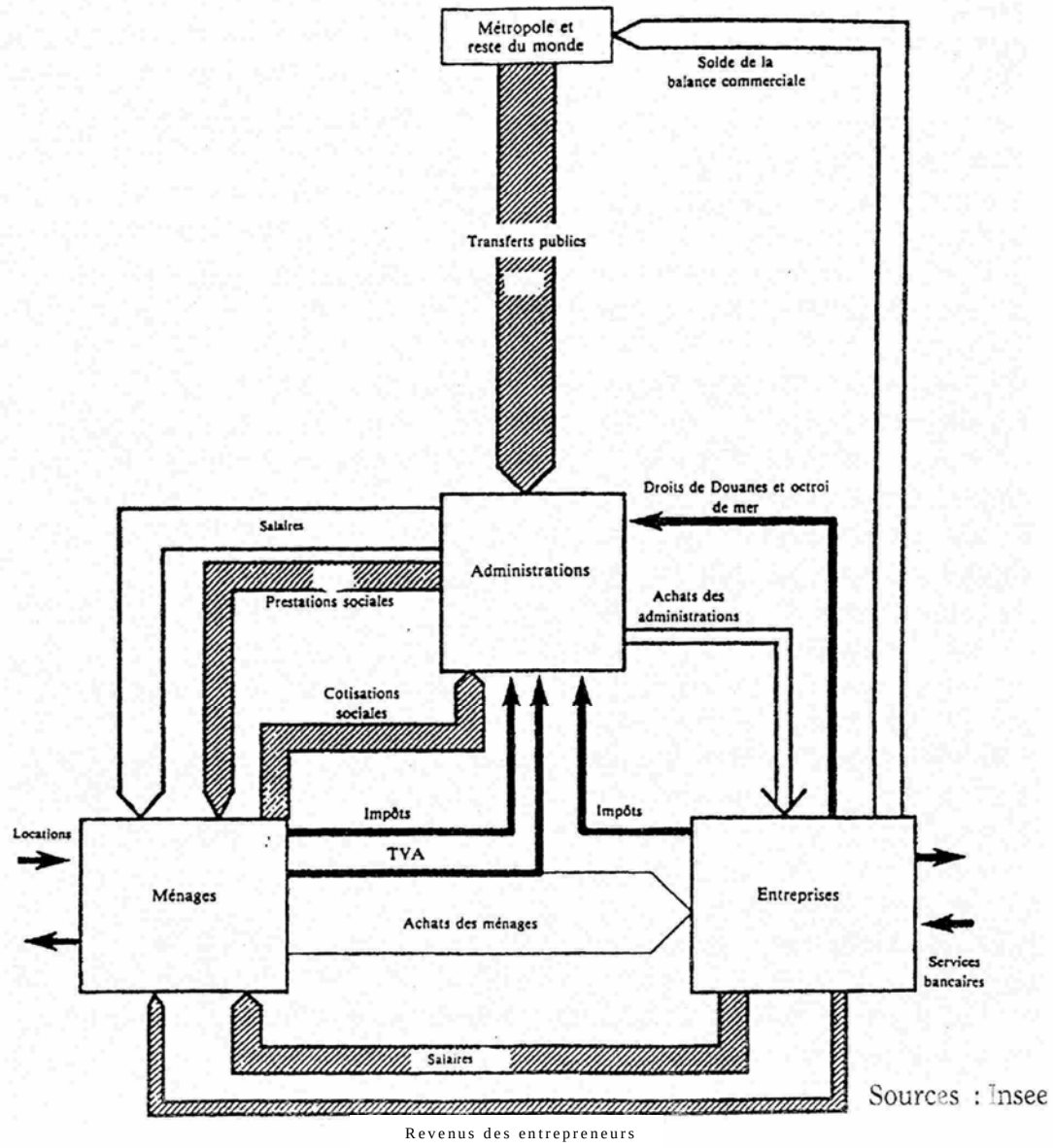
I.2. L'INEFFICACITE DES APPROCHES ECONOMIQUES "STANDARD"

A la Guadeloupe, comme dans les autres DOM, l'économie locale repose sur des transferts publics importants. Le rapport Berthelot note ainsi que "*les revenus dépendent pour une large part des transferts*" (Berthelot, 2003), le rapport Mossé note une "*forte dépendance de transferts sociaux massifs*" et estime le taux des transferts publics nets en Guadeloupe à environ 35 % du PIB (Mossé, 1999), alors que le rapport Bélorgey parle pour les DOM de "*PIB artificiels"* puisque formés à 65 % de transferts de Métropole (Bélorgey *et al.*, 1993). Les chiffres parlent d'eux-mêmes, l'ampleur des transferts publics est indéniable. Si le rapport Bélorgey avance une estimation de 13 550 F/hab. de concours de la nation pour l'outre-mer (dépenses nettes et avantages fiscaux cumulés) les chiffres de l'IEDOM en 2002 estiment à 25 900 F/hab. le solde net des transferts publics en Guadeloupe (y compris 540 F/hab. d'OCM banane) (IEDOM, 2003).

Le modèle macro-économique général ne peut s'appliquer à la Guadeloupe dont la structure du revenu est plus liée aux transferts publics qu'à la production interne, et dont le secteur productif ne bénéficie que très peu d'effet multiplicateurs de ces transferts, repartant en bonne partie vers la Métropole par le biais du paiement des importations (voir figure 4 page suivante, le circuit des revenus à la Guadeloupe) (Maurin *et al.*, 1997). Dans une économie où produire n'est plus nécessaire pour consommer et où la croissance du niveau de vie est déconnecté des gains de productivité, il n'y a aucune raison pour que les grands équilibres macro-économiques soient respectés.

Jean-Marc Chastel note en effet que les DOM sont passés, en trente ans, à partir des années 1960, d'une économie pré-industrielle à une économie de transfert post-industrielle, ce qui a eu un effet d'éviction du secteur agricole des activités productives (Chastel, 1995). La grande majorité des travaux sur l'économie des DOM pointe cette caractéristique économique particulière qui est de superposer un niveau de vie de pays développé à un secteur productif "*sous-développé*". La présence de forts transferts publics, la prédominance du secteur tertiaire, la faiblesse du secteur productif, sont généralement jugés comme des aberrations économiques, certains n'hésitent pas à parler de "*monstre économique qui ne ressemble à rien et qui ne pourra jamais assumer sa difformité*" (Dumaz, 1986). La croissance de ces territoires serait donc "*fausse*", l'économie "*artificielle*" (Albertini, cité dans (Chastel, 1995)).

Figure 4 : **Circuits des revenus à la Guadeloupe**



Source : (Maurin *et al.*, 1997)

Beaucoup ont tenté de chercher des responsabilités, pointant tantôt l'économie de plantation, tantôt l'organisation économique post-coloniale[173], ou encore les rapports de production capitalistes (Broussillon, 1979), puis enfin l'Etat-Providence qui "*inhibe la création d'activités nouvelles*" (Maurice, non daté).

[173] Voir la revue bibliographique sur les modèles de développement caribéen effectuée par Jean-Marc Chastel (Chastel, 1995).

Tous proposent comme "*remède*" à ce "*mal*" le développement du secteur productif (généralement pour le secteur agricole il s'agit du développement des productions de substitutions aux importations) pour diminuer la dépendance économique vis-à-vis de la Métropole. Les voies et moyens pour y arriver diffèrent : augmenter la compétitivité par des investissements technologiques et favoriser les intégrations commerciales régionales (Edinval *et al.*, 1996) ; diminuer la coût de la main d'œuvre (Bergmann, 1973) ; protéger le marché local par des mesures protectionnistes et faire supporter les surcoûts par les consommateurs, dans un système politique plus autonome par rapport à la Métropole comme celui des Pays et Territoires d'Outre-mer (PTOM) (Michalon, 2002).

Aussi bien les chercheurs que les hommes politiques, et avec eux les fonctionnaires et l'administration tout entière, sont convaincus que "*l'avenir des DOM-TOM dépend de leur capacité d'autonomie économique*" et qu'il faut donc tout faire pour trouver les conditions du développement local empêché par des "handicaps" dont fait partie l'éloignement de la Métropole qui profite au "*gang des importateurs*" (Rocard, 2002). En témoigne la dernière Loi de programme pour l'Outre-mer, du 21 juillet 2003, qui "*vise à promouvoir un développement économique durable fondé sur une logique d'activité et responsabilité, et non pas d'assistanat*" essentiellement par des mesures de subventions et d'exonérations fiscales pour les secteurs productifs.

Pourtant, Bernard Poirine met en évidence que la croissance économique de la Guadeloupe, sur la période 1970-1889, a été portée à 99 % par l'augmentation de la demande intérieure alimentée par les sur-salaires de la fonction publique[174] et les transferts sociaux. La contribution des productions de substitution aux importations à la croissance économique est quant à elle négative en Guadeloupe sur la même période, celles-ci ont donc coûté plus cher à produire qu'elles n'ont rapporté à l'économie locale. Paradoxalement, écrit-il, "*les politiques officielles ont souvent été tournées soit vers l'encouragement des activités de substitution d'importation, soit vers la promotion et la subvention des activités d'exportations. Les politiques ont donc été largement inefficaces puisqu'elles ont manqué leur objectifs.*" (Poirine, 1995, p.150).

[174] Les fonctionnaires en poste en Guadeloupe perçoivent un salaire majoré de 40 % par rapport à ce qu'il serait en Métropole ; par diffusion certains employeurs publics non étatiques concèdent également des sur-salaires plus ou moins importants à leurs employés.

L'image générale de l'économie guadeloupéenne est donc celle d'une économie "anormale" dont il faut corriger à tout prix les dysfonctionnements à grand renfort de subventions publiques. Les solutions préconisées sont impossibles à appliquer dans le système politique actuel, car elles remettent toutes en cause les liens institutionnels de l'île à la France et à l'Europe, ce qui ne semble pas aller dans le sens de l'évolution politique prévisible. L'insertion dans l'économie française, et par là une ouverture croissante au marché européen et mondial, ne sont pas remises en cause, voire sont affirmées. Sans changer de système, on finance donc à grand frais un hypothétique décollage économique empêché pourtant par le système lui-même ; les échecs sont nombreux et traumatisants. Pour tenter de changer de logique, le moment semble venu de réfléchir cette économie différemment en acceptant ses caractéristiques, héritées d'une histoire très particulière.

I.3. ASSUMER UNE ECONOMIE DE TRANSFERTS : LA RENTE PUBLIQUE COMME "RECETTE D'EXPORTATION INVISIBLE"

Le fait que l'économie guadeloupéenne soir une économie de transferts, ou "*rentière*", a toujours été présenté comme un "*problème*" qui entraîne inéluctablement le "*déclin*" du secteur agricole. Certains auteurs soulignent que "*le cas de la Guadeloupe[..] illustre [..] le paradoxe de Keynes où celui qui donne s'enrichit et celui qui reçoit s'appauvrit*" (Labonne, 1981). Pourtant Bernard Poirine a analysé les caractéristiques économiques, et les conditions de développement, des petites économies insulaires (PEI) et fait ressortir les effets de ces transferts publics dans l'économie des DOM, en même temps qu'il expose une théorie du développement des PEI pour le moins en décalage avec les politiques de développement généralement défendues (Poirine, 1995).

Il décrit une forme de développement impulsée de l'extérieur par une "*rente administrative*" reçue du fait de l'association marchande de l'économie d'un petit territoire à une économie métropolitaine dominante, association compatible avec différents degrés de souveraineté politique. Il s'agit donc d'une "*économie de rente*" : la rente permet en effet de couvrir le déficit commercial et, dans ce cadre, l'élévation du niveau de vie est la contrepartie d'une certaine dépendance économique. La rente publique a un effet d'éviction des secteurs productifs, sur lesquels le développement économique ne peut alors plus s'appuyer, tout comme dans les situations de "dutch disease" décrites à propos des rentes énergétiques des

Rapport-Gratuit.com

Pays-Bas et du Royaume-Uni (Van Wijnbergen[175], cité dans (Poirine, 1995)). Cet effet d'éviction des activités productives entraîne leur déconnexion du niveau de revenu par habitant qui augmente alors uniquement en fonction du niveau des transferts.

Poirine développe un modèle pour l'économie des DOM-TOM baptisé ARABE (Aide, Rente administrative et Bureaucratie d'Etat), qui est une variante du modèle anglo-saxon baptisé MIRAGE, développée par Bertram et Watters en 1995[176], et qui applique le schéma d'analyse du "dutch disease" aux PEI :

- MI pour *migrations*, émigrations des actifs vers l'économie dominante ;
- R pour *remittance*s, devises envoyées par les émigrés à leur famille ;
- A pour *aid* ; aide publique internationale bi ou multilatérale ;
- GE pour *government expenditure ;* dépenses du gouvernement.

La rente peut provenir des revenus de l'émigration renvoyés au pays, des aides publiques, ou des dépenses du gouvernement. Les secteurs industriels et agricoles sont les secteurs marginalisés. Le modèle ARABE diffère du modèle MIRAGE en ce qu'il considère que le fonctionnement de l'économie des PEI, dans le cas des DOM-TOM, engendre automatiquement un fort taux de chômage lorsque l'émigration n'est plus possible. Le chômage a en effet fortement augmenté dans les DOM à partir des années 1980, dès lors que l'émigration vers la France s'est pratiquement arrêtée.

Contrairement aux économistes qui qualifient ces économies d' "artificielles" et ne les considèrent pas viables à long terme ; Poirine les considère d'autant plus viable que le niveau élevé d'intégration de l'économie avec le pays dominant garantit la stabilité des transferts reçus (renvoyant à une "*économie de banlieue*"). Ce modèle de développement est en fait une adaptation optimale de l'économie à une situation de rente, comparable aux adaptations de l'économie des pays qui bénéficient d'une rente pétrolière. Le déséquilibre constaté entre demande et offre locale, qui crée le déficit extérieur, est la pure conséquence de cet équilibre optimal.

Quant à la rente publique, elle correspond parfaitement à la logique des avantages comparatifs si on l'assimile, pour l'analyse, à une contrepartie de l'exportation "*invisible*" d'un

[175] Van Winjnbergen, S., 1984. The "Dutch disease : A disease after all ?. Economic Journal, 94 (373) : 41-55.
[176] Bertram I.G., Watters R.F., 1985. The MIRAB Economy in South Pacific Microstates. Pacific Viewpoint, 26(3) : 497-519, cité dans (Laudié-Lecompte, 2003)

service non marchand rendu à l'économie dominante, service souvent de nature politique, stratégique ou militaire. Dans le cas des DOM-TOM, cette "*exportation invisible*", est de moins en moins de type militaire (essais nucléaires en Polynésie) ou géopolitique. L'attachement culturel des îles antillaises à la France, l'attachement historique, la "raison du cœur", et la "dette coloniale" dont la France se sent redevable, sont plus difficiles à modéliser (Poirine, 1995), mais semblent pourtant primordiales dans la pérennité des liens entre les îles et la Métropole. C'est cette idée même que Bélorgey illustre lorsqu'il écrit que la France ne peut pas s'interroger en terme de "*rapport coûts-avantages*" qui négligerait l'histoire, et doit donc assumer le développement des DOM-TOM au sein de l'espace national (Bélorgey *et al.*, 1993, p. 33).

En fin de compte, le déficit extérieur structurel ne devient plus qu'un artifice comptable qui découle du fait que l' "*exportation invisible*" n'est pas comptabilisée. Les transferts publics pourraient d'ailleurs être considérés comme le paiement du détournement de la main d'œuvre du secteur productif local vers le secteur administratif. Dans tous les cas, Chastel souligne que les auteurs qui ne voient, dans le cas des DOM, que "*déséquilibres*" économiques là où il n'y a que des "*transferts*" se placent de façon erronée dans un cadre d'économie nationale souveraine alors qu'il s'agit d'analyser une économie régionale intégrée à une économie nationale. Personne ne dénoncerait en effet les transferts publics particulièrement importants et le caractère peu productif des économies de la Lozère ou de la Creuse, même s'il y a lieu pour leurs habitants d'y chercher aussi des voies de développement.

I.4. CREER LES CONDITIONS FAVORABLES A LA DYNAMISATION DU SECTEUR AGRICOLE

On l'aura compris, chercher à développer à tout prix le secteur agricole est vain : "*en ce qui concerne les DOM-TOM, ils se sont adaptés logiquement à la rente administrative et/ou militaire que la Métropole leur sert en contribution de leur "exportation géostratégique". tant que cette rente subsiste, générant des coûts de production élevés, il est aussi vain de souhaiter développer un "secteur productif", que de souhaiter industrialiser une banlieue-dortoir ou une ville de garnison. Il est encore plus vain d'espérer stimuler l'activité "productive" à coups de subvention ou de défiscalisation, ou en injectant toujours plus d'argent public. Quelle que soit en effet la destination de ces sommes, l'effet d'éviction de la rente publique finit toujours par accentuer, et non pas atténuer, la "dépendance" contre laquelle on souhaite officiellement lutter [..]. Seul un protectionnisme à haute dose permet alors de développer, à*

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

des coûts et des prix prohibitifs, des activités de "substitution d'importation" dans les domaines naturellement ou artificiellement protégés de la concurrence extérieure, mais au prix d'une aggravation de la perte de compétitivité des exportations traditionnelles et du tourisme." (Poirine, 1995).

Dans ce contexte, la question qui se pose est celle de la pertinence à poursuivre des subventions aux secteurs productifs. Les mesures protectionnistes sont de moins en moins possibles du fait de l'intégration aux économies européenne et mondiale, et il n'est pas acceptable socialement de les rendre compétitifs par une diminution des coûts de production et donc par une diminution du niveau de vie des populations. Or le niveau des salaires est exogène à l'économie locale, sans rapport avec le niveau de productivité du facteur travail. Ni exportation, ni substitution aux importations ne peuvent donc être des stratégies de développement viables. A partir de ce constat, Poirine propose deux types de réactions :

- déplorer le manque d'autonomie et chercher à en sortir par la recherche de compétitivité des produits locaux (ce qui rend nécessaire un soutien public très important aux secteurs productifs) ; c'est la logique qui a cours depuis des décennies en Guadeloupe ;
- ou bien, devant l'échec des tentatives de développement économiques, chercher à perpétuer la rente et à accroître au maximum son effet multiplicateur sur l'activité locale ; c'est la logique que la Réunion semble avoir adopté avec succès pour certaines productions agricoles (Laudié-Lecompte, 2003).

Poirine constate cependant, et nos observations le rejoignent, que "*si la rhétorique de l'indépendance économique est omniprésente au niveau des discours locaux dans les DOM-TOM, la volonté politique de "sevrer" réellement l'économie des transferts extérieurs n'existe pas vraiment.*" De Miras (cité par Poirine), développe l'idée que l'idéologie de l'indépendance économique par le développement des productions locales aide en fait à supporter le coût psychologique de ce qui est perçu, à tort selon Poirine, comme de "*l'assistanat généralisé*".

Dès lors que les transferts publics sont assumés, l'objectif du développement agricole n'est plus l'indépendance économique (impossible) ni la contribution au développement de l'île (assuré pour l'essentiel par les transferts publics) mais procède d'autres choix parfaitement

légitimes et qui justifient des aides publiques : emplois ruraux, aménagement du territoire, levier de développement pour d'autres activités annexes. C'est d'ailleurs cette logique qui a amené l'Union européenne à découpler certaines aides à l'agriculture pour mieux soutenir ses fonctions non productives, et la France à favoriser la multifonctionnalité de l'agriculture par des formules contractuelles, d'ailleurs difficilement appliquées en Guadeloupe (Piraux *et al*., 2003 ; Oréade-Brèche *et al.*, 2003 ; Chia *et al.*, 2005).

La réflexion sur le développement agricole de la Guadeloupe gagnerait en efficacité à ne plus se centrer principalement sur les conditions d'un développement économique de l'activité agricole, mais sur les conditions d'une utilisation optimale des ressources financières publiques pour la dynamisation d'un secteur agricole, globalement peu compétitif s'il est soumis à la seule logique financière et commerciale, mais qui assure d'autres fonctions économiques et sociales importantes. L'exemple de la Réunion est à ce titre intéressant puisque N. Laudié-Lecompte explique le dynamisme de certaines filières locales par la mise en place de stratégies originales, basées sur la coordination de multiples acteurs pour bénéficier au mieux des transferts publics prévus. L'exemple du développement de la production laitière locale montre la nécessité d'un consensus de l'amont à l'aval de la filière pour laisser la place, à côté des importations massives, à une production locale non compétitive mais qui trouve pourtant sa clientèle (Laudié-Lecompte, 2003). Le maintien de la production laitière à la Martinique procède d'une autre logique mais dépend également uniquement de décisions politiques locales ayant exigé son maintien lors de l'installation des industriels du secteur qui souhaitaient utiliser du lait en poudre importé[177].

Pour développer une production locale, la logique ne serait donc plus de promouvoir des organisations économiques que l'on espère rentables à long terme pour pouvoir cesser de les soutenir, mais d'arriver à trouver un compromis permettant de laisser la place à un certain type d'activités agricoles et agro-alimentaires, généralement destinées au marché local, et qui ont aussi des dimensions non marchandes. La majorité des productions pour l'exportation étant vouées dans nombre de cas à ne pas se développer.

En revanche, cela n'empêche pas que le développement d'activités agricoles rentables reste possible, sur des niches commerciales particulières, à petite échelle et pour des produits à haute valeur ajoutée, ce qui implique de promouvoir des produits de haute qualité et/ou la

[177] Cette même cause a entraîné la disparition de la production laitière en Guadeloupe.

maîtrise de la transformation. Ainsi, c'est sur la transformation que la filière animale réunionnaise, pour le marché local, s'est peu à peu construite. Ce modèle a fonctionné à la Réunion, au-delà du simple fait de la structuration de la filière, grâce aux coordinations et à la mobilisation d'acteurs professionnels et politiques puissants (Laudié-Lecompte, 2003), ce qui semble avoir manqué en Guadeloupe, notamment pendant l'épisode UNICAP. En effet, le consensus ne s'est pas fait entre professionnels, politiques et administration, et n'a pas pu donner corps au projet d'organisation de la filière viande guadeloupéenne qui a rapidement périclité.

* *
*

En conclusion, l'objectif de développement de la production pour satisfaire le marché local est illusoire dans les DOM, vu le contexte du marché, s'il n'est pensé que dans une pure logique économique. Il s'agit donc de promouvoir l'existant pour éviter une disparition à terme de l'agriculture. Les deux conditions qui ont permis le développement de certaines productions à la Réunion : consensus général des acteurs et intérêts industriels locaux, n'existent pas en Guadeloupe. C'est donc l'amélioration de ces facteurs, et non la création de structures, qui semble de nature à favoriser le développement agricole, et qui gagnerait donc à être au centre des réflexions.

La volonté initiale de défendre un projet partagé peut réussir, malgré les difficultés structurelles et le caractère fondamentalement non économique de l'agriculture des DOM, à créer les conditions d'un secteur malgré tout dynamique et viable si chaque acteur arrive à être force de proposition et à trouver sa place par rapport aux autres. L'amélioration de la coordination entre les différents acteurs, et donc des conditions de concertation, de discussion, de négociation, peut alors être considéré à juste titre comme une condition essentielle à la mise en œuvre d'un projet de développement agricole.

Dans le cadre national, et sans le remettre en cause, des adaptations sont possibles pour trouver des solutions et il s'agit d'y réfléchir avec conviction. Le repositionnement de tous les acteurs les uns par rapport aux autres dans leur rôle respectif et dans un certain équilibre, et le recul pris par rapport à leurs propres pratiques sont certainement difficile à faire mais ne peuvent qu'être bénéfiques à un développement plus adapté.

II. LA CONSTRUCTION DE NOUVELLES FORMES DE COORDINATION ENTRE LES ACTEURS

Pour aboutir à un projet partagé et adapté aux réalités guadeloupéennes, il apparaît nécessaire de favoriser le fonctionnement des initiatives locales, et leur structuration progressive à des échelles supérieures, par la construction de nouvelles formes de coordination entre les différents acteurs ; cela suppose sans doute que des évolutions s'opèrent dans les stratégies particulières de chacun des acteurs.

II.1. LE NECESSAIRE RENFORCEMENT DES CAPACITES DE PROPOSITION ET DE NEGOCIATION DE LA PROFESSION AGRICOLE

Les OPA guadeloupéennes ont eu, au cours des deux dernières décennies, des capacités de proposition et de négociation relativement limitées en ce qui concerne les orientations de développement agricole. Nous avons vu précédemment l'importance des facteurs historiques : le syndicalisme agricole s'est largement construit autour de revendications salariales (ouvriers de la canne) et foncières, et a été dans nombre de cas sous-tendu par une logique d'émancipation politique. Cela résulte aussi de la nature des relations entre les OPA et les pouvoirs publics qui ont longtemps été marquées d'une part par une logique "d'opposition" (héritée des luttes dans le secteur agricole) et d'autre part par le poids qu'a conservé l'administration dans la définition d'orientations et la mise en œuvre de plans d'action. Il s'y ajoute sans doute la tendance de certains professionnels à construire leur réflexion en référence au "modèle agricole métropolitain" et/ou aux autres DOM plus qu'à partir d'une analyse approfondie de la situation de l'agriculture guadeloupéenne et de sa complexité.

Les OPA guadeloupéennes ont pourtant, peut-être plus encore qu'ailleurs en raison de la "bienveillance" de la puissance publique à l'égard des DOM, la possibilité de faire accepter et soutenir leurs projets, qu'il est donc important de mieux définir. Des évolutions positives se font jour ; en témoignent la réorganisation de la Chambre d'Agriculture et l'évolution des positions défendues par les syndicats agricoles.

La Chambre d'agriculture a en effet su faire face à des réorganisations internes dont on peut penser qu'elles amélioreront ses actions de terrain et son fonctionnement ainsi que ses capacités de réflexion et de définition des projets de développement. Il lui reste à renforcer

ces aspects et à reprendre activement sa place auprès des autres acteurs qui l'ont longtemps déconsidérée aux vues de ses résultats passés.

Les syndicats agricoles, nous l'avons vu, développent un discours nouveau de promotion d'un développement local qui rompt avec leurs anciennes orientations.

Deux écueils cependant ne facilitent pas la tâche des OPA :

- le poids des modèles extérieurs, qui pousse par exemple la Chambre d'Agriculture à privilégier un travail en direction d'un catégorie restreinte de producteurs considérés comme "professionnels", alors qu'il semble difficile "d'abandonner" les autres catégories de producteurs qui, rassemblés, fournissent tout de même l'essentiel de la production ;
- et la difficulté des représentants syndicaux à traduire en véritable projet agricole les nouveaux principes d'action énoncés.

La construction d'un projet stratégique de développement agricole porté par les OPA ne s'avérera pas chose aisée. Elle serait cependant facilitée par un approfondissement du projet agricole de chaque syndicat, et par leur confrontation. D'une part cela mettrait en évidence les points communs comme les divergences et permettrait un débat, d'autre part la confrontation entre projets serait sans doute plus féconde que la seule confrontation entre les hommes. La construction de projets de développement au sein de chaque syndicat, et leur traduction en propositions d'action, contribuerait de surcroît à une meilleure mobilisation des producteurs dans le débat.

Enfin, la construction d'une cohésion véritable avec le pouvoir politique local, autour d'un projet de développement et non plus simplement par des soutiens électoraux, reste également un défi des OPA pour la reconnaissance et la mise en œuvre de leur projet.

II.2. LES COLLECTIVITES TERRITORIALES : DES ENJEUX IMPORTANTS POUR UNE BONNE COMPLEMENTARITE ET LE PILOTAGE DU DEVELOPPEMENT AGRICOLE PAR LE NIVEAU REGIONAL

Dans le partage des tâches instauré par la décentralisation, il revient aux élus locaux, et particulièrement au Conseil Régional, de définir la politique de développement de leur

territoire. Dans les DOM, outre les compétences prévues pour toutes les régions françaises[178], le Conseil Régional fixe et gère le taux de taxes indirectes (dont la plus connue est l'octroi de mer), possède un pouvoir de proposition en matière législatif et réglementaire, et élabore le Schéma d'aménagement régional (SAR), qui décide de la vocation des différentes zones géographiques en vertu de la Loi du 2 août 1984, qui s'impose en principe aux schémas directeur et aux plans d'occupation des sols (POS) (Laudié-Lecompte, 2003, p. 481).

Or, plusieurs facteurs ont amené les collectivités à privilégier une stratégie de court terme d'utilisation maximale des fonds européens plutôt que la définition d'une politique de développement agricole. Cela a conduit dans nombre de cas à orienter l'utilisation de ces fonds vers de grands travaux d'aménagement, de gros investissements, dans la subvention de filières d'exportation fragiles, et ayant d'importants besoins de financement, etc. L'intégration, parfois, des aides au développement dans des stratégies politiciennes, a contribué à rendre plus difficile le débat agricole. Deux points nous semblent essentiels pour que le niveau local, et particulièrement régional, puisse remplir son rôle de définition d'une politique agricole : l'amélioration de la coordination entre les collectivités locales, et un renforcement important de leurs capacités d'analyse et de prospective.

II.2.a. Améliorer la synergie entre les collectivités locales

Les affrontements et le manque de synergie, dues à la difficile répartition des compétences entre le Conseil régional et le Conseil Général, ne facilitent pas la définition d'une politique cohérente, les deux collectivités étant en outre souvent de bord politique opposé et ayant le même territoire pour champ d'action[179]. Leur récente volonté de rapprochement a été un échec puisque le projet de création d'une collectivité unique a été rejeté par la population lors du référendum du 7 décembre 2003.

En Guadeloupe, les compétences des deux collectivités en matière agricole sont très déséquilibrées puisque le Département n'est en charge que des gros investissements d'irrigation. L'exemple réunionnais semble montrer cependant que, dans un même cadre institutionnel, la répartition des prérogatives en matière d'appui au développement agricole peut se faire différemment et ce "*de façon négociée*" (Laudié-Lecompte, 2003). Les textes législatifs laissant de réelles marges de manœuvre, les deux collectivités réunionnaises se sont

[178] Planification et aménagement du territoire, développement économique, formation professionnelle, apprentissage et éducation.

[179] Les DOM ont en effet pour spécificités d'être des "régions mono-départementales", les deux collectivités locales ont donc mandat sur le même territoire.

accordées dès la fin des années 1980 sur la répartition de leurs interventions. Depuis 1990, la Région s'occupe de la formation agricole, de l'aménagement du territoire et de toutes les actions concernant l'élevage. Le Département s'occupe lui du développement des filières végétales autres que la canne (gérée principalement par l'Etat) et des interventions foncières ainsi que de l'aménagement à un niveau opérationnel. En outre, les deux collectivités réunionnaises sont parvenues à mettre en place des structures communes, en partenariat avec l'Etat, et à organiser leurs services administratifs selon des organigrammes similaires. Ainsi, à la Réunion, l'opposition politique des deux collectivités n'a pas empêché le développement d'un projet agricole cohérent ; on peut même penser que le partage des prérogatives oblige à une coordination qui suppose l'élaboration d'un cadre d'action partagé. Nancy Laudié-Lecompte note ainsi que "*l'harmonisation n'a jamais paru aussi forte que depuis 1994, c'est-à-dire depuis que les deux assemblées sont présidées par des responsables de tendances politiques opposées*" (Laudié-Lecompte, 2003, p. 488).

Les évolutions qui se font jour à la Guadeloupe augurent peut-être de changements dans les stratégies mises en œuvre par les collectivités locales. Parmi ces évolutions positives, peuvent être signalés l'évolution des discours politiques qui prennent en compte depuis peu la nécessaire définition d'un véritable projet de développement, et la coopération croissante entre le Département et la Région.

Au sein de la Région, le travail de quelques fonctionnaires territoriaux paraît avoir fait évolué les discours des élus, qui semblent révéler une volonté politique de construire un projet de développement. La stratégie adoptée pour cela est de renforcer les organisations professionnelles, renforcement qui gagnerait cependant à se placer sur le terrain du débat d'idées et à s'affranchir des soutiens politiciens.

La coopération entre le Département et la Région, dont tout le monde s'est félicité lors des travaux du "Congrès"[180] ces dernières années, est la preuve qu'un rapprochement est possible. Le changement de majorité à la Région depuis 2004 pourra peut-être favoriser encore l'élaboration d'une politique consensuelle entre les deux collectivités maintenant de la même couleur politique. Les sensibilités professionnelles des élus influencent aussi leurs inclinations et l'on peut espérer que le nouveau Président de Région, issu du monde agricole et ancien

[180] Instance réunissant les Conseillers régionaux et les Conseillers généraux, ainsi que les Députés et Sénateurs à titre consultatif, créée dans les DFA (la Réunion ayant refusé) par la Loi d'orientation sur l'Outremer de 2000, et chargé de proposer des évolutions institutionnelles, des transferts de compétences, ou des modifications de la répartition des attributions entre la Région et le Département.

directeur de la Chambre d'agriculture, sera plus sensible à l'urgence de la définition d'une politique agricole.

Un défi sera à l'évidence à relever : la revalorisation du politique auprès d'une grande partie de la population agricole. La fonction politique est en effet extrêmement dévalorisée en Guadeloupe, du fait d'un système clientéliste et des faibles résultats obtenus en terme de développement. La classe politique devra retrouver, aux yeux des citoyens, la légitimité que lui donnent les textes de conduire le développement.

II.2.b. Un nécessaire renforcement des capacités prospectives

Depuis 1982, année du vote de la loi de décentralisation, les régions françaises se sont vues attribuer la responsabilité du pilotage de leur développement économique, or des économistes guadeloupéens soulignent qu'il y a aujourd'hui "*un large consensus autour du constat que les exécutifs locaux n'ont pas su profiter des possibilités offertes par la décentralisation*" dans les DOM (Maurin *et al.*, 1997).

On a vu que les plans de développement généraux promus par les pouvoirs publics, basés sur des actions collectives unitaire, "*simples et grossiers*", sont tout aussi inadaptés qu'un modèle d'autosuffisance permettant l'indépendance alimentaire ou un modèle exportateur sont illusoires. Le milieu "*petit et complexe*" selon les termes d'un fonctionnaire de la Région, demande des pilotages à des niveaux beaucoup plus fins pour appuyer des initiatives à petite échelle. L'inadaptation de ces plans de développement peut être en partie expliquée par le fait que ceux-ci se sont généralement appuyés sur des rapports "*dont les recommandations ne reposaient sur aucune projection macro-économique chiffrée*", et qui procédaient à une analyse préalable de l'évolution économique des DOM avec "*un souci permanent d'identifier et de caractériser leurs handicaps*". Les mesures proposées consistaient donc toujours à tenter de combler ces handicaps structurels, partant du postulat que la dépendance économique des DOM devait être réduite (Maurin *et al.*, 1997)[181].

La nécessité de sortir de cette logique renforce le besoin de pilotage local, et pour cela les instances régionales doivent être capables de construire un projet de développement. Cette incapacité actuelle semble être due en partie à l'absence de véritable outils de planification et

[181] Les auteurs citent les rapports Jarnac en 1987, Bélorgey en 1993, le projet de loi Perben en 1993 ; plus près de nous nous pouvons citer les rapport Mossé en 1999 : "Quels développement économique pour les DOM ?", et Berthelot en 2003 : "Quels enjeux et quels développements pour les agricultures des DOM ?", qui procèdent de cette même logique.

Rapport-Gratuit.com

de prospective qui permettraient de formuler des propositions selon les projections de leurs effets attendus sur l'économie. Les comptes économiques de la Guadeloupe, qui contiennent les données économiques essentielles, sont pourtant disponibles pour les trente dernières années, mais sont très peu valorisés. En effet, une étude de 1997 soulignait que "*aucun modèle [macro-économique n'a] fait l'objet d'une utilisation officielle dans le cadre de travaux de prospective économique pour la Guadeloupe*" (Maurin *et al.*, 1997). Le Conseil économique et social régional de la Guadeloupe notait également dès 1992 "*l'absence de tout instrument régional de prospective*" et de "*tout programme cohérent de développement*" générant le recours constant à des observatoires sectoriels (Conseil économique et social de la Guadeloupe, 1992). En 2004, la Guadeloupe n'a toujours conduit aucune prospective agricole, alors que la Réunion en est à sa quatrième. La construction et l'utilisation d'outils de prospective et de planification sont donc une condition essentielle pour la construction d'un projet de développement global, outils qui doivent être adaptés à l'économie guadeloupéenne, à partir des outils utilisés classiquement depuis les années 1970 dans les économies industrialisée, pour prendre en compte notamment les particularités comme le mécanisme des transferts publics.

Le processus de planification en Guadeloupe, s'appuie largement sur la définition d'un Plan de développement régional (PDR), dans lequel s'inscrivent les plans de développement sectoriels comme le Plan de développement agricole (PDA) devant être porté par les professionnels, qui sera articulé au Plan national par le Contrat de Plan Etat-Région (CPER), lui-même intégré au Document unique de programmation (DOCUP) intégrant les financements européens. Le plan de développement de la Guadeloupe est donc défini par ces deux derniers documents à travers des lignes budgétaires européennes, nationales et locales, mais dont le fondement initial devrait être un PDR solide et amplement partagé entre toutes les instances. En effet, nous affirmons avec Maurin *et al*. que "*la réussite du plan dépend de la cohésion et de la volonté des différents partenaires*" et que la Région gagnerait, en efficacité et en légitimité aux yeux de ses partenaires, à se doter "*d'un certain nombre d'outils techniques ou purement institutionnels*" (Maurin *et al.*, 1997) permettant de renforcer son expertise et de proposer des options de développement basés sur une véritable prospective.

Le pilotage du développement agricole assuré par les collectivités locales, implique un repositionnement de la position de l'administration dont le rôle est de rester "en appui", qui peut jouer un rôle de facilitateur et chercher à promouvoir le dialogue avec des interlocuteurs

plutôt que le pilotage des actions. Nous pouvons noter également que le déficit d'outils de prospective et de planification est également largement partagé par les différents échelons de l'administration en ce qui concerne les DOM.

II.3. L'ADMINISTRATION D'ETAT

L'Administration a joué, et joue encore, à bien des égards, un rôle très important dans la définition, la mise en œuvre et le soutien aux actions de développement agricole. Cette situation a ses racines dans l'histoire de l'agriculture guadeloupéenne et elle s'est maintenue du fait de la capacité limitée de proposition de la part de la profession agricole et des asymétries qui ont caractérisé les relations entre administration et profession agricole, mettant cette dernière en position généralement défavorable. Le rapport de force a prévalu sur la concertation et la négociation.

II.3.a. Un recentrage nécessaire de l'administration sur ses fonctions régaliennes et la reconnaissance des professionnels comme partenaires à part entière

L'administration n'a plus la prérogative de la définition du développement agricole depuis les lois d'orientation des années 1960 et ne peut donc plus, théoriquement, décider aussi autoritairement qu'elle le fait parfois du modèle de développement à soutenir et des actions à écarter. L'administration, est peut-être l'institution qui aura le plus de difficultés à se réformer puisqu'il lui faudra "abandonner" certaines prérogatives. En même temps, être "*obligés de régenter*" comme nous l'a confié un fonctionnaire, n'est pas forcément bien vécu. En effet, beaucoup de fonctionnaires expliquent leur position par le manque en face d'eux de proposition, de capacité de gestion, etc., et en ressentent un certain malaise dans l'exercice de leur profession. L'affirmation des professionnels et des élus dans leur propre rôle devrait avoir comme effet immédiat de faciliter à l'administration cet exercice de "recentrage". La prise en main accrue du développement par les professionnels et politiques locaux enlèverait une grosse responsabilité à l'administration qui ne pourrait que s'en réjouir, et cela faciliterait certainement leurs relations. On pourrait en conclure que l'appui au renforcement des capacités de la profession serait, pour l'administration, un investissement à long terme non seulement bénéfique au développement agricole, mais également de nature à lui faciliter l'exercice de ses missions.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

L'administration trouverait alors un rôle tout naturel de médiateur dans le dialogue entre les différents acteurs locaux, dans le but de favoriser la création d'un consensus autour d'un projet de développement agricole partagé ; la négociation avec les acteurs économiques très puissants de l'aval notamment semble très difficile si elle n'est pas conduite par la puissance publique.

II.3.b. Un repositionnement des aides et du rôle des soutiens publics

L'objectif de stabilisation sociale et les considérations politiques ont pu conduire à maintenir des soutiens publics importants à des organisations économiques, que le système économique et les conditions de production ont empêché d'être viables. On a soutenu, pour des objectifs "sociaux" non affichés, une activité économique impossible. Le repositionnement de l'administration devrait conduire à l'avenir à définir plus clairement les objectifs et le statut des aides accordées, afin de ne pas se méprendre sur les résultats attendus. Il s'agit de ne pas attendre d'une organisation collective qu'elle soit rentable au bout de quelques années en contrepartie de fortes aides au démarrage si des données structurelles l'en empêche, et il s'agit à l'inverse d'accepter de financer sur du plus long terme des organisations dont la rentabilité économique n'est pas forcément le premier objectif (ce peut être par exemple un simple appui technique comme dans le cas de l'UPROFIG).

La répartition des aides publiques sur l'ensemble des filières de production est également un facteur important à prendre en compte. Jusqu'ici un seul maillon a bénéficié d'aides exceptionnelles pléthoriques (les coopératives de commercialisation) alors que les autres maillons, et notamment la production, recevaient beaucoup moins d'aides, voire pas du tout. Sauf en maraîchage et en productions pour l'exportation, il faut de plus rappeler que la production a toujours été très minoritairement regroupée au sein des coopératives. Pour peu que la commercialisation puisse trouver quelques débouchés, ce déséquilibre important a toujours empêché les coopératives de s'autonomiser par rapport aux aides exceptionnelles, par manque de relais et de soutien public en amont. Si les conditions d'un développement local sont négociées, notamment avec l'aval, la répartition des aides publiques doit également être un moyen de supporter plus la production que cela n'a été le cas jusqu'à présent.

Au final, la logique de transferts de fonds à certaines catégories est compréhensible et légitime mais doit être claire et assumée et passer par des canaux spécifiques, sans se "cacher" derrière un soi-disant appui à l'activité économique. L'appui que l'ODEADOM propose aux groupements récents (financements de l'appui technique) procède d'ailleurs plus de cette

logique nouvelle que de la précédente (subventions de coopératives déficitaires), bien qu'elle garde encore cependant comme objectif d'aboutir à terme à une certaine indépendance des structures, pourtant bien difficile à atteindre.

Ce n'est pas le choix entre une logique "économique" et une logique "sociale" de soutien public que nous proposons ici, mais bien le fait que chacune des logiques soit utilisée de façon pertinente en fonction des contraintes spécifiques à chaque production, voire à chaque projet de développement, et surtout qu'à chaque fois la logique adoptée soit unanimement partagée et largement communiquée, pour une meilleure appréhension des résultats.

II.3.c. Vers une véritable prise en compte des spécificités par les administrations nationales

La réinterrogation des stratégies vis à vis de l'Outre-mer, au niveau parisien, devrait logiquement conduire à une réorganisation allant dans le sens d'une simplification des organisations de "gestion" de l'Outre-mer à Paris et d'une amélioration des conditions de concertation et de coordination entre ces différents organismes. Les administrations obéissant à des logiques auto-reproductrices, ce type d'évolution ne peut cependant s'imaginer qu'à long terme et avec l'assentiment des agents, plus difficilement sous le coup d'une brutale décision politique. Bélorgey soulignait en effet déjà en 1993 l'absurdité du système administratif parisien qui diminue l'efficacité pour le développement et se gêne lui-même sans souci de cohérence. Il dénonçait notamment les difficultés de gestion engendrées par un Ministère de l'Outre-mer sans moyens face à des ministères techniques ayant une "*relative inconscience [..] des problèmes de l'Outre-mer*", qui conduisent à l'impossibilité de gérer les problèmes sur le long terme (Bélorgey *et al.*, 1993, p. 50).

Des évolutions positives se font jour dans ce domaine : ainsi, récemment, certaines procédures mises en place sont de nature à améliorer la concertation entre les services du Ministère de l'Agriculture et ceux du Ministère de l'Outre-mer, rapprochant la cellule de liaison DOM du premier du Cabinet du Ministre du second. C'est la première fois en effet que le Cabinet du Ministre de l'Outre-mer compte un conseiller pour l'agriculture issu du Ministère de l'Agriculture, qui a organisé un partage de l'information et des prises de décisions communes.

Le défi lancé par Bélorgey dès 1993 semble donc central : gérer des spécificités dans un cadre national, faire du "*sur mesure*" au sein de la République. Le cadre national, notamment

depuis la décentralisation, auquel se superpose des dérogations pour les DOM, permet bien des adaptations. Mais les agents de l'Etat sont parfois peu enclins à les prendre en compte (pour exemple, l'organisation du secteur pêche en Guadeloupe est sommée de se calquer sur l'organisation métropolitaine pour mériter les soutiens publics actuellement bloqués). Cette attitude très "jacobine" semble très spécifique à la France qui a toujours préféré l'assimilation des populations et des territoires à leur intégration à la Nation avec leurs spécificités (Deville *et al.*, 1996). L'ODEADOM, dont le mandat est d'œuvrer pour le développement des DOM, nous semble cependant tout indiqué pour porter, sans aucune contradiction au sein la République française, un projet de développement adapté aux spécificités de ces départements d'outre-mer et aux attentes des acteurs locaux,

Les nécessités de développement, et l'évolution des modes de gouvernance, qui vont vers des politiques de plus en plus territorialisées, devraient conduire l'administration à modifier ses modalités de gestion, à accepter de se considérer comme devant accompagner les évolutions spécifiques d'un territoire et non plus comme devant organiser le territoire à l'image unique d'un modèle centralisé et prédéfini par le cadre métropolitain, dans notre cas particulièrement éloigné des réalités locales. Ces nouveaux modes de gouvernance rendent nécessaires une meilleure prise en compte, mais aussi la formation et le soutien quand cela est nécessaire, des partenaires de l'Etat.

III. CONDITIONS DE VIABILITE DE L'ACTION COLLECTIVE

Le modèle d'organisation coopérative promu en Guadeloupe (grosses coopératives de commercialisation, nombreux adhérents, investissements importants, etc.) ne peut pas fonctionner de façon efficace et durable dans le contexte guadeloupéen actuel : il ne répond pas aux attentes de producteurs aux situations et aux stratégies très diverses et il ne peut pas trouver les conditions de sa viabilité économique ; conditions pourtant indispensables à la pérennité de structures collectives de commercialisation.

Ce constat ne doit cependant pas conduire à un rejet rapide de toute forme d'organisation des producteurs dès lors que les raisons qui ont poussé à la création des coopératives restent largement d'actualité (nécessaire appui aux producteurs pour la mise en marché des produits agricoles, notamment), et que d'autres considérations conduisent à choisir de soutenir un

secteur agricole guadeloupéen qui ne peut assurer sa pérennité dans les conditions de marchés actuels. L'expérience coopérative doit cependant conduire à réfléchir, vues les fortes contraintes économiques, sur les voies et moyens de fonctionnement d'organisations collectives adaptées. A partir du moment où le choix est fait d'un soutien à la production agricole, et qu'un consensus est trouvé, dans des limites définies, sur les voies de son développement et les modalités du soutien public qui lui est accordé, on peut penser que les deux conditions principales à remplir pour les organisations collectives seraient i) de satisfaire aux besoins exprimés par les producteurs et ii) de coûter le moins cher possible en subventions publiques. Ce sont ces deux idées qui nous guident pour les propositions qui suivent.

III.1. DES APPROCHES DIVERSIFIEES MIEUX ADAPTEES AUX ATTENTES DES PRODUCTEURS

Deux éléments paraissent devoir être pris en compte dans l'appui à l'organisation des producteurs :

i) La diversité des situations des agriculteurs et des logiques économiques et sociales qui les sous-tendent. S'il existe à l'évidence en Guadeloupe des agriculteurs plus ou moins spécialisés, réalisant de bonnes performances techniques et bien insérés dans les marchés, et si leur nombre peu (et devrait) s'accroître, force est des constater que ce modèle est minoritaire. Nos conclusions quant aux stratégies des producteurs révèlent que 75 % d'entre eux ne sont pas dans une logique de développement économique des cultures de diversification et ne peuvent donc répondre à des incitations basées sur des investissements et des regroupements commerciaux ; les différents groupes de producteurs obéissent à des logiques fort diversifiées et auront donc des besoins d'action collective différents (voir Chapitre IV).

ii) Le soutien des pouvoirs publics aux agriculteurs se poursuivra, aussi bien à l'échelon national pour des impératifs évidents de paix sociale, qu'à l'échelon européen, mais des économies interviendront inéluctablement.

Puisqu'alors il s'agirait plus de soutien aux producteurs que de soutien aux productions, il conviendrait sans doute de promouvoir des approches diversifiées, appuyées sur des formes d'organisations différenciées, et offrant des services répondant à des attentes spécifiques.

Selon les producteurs en effet, le besoin se fera plus sentir d'appui technique, leur permettant de changer de système d'activité et de développer leur activité agricole, ou d'aide à la mise en marché, ou de formation à la gestion, etc. Pour peu que les besoins soient finement identifiés au préalable, il y a là l'occasion de différencier les types de soutiens et d'incitations aux producteurs, du producteur "*jardinier*" n'ayant aucun besoin d'action collective pour l'écoulement de ses produits, mais offrant d'autres services à la société, au producteur le plus "*performant*" développant une stratégie offensive de commercialisation.

Les actions collectives à grande échelle, traitant tous ces cas particuliers sur le même modèle, ne peuvent pas fonctionner. Il serait donc utile de favoriser des approches, des formes d'organisation des producteurs, d'abord à l'échelon local. Il y aurait nécessité, de la part des agents de développement, d'accompagner des actions à beaucoup plus petite échelle, très adaptées aux besoins et contraintes de petits groupes particulier ; en même temps qu'il semble nécessaire que la part de la puissance publique reconnaisse cette diversité et en tienne compte dans sa stratégie d'appui au secteur agricole.

III.2. CREER LES CONDITIONS DE VIABILITE DES ORGANISATIONS COLLECTIVES

L'organisation collective de la commercialisation des produits de diversification reste une voie à explorer, malgré les échecs enregistrés par les coopératives, une fois que le choix de leur réserver une place sur le marché local a été fait par l'ensemble des acteurs. Pour certains producteurs elle peut permettre de diminuer le risque individuel en sécurisant des marchés, de gagner des parts de marché auprès des grandes et moyennes surfaces (GMS) ou des collectivités.

Les organisations économiques, même sur un marché étroit et protégé, ne peuvent fonctionner de façon efficace et durable que si elles atteignent un certain niveau de rentabilité : elles doivent pouvoir payer les producteurs et supporter les délais de paiement de leurs clients, financer des investissements, etc. Si la puissance publique peut en effet apporter un appui à leur mise en place, elle ne peut subventionner des structures en permanence déficitaires, qui ne remplissent de surcroît que partiellement leurs fonctions auprès des producteurs.

La recherche de rentabilité d'une organisation économique est donc un objectif et un impératif, la notion de rentabilité étant appréciée non à sa capacité à générer du profit mais à

sa capacité à assurer la pérennité de ses actions en l'absence d'aides financières exceptionnelles au fonctionnement et à l'investissement, en s'appuyant cependant sur un système d'aide bien réparti sur l'ensemble de la filière.

En termes opérationnels, cela suppose que les organisations mises en place soient dimensionnées en fonction de la production existante ou prévisible, estimée de façon réaliste, qu'elles auront à traiter, celles-ci augmentant leurs dépenses d'équipement et de fonctionnement qu'au fur et à mesure que le chiffre d'affaire augmente lui aussi. Ce principe de bons sens plaide pour des actions d'ambition limitée au départ, ayant des coûts de fonctionnement minimum et se renforçant progressivement, dans le cadre d'un projet consensuel qui laisse la place à un certain développement local.

En outre, les marchés étant étroits et volatiles, le pilotage de la production et de la commercialisation gagnerait sans doute à une analyse très fine en termes de quantités et de type de produits pour garantir à la fois, et sur le long terme, des prix raisonnables au consommateur et des revenus acceptables aux producteurs. Là aussi les aides publiques seraient des éléments de régulation en fonction de choix politiques favorisant telle ou telle population. La recherche de rentabilité peut également passer par l'augmentation de la valeur ajoutée, soit par le biais de la transformation (qui nécessite souvent le recours à l'action collective) soit par la production, en petite quantité car les marchés sont étroits, de produits à haute valeur ajoutée.

III.3. DES DYNAMIQUES NOUVELLES D'ORGANISATION

L'évolution actuelle que connaissent les organisations économiques agricoles en Guadeloupe confirment les orientations de travail esquissées ci-dessus. En effet, le temps des "grosses coopératives" semble bien être révolu ; la seule structure à grande échelle encore existante, créée en 2000 (Sica Cap Viande), semble déjà rencontrer des difficultés De nouvelles organisations apparaissent qui semblent fonctionner dans des conditions plus satisfaisantes, même si elles bénéficient toujours de l'appui des pouvoirs publics ; ces organisations ont des caractéristiques bien précises : elles ont un nombre réduit d'adhérents sélectionnés à l'entrée, de faibles investissements en termes d'équipements, et centrent leurs activités sur l'appui technique à la production avant de développer l'appui à une commercialisation caractérisée par une démarcation commerciale des produits (APAG, UPROFIG, SPEBA, Caraïbes Melonniers).

Le fonctionnement actuel de ces nouvelles organisations économiques appelle deux remarques. D'une part, l'appui technique aux producteurs ne peut être financé dès le départ par les ressources propres des organisations ; c'est donc là un domaine d'intervention pour la puissance publique ; en effet, la maîtrise technique de la production est essentielle pour assurer ensuite la commercialisation dans de bonnes conditions. D'autre part, l'efficacité commerciale et les services rendus aux exploitants favorisent une meilleure participation des membres. Certains mentionnent cependant de nouvelles difficultés qui peuvent apparaître au sein de certaines petites structures adoptant finalement un comportement de "club" dirigé selon les intérêts de quelques producteurs.

Il convient également de souligner que des actions collectives dynamiques et économiquement performantes existent actuellement sans grand soutien public ; d'initiative locale, elles reposent sur la cooptation entre producteurs (Maraîchers du Levant, Gwad'Igname) et la satisfaction de micro-marchés locaux bien ciblés.

Les observations effectuées sur les organisations économiques qui se sont mises en place dans la période récente, ainsi que les résultats encourageants auxquels elles sont parvenu, amènent à faire les trois commentaires suivants :

i) la taille réduite du groupe est un facteur qui semble favoriser sa réussite (Olson, 1987), ainsi que la création de relations de confiance et de réciprocité qui améliorent la dynamique collective (Ostrom, 1988) ;

ii) les individus ne participent à l'action collective que si celle-ci prend en compte leurs intérêts individuels spécifiques (qui doivent de ce fait être relativement homogènes pour pouvoir être satisfaits). Lorsque les organisations sont efficaces, leur légitimité auprès des membres s'accroît et elles peuvent alors élargir leurs activités ;

iii) l'appui des pouvoirs publics à un encadrement technique par le biais de ces petits collectifs permet d'impulser un véritable développement de la production qui devient alors assez solide pour supporter le développement des activités du

collectif, et notamment la commercialisation, pour autant que le marché soit suffisamment spécifique et peu concurrentiel.

La discussion avec les participants lors de la restitution finale de nos travaux en Guadeloupe en juillet 2004 a cependant apporté quelques bémols négatifs a l'évolution de ces nouvelles formes d'organisations que nous avions moins suivies depuis 2002, en même temps qu'elle a confirmé notre analyse. Nous avons en effet pu mettre en évidence la force de la stratégie de la puissance publique, telle qu'analysée dans le chapitre VII : chacune de ces petites organisations subit peu à peu la pression des financements publics que leur existence seule suffit à concentrer sur elles ; nous voyons apparaître les difficultés auxquelles ont été confrontées les coopératives (Hum, 2005) :

- la puissance publique les reconnaît immédiatement comme les "représentants" unique de leurs filières de production (melon, ananas, igname,...) et ne peut concevoir la création d'autres groupements pour les mêmes productions ;
- de ce fait des financements publics leurs sont attribués, qui "accélère" leur développement ;
- les financements publics ne pouvant exclure de producteurs, ceux-ci sont incités, pour en bénéficier, à intégrer l'organisation qui ne peut plus sélectionner ses membres selon ses objectifs propres ;
- en conséquence, nombre de ces nouvelles organisations commencent à avoir de la difficulté à gérer leur croissance et surtout la diversité des besoins des producteurs qui en font partie.

Ainsi, l'influence de la stratégie de la puissance publique, en quête d'organisation agricole à soutenir et toujours dans une logique unitaire de la profession, se fait déjà fortement sentir dans l'évolution que connaissent ces nouvelles initiatives depuis quelques années, et va peut-être annihiler l'espoir qu'elles représentaient de voir réussir d'autres modèles d'organisations collectives.

Nous ne pouvons que conclure qu'en l'absence de stratégie locale claire pour ces organisations, le poids des modalités de fonctionnement de la puissance publique dans la gestion du développement agricole guadeloupéen les conduira aux mêmes avatars que les coopératives passées. Nous voyons dans cette évolution la preuve que la solution à un

Rapport-Gratuit.com

changement de logique n'est pas le simple changement de forme d'organisation collective, mais bien la définition rapide d'un projet agricole partagé et la remise en cause des stratégies en marche.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

CONCLUSION GENERALE

Nous voulons, dans cette conclusion générale, revenir sur l'histoire et le déroulement de ce travail de recherche particulier, avant d'en dégager les principaux résultats et les limites.

I. LE POINT DE DEPART : UNE QUESTION DE DEVELOPPEMENT QUI EN AMENE UNE AUTRE.

En tant que fonctionnaire, travaillant dans le développement, nous étions attachée à l'opérationnalité de nos travaux, et nous avons cherché à répondre au plus près aux interrogations des acteurs du développement. Ceux-ci, soucieux de développer les productions de diversification en Guadeloupe, se trouvent confrontée aux échecs récurrents des organisations coopératives mises en place dans l'objectif d'organiser ces filières.

La recherche d'explications à ce "blocage" des coopératives sur le sol guadeloupéen était un défi à relever : quels problèmes, pourquoi cette logique d'échec, pourquoi ce développement qui ne se fait pas ?

Aussi, une première question " ***Pourquoi les structures coopératives de commercialisation des produits agricoles en Guadeloupe ont-elles si souvent échoué ?***" a d'abord guidé notre réflexion.

Les analyses effectuées mettent en évidence que les contraintes à l'action collective ont été nombreuses et résultent d'abord de l'inadéquation du modèle d'organisation proposé aux besoins des exploitations guadeloupéennes : face à des exploitations très diversifiées, ce modèle unique ne pouvait répondre qu'aux besoins d'une minorité d'entre elles, alors qu'il avait pour ambition de les regrouper toutes. Plusieurs outils théoriques et méthodologiques ont été mobilisés :

- Une rapide analyse économique nous a permis de conclure à la non-viabilité financières des organisations coopératives étudiées. Un faible niveau d'activité d'une part, et des investissements et des charges de fonctionnement très importants d'autre part, ont en effet empêché les coopératives d'atteindre un niveau suffisant de rentabilité.

- La Théorie de l'Action collective (Olson, 1987) nous a aidé à constater que les comportements de "cavalier seul" empêchent la pérennité des structures. La trop faible activité économique des coopératives était en partie liée au fait que les producteurs n'ont pas joué le jeu coopératif en ne livrant ni régulièrement, ni la totalité de leur production, aux coopératives.
- Alors que ce comportement de "cavalier seul" est généralement attribué à "l'indiscipline" et à "l'individualisme" des producteurs, une approche en terme de stratégies des producteurs (Yung *et al.*, 1992; Chauveau, non daté) – inspirée de la Théorie du comportement adaptatif (Petit, 1981) – nous a permis de montrer que le comportement des producteurs est parfaitement rationnel. Les stratégies des producteurs sont tout à fait adaptées à leurs objectifs individuels, aux structures d'exploitations et aux conditions de marché. Elles sont par contre opposées à un investissement réel dans des coopératives qui représente beaucoup plus de contraintes qu'il n'offre d'avantages (Caro, 2003).

Au terme de cette première étape de réflexion, le paradoxe est finalement que la majorité des coopératives guadeloupéennes, bien que disparues prématurément, se soient maintenues durant plusieurs années alors même qu'elles n'étaient ni rentables, ni adaptées aux besoins ; du point de vue de la Théorie Economique Standard, nos coopératives sont des "anomalies". Le plus surprenant est peut-être qu'elles aient été si longtemps et si fortement soutenues pas la puissance publique, et que ces soutiens aient été à chaque fois reconduits après les échecs successifs. Une deuxième question s'est alors imposée touchant plus globalement au choix du modèle de développement soutenu par la puissance publique: "***Pourquoi la puissance publique a-t-elle continué à promouvoir et à financer des organisations collectives qui échouent à chaque fois*** ?"

II. L'IMPORTANCE DE PRENDRE EN COMPTE LA STRATEGIE DES ACTEURS : SORTIR D'UNE APPROCHE NORMATIVE

La mobilisation de référentiels théoriques diversifiés (micro-économie standard, Théorie de l'action collective, économie institutionnelle, sociologie, nouvelle sociologie économique, Economie politique) a permis d'analyser différents aspects de notre problématique, ce qui a conduit à mettre en évidence les différents niveaux de blocage. Le dénominateur commun des

approches théoriques mobilisées est la prise en compte de la stratégie des acteurs. Que ce soit au niveau micro-économique, pour l'analyse des besoins des producteurs, ou au niveau méso-économique des institutions du développement ou de leurs agents, cette approche a été extrêmement féconde.

L'approche institutionnaliste nous a incité à prendre en compte le contexte historico-culturel ayant présidé à la création de ces coopératives. La dynamique économique observée est alors vue comme le résultat d'interactions humaines à analyser. Au même titre, les travaux de la Nouvelle Sociologie Economique, postulant l'enchâssement de l'économie dans le social (Granovetter, 1985 ; 1994) ont influencé notre démarche et permis d'enrichir notre analyse par la prise en compte des facteurs sociaux dans le comportement des individus et de l'influence de l'histoire et des décisions politiques sur les organisations économiques.

Dans notre recherche, le contexte socio-politique est extrêmement explicatif de l'apparition, de l'organisation et du fonctionnement des coopératives guadeloupéennes. Le rôle de la puissance publique – et fondamentalement de l'Etat à travers son administration – est primordial. Notre objectif a été de comprendre ***pourquoi la puissance publique a agi comme elle l'a fait dans le soutien qu'elle a apporté à l'action collective en Guadeloupe***. Les outils de l'Economie Politique ont été particulièrement adaptés à cette analyse : les politiques sont considérées non plus comme permettant d'atteindre un optimum mais comme le résultat d'un processus dynamique déterminé par la chronologie des événements, dans lequel les acteurs sont en proie permanente à l'incertitude (Petit, 1985). Une telle approche nécessite de considérer chaque groupe d'influence dans sa rationalité et de comprendre sa stratégie. Le fait de postuler que chaque acteur possède sa propre rationalité, en accord avec ses propres objectifs, a été une posture très efficace dans notre cas. En effet, considérer que les résultats observés ne sont pas la mise en œuvre d'objectifs clairement définis mais le résultat des interactions, frictions et négociations entre acteurs nous a permis de sortir d'une apparente irrationalité de la puissance publique et de ne pas nous focaliser sur les problèmes de fonctionnement des coopératives. Cette approche nous a permis de sortir d'une démarche normative, qui aurait été de chercher "pourquoi les coopératives ne marchent pas" en postulant qu'elles devraient marcher ; posture intellectuelle qui est celle de tous les acteurs du développement rencontrés en Guadeloupe et qui limite l'exploration de nouvelles voies. Au contraire, l'intérêt de notre recherche réside dans le fait que notre objectif était simplement de tenter d'expliquer les faits et d'en trouver les déterminants.

L'évaluation des résultats par rapports aux objectifs affichés des promoteurs des organisations coopératives n'aurait eu aucun sens. Tout au plus aurions-nous conclu avec les autres que des facteurs structurels handicapent sérieusement la bonne marche des choses, les résultats quantifiables étant faibles et les objectifs (développer la Guadeloupe, organiser la production) étant plus que louables.

Au contraire, notre souci d'expliquer la complexité des stratégies et des décisions, des problèmes, des besoins et contraintes de chacun, a finalement permis de mettre en relief des aspects essentiels et généralement oubliés : les besoins véritables des producteurs, le modèle de développement que l'on veut promouvoir, les contraintes macro-économiques, les modalités d'élaboration des décisions entre les acteurs. Autant d'aspects primordiaux qui sont pourtant rarement pris en compte comme pouvant être des facteurs de succès ou d'échecs dans les différentes analyses du développement agricole guadeloupéen.

III. L'ECHEC DES COOPERATIVES : RESULTAT D'UNE ABSENCE DE POLITIQUE AGRICOLE ADAPTEE AUX REALITES

III.1. LA DIFFICILE GESTION DES SPECIFICITES

L'histoire coloniale et principalement cannière de l'agriculture guadeloupéenne a occulté longtemps le besoin d'un projet de développement agricole négocié pour la Guadeloupe ; le développement des filières d'exportation s'est construit sur des rapports de force entre l'aval (usiniers, exportateurs de bananes) et l'Etat (Broussillon, 1979) au milieu desquels les professionnels ont cherché, par les luttes syndicales, la satisfaction de leurs revendications.

Alors que l'on assiste à un début de développement d'une agriculture diversifiée depuis les années 1960, celle-ci n'a jamais, malgré les déclarations officielles en sa faveur, été portée par un projet construit de système de production. Elle a toujours été considérée comme le corollaire d'une production cannière modernisée et a simplement été "organisée" au travers de coopératives agricoles qui se sont avérées inadaptées aux réalités de production et de commercialisation, comme nous l'avons mis en évidence, et comme l'avaient signalé avant nous certains travaux portant sur les exploitations maraîchères du sud Grande-Terre (Benda *et al.*, 1997).

Beaucoup ont souligné l'inadaptation du droit français aux DOM (CAGI *et al*., 1999) et le fait que "*l'application de mesures conçues pour le contexte communautaire ne constitue pas la façon la plus efficace de soutenir ces territoires pour atteindre les objectifs de développement rural*" (Oréade-Brèche et al., 2003). La promotion et le soutien du modèle coopératif résulte pourtant de l'attitude fortement assimilationniste de l'Etat français, peu enclin à traiter différemment des territoires pourtant spécifiques, et qui a conduit à implanter un outil inadapté. Cette attitude, et les mêmes résultats, se retrouvent sur d'autres territoires ultramarins rattachés à la France : l'agriculture de Mayotte est décrite comme "*en perte de vitesse*", les producteurs comme "*non-professionnels*" et "*dénués de tout esprit collectif*", et les coopératives créées à Mayotte sont, comme en Guadeloupe, à la recherche de coopérateurs, font l'objet d'interventions incessantes des pouvoirs publics, et doivent répondre à une "*logique de rentabilité parfois décalée de la réalité*" (Losch *et al.*, 2002).

La combinaison du contexte économique, des stratégies d'adaptation des producteurs et des stratégies propres à chaque niveau de l'administration française conduit à une impasse. La puissance publique continue de financer un développement agricole qui ne décolle pas, sans remettre en question le modèle de développement encouragé, basé sur la création de grosses organisations collectives de commercialisation par filière. C'est l'organisation de l'aval qui est privilégié, sans souci de la capacité et de la volonté des producteurs à adopter ce modèle, alors que le développement de la production est comparativement beaucoup moins appuyé.

La logique de "*culpabilité/réparation*" de la métropole vis-à-vis des DOM, héritée de l'épisode colonial, imprègne et oriente les actions des représentants de l'Etat (Wolton, 2002). Elle conduit à ne pas limiter les appuis financiers, quitte à ne pas se formaliser des échecs répétés. Cette "*absence d'analyse critique des échecs*" et le fait que "*les mauvais résultats obtenus ne remettent pas en cause le mode de raisonnement*" ont d'ailleurs été soulignés dans le cas du développement agricole guyanais, pour lequel la puissance publique recherche, comme en Guadeloupe, la "*solution miracle*" qui enclencherait le développement recherché, sans remettre en cause le modèle de développement à promouvoir (Vivier, 1981).

III.2. REPENSER LA LOGIQUE D'UNE ECONOMIE DE TRANSFERTS

La référence à une économie nationale développée conduit à considérer l'économie guadeloupéenne comme une économie "déséquilibrée" dont il faut à tout prix développer les

secteurs productifs. Or les échecs répétés depuis des décennies prouvent combien les solutions mises en œuvre, et financées à grand frais, sont inadaptées, et combien le développement économique gagnerait à être pensé autrement.

En effet, la caractéristique des économies des DOM est l'importance des transferts publics comparée à la faible création de richesse des secteurs productifs locaux. Si l'on analyse cette économie dans le cadre d'une économie nationale (alors qu'il s'agit en fait d'une économie régionale), ce modèle s'apparente à celui des pays bénéficiant d'une rente naturelle (gaz, pétrole) et implique l'éviction des secteurs productifs qui ne sont alors plus compétitifs (Poirine, 1995). En Guadeloupe, le niveau de vie élevé ne dépend pas du niveau de production mais des transferts publics, et alourdit le coût de la main d'œuvre dans les secteurs productifs. La production agricole, concurrencée à l'exportation par les productions des pays tropicaux à faible coût de main d'œuvre, et sur le marché local par les importations à bas prix, n'arrive plus à être compétitive.

La pérennité de l'agriculture ne dépend alors plus que d'un choix politique et des soutiens publics qui lui sont apportés. Les îles caribéennes qui ont fait le choix de ne pas soutenir leurs secteurs productifs ont vu ceux-ci disparaître rapidement pour laisser la place aux activités de service, et sont aujourd'hui entièrement dédiées au tourisme ou aux services bancaires ("paradis fiscaux"). Les rares industries guadeloupéennes tiennent grâce aux multiples aides, exonérations, et défiscalisations, et la canne et la banane ne se maintiennent que grâce aux subventions à la production (et à la transformation pour la canne) dont le coût ne cesse de s'alourdir à mesure que leur compétitivité sur le marché international diminue, et aux mesures de protection négociées sur le marché international.

Il est donc utopique de penser que, une fois passées les "aides au démarrage", les organisations de commercialisation des productions de diversification puissent trouver seules les moyens de leur rentabilité. Au-delà de marchés de niches limités qui restent à valoriser, la survie du secteur agricole guadeloupéen dépend de la mise en place de conditions négociées de protection de ce secteur pour le marché local, les mécanismes de protection sur le marché international étant voués à disparaître. Le secteur agricole en Guadeloupe joue encore un rôle primordial, que ce soit en terme d'effet "tampon" face à un chômage record, en terme d'occupation des sols et de maintien des paysages, ou en terme de référent social très fort pour toute la population guadeloupéenne. Pour toutes ces raisons, les pouvoirs politiques locaux et nationaux ont toujours souhaité le sauvegarder et semblent peu enclins à changer de logique.

"Rééquilibrer" l'économie guadeloupéenne par le retour à une compétitivité des secteurs productifs nécessiterait un ajustement structurel impossible à mener dans le cadre d'un DOM, complètement intégré à la République française. L'île Maurice, qui a choisi cette voie, a en effet renoué avec la croissance et le plein emploi au prix d'une diminution des salaires et d'une émigration massive (Chastel, 1995), toutes choses impossibles dans la situation politique et sociale actuelle de la Guadeloupe. La mise en place de conditions spécifiques différentes de celles du marché laissé "libre", négociées entre tous les acteurs, et permettant malgré tout le développement d'une production locale, est donc la seule voie qui reste possible.

Il s'agit de garder en tête que la coopérative n'est pas une fin en soi mais a été l'outil de mise en œuvre d'un projet politique (Desroches, 1976). En Guadeloupe, on a utilisé l'outil sans avoir de projet. En conclusion donc, ce ne sont pas les modalités d'utilisation de l'outil "coopérative" qui sont à revoir, ni l'outil lui-même qu'il suffit de remplacer, c'est la logique même du développement que l'on veut pour les DOM qui reste à repenser, le projet politique qui reste à élaborer.

III.3. REPENSER LE ROLE DES ACTEURS ET LES MODALITES D'INTERVENTION DE LA PUISSANCE PUBLIQUE

Les relations étroites, particulières et difficiles entre l'Etat et les coopératives ne sont pas spécifiques à la Guadeloupe mais sont inhérentes au modèle. En effet, maxime Haubert souligne que l'intervention publique dans les coopératives est toujours très importante du fait que l'Etat cherche à "*faire prendre en charge par les agriculteurs eux-mêmes la réorganisation de leurs activités productives qu'implique sa politique de modernisation*" et que ces organisations sont donc des "*relais de l'intervention de l'Etat*" (Haubert, 1996). Des travaux dans des économies en voie de développement notent également l'ambiguité entre les actions collectives mises en place et l'Etat (Gentil, 1984).

Remettre en cause le modèle coopératif, c'est donc repenser les modalités d'intervention de la puissance publique pour le développement agricole. L'enjeu est bien de construire un projet agricole pour la Guadeloupe, partagé et négocié entre tous les acteurs. Cela implique certains changements dans les comportements des différents acteurs, dont les relations de partenariat sont trop faibles et déséquilibrées (Deshayes *et al.*, 1998a), et en premier lieu l'affirmation de la force de proposition des représentants professionnels et la légitimation du pouvoir politique

local dans son rôle de pilotage du développement, notamment par le développement de leurs capacités de réflexion prospective pour l'instant trop limitées (voir Chapitres VII et VIII).

L'Administration française quant à elle, peut jouer un rôle primordial dans la définition et la mise en œuvre de ce projet agricole, pour peu qu'elle sache se réorganiser et repenser ses modalités d'intervention en cohérence avec une vision à long terme pour la Guadeloupe. En effet, le développement d'une vision sur le long terme est pour l'instant freiné par l'éclatement institutionnel des administrations impliquées, à Paris, dans la gestion des DOM, et par les oppositions entre institutions "politiques" et institutions "techniques". Il apparaît nécessaire de repenser les relations entre ces différentes entités pour créer les conditions d'une synergie de réflexion et d'action autour d'une entité chargée plus particulièrement de porter le projet de développement de la République française pour les DOM. Sans proposer de révolution institutionnelle, il semble que c'est là le mandat initial de l'ODEADOM et qu'il serait bon de réfléchir aux moyens de replacer l'Office dans cet objectif ; cela conduirait immanquablement à repenser son organisation interne, ses modalités d'intervention, mais aussi ses relations avec les autres ministères.

En terme de projet maintenant, la Guadeloupe doit construire, pour peu qu'elle choisisse de garder une agriculture, les moyens de protection d'une agriculture tournée vers le marché local. Cette "construction", qui a été menée avec succès depuis plusieurs décennies à la Réunion, nécessite cependant des conditions difficiles à remplir en Guadeloupe, notamment une parité d'influence, une cohésion et un partage des mêmes objectifs entre tous les acteurs, de l'amont à l'aval du secteur (Laudié-Lecompte, 2003). Or, la proportion importante de petits agriculteurs et surtout la disparition en Guadeloupe d'une "bourgeoisie agraire" ayant investi dans l'agriculture, la concentration des capitaux en aval de la production et dans les mains d'opérateurs non guadeloupéens (métropolitains ou martiniquais), n'ayant pas d'intérêts dans la production mais dans les opérations d'import-export, rendent particulièrement difficile la construction d'un consensus qui demanderait des concessions de l'aval pour laisser la place au développement d'une production locale.

Les échecs répétés depuis des décennies des tentatives de mise en place des interprofessions dans les filières de diversification en sont la meilleure preuve. Nous devons faire une petite parenthèse car, au moment de conclure cette recherche, nous apprenons qu'une nouvelle tentative vient de se mettre en place le 17 décembre 2004 : l'IGUAVIE

Rapport-Gratuit.com

(Interprofession guadeloupéenne de la viande et de l'élevage) a été créée pour "*relancer les différentes filières*" et "*accéder au soutien financier du POSEIDOM jusque là utilisé exclusivement par la Réunion et la Martinique*" faute d'interprofession en Guadeloupe. Nous espérons que tous les acteurs de l'amont à l'aval ont pu y être associés et qu'elle pourra jouer son rôle.

Dans ce contexte, les pouvoirs publics ont, nous semble-t-il, un rôle primordial à jouer pour la conduite et l'aboutissement des négociations et la mise en place d'une véritable coordination entre les acteurs du secteur. Sans parler du fait que les soutiens publics importants aux autres secteurs de l'économie mettent la puissance publique en position de force pour négocier d'éventuelles concessions de l'aval, l'administration jouerait tout à fait le rôle qui lui revient, depuis qu'elle n'est plus chargée que d'accompagner le développement et non plus de le définir, en étant l'élément "facilitateur" dans la recherche du consensus. Le rôle d'influence de la puissance publique, qui a jusque là beaucoup été utilisé pour la défense des filières d'exportations des DOM sur le marché extérieur, trouverait tout aussi bien sa place dans la défense, en interne, d'un projet agricole négocié.

IV. LES APPORTS ET LES LIMITES D'UNE TELLE RECHERCHE

Nous avons pu partager les résultats de notre recherche avec les différents acteurs locaux concernés, recueillir leurs réactions et engager une longue discussion, lors d'une séance de restitution de nos travaux organisée fin juillet 2004 en Guadeloupe, avant d'achever la rédaction de cette thèse. Il est important de dire que ceux-ci, professionnels et fonctionnaires, ont validé l'analyse qui leur a été présentée :

- les professionnels ont confirmé l'inadaptation de l'organisation coopérative et la pression de la puissance publique à les organiser collectivement ; les nouvelles formes d'organisation collective ne suivent en général plus le modèle coopératif mais l'intervention de la puissance publique a tendance a les conduire aux mêmes dysfonctionnements (Hum, 2005) ;
- les agents de développement ont souligné les problèmes qui dérivent de la faiblesse des OPA, et le fait que la définition d'un projet agricole ait été jusque là remplacé par la défense d'intérêts catégoriels liés aux productions d'exportation ;

- les représentants des collectivités locales ont insisté sur le fait que l'on ne parle de "projet de développement" que depuis les années 1980, mais que celui-ci est en construction, soulignant par ailleurs le manque cruel de vision prospective et donc "*d'orientations claires*" au niveau local ;
- l'administration a accepté l'analyse et se questionne sur les alternatives envisageables.

Ces réactions et les discussions qui ont suivi nous confortent sur le fait que les apports de cette recherche sont pluriels :

- Elle a démontré l'inadaptation des coopératives, telles qu'elles ont été mises en place jusqu'alors, aux réalités de l'agriculture guadeloupéenne, ce qui empêche leur pérennité financière et les rend inefficace à entraîner le développement agricole attendu ; en cela elle répond aux préoccupations première des acteurs du développement (Chapitres III à VI).
- Elle a ré-interrogé les rôles et les stratégies d'action des différents acteurs, professionnels et institutionnels, de l'échelon local à l'échelon européen, et analysé les conséquences de leurs interactions sur les actions de développement agricole, notamment en terme d'organisation de l'action collective ; en cela elle amène des explications à la répétition des échecs des coopératives et fourni des éléments de réflexion sur ses propres pratiques à chacun des acteurs concernés (Chapitre VI à VIII).
- Par une analyse articulée des différents niveaux d'action, et une rapide analyse macro-économique, elle a permis de replacer le problème des échecs des coopératives dans la problématique plus générale du développement agricole guadeloupéen et de discuter le modèle de développement à promouvoir pour la Guadeloupe ainsi que les modalités de définition d'un projet négocié, en cela elle remplit le rôle d'aide à la décision que nous lui avions fixé (Chapitres IX et X).

Bien sûr, comme tout travail de recherche, effectué dans un temps limité et s'attaquant aux problèmes dans leur complexité, il connaît de nombreuses limites. Pour véritablement aider à la décision, il faudrait affiner chacun des niveaux d'analyse et descendre beaucoup plus en profondeur dans chacun des éléments esquissés. Cette approche à différents niveaux a le mérite de repositionner le débat sur le développement agricole en proposant une autre vision

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

des choses, et de ré-interroger le rôle des différents acteurs, notamment de l'administration française, mais elle interdit une grande précision pour chacun des niveaux étudiés.

Pour pouvoir imaginer des actions de développement adaptées aux besoins du terrain, il faudrait augmenter et préciser les enquêtes auprès des producteurs. Sur ce point la Chambre d'agriculture semble en train de porter ses efforts afin de construire des propositions adaptées. Nos enquêtes n'ont fait qu'esquisser ce besoin. Le fonctionnement interne des coopératives, que ce soit sur le plan comptable, ou sur les relations entre les hommes, élus et employés, employés et adhérents, n'a pas été approfondi. Tout juste avons-nous pu recueillir des discours de façon disparate, synthétiser des données qui, mis ensemble, nous ont permis de montrer certaines dynamiques, certains ordres de grandeur. Beaucoup d'éléments sortiraient à la lumière d'un travail plus fin et plus systématique sur les modalités de fonctionnement et les relations entre les gens au sein d'une organisation collective quelle qu'elle soit. Enfin les interactions entre acteurs, et la stratégie particulière de la puissance publique, mériteraient à eux seuls chacun une thèse de science politique.

Nous croyons cependant que la valeur ajoutée d'une telle recherche réside dans l'articulation des analyses à différents niveaux, qui permet de traiter un problème de la façon la plus pragmatique possible : partir d'une question et en suivre le fil à chaque nouvelle question soulevée, plutôt que de décider a priori d'en limiter la portée. Là où beaucoup concluent à des problèmes insolubles, parce que le cadre même de leur questionnement était limité, nous avons pu expliquer certaines causes, mettre en évidence des interactions, négatives ou positives, ce qui, sans apporter de solution, apporte aux acteurs matière à réflexions et à action. Nous avons déplacé le problème du développement agricole guadeloupéen de la recherche difficile, et stérile, de la compensation de handicaps structurels à la réflexion, que nous croyons plus féconde, sur les capacités d'interaction des acteurs pour la définition d'un projet négocié et reposant sur un modèle de développement sciemment choisi.

Nous croyons sincèrement que cette façon de considérer les choses est nouvelle en Guadeloupe et peut, pour peu que les acteurs y soient sensibles, et nous pensons qu'ils le sont, apporter beaucoup à l'heure où le projet de prospective agricole semble enfin prendre forme après plusieurs tentatives avortées. Si ce travail a permis de susciter débats et réflexions, d'abord au niveau de chacun des acteurs, peut-être aussi entre les acteurs, pour que le développement de la Guadeloupe, et des DOM, soit pensé autrement, et peut-être pour

commencer à sortir d'une logique d'échec tout simplement en changeant d'abord les objectifs, il aura atteint son but.

Nous sommes consciente que nos conclusions vont laisser sur leur faim ceux qui pensaient fermement disposer d'un bon modèle (d'organisation collective, de développement, ..) et ne cherchaient que la clé de démarrage. Puisque non seulement nous répondons que la clé n'existe pas, mais nous lui proposons purement et simplement d'inventer un autre modèle. La tâche est complexe, à l'image de la complexité du problème, mais nous sommes convaincue qu'un tel repositionnement des façons de penser et d'agir est pour le coup la clé du futur développement agricole guadeloupéen.

BIBLIOGRAPHIE

ABENON L.-R., 1999. *Petite histoire de la Guadeloupe*. Paris, L'Harmattan, 2nde édition, 238 p.

AGRESTE, 2001. *Recensements agricoles 1989 et 2000*. http://agreste.agriculture.gouv.fr, 2003.

AGRESTE, 2002. *Memento agricole Guadeloupe Résultats 2002*. La statistique agricole, Service statistique, DAF, Basse-Terre.

AGRESTE, 2003. "*Recensement agricole 2000 Guadeloupe.*" La statistique agricole, **vol. 2** (mars 2003).

ARNAUD R., 1987. *Mission ODEADOM en Guadeloupe*, Ministère de l'agriculture, juin 1987, 31 p.

AUGEREC, 1996. *Audit financier de la structure UNICAP*. Basse-Terre, 28 + annexes.

AXELROD R. A., 1984. THE EVOLUTION OF COOPERATION. NEW-YORK, BASIC BOOKS.

BAINVILLE S., 2000. *Le développement de l'agriculture familiale : processus d'interactions entre changements techniques et changements institutionnels. Un "cas d'école" : la commune de Silvânia-Brésil.* Doctorat en Economie du développement agricole, CIRAD-TERA, programme "Agricultures Familiales", Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Montpellier, Montpellier, 252 p.

BALME R., 1990. "*L'action collective rationnelle dans le paradigme d'Olson.*" L'année sociologique, **vol. 40 :** 263-285.

BECKER G., 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*. The University of Chicago Press, 1976.

BECKER G., 1993. *Human Capital : A Theoretical and Empirical Analysis, with special reference to Education.* The University of Chicago Press, 1993.

BÉLORGEY G., PÉRONNET G. , PUZENAT A. et VACHEY L., 1993. *Le défi des singularités*. Rapport du groupe "Outre-Mer", Commissariat général du Plan, Paris, Janvier 1993, 214 p.

BENDA C. , RITZENTHALER D. et ZEBUS M. F., 1997. "*Etude des producteurs maraîchers du sud-est de la Grande-Terre.*" Les notes économiques du LEAD et du Crédit Agricole, 1997, **vol. 2** (1997) : 70-86.

BERGMANN, 1973. *Problèmes du développement agricole dans les petites antilles*. Compte-rendu de mission, INRA-ESR, Paris, septembre 1973, 19 p.

BERTHELOT C., 2003. *Quels enjeux et quels développements pour les agricultures des DOM ?* Rapport pour le Conseil économique et social, http://www.ces.fr/rapport/, 2003.

BOUDON R., 1992. "*Grandeur et décadence des sciences du développement : une étude de la sociologie de la connaissance.*" L'Année sociologique, **vol. 42** (1992) : 253-274.

BROUSSILLON A., 1979. *Procès de capitalisation et luttes paysannes dans l'agriculture guadeloupéenne*. Thèse de Doctorat, Sciences sociales du développement, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris, 555 p.

CABINET GRESSARD, 1998a. *Bilan du développement de la filière fruits et légumes et de la filière horticole en Guadeloupe. Tome 1 : Appréciation générale*. Rapport final, ODEADOM, Paris, Octobre 1998, 19 p.

CABINET GRESSARD, 1998b. *Bilan du développement de la filière fruits et légumes et de la filière horticole en Guadeloupe. Tome 2 : fruits et légumes.* Rapport final, ODEADOM, Paris, Octobre 1998, 82 p.

CAGI et LEAD, 1999. *L'application du droit en Guadeloupe : entre inadaptation et instrumentalisation*. Contribution aux travaux de préparation du contrat de plan Etat-région 2000-2006, Tome I, Centre d'analyses géopolitiques et internationales, Laboratoire d'Economie Appliquée au Développement, Pointe-à-Pitre, Juin 1999.

CAILLE A., 1990. "*Présentation : la socio-économie, une nouvelle discipline ?*" Revue du Mauss, **vol. 9 :** 3-10.

CAIRE G., 1993. "*Questions à l'économie anciennement dite rurale. L'agriculture dans les sciences sociales.*" Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales, **vol. 29** (4ème trimestre 1993) : 79-82.

CARO F., 2003. *Projets individuels et engagement dans l'action collective des agriculteurs en Guadeloupe*. Thèse de Master of Science, ESAT, CNEARC, Montpellier, 139 p. + annexes.

CASABIANCA F., 1997. "*Des multiples légitimités de la recherche-action.*" Etudes et Recherches en Systèmes Agraires et Développement, **vol. 30** (1997) : 11-25.

CHABERT J. P. et DEVERRE C., 1985. *La récolte de la canne à sucre en Guadeloupe. Logiques sociales et problèmes de mécanisation.* Rapport d'enquête, INRA-ESR, Petit-Bourg, Juin 1985, 74 p. + annexes.

CHAMBRE D'AGRICULTURE DE LA GUADELOUPE, 1991a. *Projet de développement de la diversification végétale en Guadeloupe*. Rapport, Chambre d'Agriculture, Baie-Mahault, Novembre 1991, 51 p.

CHAMBRE D'AGRICULTURE DE LA GUADELOUPE, 1991b. *Projet de développement de la filière viande en Guadeloupe*. Rapport, Chambre d'Agriculture, Baie-Mahault, Novembre 1991, 184 p.

CHAMBRE D'AGRICULTURE DE LA GUADELOUPE, 2002a. *La Guadeloupe et ses échanges contrôlés Année 2001*. La note de l'observatoire économique de l'Agriculture, n° 7, Baie-Mahault.

CHAMBRE D'AGRICULTURE DE LA GUADELOUPE, 2002b. *La note de l'observatoire économique de l'Agriculture*. n° 7, Observatoire économique de la Chambre d'Agriculture, Baie-Mahault, Juillet 2002.

CHAMBRE D'AGRICULTURE DE LA GUADELOUPE, 2002c. *Rapport d'activités 2001*. Baie-Mahault.

CHAMBRE D'AGRICULTURE DE LA GUADELOUPE, 2003. *La note de l'observatoire économique de l'Agriculture*. n° 9, Observatoire économique de la Chambre d'Agriculture, Baie-Mahault.

CHAMPAGNE P., 1998. "*Les administrateurs des coopératives sont-ils indispensables ?*" RECMA, **vol. 269** (juillet 1998) : 32-45.

CHASTEL J.-M., 1995. *Le rôle des institutions dans l'évolution de la filière canne à sucre à la Réunion*. Thèse de Doctorat, Formation Doctorale Agro-économie, ENSAM, Montpellier.

CHAUVEAU J.-P., non daté. *Les stratégies des agriculteurs. Usage et utilité d'un concept pluri-disciplinaire dans les études francophones de développement.*, ORSTOM, 11 p.

CHAZEL F., 1989. "*Théorie économique et sociologie : adversaire ou complices ? La réflexion d'un "classique" : Talcott Parsons.*" Sociologie et sociétés, **vol. XXI** (1) : 39-53.

CHIA E. et DULCIRE M., 2005. " *La vitrine ou l'arrière boutique ! Le rôle des Contrats Territoriaux d'Exploitation en Guadeloupe*." Gérer et Comprendre, **Sous presse**.

COBEA, 1988. *Le secteur maraîcher en Guadeloupe*. Etude (3ème redressement Socogiap), ODEADOM, Marseille, 1988, 159 p.

COLIN J.-P., 1990. "*Regard sur l'institutionnalisme américain.*" Cahiers des Sciences Humaines, **vol. 26** (3) : 365-377.

COLIN J.-P. et LOSCH B., 1994. "*"But Where on Earth Has Mamadou Hidden his Production Function ?" French Africanist Rural Economics and Institutionalism*". Anthropology and Institutional Economics. Monographs in Economic Anthropology. Acheson J. M. Maryland, Society for Economic Anthropology. University Press of America, Inc., **vol. 12 :** 331-363.

COMMISSION DE SYNTHESE, 1979. *Conférence interrégionale Antilles-Guyane sous la présidence de M. Paul Dijoud. Examen des 14 points d'appui*, Basse-Terre, 7 et 8 mai 1979.

CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL DE LA GUADELOUPE, 1992. *Diagnostic de la situation économique et sociale de la Guadeloupe*. Avis émis dans le cadre de la préparation du XIème planBasse-Terre, juillet 1992.

CROZIER M. et FRIEDBERG E., 1977. *L'acteur et le système : les contraintes de l'action collective*. Paris, Seuil, 437 p.

DAF, 2000. *Résultats 2000*, AGRESTE, La Statistique Agricole, Mémento agricole Guadeloupe.

DAF, 2001. *Recensement agricole 2000. Premiers résultats*. Basse-Terre, AGRESTE, **vol. 1 :** 4.

DAF, 2003. *Résultats 2001*, AGRESTE, La Statistique Agricole, Mémento agricole Guadeloupe.

DEGENNE A. et FORSE M., 1994. *Les réseaux sociaux*. Paris, Armand Colin.

DESHAYES F., BAJAZET G., MANIOC S. et RAYNAUD G., 1998a. *Le partenariat dans la gestion des fonds structurels. L'objectif 1 dans les Départements d'outre-mer.* Extrait d'un rapport pour la commission européenne, Centre d'analyse géopolitique et internationale, Pointe-à-Pitre, octobre 1998, 24 p.

DESROCHES H., 1976. *Le projet coopératif : son utopie et sa pratique, ses appareils et ses réseaux, ses espérances et ses déconvenues*. Paris, Les éditions ouvrières, série Economie et Humanisme, coll. "Développement et civilisations", 461 p.

DEVERRE C., 1982. "*La réforme foncière en Guadeloupe.*" Bulletin d'Information du CENADDOM - Dossier Guadeloupe, **vol. 68** (Oct-Nov-Déc 1982) : 5-23.

DEVERRE C., 1987. *Enjeux fonciers dans la Caraïbe*, INRA - KARTHALA, 232 p.

DEVILLE R. et GEORGES N., 1996. *Les départements d'outre-mer. L'autre décolonisation*. Paris, Gallimard, Découvertes, Histoire, 128 p.

DULCIRE M. et CATTAN P., 2002. "*Monoculture d'exportation et développement agricole durable : cas de la banane en Guadeloupe.*" Cahiers Agricultures, **vol. 11** (2002) : 313-321.

DULCIRE M. et RIBEYRE F., 2003. *Appui au programme sectoriel café en Guadeloupe. Labellisation du café en Guadeloupe : Diagnostic et propositions d'action*. Rapport de Mission, CIRAD, Montpellier, janvier 2003, 93 p.

DUMAZ B., 1986. *Guadeloupe : économie agricole Le malaise à fleur de sable*. Paris, L'Harmattan, 171 p.

EDINVAL E. , MAURIN A. et MONTAUBAN J.-G., Eds., 1996. *Stratégies de développement comparées dans la Caraïbe*. Paris, L'Hermès, 519 p.

ETZIONI A., 1990. "*Une plate-forme minimale pour la socio-économie.*" revue du Mauss, **vol. 9 :** 11-12.

FARANT M., 1980. *Etude de deux actions de développement et de formation destinées aux agriculteurs guadeloupéens. Les objectifs-Le public-Les résultats (dans les secteurs : élevage bovin et cultures maraîchères)*. Mémoire de fin d'études d'ingénieur des techniques agricoles, Institut national de promotion supérieur agricole (I.N.P.S.A.), Dijon, 139 p.

FORESTIER M., 1994. "*Du besoin d'administration des coopératives.*" Revue des Etudes Coopératives, Mutualistes et Associatives, **vol. 252** (2ème trim. 1994) : 21-36.

FREMEAUX P., 2003. "*En progrès, mais peut mieux faire.*" Alternatives économiques, **vol. 215** (Juin 2003) : 32-35.

GAMA R. et SAINTON J.-P., 1985. *Mé 67*. Pointe-à-Pitre, Société Guadeloupéenne d'Edition et de Diffusion.

GENTIL D., 1984. *Les mouvements coopératifs dans l'Afrique de l'ouest "francophone". Intervention de l'Etat ou organisations paysannes*. Thèse pour le Doctorat d'Etat, Ecole des Hautes Etudes en Siences Sociales, Paris, 540 p. + annexes.

GHIGLIONE R. et MATALON B., 1985. *Les enquêtes sociologiques - théories et pratiques*. Paris, Colin, 301 p.

GRANOVETTER M., 1978. "*Threshold Models of Collective Behavior.*" American Journal of Sociology, **vol. 83 :** 1420-1443.

GRANOVETTER M., 1985. "*Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness.*" American Journal of Sociology, **vol. 91** (3) : 481-510.

GRANOVETTER M., 1994. "*Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse*". Analyse économique des Conventions. Orléan A. Paris, Presses universitaires de France : 79-94.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1971a. Magazine de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Guadeloupe, n°17, juin 1971.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1971b. Magazine de la Chambre de Commerce et d'Industrie, n°19, août 1971.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1973. Magazine de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Guadeloupe, n° 42, juillet 1973.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1974a. Magazine de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Guadeloupe, n° 48, janvier-février 1974.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1974b. Magazine de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Guadeloupe, n° 54, juillet 1974.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1974c. Magazine de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Guadeloupe, n° 49, mars 1974.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1975a. "*Dossier "Le sucre".* septembre-octobre 1975, n°63: 21-46.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1975b. "*Revue de presse - Budget et Bilan économique.*" n° 62 : 75-76.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1975c. "*Revue de presse - L'action du FORMA en faveur des DOM.*" mai-juin 1975, n° 61 : 9-10.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1975d. "*Revue de presse - Les DOM et la CEE.*" n° 61 : 13.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1975e. "*Revue de presse - Vers une orientation de la politique de la C.E.E à l'égard des départements français d'outre-mer.*" n° 61 : 11-13.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1975f. "*Visite en Guadeloupe de M. Olivier Stirn, Secrétaire d'Etat aux DOM/TOM.*" n° 62 : 7-13.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1975g. "*La relance économique.*" septembre-octobre 1975, n°63 : 7-10.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1976a. "*Dossier "La départementalisation économique : vers une réalité".*" janvier-février 1976, n° 65 : 27-46.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1976b. "*Spécial Soufrière.*" mai-août 1976, n° 67 : 21-32.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1977. "*Numéro spécial : Le Premier Ministre, M. Raymond Barre, reçoit les CCI des DOM.*" décembre 1977, n° 73 : 5-35.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1978a. "*Dossier "Rétrospective économique 1977".*", janvier-février 1978, n° 74 : 15-28.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1978b. "*M. Paul Dijoud aux Antilles.*" mai-juin 1978, n°76 : 4-5.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1979a. Magazine de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Guadeloupe, **vol. XII** (85).

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1979b. "*Dossier "Les DOM dans les négociation de Lomé II".*" **vol. XI** (82) : 19-34.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1979c. "*Dossier "Pourquoi les assises sur le développement économique des Antilles ?"*"" janvier-février 1979, n° 80 : 17-32.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1980a. "*Développement agricole.*" **vol. XII** (87) : 39.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1980b. "*Dossier "Marie-Galante, une île rurale en pleine mutation".*" **vol. XII** (88) : 13-40.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1981a. "*Dossier "L'Elevage en Guadeloupe".*" **vol. XIII** (91) : 19-31.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1981b. "*Dossier "Une agriculture en marche".*" **vol. XIII** (90) : 15-40.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1981c. "*La F.D.S.E.A. : Le plus ancien Groupement agricole en Guadeloupe*." **vol. XIII** (90) : 27-28.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1981d. "*LE CDJA : Pour une Paysannerie moyenne en agriculture*." **vol. XIII** (90) : 26-27.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1981e. "*L'Octroi de Mer : une taxe périmée ou un droit nécessaire ?*" **vol. XIII** (90) : 43-44.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1985. "*Dossier "Economie 85"*.", avril-mai 1985, n° 106 : 37-50.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1987. Magazine de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Guadeloupe, n°114, mai-juin 1987.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1988a. Magazine de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Guadeloupe, n° 119.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1988b. "*Dossier "L'Europe : connaître pour être au rendez-vous de 1992"*." janvier-février 1988, n°118.

GUADELOUPE ECONOMIQUE, 1992. Magazine de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Guadeloupe, mai-juin 1992 : 140.

GUTTMAN J., 1978. "*Understanding Collective Action : Matching Behavior*." American Economic Review, **vol. 68** (May): 251-255.

GUYOMARD H. , HERRARD N. , LAROCHE C. et LE MOUËL C., 1996. "*L'organisation commune de marché de la banane dans l'union européenne : la difficile conciliation d'intérêts contraires*." Recherches en économie et sociologie rurales, INRA-ESR, octobre 1996, n° 5, 4 p.

HAMEL P., 1999. " *Le tournant communicationnel dans la gestion publique à la lumière des enjeux démocratiques*". Gestion négociée des territoires et des politiques publiques. Cemagref. Paris, l'Harmattan: 199-219.

HARDIN G., 1968. "*The Tragedy of the Commons*." Science, **vol. 162** (December): 1243-1248.

HAUBERT M., 1996. *Signification et portée des dynamiques d'organisation des producteurs ruraux dans les pays en développement*, CIRAD.

HUAULT I., 1998. "*Embeddedness et Théorie de l'entreprise. Autour des travaux de Mark Granovetter*." Annales des Mines, **vol. juin 1998 :** 73-86.

HUM N., 2005. *Introduction d'une nouvelle variété d'ananas sur le marché guadeloupéen, le FLHORAN 41 : Etude de la filière et des stratégies d'adoption des acteurs.* Mémoire d'Ingénieur agronome tropical et de Mastère "Développement agricole tropical", CIRAD-FHLOR, CNEARC, Montpellier

IEDOM, 2001. *La Guadeloupe en 2000*. Paris.

IEDOM, 2002. *La Guadeloupe en 2001*. Paris.

IEDOM, 2003. *La Guadeloupe en 2002*. Paris.

IEDOM, 2004. *La Guadeloupe en 2003*. Paris.

JULIEN D., 2000. *Agriculture de résistance en Guadeloupe : Eléments d'une dialectique de la dépendance*. Mémoire de DEA E.S.S.O.R., ENFA - ENSAT- Université Toulouse le Mirail, Toulouse, septembre 2000, 57 p. + annexes.

KOLLOCK P., 1998. "*Social dilemmas : The Anatomy of Cooperation*." Annual Review of Sociology, **vol. 24 :** 183-214.

Rapport-Gratuit.com

LABONNE M., 1981. *Repérage de quelques problèmes de l'agriculture guadeloupéenne*. Document de travail, INRA, Montpellier, avril 1981, 13 p.

LAROCHEL J.-M., 2003. *La banane va-t-elle disparaître ?* La Guadeloupe agricole, **vol. 7 :** 22-23.

LAROCHEL J.-M., 2004. *Gros plan : la filière rhum*. La Guadeloupe agricole, **vol. 11 :** 38-41.

LATOUR B., 1997. "*Toute recherche est action !*" Etudes et Recherches en Systèmes Agraires et Développement, 1997 (30) : 11-25.

LAUDIE-LECOMPTE N., 2003. *Le compromis agricole réunionnais. Mutation sectorielle et construction territoriale à l'île de la Réunion.* Volume 1, Thèse de Doctorat, Economie du développement agricole, agro-alimentaire et rural. UMR Moïsa, Ecole nationale supérieure agronomique de Montpellier, Montpellier, 594 p.

LE GOULVEN K., 2000. *Dispositifs institutionnels et intégration des marchés. La commercialisation du porc au Vietnam.* Doctorat en Economie du développement agricole, INRA-ESR, Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Montpellier, Montpellier, 414 p.

LEIBENSTEIN H., 1950. "*Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand.*" Quaterly Journal of Economics, **vol. 64** (May): 183-207.

LE MOIGNE J.-L., 1993. "*L'apport de Herbert A. Simon aux sciences de la décision.*" Sciences Humaines, **vol. Hors Série** (2) : 47-48.

LE ROUX M., 1993. *Programme sectoriel de développement de la filière viande Guadeloupe 1993-1997*. Rapport, ODEADOM - POLAG, Baie-Mahault, 3 Juin 1993, 203 p.

LECUSSON L., 1997. *Le comportement de regroupement des maraîchers en Guadeloupe. Etude comparative sur les représentations des agriculteurs en Gironde et en Guadeloupe*. DESS, Psychologie du Travail, Université de Bordeaux II, Bordeaux, 138 p.

LINDENBERG S., 1990. "*Homo Socio-oeconomicus : The emergence of a General Model of Man in the Social Sciences.*" Journal of Institutional and Theoretical Economics, **vol. 146** (1990) : 727-748.

LOEILLET D., 2005. "*Dossier du mois : La réforme de l'OCM banane.*" Fruitrop, **vol. 119** (janvier 2005) : 9 p.

LOSCH B. et SOURISSEAU J.-M., (coord.), 2002. *Quels place et rôles pour l'agriculture à Mayotte ? Bilan-diagnostic du développement local*. Mamoudzou, Montpellier, France, CIRAD, 234 p.

MACMILLAN J., 1979. "*The Free-Rider Problem : A Survey.*" The Economic Record, june 1979: 95-107.

MALINVAUD E., 2001. "*Les échanges entre science économique et autres sciences sociales.*" L'économie politique, 2001 (11) : 7-31.

MANCERON S., 2004. *MICA-Zone bananière. Une représentation de la diversité des exploitations bananières. Des outils d'aide à la décision*. Rapport d'activité du projet MICA, CIRAD-INRA, Capesterre, Février 2004, 64 p.

MAPROC, 1999. *Evaluation intermédiaire DOCUP Objectif 1 et REGIS II Guadeloupe 1994-1999*. Rapport final, Mission d'appui aux programmes communautaires MAPROC - CIHEAM-IAMM, Montpellier, juin 1999, 50 p.

MARSHALL E. , BONNEVIALLE J. R. et FRANCFORT I., 1994. *Fonctionnement et diagnostic global de l'exploitation agricole, une méthode interdisciplinaire pour la formation et le développement*. Dijon, ENESAD-SED, 174 p.

MAURICE P., non daté. *Ressources humaines et développement : le cas des îles françaises*. International Conference on Human Ressources and Future Generations in Islands and Small States, Université de malte, Foundation for international studies, 34 p.

MAURIN A. et MONTAUBAN J.-G., 1997. "*Préparation de la politique économique en Guadeloupe : bilans et perspectives.*" Les notes économiques du LEAD et du Crédit Agricole (3) : 75-96.

MICHALON T., 2002. "*Sur les "spécificités" de l'Outre-mer : enquête et propositions.*" Hermès, 2002 (32-33) : 423-434.

MONTIGAUD J.-C., 1981. *La filière fruits et légumes en Guadeloupe : description et fonctionnement*. Document de travail, INRA, Montpellier, mai 1981, 21 p.

MOSSE E., 1999. *Quel développement économique pour les départements d'outre-mer ?* Rapport au gouvernementParis, 22 mars 1999, 70 p. + annexes.

NABLI M. K. et NUGENT J. B., 1989. "*Collective Action, Institutions and Developement*". The New Institutional Economics and Development. Theory and Application to Tunisia. Nabli M. K. et Nugent J. B. Amsterdam, North-Holland : 80-137.

NESTOR A., 2003. *Quel avenir pour le sucre d'Outre-mer ?* La Guadeloupe agricole, **vol. 7 :** 28-32.

NICOLAS P., 1991. *Le rôle du syndicalisme agricole et du pouvoir politique dans la formation en France des premières coopératives d'agriculteurs (1881-1913)*, INRA-IAA, Ivry-sur-Seine, décembre 1991, 26 p.

ODEADOM, 1993. *Programme sectoriel Filière Elevage Guadeloupe*. Programme sectoriel, ODEADOM, Paris, 21 avril 1993, 220 p.

ODEADOM, 1999. *Impact DOM par DOM du POSEIDOM agricole 1992-1997*, Secrétariat d'Etat à l'outre-mer, Ministère de l'agriculture et de la pêche, ODEADOM.

ODEADOM, 2001. *Rapport annuel 2000*, ODEADOM, Paris, 2001, 58 p.

OLLIVIER B., 2002. "*Les Départements français d'Amérique : unité et diversité.*" Hermès, 2002, **vol. 32-33 :** 207-210.

OLSON M., 1965. *The logic of collective action*. Cambridge, Harvard University Press

OLSON M., 1987. *Logique de l'action collective*. Paris, Presses universitaires de France, 2ème édition, 199 p.

OREADE-BRECHE et ACT CONSULTANT, 2003. *Evaluation à mi-parcours portant sur l'application en France du réglement CE n°1257/1999 du Conseil, concernant le soutien au développement rural. Partie relative aux quatre mesures d'accompagnement de la PAC et aux CTE dans les DOM*. Rapport d'évaluation, CNASEA, MAAPAR, Commission européenne, Novembre 2003.

OSTROM E., 1988. "*A behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action.*" American Political Science Review, **vol. 92** (1) : 1-32.

PAUL J.-L. , BORY A. , BELLANDE A. , GARGANTA E. et FABRI E., 1994. "*Quel système de référence pour la prise en compte de la rationalité de l'agriculteur : du système de*

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

production agricole au système d'activité." Les Cahiers de la Recherche et du Développement, **vol. 39 :** 7-19.

PERES F., 1998. *Quarante ans de réforme foncière en Guadeloupe*. Rapport d'étape, CNASEA - CGGREF, Paris, Décembre 1998, 140 p. + annexes.

PETIT M., 1981. *Théories de la décision et comportement adaptatif des agriculteurs*. Formation des agriculteurs et apprentissage de la décision. Actes de la journée d'étude du 21 janvier 1981, Dijon, 1-36 p.

PETIT M., 1985. *Determinants of agricultural policies in the United States and the European Community*. Research Report, International Food Policy Research Institute, Washington, November 1985, 80 p.

PHILLIPS R., 1994. "*Economic nature of the cooperative association.*" Journal of Agricultural Economics : 67-79.

PIRAUX M. (COORD.) , AUBERT S. , BONIN M. , CHIA E. et DULCIRE M., 2003. *Les CTE dans les DOM insulaires : points de vue, pratiques et perspectives*. Atelier du 17-18 septembre 2003, Neufchâteau, Guadeloupe, 74 p.

PLANTIER K. et VALY V., 1986. *La coopération agricole. Deux applications : SOCOGIAP-SOCOPORG*. Mémoire de maîtrise, UFR des Sciences Juridiques et Economiques, Université des Antilles et de la Guyane, Pointe-à-Pitre.

POIRINE B., 1995. *Les petites économies insulaires : théorie et stratégies de développement*. Paris, L'Harmattan, 279 p.

PREFECTURE DE LA GUADELOUPE, 2000. *DOCUP Guadeloupe 2000-2006 (stratégie, axes et mesures et annexes à la stratégie)*, Préfecture de la Guadeloupe, Union européenne, Basse-Terre.

QUERRIOUX J., 1996. *Mission Elevage en Guadeloupe*. Rapport de mission, ODEADOM, Paris, Juin 1996, 20 p.

QUERRIOUX J. et RENAUDIN J. P., 1991a. *Analyse des filières bovine, porcine, avicole et cunicole de Guadeloupe*. Rapport de mission, ODEADOM-ORGACONSEIL, Paris, Octobre 1991, 87 p.

QUERRIOUX J. et RENAUDIN J. P., 1991b. *Synthèse Etude filières bovine, porcine, avicole et cunicole de Guadeloupe*. Rapport de mission, ODEADOM-ORGACONSEIL, Paris, Octobre 1991, 27 p.

ROCARD M., 2002. "*Interview sur les DOM-TOM.*" Hermès, 2002, **vol. 32-33 :** 569-572.

SORET O., 2001. *La politique régionale en matière agricole. Des moyens financiers et des outils d'accompagnement.* Rapport de fin de formation, Ecole nationale d'Application des cadres territoriaux d'Angers, Conseil régional de la Guadeloupe, Angers, 30 p.

STIGLITZ J. E., 1986. *The Economics of the Public Sector*. New-York, Norton.

TATU N., 2002. *Avis de tempête sur la Guadeloupe*. Le Nouvel Observateur. Paris : 82-86.

TEISSERENC P., 1994. "*Politique de développement local. La mobilisation des acteurs.*" Sociétés contemporaines, **vol. 18-19** (juin-septembre 1994) : 187-213.

TOLLISON R. D., 1982. "*Rent-Seeking : A survey.*" Kyklos, **vol. 35** (4): 575-602.

VIVIER M., 1981. *Réflexions autour des tentatives de mise en valeur agricole de la Guyane française*. Prairies guyanaises et élevage bovin, Cayenne-Suzini, INRA Publications, 1984, 71-89 p.

VON NEUMANN J. et MORGENSTERN O., 1943. *Theory of games and economic behavior*, Princeton University Press.

WADRAWANE J., 1998. *Diversité et trajectoires des coopératives de l'Hérault*. DEA, Economie du développement agricole, ENSAM Montpellier I, Montpellier.

WARGNY C., 2003. "*Fragile identité guadeloupéene.*" Le Monde Diplomatique, janvier 2003 : 6.

WOLTON D., 2002. "*Les Outres-mers, une chance pour la France et l'Europe.*" Hermès, 2002, **vol. 32-33 :** 13-25.

YUNG J.-M. et ZAVLAVSKY J., 1992. *Pour une prise en compte des stratégies des producteurs*, CIRAD/SAR, Documents Systèmes Agraires, 72 p.

ZEBUS M.-F., 1999. "*Paysannerie et économie de plantation. Le cas de la Guadeloupe, 1848-1980.*" Ruralia, **vol. 7** (1999) : 55-83.

BIBLIOGRAPHIE DE REFERENCE

(références non citées dans le texte)

1. SUR LA GUADELOUPE ET LES DOM

BECCARIA P., 1996. *La réforme foncière en Guadeloupe ou la régulation du secteur sucrier d'un DOM sans mécanisation adaptée aux attributaires*. Diplôme supérieur de recherches appliquées, Université d'Economie, Paris IX Dauphine, Paris, 172 p. + annexes.

BECCARIA P., 2005. *La réforme foncière et le second cycle industrielle sucrier en Guadeloupe (1950-2004)*. Synthèse et mise à jour de mémoire de DSRA, Université d'Economie, Paris IX DAuphine, Paris, 51 p. + annexes.

Bilan des actions communautaires en faveur des DOM, 1997. Rapport d'activité, EURODOM, Bruxelles, 1997, 178 p.

BUFFON A., 1996. *Histoire du Crédit Agricole Mutuel de Guadeloupe. Tome I : Les années de gestation 1900/1940*. Paris, Crédit agricole, 123 p.

CABINET GRESSARD, 1998c. *Bilan du développement de la filière fruits et légumes et de la filière horticole en Guadeloupe. Tome 3 : horticulture ornementale.* Rapport final, ODEADOM, Paris, Octobre 1998, 103 p.

CHAMBRE D'AGRICULTURE DE LA GUADELOUPE, 1988. *Rapport relatif au projet de décision instituant un programme d'options spécifiques à l'éloignement et à l'insularité des DOM (POSEIDOM).* Document, Chambre d'agriculture, Pointe-à-Pitre, 13 janvier 1988, 44 p. +° annexes.

CHOUCOUTOU D., 1991. *Diversification et commercialisation des productions végétales en Guadeloupe*. Mémoire de Maîtrise en sciences de gestion, Université Paris-Dauphine, Paris, 133 p.

COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES, 1989. *Vade-mecum sur la réforme des fonds structurels communautaires*. Document, Commission des communautés européennes, Luxembourg, 1989, 104 p.

Contrat de Plan Etat-Région IXème plan : 1984-1988, 1984. Région Guadeloupe, Conseil régional, Préfecture.

CRABOS D., 1983. *Approche socio-économique de la production vivrière en Guadeloupe : le cas de la commune de Petit-Bourg*. Mémoire de fin d'étude, Economie et sociologie rurale, ENSAM-CRAAG, Montpellier, 66 p. + annexes.

DARIE E. , ZEBUS M.-F. et DIMAN J.-L., 2002. "*Le rôle déterminant de la prestation de service dans la production de canne à sucre en Guadeloupe (Antilles Françaises).*" Cahiers Agricultures, **vol. 11 :** 385-390.

DESHAYES F. , BAJAZET G. , MANIOC S. et RAYNAUD G., 1998b. *Objective 1 in the overseas department : the example of Guadeloupe in Report for Tavistock Institute within the framwork of : The thematic Evaluation of the partneship Principle*, p. 26-51. Report for the European Comission, Centre d'analyse géopolitique et internationale, Pointe-à-Pitre, octobre 1998, 311 p.

DEVERRE C., 1988. "*La fin des plantations ?*" Etudes foncières, septembre 1988, **vol. 40 :** 23-30.

DEVERRE C., 1990. "*Crise sucrière et réforme foncière en Guadeloupe. Les structures agraires face au changement économique et social.*" Cahiers d'économie et de sociologie rurales, 1990, **vol. 17 :** 98-120.

DUMAZ B., 1984. *L'agriculture autour de Basse-Terre (Guadeloupe) 1830-1980. De la grande à la petite exploitation.* Thèse d'Ingénieur en Agro-Economie, INRA-CRAAG, INA-PG, Paris, 215 p.

GRANDISSON M., 2001. *La filière "fruits et légumes" en Guadeloupe : mise en place d'un programme de développement soutenu par la Région, l'Etat et l'Europe*, Chambre d'agriculture de Guadeloupe, juillet 2001, 12 p.

GRANDISSON M., 2002. *Bilan du programme sectoriel "fruits et légumes" années 2000-2001*, Chambre d'agriculture de Guadeloupe, ODEADOM, avril 2002, 50 p.

HIESSE R. et MARTIN B., 1999. *Les productions animales en Guadeloupe*. Rapport de mission du 19 au 23 juillet 1999, ODEADOM, juillet 1999, 31 p.

La filière viande en Guadeloupe : situation actuelle et perspectives, 2000. Rencontre des producteurs de viande et de lait des Régions ultra-périphériques, Archipel des Açores, EDE Guadeloupe, 12-15 juin 2000, 20 p.

L'agriculture en Guadeloupe. Bilan et perspectives, 1988. Direction de l'agriculture et de la forêt, Basse-Terre, décembre 1988, 72 p.

L'agriculture guadeloupéenne, 1998. Note, DAF de Guadeloupe, Basse-Terre, 10 juin 1998, 12 p.

LE BARS Y., 2000. *Mission d'animation Filières animales en Guadeloupe* 21 p.

LEGENDRE J., 2000. *Etude des aides à apporter aux éleveurs des filières bovines et caprines en Guadeloupe*. Compte-rendu provisoire de la mission ODEADOM du 17 au 26 avril 2000, Institut de l'élevage, mai 2000, 23 p.

Les principales caractéristiques de la Guadeloupe. L'agriculture dans ce contexte, 1999. Rapport, DAF de Guadeloupe, Basse-Terre, 28 octobre 1999, 22 p.

MALLESSARD R., 1998. *Pré-diagnostic de la filière de production banane de Guadeloupe*. rapport, Cirad-Flhor, Montpellier, Octobre-Décembre 1998, 71 p.

Mission d'expertise filière apicole en Guadeloupe., 2000. Rapport final décembre 2000, 34 p.

ODEADOM, 2001. *Rapport annuel 2000*, ODEADOM, Paris, 2001, 58 p.

Plan de relance et de reconstruction. Volet agricole., 1990. Compte-rendu des groupes de travail, Chambre d'agriculture de la Guadeloupe, Basse-Terre, avril 1990,

PREFECTURE DE LA GUADELOUPE, 2000a. *Le pays de l'archipel. Schéma d'aménagement régional de la Guadeloupe*, Préfecture, Région Guadeloupe, février 2000, 139 p. + annexes.

PREFECTURE DE LA GUADELOUPE, 2000b. *Propositions pour une stratégie de l'Etat en Région Guadeloupe*. Basse-Terre, 12 p.

PREFECTURE DE LA GUADELOUPE , DEPARTEMENT DE LA GUADELOUPE ET REGION DE LA GUADELOUPE, 1994. *Contrat de plan Etat-Région Guadeloupe 1994-1998,* 24 p.

REINETTE Y., 2001. *Des Milieux, des Cultures et des Hommes. Recette et avatar de l'histoire. Contribution à l'analyse des politiques de gestion de l'environnement dans les Départements d'outre-mer. L'exemple de la "Côte sous le vent en Guadeloupe"*. DEA Aménagement, Développement, Environnement, Département de Géographie, Université d'Orléans, Orléans, 143 p.

Répertoire des aides financières destinées aux installés de la réforme foncière, 1999. SAFER de Guadeloupe, Baie-Mahault, novembre 1999, 78 p.

ROUSSEAU P., 2000. *La production porcine en Guadeloupe*, Institut technique du porc, mai 2000, 21 p.

SERGENT D., 1988. *L'agriculture en Guadeloupe. Bilan et perspectives*, DAF de Guadeloupe, Basse-Terre, décembre 1988, 72 p.

Un plan de développement économique, social et culturel pour la Guadeloupe, 1994. Préfecture de la Région Guadeloupe, Région Guadeloupe, 59 p.

ZEBUS M.-F., 1997a. *Départementalisation et agriculture en Guadeloupe*. Colloque du Cinquantenaire : "La départementalisation à l'épreuve des faits", Campus de Fouillole, Pointe-à-Pitre, UFR des Sciences Juridiques et Economiques, Université des Antilles et de la Guyane, 16-17 mars 1997, 4 p. + annexes.

ZEBUS M.-F., 1997b. *Homme libre, citoyen mais paysan ? L'abolition de l'esclavage et le développement d'une paysannerie en Guadeloupe*. Congrès International d'Etudes Francophones, Gosier (Guadeloupe), INRA-APC, 12 p.

ZEBUS M.-F., 1998. *La diversification agricole, un archipel dans "l'océan des cannes" ? Développement agricole et industrie sucrière en Guadeloupe*. Le sucre, de l'Antiquité à son destin antillais, Antilles-Guyane, 123ème Congrès national des sociétés historiques et scientifiques : 283-300.

ZEBUS M.-F., 1999. *Les nouveaux marchés pour l'agriculture des DOM ..et la durabilité*. Cinquantenaire de l'INRA aux Antilles-Guyane, Table Ronde sur l'Agriculture Raisonnée, Equipe MICA, département ESR, UR-APC, 13-14 décembre 1999, 6 p.

ZEBUS M.-F. , Diman J.-L. , Deshagette S. et Alexandre G., 2001. *La diversité de l'élevage porcin guadeloupéen, une richesse méconnue.* Valorisation des ressources naturelles renouvelables dans l'arc caraïbe insulaire au XXIe siècle, Guadeloupe, 3-7 décembre 2001, 13 p.

2. EN ECONOMIE ET SOCIOLOGIE, SUR LES ORGANISATIONS, L'ACTION COLLECTIVE ET LES COOPERATIVES

BERNOUX P., 1999. *La sociologie des organisations*. Paris, Seuil, Points, Inédit Essais, Cinquième édition revue et corrigée, 382 p.

BOUDON R., 1998. "*Au-delà du "modèle du choix rationnel"*". Les modèles de l'action. Saint-Servin B. P. E. F. R., Demeulenaere P. (eds). Paris, P.U.F., **vol. 188 :** 21-49.

CHIFFOLEAU Y., 2000. *Réseaux pratiques de l'innovation en milieu coopératif.* Thèse de Doctorat en Sociologie, UFR de Sciences sociales, Université Paris V-René Descartes, Paris.

COURET F., 1998. *L'efficacité des coopératives vinicoles du Bordelais en cinq dimensions*. Atelier d'Economie Viti-vinicole, 19 p.

DESHAYES G., 1988a. "*La culture coopérative et la prise de décision collective (2ème partie).*" RECMA, **vol. 27** (3ème trimestre 1988).

DESHAYES G., 1988b. "*Stratégies et structures : le cas des coopératives agricoles (1ère partie).*" RECMA, **vol. 26** (2ème trimestre 1988) : 67-85.

DEVILLERS P., 1998. "*Le coopératisme de Charles Gide.*" RECMA, **vol. 77** (269) : 68-82.

DUPUY J.-P., 1989. "*"Homo oeconomicus" versus "Homo sociologicus".*" Revue économique, **vol. 2** (mars 1989) : 361-400.

GAIGNETTE A. et NIEDDU M., 2000. "*Coopératives : la fin d'une forme institutionnelle ?*" Agricultures, espaces, sociétés,, **vol. 260 :** 110-125.

JARRIGE F., 1998. "*Ancienne institution, nouveaux enjeux, la coopération agricole aujourd'hui. Réflexions sur le cas des coopératives vinicoles du Midi.*" Agriculture et alimentation en France : en quête de nouvelles légitimités. G. Miclet L. S., S.Thoyer (Ed.). Paris, Economica : Chapitre 2, pp 49-105.

KOUADIO C., 1989. *Les problèmes de financement dans les coopératives agricoles*. Diplôme d'Etudes Approfondies, UFR de Sciences Economiques, Université de Paris X Nanterre, Paris, 149 p.

LAUER B., 1983. "*Capital social dans les coopératives agricoles.*" Revue des études coopératives, **vol. 10** (4ème trimestre 1983) : 34-37.

MANN P., 1991. *L'action collective. Mobilisation et organisation des minorités actives*. Paris, Armand Colin Editeur, 155 p.

MESTRE J., 1996. "*Sur l'originalité du droit coopératif.*" RECMA, **vol. 261** ((59) 3ème trimestre 1996) : 81-88.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PECHE, 2001. *Projet de loi de finances pour 2002. Les concours publics à l'agriculture en 2000.* Paris, octobre 2001, 57 p.

NICOLAS P., 1987. *Quelques aspects spécifiques du financement et de la structure financière des sociétés coopératives agricoles.* Communication au Colloque de la SFER sur le financement et la capitalisation en agriculture - avril 1987, INRA, mars 1987, 16 p.

NICOLAS P., 1992. *La remise en cause de l'organisation coopérative : crise d'identité et législation nouvelle*. Paris, INRA-ESR, Série I.A.A. Document de travail, décembre 1992, 41 p.

NICOLAS P., 1993. "*Règles et principes dans les sociétés coopératives agricoles françaises. Evolution du droit et des pratiques de 1960 à 1992*." in Zevi A., Monzon-Campos J.L., Eds. Coopératives, marchés, principes coopératifs, DeBoeck Université : 155-185.

NICOLAS P. et PEYRON J.-P., 1986. "*Le phénomène coopératif en agriculture. Emergence, évolution et rôle des coopératives agricoles en France et au Québec : quelques éléments de comparaison.*" RECMA, **vol. 20 :** 66-81.

SCHEDIWY R., 1993. "*Pour qu'une coopérative fonctionne bien, faut-il une idéologie ?*" RECMA, **vol. 72** (248).

SOMMIER J.-Y. et BONICEL J.-L., 2001. *Rapport relatif aux dommages causés à l'agriculture en Guadeloupe du fait de la sécheresse 2000-2001. Premières évaluations* juin 2001, 18 p.

THEVENON E., 2000. *Une économie en transition*. Ministère des Affaires Etrangères, http://diplomatie.gouv.fr/label_france/FRANCE/REGION/guadeloupe/guadeloupe02.html, accès au site en 2003.

LISTE DES SIGLES

ACOPEL	Association pour la commercialisation des produits de l'élevage
ACP	pays Afrique-Caraïbes-Pacifique
ADAG	Association de développement agricole de la Guadeloupe
ADEIGUA	Association des éleveurs indépendants de Guadeloupe
ADEPPAL	Association de développement de l'élevage de St-Martin
ADIEG	Association pour le développement de l'élevage en Guadeloupe
AFM	programme Agricultures Familiales et Mondialisation du Cirad-TERA
AG	Assemblée générale
AGAT	Agence guadeloupéenne pour l'aménagement du territoire
AMEXA	Assurance maladie des exploitants agricoles
ANDA	Association nationale pour le développement agricole
APAG	Association des producteurs d'ananas de Guadeloupe
AP-Elevage	Association pour la promotion de l'élevage à Petit-canal
APSIG	Association des producteurs de semences d'ignames
ARENA	Unité action collective, marché et politiques publiques, du CIRAD-TERA
ASFOG	Association d'amélioration foncière de Guadeloupe
ASPROVCAGUA	Association des producteurs ovins et caprins de la Guadeloupe
ASSOFWI	association des producteurs fruitiers
ASSOREF	Association pour la mise en valeur des lots de réforme foncière
AVIGUA	société anonyme filiale de la COOPAVIG et de la COOPADEG pour la gestion d'un abattoir de poulets et de lapins
AVUFLEG	association de vulgarisation qui n'a finalement pas existé
BANAGUA	une des deux SICA bananières actuelles
BEI	Banque européenne d'investissement
BID	Banque interaméricaine de développement
BOVICOOP	Coopérative des éleveurs bovins de Guadeloupe
BTP	secteur des Bâtiment et travaux publics
BUMIDOM	Bureau de migration des DOM
CABRICOOP	Coopérative caprine
CAGI	Centre d'analyses géopolitiques et internationales
CARICOOP	fédération régionale des coopératives agricoles de Guadeloupe
CCA	Cadre communautaire d'appui
CCI	Chambre de commerce et d'industrie
CDJA	Centre départemental des jeunes agriculteurs
CDOA	Commission départementale d'orientation agricole
CDRF	Comité directeur de la réforme foncière
CDSA	Commission départementale des structures agricoles
CELAPA	Coopérative des éleveurs de lapins et petits animaux
CFCA	Confédération française de la Coopération agricole
CIASI	Comité interministériel d'aménagement des structures industrielles
CICS	Comité interprofessionnel de la canne et du sucre
CIRAD	Centre International de Recherche Agronomique pour le Dévelopement
CNASEA	Centre national d'aménagement des structures des exploitations agricoles
CNCA	Caisse nationale de Crédit Agricole
CNEARC	Centre national d'études agronomiques des régions chaudes
CODEFI	Commission de développement et de financement industriel

COFLEG	Coopérative fruitière et légumière de Guadeloupe (n'a jamais existé)
COOPAVIG	Coopérative des éleveurs avicoles de Guadeloupe
COOPCAF	Coopérative café et cacao
COOPEG	Coopérative des exploitants bananiers de Guadeloupe
COOPIAG	Coopérative d'insémination artificielle de la Guadeloupe
COPADEG	Coopérative des éleveurs de porcs et de petits animaux de Guadeloupe
COPAPROG	Coopérative d'approvisionnement de Guadeloupe
COPELBA	Coopérative des éleveurs de la Basse-Terre
COPELCOG	Coopérative des éleveurs ovins/caprins de la Guadeloupe
COPROVAG	Coopérative des producteurs de vanille de Guadeloupe
CPER	Contrat de Plan Etat-Région
CPPCCI	Conférence permanente des Présidents de CCI
CRCA	Caisse régionale de crédit agricole
CRCAM	Caisse régionale de crédit agricole mutuel
CSO	Conseil supérieur d'orientation et de coordination de l'Economie agricole et alimentaire
CTICS	Centre technique interprofessionnel de la canne et du sucre
CUMA	Coopérative d'utilisation de matériel agricole
CUMAFLEG	CUMA des fruits et légumes de la Guadeloupe (n'a jamais existé)
DAF	Direction de l'agriculture et de la forêt
DATAR	Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale
DDA	Direction départementale de l'Agriculture
DFA	Département français d'Amérique
DGCCRF	Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes
DIRF	Dotation d'installation en réforme foncière
DJA	Dotation jeune agriculteur
DOCUP	Document unique de programmation
DPE	Direction de la Production et des Echanges du Ministère de l'Agriculture
EDE	Etablissement départemental de l'élevage
ECU	Monnaie européenne avant l'euro (European Currency Unit)
ESAT	Ecole supérieure d'agronomie tropicale
FAS	Fonds d'aides structurelles
FDSEA	Fédération départementale des syndicats d'exploitants agricoles
FED	Fonds européen de développement
FEDEG	Fédération des exploitants bananiers Guadeloupéens
FEDER	Fonds européen de développement régional
FEOGA	Fonds européen d'orientation et de garantie agricole
FIDOM	Fonds d'investissement des DOM
FNSEA	Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles
FORMA	Fonds d'orientation et de régulation des marchés agricoles
FRCA	Fédération régionale des coopératives agricoles
FSE	Fonds social européen
GAEC	Groupement agricole d'exploitation en commun
GDA	Groupement de développement agricole
GDS	Groupement de défense sanitaire
GEDA	Groupement d'étude et de développement agricole
GFA	Groupement foncier agricole
GIE	Groupement d'intérêt économique
GMA	Grands Moulins des Antilles

Rapport-Gratuit.com

GMS	Grandes et moyennes surfaces
GREF	Génie rural, de l'eau et des forêts
HABILAP	GIE cunicole de Vieux-habitants
HAP	Hectolitre d'alcool pur
IAA	Industrie agro-alimentaire
ICHN	Indemnité compensatoire de handicap naturel
IEDOM	Institut d'émission des départements d'outre-mer
IGUAVIE	Interprofession guadeloupéenne de la viande et de l'élevage
INVUFLEG	Institut de vulgarisation pour les fruits et légumes
INRA	Institut national de recherche agronomique
IRFA	Institut de recherche sur les fruits et agrumes
IRO	Indemnité de retrait ouvrier
IRV	Indemnité de retrait volontaire
ITOVIC	Institut technique ovins-caprins
IVD	Indemnité viagère de départ
JA	Jeunes agriculteurs
JO	Journal officiel
JOCE	Journal officiel des communautés européennes
KARUBANA	une des deux SICA bananières actuelles
MODEF	Mouvement pour la défense des exploitations familiales
MSA	Mutualité sociale agricole
NEI	Nouvelle économie institutionnelle
OCCC	Ouverture de crédit sur compte courant
OCM	Organisation commune de marché
OCMB	Organisation commune de marché de la banane
ODEADOM	Office de développement de l'économie agricole des DOM
OGAF	Opération groupée d'aménagement foncier
OMC	Organisation mondiale du commerce
OP	Organisation professionnelle
OPA	Organisation professionnelle agricole
PAC	Politique agricole commune
PAM	Programme d'amélioration matérielle
PDA	Plan de développement agricole
PDR	Plan de développement régional
PEI	Prime d'équipement et d'investissement
PIC	Programme d'Initiative Communautaire
PMA	Pays les moins avancés
PMTVA	Prime au maintien du troupeau de vaches allaitantes
POA	Prime d'orientation agricole
POI	Programme opérationnel intégré
POLAG	Pôle agronomique de Guadeloupe, regroupant la profession, l'administration et la recherche.
POS	Plan d'occupation des sols
POSEIDOM	Programme d'options spécifiques à l'éloignement et à l'insularité des DOM
PPDA	Plan pluriannuel de développement agricole
PTOM	Pays et Territoires d'outre-mer
RBE	Résultat brut d'exploitation
RUP	Région ultra-périphérique
SADECI	Société de découpe industrielle, filiale de SOCOPORG
SAFER	Société d'aménagement foncier et d'établissement rural

SAG	Société agricole de la Guadeloupe (appartenant au Groupe Empain)
SAR	Schéma d'aménagement régional
SATEC	Société d'aide technique et de coopération
SAU	Surface agricole utile
SAUB	Société agricole des usines de Beauport
SAVIG	Société avicole de Guadeloupe ("ferme de Campêche")
SCAFR	Société centrale d'aménagement foncier rural
SCEES	Service central des enquêtes et études statistiques, du Ministère de l'Agriculture
SCOP	Société coopérative de production
SCT	Société centrale pour l'équipement du territoire
SDAU	Schéma directeur d'aménagement et d'urbanisme
SEAJ	Société d'exploitation de l'abattoir de Jarry
SECOG	Syndicat des éleveurs caprins et ovins de Guadeloupe
SEF	Société d'exploitation fruitière
SEFAG	Société d'épargne foncière agricole
SEGT	Société d'élevage de Grande-Terre
SEM	Société d'économie mixte
SEMAG	Société d'économie mixe d'aménagement de la Guadeloupe
SEOM	Secrétariat d'Etat à l'Outre-mer
SEPG	Syndicat des éleveurs de porcs de la Guadeloupe
SEPLA	syndicat professionnel cunicole
SEPLAPPA	Syndicat des éleveurs de lapins et de petits animaux
SESMAG	Société d'exploitation sucrière de Marie-Galante
SGAER	Secrétariat général aux affaires économiques et régionales
SIAPAP	Société industrielle et agricole de Pointe-à-Pitre
SICA	Société d'intérêt collectif agricole
SICA ASSOBAG	SICA des producteurs bananiers de Guadeloupe
SICABAG	un des trois premiers groupements bananiers créés en 1958
SICADEG	SICA de développement de la Guadeloupe (SICA cannière nord Gde-Terre)
SICADIV	SICA de diversification
SICAF	SICA fruitière (production d'aubergines)
SICAPAG	SICA des producteurs d'ananas de la Guadeloupe
SICAPEB	un des trois premiers groupements bananiers créés en 1958
SICAPEMO	un des trois premiers groupements bananiers créés en 1958
SICAPRO	SICA d'approvisionnement en intrants agricoles
SICAVIG	SICA des aviculteurs de Guadeloupe
SIFRUG	Syndicat interprofessionnel fruitier de la Guadeloupe
SIG	Système d'information géographique
SMI	Surface minimum d'installation
SOCOFLEG	Projet d'union départementale de coopératives, qui n'a pas existé.
SOCOGIAP	Société coopérative guadeloupéenne d'intérêt collectif agricole des planteurs et producteurs de cultures maraîchères
SOCOPORG	Société coopérative des éleveurs porcins de la Guadeloupe
SOCOVIG	Société coopérative vivrière de Guadeloupe
SODEG	Société de développement de la Guadeloupe
SOFUNAG	Société de vente d'engrais
SOSUMAG	Société sucrière de Marie-Galante
SOVIGUA	Société coopérative de la filière vivres en Guadeloupe
SPCC	Syndicat des producteurs de Cousse-Couche

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

SPEBA	Syndicat des paysans éleveurs de Basse-Terre
STH	Surface toujours en herbe
SUAD	Service d'utilité agricole et de développement de la Chambre d'Agriculture
SUAE	Service d'utilité agricole de l'élevage
SYAPROVAG	Syndicat des producteurs de vanille de Guadeloupe
SYLAP	Syndicat des éleveurs de lapins de la Guadeloupe
SYPORG	Syndicat des éleveurs porcins de la Guadeloupe
SYPRODIV	Syndicat des producteurs d'ignames et de vivres
TABACOOP	Coopérative de producteurs de tabac
TERA	département "Territoire, Environnement et Acteurs" du CIRAD
TGI	Tribunal de Grande Instance
TPG	Trésorier payeur général
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UAG	Université des Antilles et de la Guyane
UDE	Unité de dimension économique
UGB	Unité de gros bétail
UDGDSB	Union départementale des groupements de défense sanitaire bovins
UGTG	Union générale des Travailleurs de Guadeloupe
UNCAA	Union nationale des coopératives agricoles et d'approvisionnement
UNIBOCAGE	Union des coopératives bovines et caprines de la Guadeloupe
UNICAP	Union des coopératives animales de production
UNICOOP	Union des coopératives (pour la gestion d'une usine d'aliment de bétail)
UPG	Union des paysans pauvres de Guadeloupe puis Union des producteurs guadeloupéens
UPR	Unité propre de recherche
UPRA Créole	Unité nationale de Promotion et de sélection de la race créole
UPROFIG	Union des producteurs de la filière Igname
UPROVIT	Union des producteurs pour la production de vitro-plants
URPAG	Union Régionale des producteurs d'animaux de Guadeloupe
USICAG	Union des SICA de Guadeloupe
USPC	Union syndicale des planteurs de cannes
UTA	Unité de travail agricole
UTH	Unité de travail humain

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Encart n°1 : L'OCM Sucre 13

Encart n°2 : L'OCM Banane 15

Encart n°3 : L'octroi de mer 18

Figure 1 : Carte de la Guadeloupe 10

Figure 2 : Différentes générations de coopératives par filière au regard de la politique française de développement de la Guadeloupe 39

Figure 3 : Cycle de vie des coopératives et influence des aides publiques 176

Figure 4 : Circuit des revenus à la Guadeloupe 284

Tableau 1 : Demande de financement pour le plan de relance de la filière maraichère (1985) 121

Tableau 2 : Volume d'activité de la SOCOGIAP (1977-1987) 133

Tableau 3 : Coût estimatif du projet de programme sectoriel Elevage (1991) 154

Tableau 4 : Répartition des coûts et aides du Programme sectoriel définitif 1993-1997 159

Tableau 5 : Bilan des aides nationales et communautaires au groupe UNICAP (1993-1996) 161

Tableau 6 : Typologie des organisations collectives agricoles en Guadeloupe 202

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE 11
Une agriculture fragile 12
Quarante ans d'intervention de la puissance publique pour le développement 16
Des aides à l'agriculture importantes 19
Les difficultés du développement et de l'organisation collective agricole 21
Plan de la thèse 22

PREMIERE PARTIE
PROBLEMATIQUE DES COOPERATIVES AGRICOLES EN GUADELOUPE, CADRE D'ANALYSE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE
25

CHAPITRE I. L'ORGANISATION COOPERATIVE AU CŒUR DES QUESTIONS POSEES PAR LA DIVERSIFICATION AGRICOLE 27

I. Les coopératives agricoles guadeloupéennes : des échecs successifs 27
I.1. Les années 1960 et la mise en place d'organisations coopératives par filière 28
I.2. Les années 1970 : première organisation au sein de la filière maraîchage et coopératives spécialisées en élevage 30
I.3. Les années 1980 : faillite d'un modèle de "superstructures" 31
I.4. Les années 1990 : naissance et échec de la deuxième génération de "cathédrales" et naissance de petits groupements de producteurs 33
I.5. Année 2000 : le discrédit du modèle coopératif 36

II. Le discours des acteurs institutionnels 40
II.1. Des producteurs "individualistes" 40
II.2. Des exploitants "non professionnels" 41
II.3. Des difficultés de gestion des structures collectives 42
II.4. Des dirigeants critiqués 44
II.5. Mauvais accompagnement des financements publics et de l'administration 45
II.6. Manque d'une véritable politique locale de développement agricole 48

CHAPITRE II. PROBLEMATIQUE, REFERENTIEL THEORIQUE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE 51

I. Du discours des acteurs à la construction des questions de recherche 51
I.1. De l'individualisme des agriculteurs à la reconnaissance de l'intérêt individuel 51
I.2. Du "faible professionnalisme" des agriculteurs à des projets d'exploitations diversifiés 53
I.3. Des "problèmes de gestion" à la question de la viabilité économique des coopératives 55
I.4. De la critique des leaders à la question du leadership dans les coopératives 55
I.5. Des "pesanteurs bureaucratiques" à la stratégie de la puissance publique 56
I.6. Du "manque de projet politique" à l'interaction des acteurs 57

II. Problématique et cadre de la recherche.....58
II.1 Questions de recherche : quels facteurs d'échec et quel rôle de la puissance publique ? 58
II.2. Une recherche éclairant les décisions publiques..... 61
II.3. Le choix des productions de diversification comme support de la recherche 63
III. Mobilisation de différents outils théoriques.....65
III.1. Une recherche pour éclairer l'action..... 66
III.2. Comportement des producteurs : les "projets d'acteurs" pour mieux comprendre leur implication dans le collectif..... 67
III.3. La coopérative comme forme spécifique d'action collective institutionnalisée 70
III.3.a. Une entreprise spécifique..... 70
III.3.b. La Théorie de l'action collective : des clés pour la compréhension du fonctionnement des coopératives 71
La "Théorie traditionnelle"..... 72
La "Théorie des Jeux"..... 72
Olson et la "Théorie de l'Action Collective"..... 73
Les autres apports et développements de la Théorie de l'Action Collective..... 76
III.3.c. Les approches institutionnalistes : anciennes et nouvelles..... 78
III.3.d. Les institutions "enchâssées" dans le social 81
III.4. La stratégie des acteurs collectifs et leurs interactions : vers l'Economie Politique..... 84
III.5. Une contribution à la socio-économie en plus d'un éclairage pour l'action ?..... 87
IV. Méthodologie et déroulement de la recherche 90
IV.1. Calendrier général et organisation pratique 90
IV.2. Première phase : compréhension du contexte, élaboration de la problématique, recherche d'information 92
IV.3. Deuxième phase : Recueil et création d'informations 93
IV.3.a. Analyse des stratégies des producteurs..... 93
IV.3.b. Analyse du cycle de vie des coopératives 94
IV.3.c. Analyse des stratégies des acteurs du développement..... 95
IV.4. Troisième phase : validation des résultats et rédaction 96

DEUXIEME PARTIE
L'ORGANISATION DES PRODUCTEURS DANS LES FILIERES DE DIVERSIFICATION : LA PROMOTION D'UN MODELE UNIQUE

97

CHAPITRE III. LA SOCOGIAP ET L'ORGANISATION COOPERATIVE DANS LA FILIERE MARAICHAGE : ESPERANCES, DESILLUSIONS ET TRAUMATISME.....99
I. L'émergence et le développement de la SOCOGIAP (1968-1978).....99
I.1. La création de la coopérative répond à un besoin de représentation professionnelle (1968-1970) 99
I.2. Réforme foncière et aménagement des terres du lotissement de Campry (1971-1973)..... 101
I.3. La production démarre, difficilement, quatre ans après la création de la coopérative (1974-1977) 102
I.4. Volonté de développement et premiers investissements difficiles : l'achat de Jarry I (1978) 104
II. L'intrusion des pouvoirs publics dans la vie de la SOCOGIAP (1979-1980).....105
II.1. Le Colloque DIJOUD et le programme de diversification agricole (1979)..... 105

II.2. La SOCOGIAP devient le "pilier du programme de diversification" : création du GIE "Développement et diversification" (1979-1980)....107

III. La course aux investissements et l'aggravation des difficultés (1980-1983)....110

III.1. Une tendance au suréquipement....110

III.2. L'appui croissant des pouvoirs publics encourage d'autres investissements : construction de Jarry II (1980)....111

III.3. Un troisième bâtiment à Basse-Terre : une réponse à une sollicitation politique locale....113

III.4. Début "officiel" des problèmes financiers (1981-1982)....114

IV. Des plans de redressement successifs: un "acharnement thérapeutique" (1983-1988)....116

IV.1. Le premier plan de redressement (1983-1984)....116

IV.2. Le deuxième plan de redressement (1985)....119

IV.2.a. Le premier plan de relance proposé par la profession agricole (1985) et les réserves des pouvoirs publics....120

L'ODEADOM apporte un soutien a minima.....*122*

La création d'un conseil de crise local....*123*

Le plan de redressement : une très forte sollicitation de soutiens publics....*125*

IV.2.b. Le deuxième plan de relance des professionnels agricoles....126

Pression de la puissance publique locale : augmentation du soutien....*127*

IV.2.c. Echec du 2ème plan de relance et du 2ème plan de redressement (1986)....128

Silence sur la SOCOGIAP …....*132*

IV.3. Troisième plan de redressement et dépôt de bilan (1988)....132

CHAPITRE IV. L'ORGANISATION DES PRODUCTEURS DANS LE SECTEUR DE L'ELEVAGE : DEUX GENERATIONS DE COOPERATIVES....137

I. Création puis rapprochement des premières coopératives spécialisées et construction du groupe ACOPEL (années 70-80)....138

I.1 La volonté des pouvoirs publics de promouvoir l'élevage et la mise en place d'organisations économiques spécialisées....138

I.1.a. La création de coopératives, supports de programmes de développement financés par les pouvoirs publics (années 1970)....138

Elevage bovin....*138*

Elevage porcin....*139*

Elevage cunicole....*139*

Elevage ovin et caprin....*140*

I.1.b. Difficultés des coopératives spécialisées (1980)....140

I.2. Le regroupement des coopératives dans le groupe ACOPEL....142

I.2.a. Le projet initial et sa révision....142

I.2.b. Difficultés et effondrement du groupe ACOPEL....144

I.2.c. ACOPEL : les prévisions pessimistes se réalisent....146

II. Le regroupement de coopératives spécialisées dans une union : UNICAP (années 1990)....150

II.1. Une phase de création rapide des coopératives, puis la confrontation des projets des professionnels et de l'administration....150

II.1.a. Premier projet présenté par la Chambre d'agriculture et création des coopératives (1991)....151

II.1.b. La proposition de l'ODEADOM (1991)....154

En production bovine :....*155*

En production porcine :....*155*

En production avicole :....*155*

En production cunicole :....*156*

II.1.c. Le programme sectoriel du secteur de l'élevage (1993)....157

II.2. Une activité coopérative éphémère 160
II.3. La liquidation des coopératives 161

CHAPITRE V. L'ECHEC DU MODELE D'ORGANISATION COOPERATIF : ELEMENTS D'ANALYSE ET MISE EN PERSPECTIVE DES DIFFICULTES A DIFFERENTS NIVEAUX 167

I. Les difficultés d'approvisionnement 168

II. les difficultés de financement 170

III. les difficultés de gestion 172

IV. Des dysfonctionnements internes 174

**TROISIEME PARTIE
ORGANISATION COLLECTIVE ET DEVELOPPEMENT AGRICOLE : LES STRATEGIES DES ACTEURS
177**

CHAPITRE VI. LES STRATEGIES DES PRODUCTEURS 181

I. Mise en perspective historique : une agriculture "sucrière" 182
I.1. De la domination du sucre à un début de diversification 182
I.2. Les modalités de formation de la petite propriété 184
I.3. Une organisation des producteurs autour du sucre et de la banane 186

II. Méthodologie d'analyse des stratégies des producteurs 190
II.1. Un échantillon représentatif de la diversité des exploitations 190
II.2. Une approche basée sur les concepts de l'approche globale 191
II.3. Des enquêtes à la fois quantitatives et qualitatives 192
II.4. Trois typologies différentes 192

III. Une grande diversité des projets individuels et des stratégies des producteurs étudiés. 194
III.1. L'entreprise agricole intensive performante 195
III.2. L'entreprise diversifiée en développement 196
III.3. Le maintien d'un mode de vie paysan 197
III.4. L'agriculture d'appoint 198
III.5. La petite exploitation bananière "en crise" 199

IV. Des comportements individuels contrastés au sein d'organisations collectives diversifiées 200
IV.1. Des collectifs diversifiés répondant à des attentes différenciées 200
IV.1.a. Les collectifs informels 200
IV.1.b. Les collectifs "obligatoires" 201
IV.1.c. Les syndicats agricoles 201
IV.1.d. Les collectifs de prestation de services 203
IV.1.e. Les collectifs "d'encadrement" technique 203
IV.1.f. Les collectifs de commercialisation "non sélectifs" 203
IV.1.g. Les collectifs de commercialisation "sélectifs" 203

Rapport-Gratuit.com

IV.1.h. Les collectifs "sociétaires" 204
IV.1.i. Les collectifs "en attente" 204
IV.2. Différents types de comportements 204
IV.2.a. Les "hors collectifs" 205
IV.2.b. Les leaders 205
IV.2.c. Les membres actifs 205
IV.2.d.Les membres passifs" intéressés" 206
IV.2.e. Les membres passifs "décalés" 206
IV.2.f. Les adhérents "fantômes" 206

V. Les projets d'exploitation comme déterminants de l'action collective 206
V.1. Tendances de comportement au sein des collectifs selon les projets d'exploitation 207
V.2. Motivations et comportements collectifs des exploitants selon leurs projets d'exploitation 209
V.2.a. Les chefs d'exploitations performantes sont actifs et investissent les collectifs sélectifs 209
V.2.b. Les leaders de l'action collective proviennent des exploitations diversifiées en développement 210
V.2.c. Le "maintien d'un mode de vie paysan" ne nécessite pas d'engagement dans le collectif formel 212
V.2.d. L'agriculture d'appoint : diverses modalités d'engagement dans le collectif 213
V.2.e. Les petits bananiers en crises ne sont pas impliqués dans l'action collective 213

VI. Conclusion : l'inadaptation du modèle coopératif à la réalité des stratégies des producteurs guadeloupéens. 215
VI.1. Tentative de répartition des différents types de projets d'exploitation dans la population agricole guadeloupéenne 215
VI.2. Les stratégies individuelles ne passent pas prioritairement par le collectif pour la commercialisation 217
VI.3. Petit retour à la théorie… 218

CHAPITRE VII. LES STRATEGIES DES ADMINISTRATIONS LOCALES, NATIONALES ET EUROPEENNES 221

I. Stratégie de la direction de l'agriculture et de la foret, échelon local de l'administration d'Etat 223
I.1. Des ressources financières importantes et diverses à mobiliser 223
I.2. Les coopératives, moyen privilégié de distribution des financements publics 225
I.3. Une certaine " régence " de l'administration 226
I.4. Impossibilité de refuser 227

II. Les administration centrales 228
II.1.Le Ministère de l'agriculture : difficile gestion de la spécificité 229
II.2. Le Ministère de l'Outre-mer 231
II.3 L'Office de Développement de l'Economie Agricole des DOM (ODEADOM) 232
II.3.a. Les organisations collectives comme vecteurs du développement agricole 233
II.3.b. Un fonctionnement interne difficilement compatible avec les exigences du terrain 236
II.4. Les administrations sont enfermées dans une logique de court terme 239
II.4.a. Une coordination insuffisante entre les différentes administrations 239
Difficile coordination au niveau parisien 240
Difficile coordination entre niveau local et niveau parisien 241
II.4.b. La recherche de la "paix sociale" influe sur les stratégies des administrations 242

III. L'administration européenne 244

IV. Le Conseil Régional 246

CHAPITRE VIII. LES STRATEGIES DES REPRESENTANTS PROFESSIONNELS 249

I. Des syndicats marqués par l'histoire cannière 250

I.1. Création de la Fédération départementale des syndicats d'exploitants agricoles (FDSEA) pour la défense des producteurs de canne lors de la première réforme foncière 251

I.2. Naissance de l'Union des paysans pauvres de Guadeloupe (UPG) dans un contexte de luttes politiques nationalistes 253

I.3. Naissance du Centre départemental des jeunes agriculteurs (CDJA) 255

I.4. Mise en œuvre de la réforme foncière de 1981 et opposition des syndicats 256

II. Difficile repositionnement et mobilisation des professionnels 258

III. La Chambre d'Agriculture 262

QUATRIEME PARTIE
INTERACTIONS DES ACTEURS ET PROJET DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE

267

CHAPITRE IX. DIFFICILE CONSTRUCTION NEGOCIEE D'UN PROJET AGRICOLE : LES COOPERATIVES COMME PALLIATIFS 269

I. La prégnance des "aspects politiques" 270

II. Une communication très difficile entre professionnels et fonctionnaires 271

III. Droit commun et spécificités : une faible lisibilité de l'intervention de l'Etat 274

IV. Des coopératives à défaut de projet agricole 276

CHAPITRE X. LA CONSTRUCTION D'UN PROJET AGRICOLE ET DE FORMES D'ORGANISATION RENOVEES : DES PISTES POUR L'ELABORATION DE COMPROMIS NEGOCIES 279

I. La définition d'orientations stratégiques pour le développement agricole et rural 280

I.1. Evolutions de l'environnement économique : contraintes et atouts pour l'agriculture guadeloupéenne 280

I.1.a. La libéralisation des marchés du sucre et de la banane 281

I.1.b. La diminution programmée des fonds européens 282

I.1.c. Des atouts dans l'environnement institutionnel 282

I.2. L'inefficacité des approches économiques "standard" 283

I.3. Assumer une économie de transferts : la rente publique comme "recette d'exportation invisible" 286

I.4. Créer les conditions favorables à la dynamisation du secteur agricole 288

II. La construction de nouvelles formes de coordination entre les acteurs 292

II.1. Le nécessaire renforcement des capacités de proposition et de négociation de la profession agricole 292

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

II.2. Les collectivités territoriales : des enjeux importants pour une bonne complémentarité et le pilotage du développement agricole par le niveau régional 293
II.2.a. Améliorer la synergie entre les collectivités locales 294
II.2.b. Un nécessaire renforcement des capacités prospectives 296
II.3. L'administration d'Etat 298
II.3.a. Un recentrage nécessaire de l'administration sur ses fonctions régaliennes et la reconnaissance des professionnels comme partenaires à part entière 298
II.3.b. Un repositionnement des aides et du rôle des soutiens publics 299
II.3.c. Vers une véritable prise en compte des spécificités par les administrations nationales 300

III. Conditions de viabilité de l'action collective 301
III.1. Des approches diversifiées mieux adaptées aux attentes des producteurs 302
III.2. Créer les conditions de viabilité des organisations collectives 303
III.3. Des dynamiques nouvelles d'organisation 304

CONCLUSION GENERALE 309
I. Le point de départ : une question de développement qui en amène une autre. 309
II. L'importance de prendre en compte la stratégie des acteurs : sortir d'une approche normative 310
III. L'échec des coopératives : résultat d'une absence de politique agricole adaptée aux réalités 312
III.1. La difficile gestion des spécificités 312
III.2. Repenser la logique d'une économie de transferts 313
III.3. Repenser le rôle des acteurs et les modalités d'intervention de la puissance publique 315
IV. Les apports et les limites d'une telle recherche 317

BIBLIOGRAPHIE 321
LISTE DES SIGLES 335
TABLE DES ILLUSTRATIONS 341
TABLE DES MATIERES 343
TABLE DES ANNEXES 351
ANNEXES 357

TABLE DES ANNEXES

ANNEXE 1. DESCRIPTION DE L'AGRICULTURE GUADELOUPEENNE 359

I. Une forte spécialisation 359

II. Une économie agricole fragile… 359

II.1. Crise du sucre 360

II.2. Crise de la banane 361

II.3. Une difficile diversification 362

II.4. Des structures d'exploitations fragiles 364

III. …dont l'importance économique et sociale diminue 365

ANNEXE 2. INTERVENTION DE L'ETAT POUR LE DEVELOPPEMENT AGRICOLE GUADELOUPEEN 367

I. Les grandes phases d'intervention de l'Etat 367

I.1. L'assimilation et la départementalisation sociale (années 1950-1960) 367

I.2. La départementalisation économique (1975-1980) 369

I.2.a. Une très forte volonté politique 370

I.2.b. Des mesures phares et une certaine décentralisation 371

I.2.c. Les mêmes doléances, les mêmes réponses, mais avec un nouveau gouvernement (1977) 373

I.2.d. L'organisation de l'agriculture issue du Colloque Dijoud 376

I.3. La décennie 1980 est marquée par la seconde réforme foncière et le premier Contrat de plan Etat-Région 377

II. Les financements par domaine d'intervention 380

II.1. Les infrastructures et la départementalisation sociale 380

II.2. La filière canne-sucre-rhum 382

II.3. La banane 385

II.4. Les autres productions 387

II.4.a. Elevage 387

Elevage bovin 388

Elevage porcin 388

Elevage cunicole 389

Elevage ovin et caprin 389

II.4.b. Productions végétales (hors canne et banane) 389

II.4.c. Aquaculture 392

II.5. Les calamités 392

II.5.a. Episode Soufrière en 1976 392

II.5.b. Les cyclones 393

Le cyclone Hugo en 1989 393

ANNEXE 3. INTERVENTION DES FINANCEMENTS EUROPEENS EN GUADELOUPE 395

I. 1958-1988 : intégration européenne très imparfaite, non conforme au Traité de Rome 395

I.1. Les premiers financements : FED et FEOGA Garantie (jusqu'en 1975) 395

I.1.a. Le Fonds européen de développement (FED) 395

I.1.b. Le Fonds européen d'orientation et de garantie agricole (FEOGA) 396

I.1.c. Le Fonds social européen (FSE) 396

I.2. 1975-1988 : intégration croissante, quelques financements épars 397

I.2.a. Le Mémorandum de 1975 : pour une intégration urgente des DOM à la C.E. à la veille des accords de Lomé 397

I.2.b. L'après mémorandum de 1975 : des résultats non satisfaisants 398

I.2.c. 1979 : Lomé II et second mémorandum français 399

I.2.d. Les premiers financements européens pour l'agriculture 400

I.2.e. 1987 : Troisième Mémorandum et Rapport Ligios 401

I.2.f. Politiques nationales menées jusqu'en 1988 401

Soutien et organisation des marchés du sucre et de la banane 401

Soutien à l'équipement 401

Modernisation des structures (directive 797/85) 402

Actions de diversification (directive 527/81) 402

La forêt et le bois 402

Equipement rural (directive 527/81) 402

I.2.g. Vers des programmes de financements pluriannuels 402

II. Depuis 1989 : les programmes cofinancés 403

II.1. Période 1989-1993 403

II.1.a. Cadre Communautaire d'Appui (1989-1993) : PO Objectif 1 et Objectif 5a 404

II.1.b. PIC REGIS (1991-1993) 408

II.1.c. PO Structurels POSEIDOM (1992 et 1993) 409

II.1.d. Règlements POSEIDOM Agricole en 1991 409

II.1.e. Le Grand marché et les RUP 410

II.1.f. Le soutien à la banane 410

II.2. Période 1994-1999 411

II.2.a. Le DOCUP : Document unique de programmation des fonds européens et nationaux 411

II.2.b. Le programme spécifique POSEIDOM 412

II.3. Période 2000-2006 413

ANNEXE 4. SYNTHESE DES AIDES A L'AGRICULTURE 415

I. Les aides et soutiens à la production sucrière et rhumière 415

II. Les aides et soutiens à la banane 417

III. Des programmes d'aide à l'agriculture en forte progression depuis 20 ans 418

III.1. Cinq programmes cofinancés par le FEOGA entre 1989 et 1993 : 418

III.2. Le POSEIDOM 421

III.3. Période 94-99 : premier Document unique de programmation (DOCUP) 422

III.4. DOCUP 2000-2006 : encore plus de fonds structurels avant l'élargissement de l'UE en 2006 423

III.5. L'ampleur des aides à nuancer 424

ANNEXE 5. MONTAGE ADMINISTRATIF DES COOPERATIVES DU GROUPE UNICAP 429

I. Production caprine : COPELCOG 429

II. Production bovine : BOVICOOP 431

III. Production porcine et cunicole : COPADEG 431

IV. Production avicole : COOPAVIG 432

V. Regroupement administratif : UNICAP 433

VI. Approvisionnement : COPAPROG/SICAPRO 436

VII. Usine d'aliment : UNICOOP 438

ANNEXE 6. RESULTATS FINANCIERS DES COOPERATIVES UNICAP 439

I. Production caprine : COPELCOG 439

I.1. Situation COPELCOG 1991 : perte de 585 kF 439

I.2. Situation COPELCOG 1992 : perte de 548 kF 439

I.3. Cessation d'activité en 1993 440

II. Production bovine : BOVICOOP 440

II.1. Situation 1994 : perte de 57 kF (après perte de 110 kF en 1993) 440

II.2. Situation 1995 : perte de 400 kF 441

Analyse des documents comptables 442

III. Production porcine et cunicole : COPADEG 442

III.1. Situation 1993 : perte de 143 kF 442

III.2. Situation 1994 : perte de 126 kF 443

III.3. Situation 1995 : perte de 383 kF 443

Analyse des documents comptables 444

IV. Production avicole : COOPAVIG 445

IV.1. Situation 1994 : bénéfice de 59 kF 445

IV.2. Situation 1995 : perte de 296 kF 446

Analyse des documents comptables 447

V. UNICAP : chute du "château de cartes" 448

V.1. Situation 1992-1993 : perte de 60 kF 448

V.2. Situation 1994 : perte de 11 kF 448

Analyse des documents comptables 449

V.3. Situation 1995 : perte de 940 kF 449

Analyse des documents comptables 451

VI. UNICOOP : Alimentation animale 451

Situation 1995 : perte de 335 kF 451

VII. Disparition des coopératives et de l'organisation UNICAP en 1996-1997 452

VII.1. Projet de plan de restructuration 452

VII.2. 1996-1997 : disparition de toutes les structures UNICAP 453

Audit financier 1997 454

ANNEXE 7. RECAPITULATIF DES AIDES A UNICAP 455

I. Financements ODEADOM 1991 (Conseil de direction du 17 juin 1991) 455
I.1. Préparation des programmes sectoriels Elevage 455
I.2. Aides à la seule coopérative en activité 457

II. Financements ODEADOM 1992 457
II.1. Conseil de direction du 9 avril 1992 458
II.2. Conseil de direction du 7 juillet 1992 459
II.3. Conseil de direction de décembre 1992 460

III. Financements ODEADOM 1993 (Mise en place UNICAP et Programmes sectoriels) 460
III.1. Conseil de direction du 21 avril 1993 461
III.1.a. Agrément du Programme s*e*ctoriel 1993-1997 461
III.1.b. Discussion sur les cibles d'intervention de l'ODEADOM 463
III.1.c. Les financements 463
III.2. Conseil de direction du 6 juillet 1993 463
III.3. Conseil de direction de décembre 1993 465

IV. Financements ODEADOM 1994 465
IV.1. Conseil de direction du 25 avril 1994 465
IV.2. Conseil de direction du 5 juillet 1994 466
IV.3. Conseil de direction du 25 octobre 1994 467

V. Financements ODEADOM 1995 468
V.1. Conseil de direction de mars 1995 468
V.2. Conseil de direction de juillet 1995 468
V.3. Audit filière alimentation animale mai 1995 469

VI. Financements ODEADOM 1996 470
VI.1. Etude Porcin/Bovin 1994 : 470
VI.2. Conseil de direction de mars 1996 470
VI.3. Conseil de direction de juillet 1996 470

VII. Financements ODEADOM 1997 : disparition d'UNICAP (Conseil de direction du 25 mars 1997) 471

ANNEXE 8. HISTORIQUE DES STRUCTURES AGRAIRES EN GUADELOUPE 473

I. Naissance chaotique d'une colonie qui trouvera sa stabilité avec la spécialisation sucrière et les grands planteurs.....473

II. Une nouvelle organisation au 19ème siècle : la concentration industrielle et le règne des usines sur l'organisation agricole.....475

III. Au milieu du 20ème siècle : des structure agraires conditionnées par la culture de la canne et l'ancien modèle colonial.....478

IV. Premières actions de Réforme foncière et première loi de réforme foncière (1961) 480
IV.1. Première initiative à l'actif de la Caisse régionale de crédit agricole (CRCA) en 1956..... 480
IV.2. Première intervention publique : la Loi de réforme foncière de 1961 481
IV.2.a. Contexte d'intervention de la loi 481

IV.2.b. Objectifs et contenu de la loi de réforme foncière de 1961 482
IV.3. Les actions menées par la SATEC (Société d'aide technique et de coopération) de 1961 à 1968 : rétrocession des terres délaissées par les usiniers et encadrement des producteurs 483
IV.4. Réforme foncière de Marie-Galante (SODEG de 1960 à 1980) : redémarrage de l'économie sucrière à grand renfort de soutiens publics 484
IV.5. Les actions menées par la SAFER de 1968 à 1979 : la distribution des terres libérées par les usines 486
IV.5.a. Contexte des actions SAFER : fermeture des usines 486
IV.5.b. Lotissement et rétrocession en propriété des terres des usines 486
IV.6. Bilan des premières actions de réforme foncière 487
IV.6.a. Des résultats critiqués, mais par rapport à quels objectifs ? 487
IV.6.b. Visage de l'agriculture guadeloupéenne à la fin des années 70, suite à la première réforme foncière : plus de petites exploitations 488

V. La "Seconde" réforme foncière (années 1980) : redistribution foncière de grande ampleur et nouveaux exploitants agricoles 491
V.1. Le contexte : crise industrielle sucrière et libération brutale de terres 491
V.2. Les instruments de la seconde réforme foncière 492
V.2.a. La Comité directeur de la réforme foncière : instance de concertation entre la profession, les collectivités locales et l'Etat 492
V.2.b. La SAFER réorganisée pour être le maître d'ouvrage de la réforme 493
V.3. Les objectifs de la réforme : consensus sur le transfert de la production cannière aux exploitations familiales 494
V.4. Les difficultés du début 495
V.4.a. Des problèmes de coordination entre les différents acteurs 495
V.4.b. La difficile gestion du faire-valoir direct face à la mauvaise volonté des usiniers 496
V.4.c. Le retard pris dans la rétrocession des terres face à l'impatience des syndicats 497
V.4.d. La difficile gestion de la main d'œuvre 497
V.4.e. De graves difficultés financières 498
V.5. Les modalités d'installation : des GFA créés sur mesure 499
V.6. Les résultats de la seconde réforme foncière : un profond remaniement des structures de production 500
V.6.a. De nombreux nouveaux installés, mais un processus difficile 500
V.6.b. Des difficultés certaines pour les nouveaux exploitants malgré des aides importantes 501
V.6.c. Le miracle de Marie-Galante n'est pas renouvelé 502
V.6.d. Une critique "à chaud" des modalités de cette seconde réforme foncière : objectifs discutables et manque d'implication de la profession agricole 503

ANNEXE 9. FICHE DE STAGE 505

ANNEXE 10. SUPPORTS D'ENQUETES D'EXPLOITATIONS 507
I. Le canevas d'entretien 507
II. Le "pense-bête" sur l'action collective 508
III. Questionnaire 509

ANNEXE 11. LISTE DES ARCHIVES ET DOCUMENTS CONSULTES 513
I. Archives de l'ODEADOM 513

II. Archives et documents de la DAF 513
Sur le financement de l'agriculture 513
Sur les coopératives 513
III. Archives et documents de la Chambre d'Agriculture.....514
Archives SUAPAR (Service "politique agricole") 514
Archives EDE 515
IV. Documents du Conseil Régional.....516
V. Documents de la Préfecture (Cellule Europe) 516
VI. Archives de la chambre de commerce et d'industrie.....516

ANNEXE 12. LISTE DES PERSONNES ET INSTITUTIONS ENQUETEES 517

Rapport-Gratuit.com

ANNEXES

ANNEXE 1. DESCRIPTION DE L'AGRICULTURE GUADELOUPEENNE 359

ANNEXE 2. INTERVENTION DE L'ETAT POUR LE DEVELOPPEMENT AGRICOLE GUADELOUPEEN 367

ANNEXE 3. INTERVENTION DES FINANCEMENTS EUROPEENS EN GUADELOUPE 395

ANNEXE 4. SYNTHESE DES AIDES A L'AGRICULTURE 415

ANNEXE 5. MONTAGE ADMINISTRATIF DES COOPERATIVES DU GROUPE UNICAP 429

ANNEXE 6. RESULTATS FINANCIERS DES COOPERATIVES UNICAP 439

ANNEXE 7. RECAPITULATIF DES AIDES A UNICAP 455

ANNEXE 8. HISTORIQUE DES STRUCTURES AGRAIRES EN GUADELOUPE... 473

ANNEXE 9. FICHE DE STAGE 505

ANNEXE 10. SUPPORTS D'ENQUETES D'EXPLOITATIONS..... 507

ANNEXE 11. LISTE DES ARCHIVES ET DOCUMENTS CONSULTES..... 513

ANNEXE 12. LISTE DES PERSONNES ET INSTITUTIONS ENQUETEES 517

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

ANNEXE 1.

DESCRIPTION DE L'AGRICULTURE GUADELOUPEENNE

I. UNE FORTE SPECIALISATION

Historiquement l'agriculture guadeloupéenne est synonyme de "canne et banane", les deux cultures développées à grande échelle à l'époque coloniale et organisée pour l'exportation vers la métropole. Ce sont les deux "cultures traditionnelles", selon le terme consacré qui s'oppose à celui de "diversification" regroupant sous une seule appellation la totalité des autres productions végétales et les productions animales.

La SAU, d'environ 49 000 ha en 2000 est occupée à 29 % par la canne et à 10 % par la banane, les cultures vivrières et maraîchères ne couvrent que 6 % de la SAU et la STH (surface toujours en herbe) près de 50 % (DAF, 2000; IEDOM, 2002).

Près de 41 % des 12 099 exploitations agricoles recensées en 2000 cultivent de la canne (essentiellement en Nord Basse-Terre et en Grande-Terre), un peu plus de 10 % cultivent de la banane (très regroupées sur la côte sud-est de la Basse-Terre) (Agreste, 2001).

Mais si le territoire est fortement marqué par les deux cultures traditionnelles, les chiffres sont encore plus parlant en terme de production : en 2000, la production végétale totale représente plus des ¾ de la production agricole finale (PAF) et plus de la moitié de celle-ci (53 %) provient de ces deux cultures (soit environ 41 % de la PAF totale) (IEDOM, 2002).

La banane et le sucre sont les deux produits principaux d'exportation. La banane représente 25 % de la richesse totale produite dans le secteur primaire (voir mémento 40 %) et a représenté en 2001 43,9 % des exportations en quantité (98 518 T) et 25 % des exportations en valeur (42,1 M€) (IEDOM, 2002).

Le sucre représente en, 2001, 26 % des exportations en quantité (49 585 T) (DAF, 2003) et 15 % des exportations en valeur (Chambre D'agriculture De La Guadeloupe, 2002a).

II. UNE ECONOMIE AGRICOLE FRAGILE…

La crise qui frappe l'agriculture guadeloupéenne s'explique d'abord par les difficultés qui touchent les deux filières traditionnelles, mais également par les difficultés que rencontrent toutes les autres spéculations, végétales et animales, dans leur développement.

II.1. CRISE DU SUCRE

Le sucre est en crise depuis de nombreuses années suite à la baisse des cours mondiaux. Déjà en 1984 on constatait une "*dégradation de l'économie sucrière guadeloupéenne très marquée*" (Dumaz, 1986). La production de sucre a décliné depuis les années 1960, période d'apogée avec une production annuelle moyenne de sucre qui était de 155 338 T, contre 49 636 T en moyenne entre 1990 et 2000. Le sucre, production historique, est maintenant passé au second rang des activités agricoles derrière la banane (IEDOM, 2001).

Le nombre d'usines sucrières est passé de 15 en 1950 à 2 actuellement et on constate une diminution de la sole cannière de 50 % en 20 ans (entre 1960 et 1980), qui, après s'être stabilisée au début des années 1990 entre 12 000 et 13 000 ha (IEDOM, 2001), est cependant de nouveau en légère progression depuis la fin des années 1990. Elle atteint 14 060 ha en 2000 contre 16 720 ha en 1989. (Agreste, 2003)

D'après l'IEDOM trois types de raisons sont à la base de cette crise : i) le passage d'une société de plantation à une société de consommation depuis la départementalisation en 1946, et le rattrapage des salaires et prestations sociales par rapport à la Métropole, a augmenté la masse salariale et réduit les profits ; ii) le secteur cannier perd progressivement du poids dans l'économie guadeloupéenne à mesure que se développent les autres secteurs plus rentables vers lesquels se tournent les agro-industriels ; iii) la spéculation immobilière et la possibilité de productions plus rentable ont fait pression sur les terres cultivables en canne, conduisant à leur diminution. Parallèlement, le pouvoir politique n'a pas pris assez tôt la mesure du phénomène et n'a pas su l'enrayer avant les mesures de réforme foncière du début des années 1980. L'IEDOM souligne le fait que le marché mondial du sucre de canne a paradoxalement connu un essor important depuis une trentaine d'année alors même que la production guadeloupéenne se trouvait en difficulté (IEDOM, 2001).

La Guadeloupe n'atteint d'ailleurs pas son quota de production de 116 000 tonnes attribué par l'OCM sucre ; la production 2000, meilleure campagne de la décennie en quantité, s'est élevée à 66 154 tonnes. La production souffre de difficultés techniques, les prévisions de campagne sont rarement atteintes et l'objectif d'une moyenne de rendements de 80 T/ha n'est toujours pas atteint avec un chiffre de 50 T/ha dû à des zones de production particulièrement peu productives (Nord Grande-Terre, Marie-Galante) et où l'irrigation fait défaut (Nestor, 2003). Il s'agit donc bien de difficultés structurelles internes à la filière et non d'un manque de débouchés sur le marché mondial.

Le prix de la canne est soutenu et régulé par l'OCM sucre et des aides nationales. Mais les négociations en cours vont certainement conduire à une réforme de l'OCM et un rapprochement des prix communautaires des prix mondiaux ce qui inquiète les professionnels. La production communautaire sera également mise en concurrence avec la production des pays les moins avancés (PMA) qui vont peu à peu bénéficier d'un quota d'importation pour raffinage et voir leurs droits de douanes diminuer pour disparaître totalement à compter de 2009 (Nestor, 2003).

En effet le Conseil des Affaires Générales de l'Union européenne a adopté, le 26 février 2001, le règlement autorisant l'accès au marché communautaire en franchise de droits et hors contingent aux producteurs des 48 pays les moins avancés (PMA). La libéralisation complète interviendra à partir du 1er juillet 2009, et une période de transition s'étendra du 1er juillet 2006 au 1er juillet 2009. Les droits de douane diminueront de 20 % à partir du 1er septembre 2006,

50 % à partir du 1er septembre 2007 et 80 % à partir du 1er septembre 2008. Durant cette période transitoire, les PMA seront autorisés à commercialiser sur le marché européen des contingents de sucre hors taxes et qui augmenteront progressivement de 10 % par an, basés sur les meilleurs chiffres des 10 dernières années majorés de 25 % (IEDOM, 2002).

En plus de la concurrence des PMA à laquelle le sucre d'Outre-mer devra faire face dans les prochaines années, la question essentielle pour la pérennité de l'industrie sucrière guadeloupéenne est celle de sa rentabilité qui n'est pas assurée malgré les forts soutiens publics dont elle bénéficie (IEDOM, 2002) (voir annexe 4).

II.2. CRISE DE LA BANANE

La banane, dont dépend encore l'organisation économique de toute une région et qui représente la moitié des exportations de l'île est pourtant en situation de crise depuis quelques années (Dulcire *et al.*, 2002) après avoir vécu une période de "*rare prospérité*" des années 1930 à 1970 (Dumaz, 1986).

Des titres d'articles tels que "*La banane va-t-elle disparaître ?*" (Larochel, 2003) sont fréquents et témoignent de l'ampleur de la crise et de la forte inquiétude des professionnels face à l'avenir.

Pour cette culture aussi se posent des problèmes techniques de production, les rendements moyens tournent autour de 18-20 T/ha contre 50-60 T/ha de potentiel et ne permettent pas la viabilité économique des exploitations (Dulcire *et al.*, 2002) dans un contexte de marché particulièrement difficile et incertain.

Si les exportations de banane sont à la hausse de quelques pour-cent par an depuis 1991, la production, de 95 000 tonnes en 2001, est toujours bien en-deça du quota de 150 000 tonnes alloué dans le cadre de l'OCM (IEDOM, 2002).

En 2002, les prix ont chuté de 30 % sur le marché européen par rapport à l'année précédente, chute des cours liés à la modification de l'OCM Banane. Le nombre d'exploitations bananières diminue fortement ces dernières années, les plus petites ne pouvant encaisser le choc. Le recensement agricole de 2000 donne 1 226 exploitations cultivant de la banane sur 5 009 ha contre 2 881 exploitations sur 7 328 ha au recensement de 1989. En 11 ans le nombre d'exploitations a été plus que divisé par 2 et la surface plantée en banane a diminué d'un peu plus de 30 %. 82 % de ces exploitations font moins de 5 ha et sont particulièrement fragiles économiquement (Agreste, 2001).

La chute des cours qui se poursuit est directement liée à la modification de l'OCM en 2002, les grandes multinationales concurrentes ont obtenu un abaissement des droits de douanes sur les bananes dollars et une augmentation du contingent de bananes produites en Amérique centrale de 2 à 2,6 millions de tonnes. Les planteurs antillais ont du mal à écouler leur production sur un marché européen ainsi concurrencé et ne rentrent plus dans leurs frais.

Malgré le soutien accordé à la banane antillaise (voir annexe 4), il se pose le problème du manque de rentabilité de la production, pourtant nécessaire à atteindre avant la suppression de l'OCM prévue en 2006, pour garantir la survie du secteur. Selon l'IEDOM, il faudrait notamment une augmentation de la productivité, une amélioration de la qualité des produits et le renforcement y compris financier des groupements professionnels (IEDOM, 2002).

II.3. UNE DIFFICILE DIVERSIFICATION

Les autres productions, regroupées sous le terme générique de "diversification" représentent 11 % de la SAU, ont beaucoup de mal à se développer et sont loin de pouvoir représenter des alternatives à grande échelle à la canne ou à la banane. Il s'agit principalement de cultures dites "secondaires" produites pour le marché local, à l'exception du melon exporté en hiver.

Le melon a connu un essor important de 1985 à 1990 (multiplication par dix des exportations) et représente aujourd'hui 14 % de la production de légumes frais en quantité (3 519 tonnes exportées en 2001). Il est une des principales exportations mais, s'il s'agit de la troisième source de revenus agricoles pour la Guadeloupe, elle ne concerne qu'une vingtaine de planteurs (IEDOM, 2002).

Le maraîchage est uniquement à destination du marché local et représente 19 % de la production agricole finale en 2000, en diminution par rapport aux années antérieures. Le recensement de 2000 compte 4 608 exploitations déclarant des cultures légumières sur 2 938 ha (contre 6 960 exploitations et 3 815 ha en 1989) (Agreste, 2001). La grande majorité de la production étant écoulée en vente directe sans passage par un marché organisé, il est impossible de trouver des statistiques fiables concernant la production et la commercialisation des légumes. La production ne couvre cependant pas la demande du marché local en légumes frais.

Les fleurs se développent bien depuis 1995, il en est produit 20 millions de tiges en 2000 contre 8 millions 5 ans auparavant (IEDOM, 2002), mais les débouchés à l'exportation restent difficiles et il s'agit encore d'une culture à petite échelle malgré un doublement du nombre d'exploitations, et une augmentation de 42 % des surfaces depuis 1989 (244 exploitations sur 179 ha en 2000) (Agreste, 2001). En 2000, 12,5 millions de fleurs ont été exportées pour un montant d'un peu plus de 10,5 M€.

L'ananas est le fruit qui connaît le meilleur développement, à destination du marché local, grâce à une organisation efficace de la profession et un fort suivi technique. Mais paradoxalement, si les producteurs se professionnalisent, le recensement agricole fait apparaître une régression des surfaces cultivées (261 ha en 1989 contre 237 ha en 2000) et des exploitations qui le produisent (458 en 1989 contre 393 en 2000) (Agreste, 2001). Cette régression des exploitations et des surfaces est dû en grande partie à la maladie à virus appelée Wilt qui a contraint les producteurs les moins performants techniquement à arrêter la production.

Les cultures aromatiques (café, vanille) bénéficient de plans de relance, afin de soutenir leur développement pour le marché local, et pour l'exportation sur des créneau particuliers de qualité. En 2000, la production de café est estimée entre 20 et 30 tonnes sur une surface d'environ 100 à 130 ha, les chiffres n'étant pas très fiables (Dulcire *et al.*, 2003).

L'élevage ne couvre pas les besoins en viandes puisque 75 % de la consommation de viande (estimée à environ 25 000 tonnes par an) doivent être satisfaits par les importations. La production locale de viande s'est élevée en 2000 à 5957,4 tonnes dont 83 % d'animaux de boucherie (bovins, porcins, caprins et ovins), 13,5 % de volailles et 3,5 % de lapins. La faiblesse de la production locale est expliquée par l'IEDOM par un encadrement technique

insuffisant, le coût élevé des intrants (alimentation animale) et une déficience des structures d'abattage (IEDOM, 2002).

En bovins, il prédomine un élevage traditionnel à petite échelle (moins de dix animaux créoles conduits au piquet[182]) et un fort taux d'abattage clandestin et de vente directe aux bouchers ou aux consommateurs, ce qui enlève toute fiabilité aux statistiques. Les organismes de développement font une distinction entre ceux qu'ils appellent les "*détenteurs d'animaux*" très nombreux (8 500 en 2000 selon le recensement) et les "*véritables éleveurs*" ayant une finalité de développement économique avec cette spéculation (estimés à une cinquantaine environ selon les personnes interviewées). Le cheptel bovin décroît régulièrement depuis 1998 et se retrouve en 2000 (65 000 têtes) sensiblement au même niveau que 1989 (65 250 têtes)[183].

L'élevage porcin, connaît un certain développement depuis quelques années, la productivité des élevages s'est améliorée grâce à une organisation et un suivi technique précis de quelques producteurs regroupés au sein d'un syndicat professionnel. La production de viande porcine en 2000 s'élève à 1340 tonnes pour 2126 tonnes de viande importée. Le cheptel porcin a cependant globalement diminué entre les deux recensements (26 415 têtes en 2000 contre 28 658 en 1989) malgré une forte progression de 1998 à 2000 (notamment +24 % entre 1998 et 1999) (IEDOM, 2002 ; Agreste, 2003).

L'élevage ovin et caprin a beaucoup souffert du passage du cyclone Hugo en 1989, le cheptel ovin et caprin a beaucoup diminué jusqu'en 1999 (moins 14 000 têtes en 3 ans soit une baisse de 32,5 % entre 1996 et 1999), mais la situation s'améliore en 2000 avec une augmentation de 28,7 %. Cependant la production locale est d'environ 195 tonnes en 2000 (45 tonnes en 1999) et est très insuffisante pour satisfaire la demande locale, la Guadeloupe a importé 2 227 tonnes de viandes ovins-caprins confondus en 2000 (IEDOM, 2002). Il y a pourtant une forte demande de viande caprine utilisée traditionnellement par la communauté indienne et plus largement à la base de plats devenus traditionnels. Mais l'élevage reste également traditionnel et peu organisé, l'ampleur du phénomène de vols de caprins étant un des freins principaux à l'élevage à grande échelle.

La production de volaille, de 800 tonnes en 2000, ne couvre que 7,5 % de la demande satisfaite en quasi-totalité par les importations de surgelés (8000 tonnes en 2000) ou de frais (2000 tonnes en 2000). Par contre la production d'œufs, assurée par trois structures principales de type industriel, couvre 67 % de la consommation estimée à 55 millions d'œufs en 2000 (IEDOM, 2002).

La valeur des produits de l'élevage est estimée à 22,9 % de la production agricole finale (IEDOM, 2002). Les différentes productions animales se trouvent confrontés à des problèmes similaires : filières très peu organisées (sauf volailles et œufs), manque de technicité et donc de productivité, approvisionnement de la grande distribution principalement par l'importation de produits frais ou surgelés à moindre coût.

[182] La conduite au piquet consiste à attacher l'animal à une chaîne fixée à un piquet, sur un terrain privé ou sur des terrains publics (bords de routes,…). Le propriétaire est conduit à lui apporter de l'eau chaque jour et à le déplacer périodiquement.

[183] Les chiffres donnent un ordre de grandeur mais l'absence d'identification généralisée ne permet pas une précision exacte.

II.4. DES STRUCTURES D'EXPLOITATIONS FRAGILES

Toutes productions confondues, les exploitations agricoles sont peu performantes, handicapées par des structures contraignantes.

Les plus petites et fragiles disparaissent : 25 % d'exploitations agricoles en moins entre les deux recensements de 1989 (16 150 exploitations) et 2000 (12 100 exploitations). En moyenne 350 exploitations disparaissent chaque année. En même temps, la SAU a diminué de 11 % (46 650 ha en 1989 contre 41 700 ha en 2000) et la perte annuelle moyenne de SAU est de 450 ha. En conséquence l'exploitation moyenne est légèrement plus grande : 3,5 ha en 2000 ha contre 2,9 ha en 1989. Cependant beaucoup d'exploitations sont encore très petites : la moitié des exploitations ont moins de 2 ha et occupent 13 % de la SAU. Les exploitations moyennes, de 2 à 9 ha, sont en augmentation et représentent 45 % du total et plus de la moitié de la SAU, alors que les exploitations de plus de 10 ha sont rares (4 %) et exploitent le tiers de la SAU comme en 1989 (DAF, 2001).

Cette évolution peut être analysée comme le début d'une phase de concentration et de "modernisation" des exploitations agricoles, les petites structures étant vouées à disparaître, mais la tendance n'est pas encore lourde. Il faut retenir que 83,6 % des exploitations ont moins de 5 ha en 2000 (IEDOM, 2002)

Sur les 12 100 exploitations recensées en 2000, la DAF en dénombre 3 450 (29 %) pouvant être qualifiées de "professionnelles" c'est à dire ayant une dimension économique de 8 UDE[184] (équivalent à 1,2 ha de banane) et qui occupent au moins une personne à trois-quarts temps pendant une année (0,75 UTA[185]). Alors que huit exploitations sur dix sont considérées "professionnelles" dans la banane, un quart le sont dans la canne et seulement trois exploitations sur dix en "polyculture-élevage" (DAF, 2001). Le nombre de chefs d'exploitation qui sont agriculteurs à titre principal n'est que de 5 702 (47 %) (IEDOM, 2002).

Les chefs d'exploitation sont âgés, la moyenne est de 50,5 ans et n'a diminué que de 0,5 ans depuis 1989. Témoin du vieillissement de la population agricole et du manque d'installation de jeunes, le nombre de moins de 30 ans est en régression et ne représente que 4 % des chefs d'exploitation contre 7 % en 1989 ; les 30-50 ans augmentent de 7 % et sont 42 % de la population, 25 % des agriculteurs ont entre 50 et 60 ans et 29 % plus de 60 ans. Le renouvellement des générations d'exploitants agricole ne se fait pas, les jeunes ont de plus en plus de mal à trouver des terres et parmi les chefs d'exploitation de plus de 50 ans, seuls 45 % ont prévu leur succession (DAF, 2001). 25 % des chefs d'exploitations ont plus de 55ans et détiennent moins de 2 ha, ce sont ces unités qui sont voués à disparaître dans les prochaines années.

Beaucoup d'exploitations sont très endettées, la grande majorité d'entre elles n'ont que peu de capacité d'investissement et d'accès au crédit La première condition d'accès au crédit est la tenue d'une comptabilité, condition remplie par seulement 25 % des exploitations. La Crédit agricole, au 30 juin 2004 comptabilise seulement 500 exploitants agricoles ayant un emprunt en cours (environ 4 % des exploitants). Le critère de sélection du dossier, qui est d'avoir un endettement inférieur ou égal à 50 % de la capacité d'autofinancement, élimine beaucoup de candidats. Les clients du Crédit agricole sont à plus de 80 % des exploitants installés lors de la réforme foncière de 1981, qui sont pour 40 % d'entre eux en difficultés, et qui présentent de

[184] UDE : Unité de dimension économique, définie au niveau européen.
[185] UTA : Unité de travailleur agricole (correspond à un équivalent temps plein d'une personne)

gros risques pour la banque qui reconnaît 20 % d'impayés. Ces exploitants sont systématiquement refusés par les autres banques. Le Crédit agricole bénéficie des garanties du fonds DOM géré par la SOFARIS, représentées par des parts de GFA. Les exploitants hors GFA sont pour la majorité dans l'informel, notamment les éleveurs, et ne peuvent donc plus accéder au crédit comme ce fut pourtant le cas par le passé[186].

III. …DONT L'IMPORTANCE ECONOMIQUE ET SOCIALE DIMINUE

L'urbanisation galopante est la première responsable de la diminution rapide de la SAU et le phénomène de spéculation foncière autour des terres agricoles freine considérablement l'activité. Il est en effet bien plus rentable d'arriver à faire déclasser des terrains agricoles afin de les vendre en terrain à bâtir que de les exploiter. Beaucoup de terres, souvent en indivision dans des fratries suite à un héritage sont ainsi "bloquées" même si un des enfants souhaite s'y installer comme agriculteur.

La terre est devenue, pour les enfants d'exploitants agricoles, un bien de spéculation, et est en train de perdre sa fonction de production. L'agriculture, base de la société guadeloupéenne il y a juste une génération, perd rapidement son importance sociale en même temps que sa participation à l'économie guadeloupéenne diminue.

Depuis 1989, la population familiale active sur l'exploitation a diminué d'une personne sur trois, rythme supérieur à celui de la baisse des exploitations agricoles, les familles sont moins nombreuses et les membres de la famille du chef d'exploitation participent de moins en moins à l'activité agricole. La moyenne en 2000 est de moins de 2 personnes de la famille par exploitation, alors que le nombre de salariés est en augmentation de 23 % entre 1989 et 2000. Le nombre d'UTA, dont près des deux tiers sont familiales, a baissé de 36 % en 11 ans.

Selon l'ASSEDIC, le nombre des salariés agricoles en 2000 est de 2 815 personnes (IEDOM, 2002) mais l'emploi agricole non déclaré est une grande part de la main d'œuvre agricole et de ce fait n'est pas comptabilisé.

Les bananes et le sucre restent les principales recettes d'exportation de la Guadeloupe mais l'agriculture ne représente que 3,8 % de la valeur ajoutée totale du département. Ce taux est au-dessus du même chiffre pour la France entière (3,1 %) mais en dessous de celui de la "France de Province" (4 %) c'est à dire hors île de France. Le poids de l'agriculture diminue et se rapproche de celui observé au niveau national, même si la valeur de la production agricole finale continue d'augmenter.

L'économie guadeloupéenne repose largement sur le secteur tertiaire et le secteur non marchand qui totalisent à eux seuls plus de 80 % de la valeur ajoutée brute (IEDOM, 2002) et c'est le secteur du bâtiment et des travaux publics (BTP) qui joue un rôle moteur avec plus de 10 % de la valeur ajoutée brute (deux fois plus que la moyenne nationale).

La Guadeloupe, qui a encore une image traditionnelle d'île agricole, image fortement liée à la canne et à la banane, ne vit donc plus de son agriculture, même si celle-ci occupe la

[186] Entretien avec un responsable du Crédit agricole de Guadeloupe.

première place dans les exportations. Les comportements sociaux ainsi que les ratios économiques en témoignent.

Rapport-Gratuit.com

ANNEXE 2.

INTERVENTION DE L'ETAT POUR LE DEVELOPPEMENT AGRICOLE GUADELOUPEEN

Cette annexe synthétise les principales informations permettant de retracer dans un premier temps les grandes étapes et types d'intervention de l'Etat pour le développement de la Guadeloupe en général, et pour le développement agricole en particulier, depuis la départementalisation. Dans une deuxième partie, sont regroupées plus spécifiquement les informations relatives aux actions et financements par spéculation agricole, les plans de développement successifs. Toutes les informations regroupées dans ce document s'arrêtent à peu près à la fin des années 1980, période à partir de laquelle les financements européens ont pris toute leur importance dans les différents financements pour l'agriculture et tous les plans de développement ont fait l'objet de cofinancements Etat-Région-Europe. Les informations concernant les programmes cofinancés sont reprises dans l'annexe 3 traitant spécifiquement de l'intervention des financements européens, qui peut donc en quelque sorte constituer une "suite" et en tout cas un complément à celle-ci.

I. LES GRANDES PHASES D'INTERVENTION DE L'ETAT

Nous ne reviendrons pas sur l'intervention de l'Etat dans la colonie durant toute la période de l'esclavage, elle est tout à fait caractéristique d'une gestion coloniale esclavagiste. Depuis l'abolition de l'esclavage en 1848, plusieurs grandes phases d'interventions se sont succédées jusqu'à nos jours qui sont présentées successivement afin de bien cadrer les propos plus détaillés qui suivent dans la deuxième partie.

I.1. L'ASSIMILATION ET LA DEPARTEMENTALISATION SOCIALE (ANNEES 1950-1960)

Julien cite Lara (1996) pour souligner que "*La stratégie d'une assimilation politique fut posée par Victor Schoelcher dès 1848 puis réclamée le 6 octobre 1875 au Sénat par lui-même et qui "s'amorce vers 1891 et se développe vers 1925 - à la suite des mesures d'assimilation économiques - aboutit en 1946 au vote de la loi du 19 mars sur la départementalisation". Défendue notamment par Aimé Césaire qui en était le rapporteur de projet, cette loi fut appliquée sans consultation des populations concernées, progressivement des années 1950 à 1980.*" (Julien, 2000, p. 49)

Ainsi, le processus est long, de 1848, abolition de l'esclavage, à 1946, un siècle plus tard, qui voit la Guadeloupe devenir département français. Durant ce siècle, l'esclavage n'est plus de mise, mais la gestion est toujours coloniale.

C'est à partir de la loi de départementalisation que vont se mettre en place des processus lourds d'intervention publique qui vont façonner le visage actuel de la Guadeloupe. Les mots d'ordre sont alors **assimilation** et **rattrapage du retard en terme de développement**.

Puisque la Guadeloupe est une partie de la France, elle doit être développée à l'image de la France, sur le même modèle, et au même niveau, ainsi que les trois autres DOM.

Les deux piliers de cette politique sont d'une part la multiplication des grands travaux d'infrastructures (routes, port, aéroport, adduction d'eau, électrification, écoles, hôpitaux, logements sociaux) dont seront chargée des sociétés publiques d'aménagements caractéristiques de la période Gaullienne (SATEC[187] et SODEG[188] en particulier) et d'autre part l'harmonisation progressive des lois sociales (revenu minimum, assurance maladie, allocations familiales,…) qui se fera peu à peu et très lentement sur plus de cinquante ans. Tous les financements sont assurés par les fonds des Ministères techniques ainsi que par le Fonds d'investissement pour les DOM (FIDOM), géré par le Ministère de l'Outre-mer.

La SATEC et la SODEG seront les principaux opérateurs de la première phase de réforme foncière des années 1960 et 1970, relayés à la fin par la SAFER[189] (voir l'annexe 8 sur les réformes foncières).

Bien que la loi de 1946 prévoie un rattrapage à la fois social et économique, il est manifeste que dans les années 1970, l'économie présente les caractéristiques d'un pays en voie de développement et est incapable de subvenir aux besoins d'une population dont le niveau de revenu a été brusquement augmenté par les acquis sociaux. Ce sont les importations qui se développent pour combler les besoins.

A cette période, la législation sociale est peu à peu harmonisée mais il subsiste encore de fortes disparités (SMIC inférieur par exemple). C'est aussi l'époque de l'organisation de l'émigration vers la Métropole par le BUMIDOM[190] de plusieurs milliers de personnes par an, le besoin de main d'œuvre en France pouvant compenser une partie du problème de chômage et d'augmentation démographique galopante dans les DOM. Un débat a lieu sur le bien fondé de l'émigration organisée qui "*prive la Guadeloupe de ses élites*" qui rencontrent de grandes difficultés en Métropole et se voient imposer des métiers dans la fonction publique (police, santé, transports publics, etc.)

D'après des chiffres de juin 1971 publiés dans le magazine "Guadeloupe Economique" n°17, les dépenses du V^{ème} plan (1965-1970) pour les DOM ont été de 1,02 Milliard de F des Ministères techniques et 750 MF du FIDOM. En 1970 les transferts publics dans les trois DOM insulaires sont de 1,8 milliards de F, soit un tiers du revenu des ménages, 50 % des dépenses publiques, et trois fois la valeur des exportations de sucre, rhum, banane, et ananas.

De 1966 à 1970, ce furent 600 MF de crédits Etat investis en Guadeloupe à ajouter à 123 MF de fonds d'intervention routier et de fonds d'action sociale, et à 800 MF de prêts aux maîtres d'œuvre et collectivités locales, ce qui donne 170 MF de subventions et 160 MF de prêts par année moyenne du plan. Il convient également de compter le passage des transferts publics de 200 MF en 1965 à 300 MF en 1970 (services publics et action sociale). Grâce à la législation métropolitaine, le PIB est passé de 300 MF en 1965 à 1 300 MF en 1970 déclare Pierre Messmer, en 1971, alors Ministre d'Etat chargé des DOM-TOM. (Guadeloupe Economique, 1971a)

En septembre 1971, il est noté toujours dans "Guadeloupe Economique" que les crédits du VI^{ème} plan (1970-1975)ont été votés à l'unanimité et que les crédits Etats augmentent de

[187] Société d'aide technique et de Coopération.
[188] Société de développement de la Guadeloupe.
[189] Société d'aménagement et d'établissement rural.
[190] Bureau de migration des DOM.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

100 % (830 MF contre 420 MF pour le plan précédent[191]) auxquels il convient de rajouter 60 MF de fonds privés et des collectivités locales. Ces fonds sont essentiellement réservés à de grandes constructions : écoles, université, port, aéroport et hôpitaux.

Durant ce VI^{ème} plan, les actions prévues en faveur de l'agriculture sont :

- plan de modernisation de la production sucrière (aménagements fonciers, voiries…) pour atteindre le quota de production ;
- plan de redressement de l'économie bananière pour la production du quota de 153 000 T, et amélioration de la qualité par la mise en place d'un réseau de centrales d'emballage ;
- projet de mise en valeur de la Côte sous le vent, avec un concours du FED[192] ;
- programme d'irrigation ;
- intensification des actions en élevage (encore 50 % d'importation de viande) ;
- poursuite de la réforme foncière par la SAFER et formation professionnelle.

Pour la première fois il est évoqué la diversification des cultures (tabac et fruits et légumes).

Les crédits pour la seule année 1973 pour les DOM sont de 2,9 Milliards de F, dont 56,5 MF pour l'agriculture (19,5 %), à comparer au Milliard et demi pour tout le V^{ème} plan : les financements de l'Etat sont fortement multipliés. C'est également en 1973 qu'a lieu la première mission du FORMA[193] (section DOM) en Guadeloupe, trois secteurs sont susceptibles d'être aidés : l'élevage, la banane et le maraîchage. Le programme 1974 du FIDOM prévoit 45 MF (+12 % par rapport à 1973) dont 10 MF d'aide à la production (notamment sucrière), 10 MF pour le tourisme ("*en particulière expansion*") et 10 MF pour les grandes infrastructures (routes, eau, électricité).

I.2. LA DEPARTEMENTALISATION ECONOMIQUE (1975-1980)

Le Président Giscard d'Estaing, marquera, dès le début de son mandat en 1974, le développement des DOM par une ferme volonté de mettre enfin en place la départementalisation économique, pendant indispensable à la départementalisation sociale et qui devra corriger le déséquilibre existant entre le niveau de richesse de la population et la fragilité du système de production.

Il faut donc imaginer un modèle de développement pour cette économie, et pour tous les secteurs. L'agriculture n'échappera pas à l'idée générale qui veut alors que la solution au développement soit l'exportation. C'est à cette période que se mettent en place des multitudes de mesures de soutiens, subventions, incitations et autres exonérations devant faciliter le démarrage des entreprises et des industries, et surtout attirer des investisseurs de la Métropole.

En agriculture, cette forte volonté politique sera concrétisée par les résultats issus du Colloque Dijoud, du nom du Secrétaire d'Etat aux DOM, sorte d'Etats généraux du développement réunis en 1979 (voir infra). Le modèle défendu est celui de la diversification des productions par l'organisation de filières mono-produits d'exportation, chaque produit devant être organisé autour d'un groupement de producteur. Parallèlement les productions pour le marché local (légumes et viande) devront également être organisées par des groupements de producteurs, fortement aidés et subventionnées, pour leur création et leur

[191] Chiffre inférieur aux 600 MF annoncés quelques mois plus tôt, nous garderons l'ordre de grandeur.
[192] Fonds européen de développement, réservé aux territoires d'Outre-mer et aux pays en voie de développement.
[193] Fonds d'orientation et de régulation des marchés agricoles, géré par le Ministère de l'Agriculture.

fonctionnement. En deux ou trois ans, sont créées de nombreuses SICA et Coopératives "mono-produits" fortement soutenue par l'Etat, par le biais du FORMA et du FIDOM.

I.2.a. Une très forte volonté politique

En 1974, Valéry Giscard d'Estaing accède à la Présidence de le République et va donner le coup d'envoi d'une politique extrêmement volontariste à l'égard des DOM qu'il baptisera "départementalisation économique". Le constat, partagé par toutes les parties, est le même jusqu'au début des années 1980 : les DOM ont une économie de pays en développement et leurs habitants un niveau de vie de pays développé et vivent un double décalage, par rapport à la métropole, beaucoup plus riche, et par rapport à leur environnement, beaucoup moins développé. La départementalisation sociale a induit un déséquilibre préjudiciable à l'appareil productif qui n'a pas pu se développer pour répondre à la croissance forte et rapide des besoins de la population. Les objectifs prioritaires des plans précédents ont été le "rattrapage des niveaux de vie", et c'est alors l'importation qui a satisfait les besoins.

L'heure est donc au "rééquilibrage" avec un appui fort au développement économique, tout en continuant à mettre en œuvre la départementalisation sociale non encore achevée. Durant les dernières années de la décennie 1970, force ministres se relaieront dans les DOM pour annoncer, expliquer et mettre en œuvre ce programme politique voulu par le Président.

Le Président de la République lui-même fait le voyage en décembre 1974 et une phrase de son discours sera retenue comme étant le lancement se cette politique : " *Je suis venu ici en terre française d'Amérique, pour vous rencontrer, pour vous connaître, et pour organiser avec vous l'avenir des Antilles Françaises. Nous réaliserons ensemble la Départementalisation Economique*" (Guadeloupe Economique, 1976a)[194].

Le Président avait cependant déjà été précédé par Olivier Stirn, secrétaire d'Etat aux DOM-TOM, en juillet 1974. Alors que développement économique est à ce moment souvent confondu avec développement industriel, il soutient que la solution pour l'emploi se trouve selon lui d'abord dans le développement du tourisme et la relance de l'agriculture, bien qu'il faille également penser à l'industrialisation. Si le développement du tourisme est un serpent de mer dont il est question chaque année depuis le début des années 1970, présenté comme la solution miracle au développement de la Guadeloupe (et dans chaque numéro de le revue de la CCI[195] durant 30 ans), il est à noter qu'en 1974, le livre blanc de la CCI contenant 10 propositions pour le développement ne propose rien concernant l'agriculture.

Le secrétaire d'Etat est de retour en visite officielle en Guadeloupe du 24 au 28 juillet 1975 (Guadeloupe Economique, 1975f) pour présenter la charte de développement économique et social pour les DOM qui contient 21 mesures sociales et 9 mesures économiques. Les mesures sociales sont toujours plus nombreuses que les mesures économiques, même si ce ne sont que ces dernières qui sont détaillées dans le discours. Trois mesures économiques concernent l'agriculture :

- faire bénéficier la Guadeloupe des avantages de la CEE[196] (protocole d'accord sur la protection du marché du rhum et accès aux crédits FEDER[197] pour 5,7 MF pour moderniser l'économie du sucre, réaliser les infrastructures d'irrigation et développer l'hôtellerie) ;
- adopter des mesures économiques (non explicitées dans le discours prononcé) pour la canne, le rhum et la banane ;

[194] Dossier concernant la départementalisation économique
[195] Chambre de Commerce et d'Industrie
[196] Communauté économique européenne.
[197] Fonds européen de développement régional.

- mettre en place un plan de relance de la banane et un plan d'élevage porcin, financés par le FORMA[198].

En même temps, dans le cadre du plan général de relance de l'économie française lancée par M. Barre (alors Ministre du Commerce extérieur), le Préfet annonce le 23 septembre 1975 les mesures qui s'appliqueront en Guadeloupe, représentant un montant financier de 100 MF. Ceux-ci se répartissent en 62 MF pour le financement de mesures sociales (mesures prévues également en Métropole) et 45 MF pour des mesures économiques et de développement. Sur ces 45 MF, seul 1,74 MF est prévu pour le secteur agricole, il s'agit de la participation au budget de la construction du barrage du réservoir du Moule pour la mise en chantier du réseau d'irrigation (voir infra). Les principales mesures sont de l'ordre de l'équipement général et des infrastructures de base (routes, adduction d'eau potable, équipements collectifs, éducation nationale, aéroport) (Guadeloupe Economique, 1975g).

Dans le "Guadeloupe Economique" de mai-juin 1975 (Guadeloupe Economique, 1975c), un récapitulatif des financements du FORMA pour les DOM en 1975 montre un total de 3 171,5 MF. Aucune action n'est spécifique à la Guadeloupe, alors que de nombreuses sont prévues pour la Réunion et dans une moindre mesure pour la Martinique. La Guadeloupe est concernée par :

- un crédit de 7,5 MF destiné à permettre à la Guadeloupe et à la Martinique d'exporter à l'étranger une partie de leur production de banane. Mais le FORMA formule le souhait de la mise en place d'une politique et d'un programme suivi au lieu d'actions au coup par coup.
- le report jusqu'en avril 1975, au lieu de décembre 1974, de la subvention aux centrales d'emballages, en souhaitant que le plan d'équipement et de restructuration de ces stations soit établi au niveau départemental.
- un crédit de 80 kF commun aux DOM pour une étude de marché du rhum au Bénélux
- 996 kF pour l'appui aux coopératives de tabac des 3 DOM (sauf Guyane)

Le FIDOM 1975 se monte quant à lui à 50 MF (45,6 MF en 1974) dont plus du tiers doit aller à l'agriculture. La part du FIDOM local, part du fonds déconcentré et versé au budget régional, s'élève à 12,852 MF, soit 33 % de plus qu'en 1974.

I.2.b. Des mesures phares et une certaine décentralisation

Fin 1975, le Premier Ministre, Jacques Chirac, vient en Guadeloupe pour annoncer un "*ensemble de mesures devant assurer la départementalisation économique*", et notamment "*un train de mesures exceptionnelles devant faire de la Basse-Terre un centre d'activité économique*" s'élevant à 140 MF sur 5 ans (Guadeloupe Economique, 1976a). La problématique du développement de la région de Basse-Terre est très fortement liée à celle du soutien à la production bananière principalement regroupée dans cette zone, et à l'activité menacée du port bananier, poumon économique de la zone. Celui-ci est en effet remis en question par l'innovation technologique que représente la conteneurisation de la banane : les investissements trop lourds rendraient obligatoire le transfert de l'activité au port de Pointe-à-Pitre. Ainsi le gouvernement assure que dès 1976 un 2ème poste à quai sera mis en place à Basse-Terre, ce qui représente un investissement de 20 MF supportés à 40 % par le port, 20 % par le Conseil Général et 40 % par des subventions de l'Etat.

Enfin, pour "*développer et équiper l'arrière-pays*", il est prévu 140 MF sur 4 ans pour de grands travaux (aérodrome, routes, marina ..) et des actions agricoles (relance de la banane et

[198] Fonds d'orientation et de régulation des marchés agricoles, qui possède une section "DOM" (fonds du Ministère de l'Agriculture).

programme prioritaire pour le développement de l'élevage). En 1977, le Président de la République assurera qu'il "*s'occupe personnellement*" du problème posé par la conteneurisation de la banane.

La mise en place de la départementalisation économique s'accompagne également d'une certaine décentralisation et déconcentration. Les Conseils généraux jouissent déjà de pouvoirs supérieurs à ceux de Métropole mais il est prévu de leur donner la possibilité de proposer les textes particuliers aux DOM, sanctionnés par une loi ou un décret. Des latitudes supplémentaires sont prévues en terme de gestion directe des subventions d'investissement et la part locale du FIDOM doit augmenter jusqu'à atteindre 50 %. Il est également prévu d'augmenter les pouvoirs des Préfets en place dans des domaines "*pratiques et techniques*".

Nous sommes en plein dans la dialectique du traitement des DOM à la fois en terme d'égalité (justifiée par leur appartenance intégrale à la France) mais aussi de spécificité (mesures spéciales justifiées par leurs différences géographiques et historiques) que l'Etat français doit gérer tant bien que mal et que le rapport Bélorgey (1993)[199] met extrêmement bien en évidence.

Tous les secteurs sont concernés puisque pas moins de six ministres se sont rendus en Guadeloupe en 1975 (Commerce et Artisanat, Santé, Tourisme, Agriculture, Premier Ministre et DOM/TOM à trois reprises), ce qui est vu comme la preuve d'une volonté du Gouvernement d'assurer une véritable départementalisation de la région

Le Premier Ministre expose les trois axes principaux de la départementalisation économique :

"- l'intégration complète des DOM à la Communauté Européenne,

- la consolidation et l'élargissement de leur économie agricole,

- le développement des activités industrielles et créatrices d'emplois."

et présente les principales demandes faites à Bruxelles dans le mémorandum déposé le 8 janvier 1975 pour une intégration des DOM à la C.E.E.

Dans le secteur agricole, le gros des financements publics est destiné à la mise en route du réseau d'irrigation qui doit irriguer 800 ha et pour lequel 300 MF sont prévus. La première opération doit débuter en 1976 avec les infrastructures du Moule pour 8 MF débloqués par le Ministère de l'Agriculture, puis les travaux de Basse-Terre et Marie-Galante sont prévus à la suite pour une somme de 9 MF.

Le Premier Ministre rappelle également que "*l'aide des pouvoirs publics à l'agriculture a été considérable depuis plusieurs années*" et se traduit en Guadeloupe par, la mise en place d'un plan décennal pour l'élevage bovin (soutien à la COPELBA), l'augmentation de 40 % du prix de la canne et le passage d'une production de 1 900 tonnes d'aubergines à 7 000 tonnes en 4 ans (soutien à la SICAF) (Guadeloupe Economique, 1976a).

En outre, le FORMA vient de prendre également de nouvelles décisions qui se chiffrent à 22,3 MF pour la production agricole des DOM dont 6,7 MF pour la Guadeloupe en 1976 :

- aide éventuelle à l'exportation de la banane en cas de déséquilibre conjoncturel du marché ;

[199] Rapport du groupe Outre-mer du commissariat général au Plan, pour la préparation du X^{ème} plan, qui met en évidence les difficultés relationnelles et de gestion entre les DOM et la Métropole.

- plan quinquennal d'amélioration de la banane (5,541 MF) prenant plus que précédemment en compte les producteurs de montagne ;
- 1,2 MF d'aide éventuelle au désengagement du marché de l'aubergine qui est étroit ;
- soutien à la production de tabac.

En ce qui concerne le développement industriel et commercial, la politique s'appuie sur des incitations fiscales et économiques. En effet, le Premier Ministre explique que depuis plus de dix ans ont été mis en place des instruments juridiques, financiers et fiscaux pour "*inciter les entrepreneurs métropolitains à investir dans les DOM*". De 1965 à 1975, les exonérations fiscales représentent 300 MF de pertes pour le Trésor et les subventions directes et primes se chiffrent à 108 MF. La création de 1,72 Mds de F d'investissement et de 10 500 emplois nouveaux est annoncée comme un gage de réussite, bien qu'encore insuffisante.

Le souci du gouvernement semble être, dans ses déclarations, d'en finir avec une économie de transfert assimilée et vécue comme de l'assistanat En effet, M. Chirac déclare que "*la solidarité active de toute la nation ne doit plus engendrer cette impression d'assistance qui risque de stériliser plus d'une initiative de développement économique*" et souligne que l'objectif de toutes ces mesures est de "*mettre fin à la dépendance dont souffrent les DOM*". La départementalisation économique doit donc réduire les inégalités en même temps que la dépendance économique.

I.2.c. Les mêmes doléances, les mêmes réponses, mais avec un nouveau gouvernement (1977)

En novembre 1977, le Premier Ministre, Raymond Barre, a succédé à Jacques Chirac et reçoit les représentants des CCI (Chambres de commerce et d'industrie) des DOM. Les choses ne semblent pas avoir avancé, les discours sont les mêmes depuis 1974 (Guadeloupe Economique, 1977).

Les représentants des CCI dénoncent toujours ce "double décalage" vis à vis à la fois de la Métropole et de leurs zones géographiques, ainsi que le traitement du chômage important jusque là uniquement par une politique d'émigration vers la Métropole alors en déficit de main-d'œuvre. Il est avancé que les efforts d'équipement sanitaire et social entrepris plus particulièrement depuis 1958, restent encore insuffisants, et que la départementalisation sociale doit donc se poursuivre. Mais il est dénoncé une politique de court-terme par à coups, en effet le Président de la CPPCCI (Conférence permanente des Présidents de CCI) des Antilles et de la Guyane souligne que, en terme de stratégie "*ce n'est pas la dispersion des crédits publics ou encore la mise en place de systèmes incitatifs à court terme qui nous permettront d'atteindre la croissance économique à laquelle aspirent légitimement nos populations ; c'est au contraire en déterminant une stratégie globale à long terme tout en faisant confiance aux hommes de terrain.*" Il n'est pas difficile de lire entre les lignes que le manque de projet politique au niveau national ainsi que le traitement lointain et centralisé des dossiers sont particulièrement ressentis dans les DOM.

En ce qui concerne le développement agricole, les principales doléances reviennent à revendiquer une plus forte intégration à la C.E.E, visiblement peu renforcée après le mémorandum de 1975. Le manque d'infrastructure est patent (voirie, irrigation) par "*manque de crédits budgétaires*" et le retard pris pour la mise en place du régime de Mutualité sociale agricole (MSA) est également dénoncé. A l'époque 50 % de la population active dépend encore du secteur agricole.

Enfin des demandes spécifiques sont exprimées pour le développement de la Basse-Terre, afin de réduire le déséquilibre entre les deux îles de la Guadeloupe et sauvegarder à tout prix la banane en Basse-Terre (7 000 ha et 1 200 planteurs dont 1 180 petits planteurs).

La réponse du Premier Ministre est assez longue et complète sur tous ces points. De façon générale, il juge le bilan de trente ans de départementalisation positif en ces termes :

- multiplication par 4 des lits d'hôpitaux,
- multiplication par 10 du trafic aérien,
- multiplication par 20 du parc automobile,
- et multiplication…par 40…des transferts publics.

Les indicateurs de réussite sont donc plus formulés en terme d'équipements et de transferts publics qu'en terme de création interne de richesse.

Le bilan de 1977 est également jugé positif par le Premier Ministre puisque certaines productions agricoles ont augmenté grâce aux "*différents plans de stimulation économique et au bon écoulement des produits en France et en Europe* ". La part agricole du PIB a augmenté de 22 % de 1973 à 1975 et la valeur des exportations agricoles a augmenté de 25 % en 1976. Suite au mémorandum de 1975 auprès de Bruxelles (voir annexe 3), les DOM peuvent bénéficier du FSE[200], du FEDER et de la PAC[201], et l'évolution démographique est satisfaisante[202]. Les nouvelles dispositions européennes ne semblent cependant pas encore avoir un impact visible sur le terrain.

Les problèmes restant à traiter et les efforts à faire sont, selon le Premier Ministre : la concurrence posée par les accords de Lomé, la difficile création d'un "*élevage moderne*", la difficile mobilisation de l'épargne locale, le fort taux de chômage, ainsi que le développement de l'équipement hôtelier.

Le Premier Ministre déclare "*il convient que nous nous interrogions sur le projet de développement global des DOM*", et fait part de son intime conviction que ceux-ci ne parviendront à établir des "*équilibres satisfaisants*" que par leur intégration à un espace économique plus vaste (métropole et Europe).

Le premier grand équilibre auquel il est fait référence est la régulation de la protection sociale en fonction du développement économique. Pour stimuler ce dernier, les industriels demandent un régime d'incitation en même temps que de protection de l'industrie naissante, le Gouvernement proroge pour trois ans, jusqu'en 1980, les mesures en vigueur (subventions, exonérations et incitations fiscales). Le deuxième grand équilibre à trouver est qu'il ne faut pas que l'augmentation de la consommation soit satisfaite uniquement par une croissance des importations, mais par une augmentation de la production locale. En dix ans, la production intérieure des DOM a été multipliée par trois mais la structure des revenus pose problème, notamment les très grands écarts de rémunération entre des fonctionnaires surpayés et des minima inférieurs à la métropole. Il est prévu des relèvements périodiques du SMIC.

Quant au développement agricole, le Premier Ministre déclare que ce secteur a été celui privilégié par tous les plans précédents[203] et qu'il doit le rester car "*le développement économique de ces pays passe d'abord par l'agriculture, comme dans tous les pays en voie de*

[200] Fonds social européen.
[201] Politique agricole commune.
[202] La démographie galopante commence en effet à être maîtrisée, le taux de fécondité baisse.
[203] En tout cas pas en terme de masse financière, puisque la majorité des financements vont jusque là aux grands travaux d'infrastructures non agricoles.

développement." La qualification ici est bien claire, les DOM ne sont plus "la France" mais des "pays en voie de développement".

Aussi le VII^{ème} plan (1975-1980) donne la priorité au développement agricole par le "programme d'actions prioritaires n°7" qui prévoit le développement de l'irrigation sur 8 000 ha en Guadeloupe. Les mêmes actions sont prévus en Martinique et à la Réunion. Très prochainement devraient être appliquées l'IVD (indemnité viagère de départ) et la mise en place de l'indemnisation des calamités agricoles par l'adaptation des procédures métropolitaines. La MSA n'est cependant toujours pas mise en place.

Quant au modèle de développement agricole défendu par Le Premier Ministre, il est résolument tournée vers l'extérieur : "*l'exportation, c'est encore une idée neuve mais c'est je crois une idée d'avenir*" ou encore "*les DOM doivent s'orienter résolument vers une spécialisation des activités qui peuvent leur apporter une valorisation commerciale évidente*". Il souligne cependant qu'il s'agit dans un premier temps de valoriser la production locale localement et de pratiquer ensuite une "*exportation sélective*". Et il se dit persuadé que "*l'insularité n'est pas un obstacle au développement à condition que leur économie soit convenablement liée à la métropole et à la C.E.E.*"

Au niveau financier, il est annoncé que le VIIème plan donnera la priorité au développement des DOM dans les arbitrages budgétaires (notamment pour les grands équipements). L'intervention dans les DOM par les ministères techniques est dix fois supérieure au budget propre du Secrétariat d'Etat aux DOM, le FIDOM sera donc fortement relayé et devra se consacrer aux "*actions novatrices*" en dehors de sa principale affectation qui est le soutien au sucre.

En conclusion, les DOM doivent résister à la crise mondiale grâce à l'aide de la métropole et par le biais de déconcentration et de décentralisation sur certains points (FIDOM, taxe sur l'essence, octroi de mer, taxes sur le tabac…). Les avantages fiscaux à l'investissements sont prolongés pendant 3 ans, jusqu'en 1980.

L'octroi de mer date d'une ordonnance du 24/12/1825 appliquée en 1866 (Guadeloupe Economique, 1981e). La conseillère générale, Mme Michaux-Chevry explique que sur le plan fiscal il s'agit d'un droit de consommation sur les produits importés, récoltés ou fabriqués localement mais que dans la pratique il est perçu sur les marchandises, de toute provenance, introduites dans le département. Il a évolué dans le sens d'une politique économique à double volet : des incitations par le biais d'exonérations (exceptionnelles) et des protections par taxations. "*Le souci du rendement fiscal le dispute au souci du développement économique*". Le conseil général, par délibération du 14 décembre 1979 demandera à pouvoir utiliser une partie des recettes pour la création d'un "*fonds d'investissements et d'aménagement du territoire*" abondé par l'arrêt de l'exonération de l'Etat et des collectivités locales[204]. Cette Proposition ne sera pas approuvée par les Ministères concernés. Les recettes de l'octroi de mer sont de 129 MF en 1978 et 165 MF en 1979.

Un article faisant le point sur l'économie guadeloupéenne en 1977 souligne que le taux de chômage est de 20 % et parle d'une "*ambiance d'attente et de conflits sociaux*" qui explique certainement que la majeure partie des mesures du gouvernement soient sociales. Cette année est également celle de la préparation à l'Europe et donc de "*l'implantation des structures pour*

[204] Les sommes, jusque là non payées par l'Etat et les collectivités locales pour cause d'exonération, seraient payées et bloquées sur un fonds spécial pour le développement.

l'export". En 1977, une augmentation de 50 % des fonds FEDER est annoncée, ainsi que l'application, fin 1977, de l'Indemnité viagère de départ (IVD) et du prêt d'installation Jeune agriculteur (Guadeloupe Economique, 1978a).

I.2.d. L'organisation de l'agriculture issue du Colloque Dijoud

Toutes les idées sous-tendant la départementalisation économique vont finalement se concrétiser sous forme de programmes d'actions suite au Colloque Dijoud, du nom de Paul Dijoud nouveau secrétaire d'Etat aux DOM-TOM, qui réunis fin 1978 et 1979 des assises générales du développement, organisées en sous-commissions par secteur. Lors de sa visite officielle en Guadeloupe du 15 au 17 mai 1978, il affirme dans son allocution être pour "*la défense des intérêt des pauvres*" et "*l'affirmation de l'autorité de l'Eta*t" et entend donner un "*nouvel élan au développement économique*" de la Guadeloupe (Guadeloupe Economique, 1978b).

Pour mettre les DOM sous les feux de la scène internationale, le Président Giscard d'Estaing reçoit en Guadeloupe les Présidents américains, anglais et allemand en Janvier 1979, après les assises du développement de décembre 1978, ce qui fait dire au président de la CCI que "*le département de la Guadeloupe est entré de plein pied dans le concert national et international*" et que "*avec 1979, a commencé une nouvelle étape du développement économique*" de la région (Guadeloupe Economique, 1979c).

Lors de son discours d'arrivée, le Président insiste sur le fait que "*l'effort de développement*" prévu pour la Guadeloupe, est forcément marqué par le contexte international de crise économique, ce qui implique que "*il est donc particulièrement nécessaire, dans ces circonstances, que nous mesurions tous, que toute erreur dans les choix, tout gaspillage dans l'emploi des fonds publics nous conduirait inévitablement à des situation de recul.*" Les actions de développement issues de la concertation des assises de 1978 doivent se fonder sur 4 principes :

- la poursuite de la départementalisation économique et sociale (approuvée, selon l'interprétation du Président, par le suffrage des populations en mars 1978) "*ce choix doit consacrer la vocation de votre département à construire peu à peu et progressivement toutes les structures et toutes les formes de vie d'un département français moderne et de bâtir ici pleinement la société française.*" ;
- plus de justice dans la société ;
- la solidarité dans l'action entre les trois DFA[205] et l'arrêt de la concurrence ;
- ouvrir les DFA aux échanges économiques et culturels avec la métropole, la C.E. ; mais aussi les Caraïbes.

Le Président rassure la population sur l'égalité des DOM avec la Métropole : "*il n'y a pas des françaises et des français inégaux*".

Les Assises du Développement organisées par Paul Dijoud, qui se sont tenues en Martinique du 4 au 7 décembre 1978 sont la première grande manifestation concernant le développement des DOM. Il s'agit d'une réflexion pour le développement des DOM à dix ans, avec l'objectif d'intégrer les trois DFA dans une démarche commune. La position de la CCI sur la situation des DOM est toujours la même : "*Les Antilles françaises s'apparentent par la structure de leur économie à des régions en voie de développement, bien qu'appartenant institutionnellement à l'un des plus grands pays industrialisés du monde*" mais sont en même temps les plus riches de la région Caraïbes. (Guadeloupe Economique, 1979c)

[205] Départements français d'Amérique (Guadeloupe, Martinique et Guyane)

Lors des Assises en décembre 1978, plus de 500 personnes étaient réunies. Le 7 et 8 mai 1979 a lieu la Conférence Inter-régionale à Basse-Terre, qui fait suite aux assises. Les trois commission de synthèse (relations internationales, relations avec l'extérieur et tourisme, information et pêche) analysent les 14 points de conclusion et l'étude de développement de la Côte sous le vent. Il est essentiellement émis des souhaits de meilleure intégration à l'Europe et d'arrêt de l'exonération de l'octroi de mer pour l'Etat et les collectivités afin d'abonder un fonds de développement avec ces sommes.

Sur les 14 points d'appui pour le développement issus des rencontres, les cinq derniers sont agricoles : la production locale destinée au marché local, la diversification des cultures, la relance sucrière, le renouveau et la diversification de la production du Rhum et une politique de la banane visant à créer un équilibre entre les deux départements (Martinique et Guadeloupe). Dans le détail, le modèle proposé met en place des structures de type coopératif mono-produit tournées vers des filières d'exportations, ainsi que l'organisation, toujours sous une forme coopérative, des productions locales (soit par un soutien aux structures existantes, soit par création de nouvelles structures) (Commission De Synthèse, 1979).

Il est également demandé la création du CNASEA, outil de la politique foncière des lois d'orientation, ainsi que les soutiens publics de toutes formes pour la mise en place de l'irrigation.

M. Dijoud annonce par ailleurs "*la transformation de la structure du Secrétariat d'Etat aux DOM pour en faire une sorte de DATAR*[206]", ce qui ne se fera pas ; mais on peut s'interroger sur le fondement d'une telle décision qui dénote a priori le souhait de ne plus gérer les DOM de façon politique mais plus de façon technique.

Dans un entretien au sujet de ces assises du développement, Mme Michaux–Chevry, alors vice-présidente du Conseil Général, avoue sa réticence première à y participer du fait que le temps de préparation a été trop court et que la première réunion de travail n'a eu lieu qu'en novembre pour des Assises en décembre. Elle dénonce le "*caractère spectaculaire*" de l'événement qui cache un travail "*un peu bâclé*". Elle dénonce également le fait que le devenir de la région de Basse-Terre se joue loin du terrain, car le problème de la conteneurisation n'a jamais été présenté au Conseil Général. Selon elle, les enjeux d'emploi dans les chantiers navals français sont prioritaires et décideront du sort de la conteneurisation.

Cette même année, le Ministre du Commerce extérieur est en visite et présente l'exportation comme moyen de développement économique, il compte mettre en place une organisation pour favoriser l'exportation, soutenue par les pouvoirs publics.(Commission De Synthèse, 1979).

I.3. LA DECENNIE 1980 EST MARQUEE PAR LA SECONDE REFORME FONCIERE ET LE PREMIER CONTRAT DE PLAN ETAT-REGION

Le début des années 1980 marque le lancement, précipité car inattendu, de la deuxième phase de réforme foncière, marquée par l'application des dispositions des lois d'orientations agricoles. Le magazine "Guadeloupe Economique" y consacre un dossier spécial duquel nous tirons l'essentiel des informations qui suivent (Guadeloupe Economique, 1981b). Début 1981,

[206] Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale.

on compte environ 60 000 ha de SAU (1/3 de STH, 1/3 de canne et 1/3 d'autres cultures dont 7 000 ha de banane) et 20 000 ha de friches.

Le Directeur départemental de l'Agriculture (DDA) explique qu'en 1978 ont été mis en place la FDSEA et le CDJA, "*condition nécessaire à la mise en route de la politique des structures*", essentiellement les mesures d'IVD (Indemnité viagère de départ), DJA (Dotation jeune agriculteur) et d'aide aux GAEC (groupement agricole d'exploitation en commun). La même année se met en place la Commission départementale des structures agricoles (CDSA) qui a déjà octroyé des IVD, des DJA, agréé des GAEC et 2 coopératives (COPELCOG et SOCOPORG) et 19 CUMA (dont 15 dans la canne). La CDSA est un "*organisme paritaire de professionnels et de représentants de la Chambre d'Agriculture*" qui se réunit "*à l'instigation de la DDA*". Elle est chargé de définir la SMI, fixée à 7ha en Guadeloupe.

En 1979, les importations agricoles représentent 650 MF, supérieures à la valeur de la production agricole finale (25,6 % des importations totales, contre 15 % en Métropole).

Le VIII^{ème} plan (1980-1985), prévoit la réforme foncière sur environ 20 % de la SAU. Il s'agit du pendant de la restructuration sucrière, des usines de Grosse-Montagne, Gardel, Blanchet et Beauport. La seconde phase de réforme foncière est en effet marquée par l'intervention de la SAFER sur le foncier agricole et le soutien massif à la restructuration industrielle des dernières usines sucrières. Mais le DDA parle plutôt d'une "*restructuration agraire*". Il s'agira de la "première en Guadeloupe avec le bénéfice des mesures de politique des structures des lois de 60-62 et 1980." Les objectifs affichés sont :

- relancer la canne,
- encourager la coopération,
- rationaliser et développer les autres productions (notamment l'élevage).

La diversification agricole est donc un objectif reconnu du VIII^{ème} plan en plus du programme d'irrigation prévu sur 5 ans. Il est prévu qu'en 1986 l'on puisse augmenter de 50 % la production de canne ainsi que les surfaces en herbage. Au total, ce sont 161 MF investis pour l'irrigation par le Conseil général, le Ministère de l'Agriculture et le FIDOM.

Le Comité directeur de la réforme foncière (CDRF) est présidée par le Préfet et est constitué de 8 élus désignés par le Conseil Général et 8 dirigeants agricoles, professionnels et syndicaux. 3 SICA sont créées le 14/08/80 par le Conseil général, afin de gérer pour la SAFER le faire-valoir direct en portefeuille. La réforme foncière est prévue sur 10 ans (2 plans) et évaluée à 300 MF (hors achat du foncier).

Les structures coopératives, soutenues ou créées à la fin des années 1970 lors de la mise en œuvre de la départementalisation économique, disparaissent quasiment toutes au milieu de cette décennie, laissant la production agricole, hors canne et banane, sans organisation structurante.

Pour le IX^{ème} plan (1985-1990), le représentant de la Préfecture déclare qu'il faut aider là où il y a des hommes solides, seuls gages de la réussite des actions et de pérennité des structures. Selon lui le flot de subventions déversé depuis 30 ans est une des causes du manque d'élite professionnelle responsable. L'échec de la SOCOGIAP en est selon lui le plus bel exemple.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Le premier Contrat de Plan Etat-Région (CPER) voit le jour un peu avant ce IX^{ème} plan (les CPER sont définis par la loi du 19 juillet 1982 et le décret du 21/01/83), il prévoit des engagements pluriannuels sur 4 ans (1984-88) et se monte à 1,6 Mds de F dont environ 1,1 Mds de Francs l'Etat, 397,42 MF de la Région et 150,05 MF d'autres sources dont le Département *(chiffres à revoir).*

Les propositions pour l'agriculture (basées sur le PPDA[207] 1984) sont :

1. la réalisation de la réforme foncière (440 MF dont 370 MF de fonds d'Etat) ;
2. l'irrigation extension nord G/T et début Côte sous le vent (150 MF dont 50 % de fonds Etat) ;
3. Filière canne-sucre-rhum (Plan de relance Mauroy, voir infra deuxième partie)

- replantation 10 000 ha 30 MF Etat
- soutien marge industrielle + complément prix planteur 3 MF (en sus des aides traditionnelles de l'Etat)
- plan de création de la filière rhum (interprofession) 176 MF ;

4. Filière Viande "profession en voie de structuration"

- augmentation de la production et valorisation du 5ème quartier (tannerie inscrite au FEOGA 81-527)

-restructuration professionnelle fin 1984 ;

5. Le développement agricole (lié aux exploitation de la réforme foncière) : 10 MF dont 50 % Etat

La répartition des crédits du FIDOM en 1985 est la suivante :

- économie cannière-replantation : 7 MF
- réforme foncière : 1,5 MF
- distribution produits phytosanitaires de la SICA-ASSOBAG : 1 MF

soient 9,5 MF pour l'agriculture sur un total de 32,1 MF, auxquels il faut rajouter 2,9 MF pour la construction de l'abattoir du Moule.

En 1984, à la suite de la création des offices sectoriels, on annonce la création d'un Office de développement agricole et alimentaire pour les DOM qui doit remplacer la section DOM du FORMA, ce sera l'ODEADOM.

La même année, le Président du SUAD, ancien Président du CDJA, présente l'objectif du nouveau bureau de la Chambre d'Agriculture : conquête du marché intérieur et organisation du marché par des groupements de producteurs. Il incite également à utiliser plus le FEOGA.

En 1986, la "loi Pons", loi de défiscalisation pour 10 ans, élargit à tous les secteurs à 100 % et sans agrément préalable les possibilités de défiscalisation, et prévoit des mesures fiscales et budgétaires en faveur du logement des particuliers, et le doublement des aides de l'Etat aux logements aidés.

Fin 1987, les aides de l'Etat à titre d'incitations financières, applicables aux secteurs agricoles et agro-alimentaire, sont les suivantes :

- prime d'investissement dans l'industrie agricole et alimentaire (stockage, conditionnement, transformation, distribution) de 20 % maximum du montant des travaux ;
- primes en faveur des coopératives : SICA et Coopératives peuvent bénéficier d'une aide complémentaire à la Prime d'orientation agricole (POA) de 20 % du montant hors taxe des travaux (soit 40 % en cumulant avec la POA).

[207] PPDA : Plan pluriannuel de développement agricole

- cumul possible de primes pour l'IAA[208] (POA + subvention coop. + Prime d'équipement) avec la somme de deux primes inférieure à 50 % pour les entreprises privées et 60 % pour les coopératives.

Des aides spécifiques de la Région (décrets du 22/09/82) se mettent également en place en parallèle à celles de l'Etat.

L'Etat apportera son soutien à la restructuration de l'élevage par des groupements coopératifs au début des années 1990, restructuration cette fois-ci demandée et défendue par les responsables professionnels de la Chambre d'Agriculture, épisode qui se soldera par des échecs retentissants et coûteux avant la fin de la décennie (UNICAP).

Depuis la fin des années 1990, des initiatives de regroupements de producteurs par produits, mais cette fois pour le marché local (à l'exception du melon export), et à petite échelle, sont accompagnées par les pouvoirs publics de façon également beaucoup plus prudente, eu égard aux pertes financières passées.

Depuis 1989, les programmes pluriannuels sont cofinancés par des fonds européens, les fonds nationaux et régionaux consignés dans le CPER servant de contrepartie nationale. Ceux-ci sont détaillés dans l'annexe 3 consacrée aux financements européens.

II. LES FINANCEMENTS PAR DOMAINE D'INTERVENTION

II.1. LES INFRASTRUCTURES ET LA DEPARTEMENTALISATION SOCIALE

La SATEC est créée à la **fin des années 1950** avec pour but de consentir des prêts à court, moyen ou long terme à une clientèle de ressources modestes. En Guadeloupe elle ne jouera pas ce rôle financier, mais sera maître d'ouvrage de grands travaux en plus d'apporter de l'expertise et de l'assistance technique. Elle jouera également un rôle important dans l'organisation agricole, notamment en zone bananière lors de la première réforme foncière.

Les dépenses d'assistance technique de la SATEC sont couvertes par le FIDOM. "*Dans le secteur de la production, la SATEC se propose d'améliorer la rentabilité des petites exploitations agricoles ou artisanales. LA SATEC s'appuie sur des organismes agricoles de type coopératif, tels que les SICA qu'elle a contribué à créer. Avec le concours de moniteurs locaux formés par la SATEC, les exploitants, groupés dans les SICA, cherchent à améliorer leurs méthodes de production, d'approvisionnement et de vente. La SATEC a également construit des cités artisanales.*"

De façon générale en Guadeloupe, elle s'est essentiellement distinguée dans la construction d'habitats. Son impact est grand et marque le paysage à tel point qu'il existe une "*cité SATEC*" à Petit-Canal, comptant certainement au nombre des citées de logements sociaux construites par l'entreprise.

La SODEG, société d'équipement de la Guadeloupe (filiale de la SCT, Société centrale pour l'équipement du territoire), est une société d'économie mixte créée en 1961, et première

[208] Industrie agro-alimentaire

société d'équipement des DOM-TOM. Elle a aménagé les lotissements agricoles de Marie-Galante mais n'est absolument pas spécialisée en agriculture, mais plutôt en aménagement urbain (Jarry, Pointe-à-Pitre)

La SODEG "*dont la mission fut, après-guerre, de répondre aux énormes besoins d'aménagement et d'urbanisation des sites dont le capital est constitué par les collectivités locales, Mairies et Départements*" a débuté l'aménagement de la zone industrielle et commerciale de Jarry en 1962 et dirige ensuite son extension.

L'AGAT (Agence guadeloupéenne pour l'aménagement du territoire) succède à la SODEG depuis le 28 mars 1984 : "*SODEG, le sigle est, dans le public, associé à des opérations financières douteuses, a un passif lourd à porter, c'est pourquoi, dans un souci de démarrer sur de nouvelles bases, l'AGAT succède à la SODEG*." La SODEG créée il y a 20 ans pour l'aménagement urbain, la création des zones industrielles, les bâtiments publics, logements sociaux, constitution de réserves financières, lotissements agricole, etc. a à son actif la rénovation de Pointe-à-Pitre depuis 1963 sur 100 ha et pour 600 familles, et le lotissement agricole de Marie-Galante sur 5000 ha. En 1984 elle a des problèmes financiers et l'AGAT sera le résultat du plan de redressement.

Les premières études pour la mise en valeur de la Côte sous le vent ont été faites en 1962, et finalement remises à jour en 1967 après une mission du FED. Il s'agit de l'aménagement de 8000 ha de terres (notamment en terme d'accessibilité) dont 800 ha à irriguer. Les actions démarrent finalement en 1969 pour une tranche de 3000 ha de terres et un budget de 50 MF dont 30,5 MF de subventions et 19,5 MF de prêts. L'Etat français finance par l'intermédiaire du FIDOM, du Ministère de l'Agriculture et du Fonds d'aides structurelles (FAS) la somme de 29,75 MF.

La fin des années 1960 marque l'achèvement des très gros équipements de base (ports) et la fin du V^{ème} plan (1965-1970). Le VI^{ème} plan (1970-1975) insiste sur la nécessité d'industrialiser et de promouvoir le développement touristique

L'enveloppe du VI^{ème} plan est composée à 55 % d'équipements sociaux (beaucoup pour l'éducation) et à 45 % pour les investissements à caractère productif.

Pierre Messmer, ministre des DOM-TOM, parle en 1971 d'une "*agriculture en voie de modernisation*". La vente du sucre, rhum et banane se fait grâce à des "*décisions publiques réservant une place privilégiée sur le marché national*". Pour le développement agricole, il est prévu d'augmenter la productivité et diversifier les cultures. Le VI^{ème} plan prévoit un programme d'irrigation de 1 500 ha et la poursuite de la première réforme foncière jusqu'à un total de 6 000 ha (la SAFER a déjà acheté 2 300 ha en 1971).

La départementalisation sociale se poursuit mesures après mesures, en 1975 c'est l'allocation logement qui est étendue aux DOM. En 1980 est prévue la mise en place de l'indemnisation chômage.

La loi du 12/07/66 n°56-509 concernant l'assurance maladie des travailleurs salariés (non agricoles) n'est toujours pas appliquée aux DOM faute de mise en place d'une structure de gestion efficace. Il sera mis en place en 1980 une mutuelle pour les Antilles-Guyane.

Un programme pluriannuel pour le logement social mobilise 304 MF en 1980, contre 39,4 MF en 1979.

II.2. LA FILIERE CANNE-SUCRE-RHUM

Le prix du sucre est garanti par l'OCM sucre **depuis 1968**, mais actuellement l'OCM n'a que peu de répercussion sur les prix dans les DOM car le prix du sucre est garanti par l'Etat par une convention quinquennale depuis 1986 (en 1999, cela a coûté 115 MF à l'Etat via le Ministère de l'Agriculture).

En 1973, c'est la fermeture des usines du Comté et de Bonne-Mère, la campagne sucrière débute mal socialement (difficulté à fixer le prix de la canne) et les syndicats demandent une aide de l'Etat de 10F/T pour avoir un revenu minimum garanti. Finalement les petits planteurs (en dessous de 250 T) obtiendront une aide de 3,5 F/T et les autres de 1 F/T, ainsi que la prise en charge par l'administration des 2/3 de l'augmentation du prix des engrais (soit une prise en charge de 183 F en 1973 et 775 F en 1975).

En 1975, le FORMA accorde un crédit de 80 kF commun aux DOM pour une étude de marché du rhum au Bénélux

A compter de 1975-76, Bruxelles a autorisé la France à accorder une aide de 5 ECU/Q de sucre. Le plan de relance sucrier prévoit également des subventions de 30 à 40 % des investissements industriels mais les usines ont beaucoup de mal à en profiter du fait de leur très mauvaise situation financière qui leur interdit tout investissement. Le gouvernement français alloue des aides portuaires aux raffineries, afin de diminuer les frais d'approche du sucre de canne.

Les planteurs, eux, sont peu nombreux à être financés par le Crédit Agricole, ils fonctionnent avec des avances des usines. Ils ne bénéficient pas du FEOGA Orientation. Les impôts locaux sont supérieurs à ceux de Métropole et en même temps leurs charges sont supérieures car ils dépendent du régime général de la sécurité agricole moins avantageux que celui de la MSA existant en Métropole.

Le prix minimum de la canne est décidé en interprofession. C'est seulement en cas de désaccord que la C.E.E. intervient dans la négociation. Aux Antilles cependant, les planteurs reçoivent un pourcentage des recettes de l'usine (Guadeloupe Economique, 1975a).

En 1977, la production de sucre est en baisse malgré l'intervention du FEOGA Garantie (mais l'OCM est adapté au sucre de betterave) et le jeune soutien au prix de l'Etat.

Le plan Mauroy de relance de la canne, au **début des années 1980**, consiste en :

- la fixation d'un prix garanti de la Tonne de canne (220 kF à 9 % de richesse en 1983) soit 37 F/T avec une évolution prévue pour 1984 et 1985 en fonction de l'inflation. Aide supplémentaire aux petits planteurs de 25F/T en 1983, 40F/T en 1984, 30F/T en 1985 et 26F/T en 1986.
- la lancement d'un plan de replantation de 10 000 ha en 3 ans : 4300 ha en 1983 pour la campagne 1984 (aide de 2500 F/ha de l'Etat et de 450 F/ha du Département), et 5700 ha sur 1985 et 1986
- l'inscription des planteurs à un fichier
- la maîtrise des salaires et de la masse salariale
- la mécanisation progressive de la récolte
- la création d'organismes relais entre usines et planteurs pour organiser les livraisons (SICA)
- l'engagement des planteurs à respecter des plans de coupe.

En 1983, la fermeture de l'usine de Beauport est préconisée par le Comité interministériel de la réforme foncière, mais le secrétariat des DOM prend une position inverse, décide de

garder les 4 usines en fonctionnement et de combler le déficit d'exploitation pour une somme de 44,2 MF (Etat 20 MF et Département 24,2 MF, mais la participation de l'Etat est conditionné au remboursement d'une dette de la SAFER au Département de 23 MF).

La mise en place de la décentralisation, en plein démarrage de la réforme foncière, semble gêner les prises de position et les décisions politiques sur place car "*au moment où le gouvernement annonce que la décentralisation est dorénavant effective, il n'y a toujours pas la définition précise de la répartition des compétences entre les deux conseils départementaux.*"

En 1984, les prévisions de production de canne sont inférieures à celle de 1947, et les "*négociations sur l'avenir des usines se sont déroulées sans les professionnels.*" Les financements à trouver pour la campagne sucrière 1984 s'élèvent à 81 MF, or les différentes sources de financement possibles n'arrivent à proposer que 55 MF. Le Président du syndicat du sucre déclare que "*cette masse de subventions énorme déversée sur le secteur sucrier n'apportera en rien une solution à son problème économique pour entamer la campagne suivante*." Il accuse la mauvaise gestion de la réforme foncière et conclue qu'il faudra soit fermer des usines soit injecter 80 MF/an pendant 4 ans. Les politiques ne s'impliquent pas : l'Etat propose une subvention de 50 % du déficit de la SAFER et de Beauport mais les élus locaux ne semblent pas vouloir participer.

Le Président du CDJA estime que rien ne peut remplacer la canne et que la Guadeloupe est donc obligée de continuer ainsi. Sur la réforme foncière, "*tout a été décidé de Paris*". La CDRF s'est rarement réuni et la succession de divers Ministres des Dom avec des points de vue différents a été préjudiciable a son bon déroulement. Il pense que la solution est la réorganisation de la production avec une seule usine centrale.

Un ancien DDA (de 1969 à 1974), devenu depuis gérant des rhums Simonnet, trouve à la réforme foncière telle qu'elle a été conduite des motivations plus que douteuses. "*La réforme foncière a été imaginée par M. Dijoud pour faire passer son option Compagnie fruitière en 1978. Quand, en 79/80 on a négocié la restructuration, le CIASI (Comité interministériel d'aménagement des structures industrielles) s'est avéré être un bon moyen de payer le désengagement de Darboussier et de procurer de l'argent frais au Groupe Empain qui en avait besoin pour Creusot-Loire. Cette réforme n'avait pas été voulue localement [comme en témoigne le] vœu du Conseil Général en 1970 contre la déstructuration du Faire valoir direct des usines.*"

Le Plan Mauroy a été mis en place en février 1984, mais la CRCA[209] n'a pas tenu ses promesses et les replantations n'ont pas été faites.

Un article de **1988** rappelle que "*le rôle de l'Etat est important dans la filière canne*" et que c'est le DAF[210] qui préside le CICS (Comité interprofessionnel de la canne et du sucre). Cette campagne, le prix du sucre a été annoncé en avance (9 décembre 1987) et il a été proposé une bonification pour les livraisons de début de campagne. Le complément de prix aux petits planteurs, qui date de 1983 (50 % si la production est inférieure à 1500 T) passe à 60 % (soit 11 MF/an). Les usines qui paient leur canne plus cher aux planteurs reçoivent une compensation de 25 % de la part de l'Etat, ce paiement sera directement fait aux producteurs à partir de 1988 (Guadeloupe Economique, 1988a).

La POA[211] s'est monté à 54 MF en Guadeloupe en 1988. Les fonds pour la restructuration des usines sont répartis comme suit :

[209] Caisse régionale de crédit agricole
[210] Directeur de l'agriculture et de la forêt (a remplacé le DDA au milieu des années 1980)
[211] Prime d'orientation agricole

- POA : 16 %
- FEOGA 50 %
- Collectivités locales 19 %
- Autofinancement (banques) 25 %

Le ministre François Guillaume annonce la reconduction de la mise à disposition de quatre ingénieurs de SA. Baron du Languedoc à la SAFER comme conseillers techniques et le recrutement d'un agent au CNASEA.

L'exemplarité de Marie-Galante

Un dossier spécial est consacré fin 1980, dans la revue de la CCI, au développement "exemplaire" de Marie-Galante (Guadeloupe Economique, 1980b).

En 1960, la situation économique est critique et donc "pour que le marie-galantais effectue un rattrapage social par rapport au guadeloupéen du continent, un grand programme de mise en valeur de l'île a été décidé par les Pouvoirs Publics." Ce programme comprend un ensemble de grands travaux d'infrastructures et de mesures de développement agricole : réforme foncière, augmentation du contingent de sucre de 10 000 tonnes (accordé par le gouvernement en 1961 pour justifier l'usine nouvelle), construction d'une nouvelle usine, plan de relance de la canne, électrification de l'île, création d'un appontement en eau profonde, mise en place d'une ferme de démonstration agricole, ouverture d'un foyer de progrès agricole, amélioration des routes.

En 1961, une pépinière de canne de 25 ha est créée pour l'introduction de variétés nouvelles dont les boutures seront distribuées aux planteurs gratuitement en 1962.

En 1963, la SODEG, Société d'équipement de la Guadeloupe, achète l'usine de Grand'Anse à son propriétaire, ainsi que 5000 ha de terres, grâce à un emprunt auprès de la Caisse des dépôts et consignations. Dès 1964 commencent les travaux de rénovation et d'extension de l'usine, uniquement par des investissements de l'Etat.

En 1970, l'usine traite 167 000 tonnes de canne (6 000 tonnes en 1960), et l'amélioration du confort et du niveau de vie sur l'île est flagrant (amélioration de l'habitat, confort intérieur). La planteur a multiplié par 3 son revenu tiré de la canne. Cette réussite est mise en avant, "grâce à ces réformes réalisées par la haute administration, qui ont été bien étudiées et réalisées, qui ont porté leur fruit, Marie-Galante est vue comme l'île pilote de l'archipel dès 1970", et avalise le succès de la première formule de gestion d'Economie mixte de la Caraïbes. En effet, la SOSUMAG, Société sucrière de Marie-Galante, qui gère l'usine a un capital partagé en 3 parts égales entre l'Etat, les planteurs et un groupe privé (la SESMAG, société d'exploitation sucrière de Marie-Galante à base de capitaux privés, essentiellement des autres usiniers de Guadeloupe). Malgré les projets de rémunération des parts, aucun dividende n'a été perçu par les planteurs, mais les salariés de l'usine ont visiblement bénéficié de retombées lors de bons résultats de l'usine.

Cette expérience réussie de fort interventionnisme a longtemps constitué un modèle pour l'intervention de l'Etat dans l'économie sucrière.

II.3. LA BANANE

La première action de protection de l'agriculture des DOM est l'intervention du Général de Gaulle au **début des années 1960** qui décide le partage de l'approvisionnement du marché français en banane pour 2/3 en provenance des Antilles et pour 1/3 des pays africains et malgache de la zone franc (Côte-d'Ivoire, Cameroun, Madagascar), décision entérinée dans le protocole de 1966. Cette organisation tiendra jusqu'en 1993, date de la création de l'OCM banane au niveau européen.

En 1970, un GIE bananier est créé qui met en place un programme et encaisse des subventions du FORMA pour le traitement phytosanitaire et le financements des centres d'emballage. Citation du discours du Ministre en 1971 : "*la production bananière a été aidée dans sa reconstitution, après plusieurs cyclones, et améliorée dans sa qualité. Sa commercialisation a été mieux organisée à partir de 1970. A l'instigation des pouvoirs publics, les planteurs et les négociants sont entrés dans un groupement interprofessionnel unique, chargé d'assurer la régularité des approvisionnements et la sécurité des recettes de production. Ce groupement a reçu le monopole des licences d'importations en provenance des pays tiers, tandis que des prix plafonds saisonniers, conventionnées avec l'administration des Finances, doivent assurer à la profession un prix moyen suffisant.*"

A partir de 1971, un plan de relance de l'économie bananière prévoit 42 MF sur 4 ans, dont 24 MF de concours publics afin d'atteindre le quota de 150 000 tonnes (la production est à 100 000 T).

En 1973 a lieu la première mission du FORMA en Guadeloupe, qui conclue : "*Pour la banane, le FORMA intervient déjà dans le cadre de l'aide au fonctionnement de la SICA-ASSOBAG, seul organisme professionnel reconnu comme groupement de producteurs et également dans le domaine de la lutte phytosanitaire. L'aide du FORMA pourrait s'étendre maintenant au domaine des installations de conditionnement des bananes. A cet effet, le Directeur Général du FORMA a visité différents types d'exploitations bananières et de stations de conditionnement.*"

La même année, 4 MF sont dépensés pour l'allongement du quai bananier de Basse-Terre.

En 1974, le FORMA aide 4 centres de conditionnement de bananes.

En 1975, le FORMA décide :

- un crédit de 7,5 MF destiné à permettre à la Guadeloupe et à la Martinique d'exporter à l'étranger une partie de leur production de banane. Mais le FORMA formule le souhait de la mise en place d'une politique et d'un programme suivi au lieu d'actions au coup par coup.
- le report jusqu'en avril 1975, au lieu de décembre 1974, de la subvention aux centrales d'emballages, en souhaitant que le plan d'équipement et de restructuration de ces stations soit établi au niveau départemental.

En 1976, la contribution du FORMA pour la production agricole des DOM se chiffre à 22,3 MF dont 6,7 MF pour la Guadeloupe, parmi lesquels :

- aide éventuelle à l'exportation de la banane en cas de déséquilibre conjoncturel du marché ;
- plan quinquennal d'amélioration de la banane (5,541 MF) prenant plus que précédemment en compte les producteurs de montagne ;

A la suite, est présenté le plan quinquennal de développement et d'équipement de la Basse-Terre. Celui-ci est très intimement lié à la protection de l'activité du port bananier, poumon économique de la ville et de la zone. Celui-ci est en effet remis en question par l'innovation technologique que représente la conteneurisation de la banane : les investissements trop lourds rendraient obligatoire le transfert de l'activité au port de Pointe-à-Pitre. Ainsi le gouvernement assure que dès 1976 un 2ème poste à quai sera mis en place à Basse-Terre, ce qui représente un investissement de 20 MF supportés à 40 % par le port, 20 % par le Conseil Général et 40 % par des subventions de l'Etat.

Enfin, pour "*développer et équiper l'arrière-pays*", il est prévu 140 MF sur 4 ans pour de grands travaux (aérodrome, routes, marina ..) et des actions agricoles (relance de la banane et programme prioritaire pour le développement de l'élevage).

En 1977, La banane se remet mal de l'épisode Soufrière mais on a mis en place le "*plan de développement du FORMA et l'assistance technique*".

En 1979, le rapport de synthèse de la commission chargée de l'agriculture lors du Colloque Dijoud laisse paraître la crainte d'une hausse de la concurrence et d'une baisse de la consommation de la banane, malgré l'arbitrage datant de1962.

En 1980, la banane est en plein "marasme", comme en 1964-1965, en partie dû aux conséquences de l'éruption de 1976, suivie des cyclones David en 1978 et Allen en 1980. Les exportations ont été bloquées 20 mois et les indemnités pour David ne sont pas encore réglées début 1981. C'est une situation de crise. Il existe une forte crainte que la réforme foncière n'engendre une augmentation des surfaces en banane dans le nord de la Basse-Terre qui aboutisse à une surproduction. La banane représente 53 % des exportations en valeur, et un chiffre d'affaire de 300 MF, c'est donc un secteur à sauvegarder.

A cette époque cohabitent deux organisations de producteurs : la SICA-ASSOBAG et la FEDEG (regroupement de Sicas locales créées et fédérées par la SATEC dans les années 1960-1970). La FEDEG est cependant adhérente de la SICA-ASSOBAG et siège au Conseil d'Administration de la SICA-ASSOBAG.

En 1985, 30 MF sont débloqués pour le désendettement de la bananeraie aux Antilles (1 400 F/ha versés via les groupements de producteurs aux exploitations de moins de 5 ha, indemnisation de 50 à 70 % et prêts calamités aux exploitations entre 5 et 20 ha et indemnisations au cas par cas pour les plus de 20 ha si leur dette est supérieure à 30 kF/ha)

En 1986 est lancé le programme demandé aux pouvoirs publics de "productivité-qualité" pour la banane consistant en :

- installation de jeunes sur 600 ha
- replantation de 1000 ha
- extension des traitements phytosanitaires
- irrigation côte sous le vent
- rénovation 80 km de voiries et création/amélioration de 40 hangars et de 20 câbles-way

Ceci pour un montant de 500 MF

Début 1988, Le ministre François Guillaume annonce une aide pour le traitement phytosanitaire de 900 kF, l'augmentation du projet d'irrigation pour la banane et la participation de 40 % de l'Etat pour la première tranche des travaux, la mise en place d'un fonds de garantie coup de vent de 3 MF de fonds Etat. Un effort de l'Etat et des assemblées

Rapport-Gratuit.com

locales est fait pour désendetter les planteurs : dégagement de 16 MF pour un total de dettes de 300 MF.

II.4. LES AUTRES PRODUCTIONS

Le financement du FORMA aux productions autres que la banane date du milieu des années 1970, suite à la première mission du FORMA en Guadeloupe en 1973. Le FIDOM s'était quant à lui jusque là concentré sur la filière canne-sucre-rhum et les grands équipements. La période de la départementalisation économique coïncide avec le début des soutiens aux productions dites "de diversification" par l'intermédiaire d'organisations de producteurs.

Un article nous apprend que le budget 1975 du Conseil général prévoit d'aider un certain nombre de projets agricoles : une station d'élevage d'écrevisse, la COPELBA et la SOCOGIAP (Guadeloupe Economique, 1975b).

II.4.a. Elevage

Les premiers plans de développement se mettent en place, soutenus par le FORMA à partir de 1975.

En 1979, à l'occasion du Colloque Dijoud, il est constaté qu'en production animale, des structures professionnelles existent qui ont en charge depuis quelques années la mise en œuvre des plans de développement d'élevages bovins soutenus par le FORMA et qu'un programme ovins-caprins est en cours de mise en place. Il est préconisé de créer un marché de gros ainsi que des "filières porcs" dans le cadre de plans de développement, et de prolonger les aides à l'encadrement du FORMA au-delà de la durée normale de 5 ans. A cette époque 30 à 40 % des besoins en viande sont couverts par la production locale et les importations sont très fortes pour la transformation.

Un dossier consacré à la politique de développement de l'élevage parle, en 1981, d'une politique de développement accrue pour l'agriculture et l'Elevage "*après une période de stagnation et d'incertitude*" (Guadeloupe Economique, 1981a).

Cette même année, Les GMA[212] dénoncent le fait que le gouvernement injecte de l'argent dans les coopératives alors que les céréales subissent les prélèvements de l'OCM, ce qui augmente de 25 % le coût de l'aliment. Il demande une réglementation, comme il en existe à la Réunion, pour limiter l'importation de la viande de porc.

En 1987 il est décidé d'attribuer une subvention au transport des céréales pour l'alimentation animale dans les DOM, en attendant la réponse au mémorandum présenté à Bruxelles. Il s'agit de la couverture de 70 % des frais de transport du maïs et du blé tendre (20 000 tonnes à 150 F/T soit 3 MF pour la Guadeloupe et la Martinique).

[212] Grands moulins des Antilles, en situation de monopole de production et distribution d'alimentation animale.

Elevage bovin

Le VI^{ème} plan (1970-1975) prévoit un "*plan de promotion de l'élevage en Guadeloupe abandonnant les actions parcellaires et souvent peu réalistes*". Pour ce faire et "*devant la réussite rencontrée pour la mise en valeur de Marie-Galante*", une mission est chargée d'étudier la mise en valeur du Nord Grande-Terre, sur terres les moins bonnes de la réforme foncière. Il est mis en place un encadrement des éleveurs.

En 1973 la première mission du FORMA en Guadeloupe conclue que "*Pour l'élevage, un groupement de producteurs est en train de se constituer sur le plan départemental avec comme point de départ la COPELBA, la coopérative des éleveurs de Basse-Terre. Dans ce domaine, l'intervention du FORMA pourrait prendre la forme d'aide au développement ou d'aide pour les investissements de type collectif.*"

Finalement **pour 1974**, le FORMA vote un crédit de 200 kF pour une étude sur l'élevage bovin.

Le FORMA, lors de sa réunion de juin 1974, décidé la mise en place d'un plan de développement des bovins sur dix ans pour les Antilles. Les cinq premières années doivent multiplier par deux la production vers 1980. La contribution du FORMA pour la première année est de 2,6 MF.

En 1975, le plan de développement de l'élevage bovin est agréé par le FORMA, que la COPELBA, encadrée par la DDA et la SATEC, est chargée de réaliser. On apprend que les interventions du FORMA ont bien débuté en 1975, par l'intermédiaire de la COPELBA mais que les objectifs n'ont pas été atteints. Il s'agissait du financement de l'encadrement technique des producteurs. Le FIDOM a également financé l'amélioration fourragère. Il n'y a cependant aucun financement sur les actions de commercialisation, et il faut un accord de l'interprofession pour la limitation des importations.

En 1978 est créé un GIE entre la COPELBA et les grossistes importateurs afin d'utiliser les importations pour le développement par l'intermédiaire de prélèvements.

La COPELBA, créée en 1968 compte 350 adhérents en 1981, et le nouveau plan quinquennal de développement a été refusé par la FORMA DOM, la COPELBA recherche donc des financements locaux pour la période 1980-85. Les abattages contrôlés par la COPELBA ne représentent que 2 % de la totalité des abattages. Le début des actions de commercialisation par la COPELBA soulève le problème de l'organisation des marchés.

Le 18 décembre 1985, la conférence annuelle agricole en faveur de l'élevage arrête pour la première fois des mesures en faveur des DOM (3,3 MF), soit en Guadeloupe : 1,5 MF d'aide à l'élevage bovin et 40 kF d'aide à l'élevage ovin.

La COPELBA disparaît à la fin des années 1980.

Elevage porcin

"*Le plan de développement de l'élevage porcin présenté au FORMA en juin 1975 n'a pas été mis en œuvre faute d'un groupement responsable susceptible d'en assurer la réalisation*".

Cependant, **en 1978** est créée les syndicat porcin, le SYPORG, décidé suite à la perte de 50 % du cheptel en 1974, la SOCOPORG sera créée en mars 1979 : "*Celle-ci compte*

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

actuellement [en 1980] 45 adhérents, et a mis au point un programme de rationalisation d'une durée de 2 ans qui pourrait déboucher ultérieurement sur la définition d'un véritable plan de développement." Le FORMA a inscrit un crédit de 787 kF pour participer au financement des actions prévues au cours de l'exercice 1979/80.

Elevage cunicole

En 1977, le Conseil Régional a concrétisé le début de l'organisation de la profession en offrant une enveloppe de 40 kF constituant une incitation au développement de l'élevage du lapin. La SEPLA (syndicat cunicole) et la CELAPA (coopérative cunicole) ont été montés.

En 1979 "*un dossier a été présenté au FORMA pour la création d'un abattoir avec chambre froide permettant de tuer 100 lapins/jour.*" Les 70 membres sont affiliés à la FDSEA. Il est noté que "*pour poursuivre l'organisation de la profession, le FORMA [..] a accordé une enveloppe de 80 kF [qui sera utilisée] pour payer un ingénieur en 1980*".

Elevage ovin et caprin

"***En juin 1978**, le FORMA a donné son accord de principe à un plan de rationalisation de l'élevage ovin et caprin, d'une durée de 3 ans. L'objectif du programme en cours est de réunir les conditions techniques indispensables à la mise en place éventuelle d'un plan de développement ultérieur. Une double structure a été constituée : la COPELCOG, le SECOG. 6 fermes de référence ont été créées.*" "*Pour la deuxième année du plan de rationalisation (1979/80), le FORMA a inscrit 572 kF de crédits destinés au financement de l'encadrement, du fonctionnement et de la mission de l'ITOVIC*[213]*, du programme technique, formation, commercialisation, incitations financières individuelles (points d'eau, clôtures, primes de productivité).*"

Le SECOG (syndicat professionnel) a été créé en 1977, puis en 1978 la COPELCOG (coopérative dont le Président est aussi le Président du CDJA). La coopérative est la cheville ouvrière du syndicat et mène le "*plan de rationalisation*" sur 3 ans. Les actions de la COPELCOG sont appuyées par la Chambre, l'INRA, le SUAD, le FORMA.

Le 18 décembre 1985, la conférence annuelle agricole en faveur de l'élevage arrête pour la première fois des mesures en faveur des DOM (3,3 MF), dont 40 kF d'aide à l'élevage ovin en Guadeloupe.

II.4.b. Productions végétales (hors canne et banane)

En 1973 a lieu la première mission du FORMA en Guadeloupe conclue que "*a été étudié la possibilité d'intervention dans le secteur des cultures maraîchères et du tabac. Mais pour cela, un préalable : la constitution de groupements de producteurs comme pour l'élevage. L'aide du FORMA pourrait alors se manifester sous la même forme que pour l'élevage.*"

Le maraîchage est mis à l'ordre du jour de la réunion de juin 1974 et finalement le financement du FORMA en 1975 ne concerne que l'appui aux coopératives de tabac des 3 DOM (sauf Guyane) pour un montant de 626 kF + 370 kF

[213] Institut technique ovins-caprins

Fin 1975, il est décidé pour l'année 1976 : 1,2 MF d'aide éventuelle au désengagement du marché de l'aubergine qui est étroit et un soutien à la production de tabac.

En 1977, les effort mis en avant pour diversifier la production depuis quelques années sur la marché intérieur, pour alimenter des IAA (industries agro-alimentaires) et pour l'exportation en contre-saison, se résument en fait principalement au soutien de la SICAF et à une grande exploitation maraîchère à Moule. Le tabac rencontre des problèmes de formation des producteurs.

C'est en 1979, suite au Colloque Dijoud, que les soutiens vont s'intensifier. On apprend que La Compagnie fruitière a un projet de 1 200 ha d'ananas en Guadeloupe, mais la commission note qu'il faut éviter une concurrence avec la conserverie martiniquaise et se limiter au produit frais. En 1981, la coopérative fruitière s'est installée en promettant de planter de grandes surfaces en bananes et ananas mais les réalisations sont quasi-inexistantes. Ce projet ne semble pas avoir vu le jour vraiment mais a beaucoup inquiété les syndicats lors de la mise en place de la réforme foncière au début des années 1980

La commission "agriculture" du Colloque Dijoud rapporte que l'objectif à atteindre est d'approvisionner le marché local en fruits, légumes et vivres, lait, viande et bois. En légumes et vivres, la production locale est relativement importante mais il faut toujours 8 000 tonnes d'importation par an par département des DOM. La production est très dispersée sur le territoire, les rendements sont faibles, l'encadrement insuffisant, faiblement organisée, irrégulière, de mauvaise qualité et les prix sont extrêmement fluctuants.

Pour le développement de la diversification végétale, "*la Commission estime que le développement de ce secteur doit s'appuyer sur ces structures* " que sont les groupements de producteurs déjà existants, en l'occurrence SOCOGIAP et SICAF en Guadeloupe. Les mesures proposées visent à augmenter les moyens à leur disposition pour organiser les marchés, augmenter la productivité et former les hommes. "*La Commission souhaite que ces actions soient concrétisées dans le cadre d'un programme régional pluriannuel soutenu par les pouvoirs publics avec la participation du FORMA à l'instar des départements métropolitains.*"

Au milieu de 1980, les mesures préconisées par le Colloque Dijoud commencent à porter leurs fruits comme le montre un article consacré au développement agricole. Suite au colloque sur l'avenir économique de la Guadeloupe, la commission "diversification des cultures" a conclu à la nécessité d'un programme de développement harmonieux entre les deux "îles sœur" pour les fruits, légumes et fleurs. Il est noté en effet que "*l'intérêt grandissant des planteurs de banane pour les cultures fruitières et florales et la nécessité pour les autres organismes maraîchers de se regrouper pour présenter un interlocuteur unique vis-à-vis des Pouvoirs Publics*" poussent l'ASSOBAG, la SICAF et la SOCOGIAP à s'unir (Guadeloupe Economique, 1980a).

Il est fait appel à Germinal (bureau d'étude sous le contrôle de la CFCA[214]) pour déterminer la forme juridique qui respecte les règlements du Ministère de l'Agriculture, les usage et fonctionnements des SICA, et qui permette "*l'élaboration d'un programme de mise en culture avec demande d'aides au FORMA et aux instances régionales.*" C'est ainsi que naît le "GIE Guadeloupe Diversification" auquel "*avec l'appui de la DDA de la Guadeloupe, du Ministère*

[214] Confédération française de la coopération agricole.

des DOM, des premières aides [..] ont été accordées par le Conseil de direction du FORMA dans sa séance du 5 février 1980".

La création des coopératives issues du GIE est relatée en détail et met en évidence le rôle fort des pouvoirs publics et de la Coopération agricole française dans la création des structures coopératives. Il est immédiatement après le Colloque Dijoud décidé l'envoi d'une mission en Guadeloupe comprenant le Président de la CFCA et de l'UNCAA[215] et une délégation de Germinal. "*Cette mission qui vient de terminer ses travaux en Guadeloupe avait pour but d'officialiser le grand intérêt que porte la coopération aux problèmes agricoles des Antilles et d'assurer les planteurs antillais de l'appui total de la C.F.C.A.*" On apprend qu'une grande réunion a lieu le 25 mars 1980 avec toutes les SICA et coopératives du département au cours de laquelle le Président de la CFCA "*dans une longue et très intéressante allocution précisa l'intérêt pour les planteurs d'être groupés au sein de Sica ou de coopératives et l'aide efficace que peut leur apporter la CFCA dans le domaine de l'approvisionnement en engrais et produits phytosanitaires, du conditionnement et de la commercialisation de leurs produits, sans compter l'appui qu'elle peut constituer dans les rapports du GIE Avec les Pouvoirs Publics et les Instances Européennes.*"

"*Le Président de la C.F.C.A. quitta la Guadeloupe convaincu de la volonté de ces groupements de producteurs de mener à bien, au sein du GIE, et avec l'aide de la DDA, le développement agricole de notre département dans leur plus grand intérêt. Ce fut alors le tour de la délégation de Germinal d'organiser les rencontres entre les trois groupements pour fixer les bases des structures de chacune des sections aubergine, fruits, fleurs à l'exportation, maraîchage sur le marché local, et aquacole. Son rôle fut aussi de présider au choix de jeunes techniciens guadeloupéens à affecter aux différentes sections. Partout son action fut déterminante et c'est dans une unanimité totale que se déroula à la Chambre de Commerce de Basse-Terre l'Assemblée Générale du GIE le 29 mars 1980.*

Dans les semaines qui viennent, les différentes sections seront constituées par Assemblées Générales et certaines études de marché préciseront pratiquement les orientations à donner à celles-ci. Ces dites sections deviendront par la suite des groupements de producteurs. La profession tout entière compte fermement sur les aides régionales pour lancer ces activités essentielles au développement économique agricole du département."

Le GIE Diversification a donc mis en place en 1980 la coopérative fruitière (prévision de 600 ha de verger pour 1985), la SICA Horticole, la coopérative aquacole et le syndicat d'amélioration foncière.

La SOCOGIAP, pilier du GIE avec la SICA-ASSOBAG et la SICAF, et créée en 1970, a véritablement démarré ses activités en 1975 avec 42 adhérents et 9 250 F de capital. En 1980, le capital est de 750 kF et représente 750 ha cultivés. En 1981 elle compte 157 adhérents (70 % des producteurs de fruits et légumes). Elle possède 2 techniciens, 3 véhicules de collecte, 2 véhicules de livraison, 5 tracteurs à chenille et un terrain de 6800 m2 à Jarry (573 M3 de chambre froide).

Le Président de la SOCOGIAP, également Président du GIE pointe cependant, en 1981, certains problèmes :

- l'esprit coopératif n'existe pas ;
- il existe une grande méfiance à faire des actions en commun ;

[215] Union nationale des Coopératives Agricoles d'Approvisionnement.

- la motivation est souvent l'accès à des avantages personnels ;
- la non-livraison quand les prix chutent et la baisse de consommation quand les prix augmentent rend difficile à cerner le "coût réel de production".

En 1979, la SOCOGIAP produisait 3 000 tonnes de fruits et légumes, 4 000 tonnes en 1980 dont elle n'a commercialisé que 20 %. Les prévisions pour 1981 sont de 6 à 8000 tonnes mais "*nous déplorons qu'il n'y ait aucune définition de politique générale de l'agriculture et pas d'orientation*" se plaint le Président. Les projet d'extension des bâtiments de Jarry et de construction à Basse-Terre sont pourtant en cours.

En 1981, en dehors du GIE, existent SOVIGUA (coopérative des cultures vivrières en Guadeloupe, ferme de Budan, Sainte-Anne), et TABACOOP à Roujol, Petit-Bourg (qui ne survivra pas longtemps puisque la culture du tabac sera abandonnée).

En 1988, l'ODEADOM aide la SICA horticole créée en 1980 en subventionnant les adhérents de 50 % de l'acquisition des plants, et 15 % pour leur installations (anthuriums) et de 10 à 20 % pour les autres fleurs.

II.4.c. Aquaculture

"*L'aquaculture dans notre département date de 1980, période à laquelle l'impulsion a été donnée par le gouvernement avec la création du GIE Diversification.*" Le projet regroupe environ 10 exploitations. "*En juin 1981, le bassin pilote de Pointe-Noire a été creusé sur un terrain de la commune, un technicien de la SATEC a été mis à la disposition de ce centre.*"

En mai 1980, la profession a été "*chargée de construire 4 ha de bassin*s" et a reçu pour cela, via le GIE, 128 kF du FORMA (travaux de construction) et 500 kF de la Région (technicien, fonctionnement, voiture).

En 1982, le FORMA donne une subvention pour 6 ha supplémentaires et finance un ingénieur pour les trois DOM des Antilles. Outre toutes les aides allouées aux investissements industriels, et les aides à l'installation des jeunes agriculteurs, le FORMA accorde une prime de 32 kF en 1981 (40 % du coût d'installation), le Ministère de la mer peut donner une subvention complémentaire dans la limite de 50 % du coût total.

II.5. LES CALAMITES

Les calamités naturelles, particulièrement les cyclones, sont l'occasion de forts transferts publics, souvent sans corrélation évidente avec la valeur véritable des pertes, notamment en production bananière. Il nous a d'ailleurs été signalé au service des archives nationales que la consultation de toutes les archives concernant la production bananière et les cyclones était systématiquement refusée à qui en faisait la demande.

II.5.a. Episode Soufrière en 1976

L'éruption de la Soufrière en 1976 est un moment d'intense intervention publique, comme à chaque calamité naturelle en Guadeloupe (Guadeloupe Economique, 1976b). Il faut trouver 6 Mds de F pour accompagner dans de bonnes conditions le déplacement de 75 000 personnes. Le premier ministre Raymond Barre propose un prélèvement de 4 % supplémentaire sur les impôts sur les sociétés, la majoration de 4 % de l'impôt sur le revenu de 1976 pour des

revenus entre 4500 et 20 000 F et de 8 % au dessus de 20 000 F et enfin un augmentation de la vignette auto de 50 % au minimum qui rapportera 2,5 MF.

On apprend que c'est suite à l'éruption que sera lancée l'idée de l'élaboration d'un Schéma régional d'aménagement (SAR) par le Secrétariat aux Affaires économiques de la Préfecture. En effet, il n'y a jamais eu que des SDAU (Schéma directeur d'aménagement et d'urbanisme) par zones mais jamais de schéma général de développement au niveau de la Guadeloupe dans son ensemble. Il est notamment prévu pour développer la Côte sous le vent la création d'un grand parc d'attraction.

Le déplacement de population sur la Grande-Terre engendre une flambée des prix des produits frais au détail, notamment des fruits et légumes. Deux arrêtés préfectoraux prévoient alors le blocage provisoires des prix de détail et la taxation des prix de vente au consommateur.

II.5.b. Les cyclones

La loi du 10/07/74 "*organisant un régime de garantie contre les calamités agricoles dans les DOM*" est appliquée aux DOM à compter du 6 novembre 1974. Les ressources du fonds sont les contributions individuelles des producteurs ainsi que les bénéfices sur l'importation de banane de pays tiers, en plus des subventions Etat pour 50 % des frais. Cette loi se substitue à la loi du 10 juillet 64 pour les 4 DOM.

L'année 1979 est marquée par les cyclones Allen et Frédéric. Le fonds de secours aux victimes des calamités interviendra au taux moyen de 40 % pour compenser les pertes agricoles. Une subvention de 60 % est accordée pour reconstituer la bananeraie (exploitation de 5 à 20 ha) et de 80 % pour les moins de 5 ha.

Chaque tempête tropicale ou cyclone donne lieu à des indemnisations attendues, particulièrement importantes en banane et beaucoup plus dérisoire en maraîchage faute d'évaluation rapide des dégâts et de déclaration des pertes.

Le cyclone Hugo en 1989

Le cyclone Hugo est une période de transferts massifs dans tous les secteurs. Sont indemnisés 80 % des fonds agricoles, 50 % des structures agricoles et 40 % des récoltes, ainsi que la prise en compte du revenu différé de la banane du à la replantation. Les prêts bonifiés "glissent" d'un an, une procédure Agridif (aide aux agriculteurs en difficultés) est mise en place, l'ODEADOM annule 35 MF de créances, des avances sur indemnisation sont versées et on ouvre des prêts calamités agricoles pour le reste des pertes de fonds et de récoltes.

Les pertes dues à Hugo sont estimées à 1 milliards de F dans l'agriculture dont 6,5 MF de remise en état des structures coopératives (dont 605,9 MF pour la banane et 140 MF pour les vivres).

Le plan de relance de l'économie après Hugo est qualifié sur le coup "*d'espoir pour la Guadeloupe*". Les montants sont répartis comme suit :

- Mesures générales 17 MF
- Agriculture, pêche et IAA 312,1 MF
- Tourisme, environnement 158 MF

- Industrie, artisanat 85 MF

Il s'agit d'un plan de relance signé pour 3 ans en juillet 1990 entre l'Etat, le Département et la Région pour un montant total de 572 MF dont 210 MF des collectivités départementales et régionales, en complément du CPER. 55 MF sont prévus en "accélérateur" du projet d'irrigation et sont mis en place un plan global pour l'augmentation des rendements en canne et un plan "productivité-qualité" en banane, ainsi que des soutiens aux autres productions végétales et animales.

ANNEXE 3.

INTERVENTION DES FINANCEMENTS EUROPEENS EN GUADELOUPE

I. 1958-1988 : INTEGRATION EUROPEENNE TRES IMPARFAITE, NON CONFORME AU TRAITE DE ROME

I.1. LES PREMIERS FINANCEMENTS : FED ET FEOGA GARANTIE (JUSQU'EN 1975)

Le Traité de Rome ne prévoit aucune restriction d'application de ses mesures aux DOM, les politiques de soutien européennes doivent donc théoriquement s'y appliquer de plein droit. Par contre, il est tenu compte des spécificités de ces territoires puisque l'article 227 prévoit la possibilité de prendre en faveur des DOM des mesures justifiées par leur situation pour leur permettre l'intégration dans les politiques communes.

I.1.a. Le Fonds européen de développement (FED)

L'article 16 du Traité de Rome prévoit la création du FED (fond européen de développement) destiné à l'aide au développement des "*terres européennes d'outre-mer*", essentiellement donc les colonies, mais dont l'application sera étendue aux DOM.

La première mission du FED en Guadeloupe date de 1967 pour l'expertise des travaux de développement de la Côte sous le vent, suivie d'une autre mission en mars 1969

Les financements du FED ont servi essentiellement pour des route, le port, des adductions d'eau, et la mise en valeur de la Côte sous le vent :
- 1er plan (juillet 59 à juillet 64) : plus de 20 MF
- 2ème plan (juillet 64 à juillet 69) : 22 MF
- 3ème plan (juillet 69 à juillet 74) : 24 MF

La Banque européenne d'investissement (BEI) a financé par des prêts les travaux d'aménagement de Jarry durant la décennie 1960, ainsi que 7,5 MF pour les plantations de fruitiers et prairies pour la mise en valeur de la Côte sous le vent sur un budget total de 50 MF.

I.1.b. Le Fonds européen d'orientation et de garantie agricole (FEOGA)

En ce qui concerne le FEOGA, le Traité de Rome prévoit son application aux DOM sauf en ce qui concerne les dispositions financières pour lesquelles une décision devait être prise avant le 1er janvier 1960 par le Conseil des ministres.

Mais ce n'est que le 23 avril 1965 que se réunit le Conseil restreint consacré à l'extension éventuelle aux DOM de toutes les dispositions du Traité de Rome. On apprend que "*Le gouvernement préféra finalement, plutôt que de demander l'application immédiate aux DOM de tous les autres articles du Traité de Rome, procéder au cas par cas.*" (Guadeloupe Economique, 1974c).

En pratique, le Conseil n'a décidé de l'application du FEOGA section Garantie qu'au sucre (à partir de 1968) et au tabac des DOM (à partir de 1970), à l'exclusion de tous les autres produits.

Les DOM possèdent donc 466 000 T de Quota A de sucre, et 46 600 T de quota B, répartis sur des bases historiques non réévaluées :

Guadeloupe : 112 500 T (production de 63 170 T en 1999, bien loin du quota)

Martinique : 8 000 T

Réunion : 200 000 T

La production du tabac dans les DOM a débuté en 1970, suite à l'augmentation du prix, garanti par l'OCM. L'objectif était de 110 T de production en Guadeloupe, projet encadré et garanti à l'achat par la SEITA, mais qui s'est arrêté avant la fin de la décennie faute de bons résultats.

La banane a été exclue du régime général communautaire lors de la signature du Traité de Rome et régie par un protocole annexé par l'intermédiaire de la convention d'association des PTOM (Pays et Territoires d'outre-mer). En 1962, le règlement 23 sur l'organisation des fruits et légumes ne prend toujours pas en compte la banane, il n'existe pas de préférence communautaire. Seul au niveau national, le marché est réglementé entre les pays Afrique-Caraïbes-Pacifique (ACP) de la zone franc (1/3) et les Antilles (2/3). En 1974, cependant, l'arrêt Charmasson remet en cause le statu quo et oblige la France a ouvrir plus largement son marché.

Les DOM sont aussi entièrement exclus du FEOGA Orientation prévu pour la modernisation des structures agricoles.

I.1.c. Le Fonds social européen (FSE)

Le FSE (Fonds social européen) a été créée en 1972 pour soutenir toutes les actions liées à l'emploi. De 1972 à 1975, la Guadeloupe et la Martinique ont bénéficié de 60 MF de ce Fonds (donc 120 MF en rajoutant les cofinancements nationaux), mais le premier ministre note en 1975 que les projets sont peu nombreux et que l'on "*attend les projets de Antilles*".

En 1974, la négociation des accords de Lomé posent problème aux DOM car les politiques mises en place avec le Traité de Rome, et devant être mises en place avant 1960 dans les DOM, ne le sont toujours pas, ce qui place les DOM en concurrence avec les produits ACP.

Rapport-Gratuit.com

Un article de 1975 rapporte la "*décision annoncée par le Président de la République d'activer l'intégration européenne des DOM*", ce qui a pour conséquence que "*il est de plus en plus question des rapports entre les DOM et la CEE*". La position des DOM face au marché commun est qualifiée "*d'équivoque*" car si on leur applique la réglementation douanière, ils ne bénéficient pas de tous les articles du Traité de Rome (Guadeloupe Economique, 1975d).

I.2. 1975-1988 : INTEGRATION CROISSANTE, QUELQUES FINANCEMENTS EPARS

I.2.a. Le Mémorandum de 1975 : pour une intégration urgente des DOM à la C.E. à la veille des accords de Lomé

A la veille de la conclusion des accords de Lomé entre la C.E. et les pays ACP, le gouvernement français présente, le 8 janvier 1975 un mémorandum pour l'intégration des DOM à la C.E.E. La crainte est grande que les accords de Lomé ne nuisent aux productions des DOM du fait du non-respect de la préférence communautaire. Il est également souligné que les DOM subissent les prélèvements obligatoires et appliquent donc les règles communautaires sans en retirer aucun bénéfice puisque ne recevant pas les aides correspondantes pour leur développement agricole.

Les principales doléances de la France, exprimées plus tard par le Premier Ministre (Guadeloupe Economique, 1976a) sont :
- application intégrale des sections garantie et orientation du FEOGA.
- bénéfice des actions communes présentes et à venir et plus particulièrement application aux DOM de la politique européenne régionale et du fonds européen de développement régional (FEDER)[216].
- respect de la préférence communautaire, notamment dans les relations avec les pays associés et pour les produits agricoles principaux : sucre, rhum, fruits, légumes frais et en conserves.
- clause de sauvegarde industrielle pour les relations commerciales entre les DOM et les pays associés.

La France demande également deux mesures spécifiques : une aide de 5 ECU/quintal de sucre des DOM, et une prime de pénétration du marché pour fruits et légumes frais ou en conserve, celle-ci déjà en vigueur pour l'ananas se verrait étendre à d'autres produits (aubergines, avocats…) pour lesquels les ACP disposent de traitements préférentiels.

Suite aux négociations avec Bruxelles, le gouvernement français obtient que :

1- une clause de sauvegarde soit introduite à l'article 10 de la Convention de Lomé du 28 février 1975 entre la CEE et les Etats ACP. Cette clause autorise l'adoption par la Communauté des mesures de sauvegarde fondées sur la notion des risques de détérioration de la situation d'une région ou d'une activité donnée.

2- le Conseil des Ministres, dès le 18 mars 1975, étend aux DOM la politique régionale communautaire et l'intervention du FEDER. En conséquence 10 % de la part française du fonds, soient 24 MF, ont été affectés aux DOM dès 1975.

[216] Fonds qui est en passe d'être créé officiellement (en mars 1975) pour le développement des régions à retard de développement.

3- le 24 juin 1975 une série de mesures sur la préférence communautaire soit prise au profit des DOM. Il s'agit de :

- L'octroi d'une aide à la production de conserves d'ananas des DOM[217] en contrepartie de la suppression des restrictions quantitatives aux importations françaises en provenance des pays tiers.
- La mise sous surveillance des fruits et légumes frais (ananas frais, aubergines, avocats, etc.…) permettant aux autorités communautaires d'intervenir rapidement en cas de détérioration du marché.
- Le maintien d'une préférence communautaire an faveur de la production de rhum des DOM ; par l'application d'un contingentement tarifaire.
- En septembre 1975, la Conseil a autorisé l'octroi d'une aide nationale au sucre produit par les DOM dans la limite de 5 unités de compte par quintal. Cette aide a pour objet de compenser certains handicaps spécifiques du sucre de canne par rapport au sucre de betterave.
- Le Conseil vient de décider d'étendre les interventions du FEOGA Orientation aux DOM ce qui permettre de moderniser dans des conditions bien meilleures les exploitations agricoles situées dans les zones de montagne ou dans les zones défavorisées.

Le FEDER (Fonds européens de développement régional), est donc crée en mars 1975, et le conseil des ministres du 18 mars 1975 vote son application aux DOM. Celui-ci prendra alors le relais sur les dossiers financés auparavant par le FED (Guadeloupe Economique, 1975e). Les DOM sont considérées comme des "régions défavorisées" et il est budgétisé 24 MF en 1975 et 40 MF en 1976 pour l'ensemble des DOM. Cependant, il est prévu, à partir de 1978, de passer des projets individuels à des programmes de développement général dans lesquels s'insèreront les projets.

I.2.b. L'après mémorandum de 1975 : des résultats non satisfaisants

En novembre 1977, le premier Ministre Raymond Barre reçoit les représentants des Chambres de commerce et d'industrie (CCI) des DOM. Ceux-ci insistent sur le fait que, malgré les avancées du mémorandum de 1975, l' "*application des textes communautaires aux DOM reste encore bien en deçà des promesses et des espérances*" (Guadeloupe Economique, 1977).

Le FEOGA Garantie ne s'occupe toujours que du sucre (le tabac a pratiquement disparu entre temps), avec une différence de traitement entre le sucre des DOM et celui de métropole quant à la définition du prix.

Le FEOGA Orientation a été étendu en 1975 aux DOM mais les représentants des CCI pensent qu'il "*place [les] entreprises agricoles, soit en dehors de toutes possibilités de bénéficier de ces fonds, soit dans une situation désavantageuse*." Ils réclament que le principe qui a prévalu jusqu'en 1976 d'apporter une aide pour favoriser l'expansion des exploitations agricole doit être maintenu au titre du FEOGA Orientation pour y trouver un vrai bénéfice.

L'intervention du FEDER n'est pas ressentie dans les DOM. Ils renouvellent donc le souhait de voir appliquer tous les textes communautaires et d'être classés en zone périphérique.

[217] Cette production ne concerne que la Martinique.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

En ce qui concerne spécifiquement l'intégration à la C.E.E. il est noté que "*la situation juridique est quelque peu bâtarde, à mi-chemin entre celle d'un Etat-membre et celle d'un Etat associé adhérent à la Convention de Lomé.*" Les actions appliqués par l'Europe sont critiquées car n'allant pas dans le sens du développement économique et étant mal adaptées, et la raison invoquée est la "*méconnaissance de nos problèmes spécifiques au niveau des centres de décision*".

Il se trouve que l'application à la lettre du Traité de Rome va, dans les DOM, à l'encontre de ses objectifs (prélèvements sur les produits agricoles de base). La non-application des fonds d'aide fait que les DOM subissent toutes les charges sans les avantages et que la solidarité nationale a souvent dû se substituer à l'Europe.

Il est donc demandé (par les représentants de la CCI), pour atteindre le développement métropolitain (objectif inébranlable) :

- le maintien du FED tant que le FEOGA n'est pas réellement appliqué,
- le soutien du développement économique par le FEDER et non par la France qui s'y substitue,
- l'accentuation des actions du FSE,
- le bénéfice entier du FEOGA Orientation pour moderniser les structures agricoles,
- l'extension du FEOGA Garantie sur tous les marchés,
- l'éligibilité des DOM au financement de la Banque interaméricaine de développement (BID).

Le Premier Ministre répondra que suite au mémorandum de 1975, les DOM peuvent bénéficier du FSE, du FEDER et de la PAC. Selon lui, le FSE "*fonctionne bien*", le FEOGA Garantie "*marche pour le sucre, la tabac, les ananas et les céréales*", le FEOGA Orientation se monte à 27 MECU en 1977 et le FEDER fonctionne par regroupement des fonds au niveau national avant financement des actions. Quant à la concurrence de Lomé, le Premier Ministre se dit "*confiant dans la clause de sauvegarde*". Enfin la C.E.E. reconnaît pour les DOM la notion de "*régions périphériques*".

Mais le souci d'éviter le saupoudrage des fonds (assimilé à de l'assistanat) fait qu'il faut intégrer les DOM dans une "*véritable politique structurelle de développement*" que la C.E.E. réclame "*avec insistance*". Le Premier Ministre annonce qu'il faut donc élaborer et appliquer cette politique globale. En effet, les actions sont toujours financées au coup par coup.

I.2.c. 1979 : Lomé II et second mémorandum français

Le 10 Octobre 1978, l'arrêt Hansen de la Cour de Justice européenne rappelle l'appartenance intégrale des DOM à la CEE et en conséquence l'obligation de leur appliquer les dispositions prévues au Traité de Rome.

Les négociations de Lomé II sont particulièrement tendues au sujet du sucre et de la banane, pour lesquels les pays ACP demandent une garantie de prix et d'accès au marché européen. La C.E.E. achète du sucre aux ACP dont elle n'a pas besoin pour le revendre à perte sur le marché mondial, ce qui revient à une forme de subvention directe.

Les protocoles annexés à la Convention sont source d'inquiétude pour les DOM : le devenir de l'OCM Rhum inquiète mais normalement la préférence communautaire doit jouer, et la banane ne fait toujours pas l'objet d'une OCM.

Juste avant la ratification de Lomé II, le gouvernement français présente un mémorandum (le deuxième) demandant :
- le maintien des acquis de Lomé I pour les protocoles rhum et banane,
- un traitement plus favorable pour le sucre des DOM,
- une clause de sauvegarde,
- la préférence communautaire pour les produits des DOM.

La Convention de Lomé II est signée le 27 juin 1979. L'article 10 de Lomé I (clause de sauvegarde) rajouté "in extremis" n'a joué qu'une seule fois en 5 ans pour la Réunion contre Maurice. Visiblement les DOM n'ont pas ressenti le besoin de la faire jouer du fait de leur "*relatif isolement*" sur le plan commercial. Nous sommes en 1979 aux balbutiement des relations de la Guadeloupe avec l'Europe.

Contrairement aux accords de Lomé I, il y a dans ceux de Lomé II des dispositions qui protègent directement et rapidement les DOM. Il est inscrit une clause de sauvegarde pouvant être directement déclenchée par le Préfet sans délibération au niveau européen.

Les représentants de la CCI demandent avec force l'intégration aux marchés européens, seule voie viable à leurs yeux, face à la solution de "*survie*" grâce aux transferts sociaux. Ils écrivent : "*depuis ces dernières années, les DOM, soit par l'intermédiaire de leurs représentants élus, soit par celui de leurs organisations socioprofessionnelles, ont fait connaître aux Pouvoirs Publics leur volonté de brûler les étapes du développement économique et industriel*" (Guadeloupe Economique, 1979b).

I.2.d. Les premiers financements européens pour l'agriculture

Sauf l'OCM sucre, aucun financement spécifique à l'agriculture n'est encore venu de l'Europe quand débute la décennie 1980. Or il est reconnu que "*l'économie de la Guadeloupe est une économie de pays en voie de développement*" (Guadeloupe Economique, 1981b). Il y a nécessité de diversifier les cultures et de développer l'élevage.

La directive du 11/07/80 de la CEE propose une aide de 96 MEcu pour le développement socio-structurel des DOM. La directive n° 81-527 est la première directive des fonds structurels FEOGA Orientation, prévoyant de financer des actions de développement agricole. Elle prévue pour 5 ans et sera reconduite en directive 87-822 pour 2 ans, jusqu'en 1989.

Les fonds seront finalement peu utilisées. Sur la première période, l'enveloppe FEOGA pour les IAA était de plus de 700 kF d'investissements mais "*seule la filière fruits et légumes, notamment l'ASSOBAG, a obtenu une subvention de 1,809 MF pour les installations d'expédition de bananes*." (Guadeloupe Economique, 1987). Les causes de cette faible utilisation des fonds semblent être la lourdeur des procédures et l'obligation d'attendre le feu vert de Bruxelles pour démarrer les travaux. 10 MF du FSE serviront à compléter les financements des usines sucrières en difficulté en 1984.

Pour l'ensemble des DOM, l'utilisation des fonds européens de 1959 à 1986 se chiffre à 935 Mecus de financements épars dont 800 Mecus de fonds structurels (390 Mecus de FEDER, 337 Mecus de FSE et 66 Mecus de FEOGA Orientation). Le concours par habitant est supérieur à celui de l'ensemble de la C.E.E., et de 5 fois supérieur en ce qui concerne le FEDER.

I.2.e. 1987 : Troisième Mémorandum et Rapport Ligios

Début 1987, pour la troisième fois, le gouvernement français soumet aux instances européennes un mémorandum pour une meilleure insertion des DOM dans la communauté. L'objectif est de demander à l'Europe de contribuer à l'effort consenti par la France pour le développement des DOM dans l'objectif du grand marché unique de 1992 annoncé par la ratification de l'Acte Unique en 1987.

Le commissaire Ligios écrit un rapport concernant les problèmes régionaux des DOM qui sera adopté par la commission européenne et initie le principe de programmes pluriannuels de soutiens financiers européens aux DOM. Il en découlera la mise en place du programme POSEIDOM[218] et du premier cadre communautaire d'appui pour la période 1989-93.

I.2.f. Politiques nationales menées jusqu'en 1988

Pour la mise en place des premiers programmes cofinancés européens en faveur de l'agriculture, il est fait, dans le document PO[219] Objectif 1 1989-1993, une analyse rapide des différentes politiques de développement menées en Guadeloupe par l'Etat français avant 1988 et soutenues ou non par l'Europe :

Soutien et organisation des marchés du sucre et de la banane

En banane, le producteurs se sont engagés dans une politique d'amélioration de la quantité et de la qualité de la production par le biais de plusieurs programmes soutenus par l'ODEADOM (installation de jeunes agriculteurs, généralisation des traitements phytosanitaires, encadrement technique des producteurs, infrastructures de récolte et de conditionnement). La rénovation des plantations par les jeunes agriculteurs a été soutenue également dans le cadre de la directive 527-81.

La canne est régie par l'OCM sucre depuis 1968. La production a chuté de 850 000 tonnes à 464 500 tonnes de 1970 à 1984, entraînant la fermeture des usines et l'accroissement des problèmes sociaux. Le Plan Mauroy a alors été mis en place pour augmenter la production à 1 Million de tonnes, minimum indispensable au fonctionnement des usines restantes

Soutien à l'équipement

- Irrigation. Etude de préfactibilité faite en 1974 et travaux commencés, refinancés par la directive 527/81.
- Equipement des exploitations : des aides du département étaient prévus pour l'équipement des exploitation agricoles en matériel d'irrigation, ainsi que des aides à la construction de bâtiment d'élevage et des aides à l'achat de matériel de mécanisation. Il faut pour en bénéficier être inscrit à l'Assurance maladie des exploitants agricoles (AMEXA), être membre d'une coopérative ou d'une SICA et cultiver une surface comprise entre 0,5 et 2 fois la SMI.
- Aide à la transformation (directive 355/77), uniquement pour financer la modernisation des usines sucrières.

[218] Programme d'options spécifiques à l'éloignement et à l'insularité des DOM.
[219] Programme opérationnel

Modernisation des structures (directive 797/85)

Mise en œuvre de la réforme foncière par la SAFER au début des années 80.

Actions de diversification (directive 527/81)

Il est écrit en préambule du rapport que "*face à la gravité des problèmes posés par la canne à sucre, l'essentiel des efforts a porté sur cette spéculation et sa transformation (reprise de 3 usines par les collectivités locales). La diversification des cultures s'est donc trouvée quelque peu freinée mais des efforts ont néanmoins été entrepris : étude des diversifications, recherches sur les fruits et parasites de légumes. Ces efforts sont toutefois très insuffisants pour être opérationnels dans de brefs délais. Cette situation a conduit l'ODEADOM à appuyer les efforts à entreprendre dans ce domaine de promotion des potentialités particulières de la région.*"

La forêt et le bois

Continuation du reboisement entrepris depuis 1948 dans le but d'une mise en production des arbres en 2000 pour le secteur artisanal du meuble créole[220].

Equipement rural (directive 527/81)

Il s'agit principalement d'adductions d'eau, d'électrification, de traitement des eaux usées, équipements encore insuffisants.

I.2.g. Vers des programmes de financements pluriannuels

Les premiers financements de grande ampleur, mis en place dans le cadre de programmes pluriannuels à la fin des années 1980, le sont dans le but de préparer les DOM à l'avènement du grand marché unique de 1992.

En 1988, M. Delors, Président de la Commission européenne affirme une double volonté ; réussir l'Acte Unique et donner leurs chances aux régions les plus défavorisées, notamment les DOM, dans "*une approche globale et non pas simplement dans le cadre de politiques sectorielles*." Il déclare dans son discours prononcé lors des "journées DOM" le 7 juin 1987 à Bruxelles : "*Il manque un cadre adapté aux interventions de la communauté dans les DOM. Le cadre juridique est défini par le Traité : il n'y a pas de statuts dérogatoire général pour les DOM. Bien entendu, il faut adapter les politiques communes à la spécificité économique et sociale des DOM. C'est pourquoi les programmes d'appui communautaires doivent s'attaquer aux structures défavorables dont vous souffrez, parmi lesquelles l'éloignement.*" (Guadeloupe Economique, 1988b).

La commission "réussir l'Acte Unique" (signé en février 1987) fixe comme objectifs aux fonds structurels le rattrapage des régions en retard de développement. En effet, l'objectif du Marché Unique nécessite une augmentation de la cohésion économique et sociale au sein de la C.E.E. reposant sur le FSE, le FEDER et le FEOGA Orientation, dont l'objectif est de

[220] Programme qui sera abandonné en cours de route face à l'absence de résultats.

doubler les crédits d'ici 1992 (passage de 7 à 14 Mds de F de 1987 à 1992). Les objectifs prioritaires sont :

- rattrapage des régions en retard de développement
- reconversion des région industrielles en crise
- lutte contre le chômage
- adaptation des structures agricoles et développement des zones rurales.

Les 3 mots clés sont programmation (sur 5 ans), partenariat et complémentarité (cofinancements).

II. DEPUIS 1989 : LES PROGRAMMES COFINANCES

Les programmes se décident en deux phases :

- le PDR (Plan de développement régional) qui définit les orientations et est soumis à Bruxelles ;
- le CCA (cadre communautaire d'appui) et POI (Programme opérationnel intégré) qui contiennent les axes d'actions, les moyens financiers et les formes d'intervention.

II.1. PERIODE 1989-1993

Le 19 décembre 1989, est adopté le programme POSEIDOM (programme d'options spécifiques à l'éloignement et à l'insularité des DOM), qui est le fruit de 3 éléments conjugués :

- la demande des autorités françaises pour des mesures spécifiques DOM,
- l'adoption du rapport Ligios sur les problèmes régionaux le 11 mai 1987
- l'élargissement de la C.E.E. à l'Espagne et au Portugal (la dimension ultramarine de la C.E.E. s'affirme alors avec les Canaries et Madère).

Les principes fondamentaux de ce programme sont :

- intégration des DOM à la C.E.E. en vertu de l'article 227-2 du Traité de Rome confirmé par l'arrêt Hansen de la Cour de justice européenne.
- application aux DOM de la réforme des fonds structurels (multiplication des financements par 2 d'ici 1992, élaboration de cadres communautaires d'appui et taux de financement européen porté jusqu'à 75 %),
- partenariat avec le niveau local, mentionné pour la première fois dans une décision communautaire.

Les décisions prises, pour le secteur agricole, sont les suivantes :

- les interventions nationales seront examinées d'ici 1992 pour autorisation ou mise en conformité avec le droit européen (octroi de mer notamment),
- les productions agricoles ne bénéficiant pas d'OCM auront des aides spécifiques pour la production, la transformation et la commercialisation, et une OCM sera créée pour la banane,
- exonération des droits de douane pour les céréales destinées à l'alimentation animale et humaine en provenance des pays tiers,
- aides à la production et à la commercialisation des fruits, fleurs et légumes sur les marchés locaux, dans les pays voisins ou sur les marchés européens.

Le programme est bien signé le 19 décembre 1989 mais aucun montant financier n'est adopté, des règlements d'application doivent être faits courant 1990. Le POSEIDOM s'ajoute aux financements C.E.E. prévus pour les programmes de rattrapage des régions défavorisées (Objectifs 1 et 5a) qui prévoient sur 5 ans 166 Mecus pour la Guadeloupe (plus d'1 Mds de F)/

- FEDER 79,3 Mecus
- FSE 63,4 Mecus
- FEOGA O 23,3 Mecus

Il convient de rajouter à ces financements 198,5 Mecus de contrepartie nationale et 25,2 Mecus de financements privés (qui peuvent être financés par des prêts de la BEI).

L'octroi de mer est maintenu jusqu'en 1993.

En plus des règlements POSEIDOM et du CCA (cadre communautaire d'appui) regroupant les objectifs 1 et 5a, d'autres programmes spécifiques seront mis en place. Le FEOGA cofinance donc au total cinq programmes opérationnels pour la période 1989-1993 :

- le programme opérationnel de l'Objectif 1 (1990-1993)
- le PO de l'initiative communautaire REGIS[221] (1991-1993)
- les PO POSEIDOM de mesures structurelles pour les filières banane et canne 1992 et 1993
- le PO Objectif 5a (1989-1993)

Les programmes arrivaient à échéance le 31 décembre 1993, à l'exception du PO. POSEIDOM 1993 pour lequel la limite d'engagement des dépenses était fixée le 30 septembre 1994.

Le bilan de réalisation met en évidence que les PO gérés localement (tous sauf Objectif 5a) ont été menés à bien pour l'essentiel (compte rendu de la réunion du 21 octobre 1994 du comité national de suivi des fonds structurels européens)[222].

II.1.a. Cadre Communautaire d'Appui (1989-1993) : PO Objectif 1 et Objectif 5a[223]

Suite à la réforme des fonds structurels, est écrit le premier cadre communautaire d'appui pour la Guadeloupe, pour la période 1989-1993 (bien que le texte ait été écrit en novembre 1990). Le titre exact pour la partie Objectif 1 est : " *Programme opérationnel de valorisation des ressources agricoles et de développement rural en Guadeloupe (France)*"

En introduction il est noté : " *Ce programme est présenté en application du cadre communautaire d'appui pour la Guadeloupe. Il s'inscrit dans l'esprit du projet POSEIDOM, dont il n'est qu'un élément, au même titre que le programme d'initiative communautaire, ou les mesures de protection de secteurs d'intérêt vital tels que le rhum ou la banane. Il fait suite aux mesures de soutien aux productions agricoles relevant de la directive 527/81, prorogée par la directive 522/87, arrivées à échéance le 28 janvier 1989.*"

Le CCA retient une enveloppe de 23 152 181 Ecus de FEOGA (déduction faite de 147 819 Ecus au titre de la directive 81-527). Il comporte 2 axes : Objectif 5a pour 5 950 000 Ecus et Objectif 1 pour 17 202 181 Ecus (déduction faite des 147 819 Ecus).

[221] Programme d'Initiative Communautaire (PIC) "Régions isolées" (REGIS) en complément au CCA PO Objectif 1

[222] Les résultats et états d'avancement énoncés dans le document sont ceux datant de cette réunion de clôture.

[223] Pour toutes les données chiffrées de cette partie 1 Ecu = 7 F.

L'analyse de la situation socio-économique dans cette présentation du programme d'appui est bien pauvre, elle présente les chiffres de production de la canne et de la banane, et se contente de citer sans plus "fruits et légumes, produits de l'élevage" sous la rubrique "production agricoles diverses". L'économie est décrite comme rentière et ne produisant pas les richesses nécessaires à son renouvellement.

Sur le constat de résultats visibles mais mitigés des politiques appliquées avant 1988, les objectifs opérationnels du CCA sont formulés ainsi : une continuation de la modernisation, une augmentation de l'autosuffisance ainsi que la baisse des risques liés à la trop grande spécialisation.

La stratégie qui en découle est donc : améliorer les structures, moderniser les filières traditionnelles canne et banane, développer la diversification pour le marché local et pour l'exportation, appuyer la formation et soutenir l'équipement rural.

Les orientations choisies enfin, pour satisfaire ces stratégie et objectifs sont : augmenter la productivité de la banane, moderniser les usines sucrières, développer l'irrigation, augmenter les aides aux structures (directive 797/85) notamment sur les exploitations agricoles de la seconde réforme foncière, et préserver les sols.

Ces orientations étant pensées globalement dans le cadre de plusieurs programmes, les actions sont séparées comme suit : la consolidation des structures dans le PO Objectif 1 alors que le PIC REGIS[224] (voir infra) concernera plus les mesures de compensation de l'éloignement.

[224] Programme d'Initiative Communautaire (PIC) "Régions isolées" (REGIS) en complément au CCA PO Objectif 1

Répartition des actions :

	CCA/PO	PIC et/ou POSEIDOM
SECTEUR BANANIER		
- irrigation	X	
- aide aux infrastructures (hangars, voirie)	X	
- extension des surfaces		X
- restructuration de la zone montagne		X
- complément infrastructures		X
- protection du marché		X
SECTEUR CANNIER		
- Modernisation des usines (355/77)	X	
- amélioration de la productivité agricole (obj 1,1 MT)		X
DIVERSIFICATION AGRICOLE		
- irrigation	X	
- aide aux investissements et assistance technique		X
- recherche appliquée		X
- amendements	X	
VALORISATION DES PRODUITS (hors sucre, dir. 355/77)		
DEVELOPPEMENT RURAL		
- tourisme vert	X	
- forêts : reboisement activités alternatives	X	X
- environnement		X

Source : PO Objectif 1 1989-1993, novembre 1990, p. 12

Le PO Objectif 1 contient finalement 7 mesures extrêmement ciblées :
- Construction de hangars et câbles pour la banane ;
- Voiries de pénétration banane
- Irrigation banane côte au vent
- Irrigation Grande-Terre
- Aide à la fabrication et au transport d'amendements humiques et calciques ;
- Construction et aménagement de gîtes ruraux ;
- Reboisement et équipement de la forêt domaniale.

(Programme adopté en décembre 1990 couvrant la période janvier 1990 à décembre 1993)

Vu les mesures choisies, ces actions se concentreront sur la Côte au vent et le nord Grande-Terre. Le tableau de financement prévu est le suivant (en écus) :

Rapport-Gratuit.com

	C.E.E. (FEOGA)	Etat	Région ou Départ.	Privé	TOTAL
1. Valorisation agricole	**16 082 397**	**6 869 172**	**9 213 225**	**6 023 294**	**38 188 088**
- sect.banane					
hangar-câbles	1 000 000	750 000	250 000	2 000 000	4 000 000
voiries	1 654 902	-	1 654 902	1 644 992	4 954 796
irrigation	5 663 330	2 831 665	2 831 665	-	11 326 660
-irrig. Gde-Terre	6 575 014	3 287 507	3 287 507	-	13 150 028
- amendements	1 189 151	-	1 189 151	2 378 302	4 756 604
2. Développement rural	**1 119 784**	**307 197**	**812 586**	**3 111 611**	**5 351 178**
- reboisement	445 932	307 197	138 734	-	891 863
- voiries	148 644	-	148 644	-	297 288
- gîtes ruraux	525 208	-	525 208	3 111 611	4 162 027
TOTAL	**17 202 181**	**7 176 369**	**10 025 811**	**9 134 905**	**43 539 266**

Source : PO Objectif 1 1989-1993, novembre 1990, p16 (1 écu = 7 FF)

Le PO Objectif 1 comporte 2 sous-programmes : le premier consacré au développement et à la valorisation des productions agricoles : les engagements dépassent de peu le coût prévu (101 %), permettant de mobiliser la totalité des crédits accordés par le FEOGA soit 124 MF. Le niveau de réalisation est à 96 % et atteindra 100 % avant la fin 1994. Les versements sont effectués à 84 %.

Le second sous-programme se rapporte au développement rural. Son coût final dépasse les prévisions (111 %) justifiant du plein emploi des dépenses du FEOGA (8 MF). Les réalisation devraient être faites à 100 % en 1995. Les versements sont effectués à 58 %.

En cours de route, décision de modification des taux d'aide pour ajuster aux réalisations :

- Hangar et câbles : passage du taux d'aide publique de 50 à 70 % et passage du taux FEOGA de 25 à 38 %
- Amendements des sols : passage du taux d'aide publique de 50 à 70 % et passage du taux FEOGA de 25 à 50 %
- Gîtes ruraux et petite hôtellerie : taux d'aide publique porté à 30 % pour les gîtes et 50 % pour la petite hôtellerie pour 1992 et 1993 soit en moyenne 39 % en 92 et 34 % en 93. Accroissement du taux de participation nationale et FEOGA (15 % pour les gîtes et 25 % pour la petite hôtellerie).

Le taux global de cofinancement du programme est de 50,65 % des dépenses publiques et 43,53 % des dépenses totales au lieu de respectivement 50 % et 39,51 %.

Le **PO Objectif 5a** FEOGA quant à lui recouvre la poursuite de deux directives :

- directive 797/85 pour l'amélioration des structures foncières par le biais d'une aide à l'installation des jeunes.

- directive 355/77, uniquement volet sucrier et prévoyant le financement des investissements de modernisation des unités sucrières.

Ce programme complète les interventions de la CEE en faveur de l'agriculture guadeloupéenne pour :
- l'amélioration de l'efficacité des structures de production
- la modernisation et le développement des outils de conditionnement, transformation et commercialisation des produits de la pêche et de l'agriculture.

Le Premier axe d'intervention compte 8 régimes d'aide à l'installation et à la modernisation des exploitations :
- Plan de développement
- Programme d'amélioration matérielle (PAM)
- Dotation jeune agriculteur (DJA)
- bonification d'intérêts
- formation initiale
- tenue de comptabilité
- investissements collectifs (GAEC, CUMA)
- Indemnité compensatoire de handicap naturel (ICHN)

Elles représentent un concours du FEOGA de 27 MF pour la période 1898-1993, au rythme d'environ 5,5 MF/an. Environ 600 bénéficiaires essentiellement dans le cadre de la réforme foncière et de l'élevage.

Le second volet se traduit par des subventions d'équipement pour la modernisation de l'industrie sucrière et la création d'équipements de conditionnement et transformation des produits de la pêche pour un montant d'aide du FEOGA de 18 MF entre 1989 et 1993. Il a permis de cofinancer 4 projets, dont 3 pour l'industrie sucrière et 1 pour la transformation du poisson, pour un coût total de 34 MF et une participation FEOGA de 12 MF (35 %).

II.1.b. PIC REGIS (1991-1993)

Le PIC REGIS est une nouvelle initiative de la Communauté européenne proposée en février 90 (inspiré des Programmes intégrés méditerranéens). Il s'agit d'actions pour les régions isolées afin de faciliter une meilleure intégration (dom, Canaries, Açores et Madère). Il officialise la qualification de "RUP", (régions ultra-périphériques). L'objectif de ce programme est de compléter les actions de développement des CCA découlant des PDR (programme de développement rural). Ils prévoient 5 types de mesures dont la diversification des activités économiques qui touche l'agriculture (appui au développement pour l'autosuffisance et l'exportation). Il s'agit d'un cofinancement Etat/C.E.E. La part C.E. se monte à 200 MEcus pour 1990-1993 (pour toutes les RUP), plus des prêts de la BEI.

En Guadeloupe, le programme est structuré en deux axes d'intervention :

- Les industries agro-alimentaires (essentiellement industrie sucrière et abattage de volaille). Le niveau des dépenses est légèrement inférieur aux prévisions (95 %). Toutefois les difficultés de la filière canne-sucre-rhum ont justifié un niveau de concours publics légèrement supérieur aux prévisions. La mobilisation du FEOGA (18 MF) est conforme aux prévisions. Le niveau de réalisation sera porté à 100 %. Le versement atteint 12,5 MF (68 %).

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

- Le renforcement des actions de valorisation du potentiel agricole (investissements productifs et encadrement technique d'irrigation, accélération du programme d'équipements d'irrigation, programme pilote de serres hydroponiques à Saint-Martin, SIG, Centre d'expérimentation et de démonstration horticole et maraîcher, amélioration des sols). Le niveau d'engagement des dépenses a dépassé de 10 % le coût prévu, les dotations FEOGA ayant été mobilisées conformément aux prévisions à hauteur de 47 MF. Les réalisations sont supérieures au niveau initial. Le versement atteint 39 MF (83 %).

II.1.c. PO Structurels POSEIDOM (1992 et 1993)

Ces programmes opérationnels (un par année) comportent chacun un axe banane et canne, et sont consacrés au renforcement des structures de production de ces filières. Ils accompagnent les règlements POSEIDOM et ses dispositions relatives à l'organisation des marchés. Les actions sont :

- recherche appliquée
- encadrement technique
- amélioration des plantes
- aménagements fonciers et voiries
- mécanisation de la production et des récoltes
- équipement des conditionnements des produits
- stations de réception en distilleries agricoles.

Il est noté que "*contractualisés tardivement, ces programmes ont pu être menés à bien pour l'essentiel, mais les difficultés à réunir les contreparties nationales, voire les fonds propres des opérateurs, se sont traduites par quelques insuffisances d'engagement de dépenses en matière de voiries, d'exploitation banane, aménagements fonciers canne, mécanisation et station de réception en distilleries agricoles*."

Bilan des engagements :

- Banane : 100 % pour 1992, 84,7 % pour 1993
- canne : 88 % pour 1992, 72,1 % pour 1993

Niveau des dépenses réalisées :

- banane : 99 % pour 1992, 38,4 % pour 1992
- canne : 47 % pour 1992, 6,3 % pour 1993

Mise en œuvre FEOGA :

- banane : 18 MF pour 1992, 22,8 MF pour 1993
- canne : 7 MF pour 1992, 6MF pour 1993

Versements du fonds :

- banane : 14 MF (76 %) pour 1992, en cours pour 1993
- canne : 4 MF (54 %) pour 1992, en cours pour 1993

Il est noté que "*en conclusion ces programmes auront permis la réalisation de 572 MF d'investissements cofinancés à hauteur de 252 MF par le FEOGA et 225 MF par les collectivités publiques nationales (Etat 112 MF, Région 15 MF, Département 87 MF, autres publics 11 MF).*"

II.1.d. Règlements POSEIDOM Agricole en 1991

Le POSEIDOM agricole n'est mis en œuvre qu'en 1991. Le règlement du 22 mai 1991 propose les mesures de soutien suivantes :

- approvisionnement céréales (exonération des prélèvements)

- développement élevage (aide à l'achat de reproducteurs, aide à la production de viande bovine locale, aide à la consommation de produits laitiers de consommation locale)
- amélioration conditions vétérinaires et phytosanitaires (financement de programmes de lutte contre les nuisibles des végétaux et soutien aux GDS)
- encouragement à la production et à la commercialisation de fruits et légumes, plantes, fleurs (aide de 200 à 500 Ecus/ha pour ananas, aubergine, avocat, maracudja, goyave, limes, letchis, langues, melons, papayes, ignames, christophines, fleurs ; financement étude analyse et prospective sur transformation des fruits et légumes ; aide aux contrats d'écoulement et de commercialisation pour les mêmes productions)
- soutien canne-sucre-rhum (aide forfaitaire à la culture de canne, aide à la transformation en rhum agricole ; mesures dérogatoires en matière structurelle pour les aides à l'investissement dans les exploitations)

Le budget prévu est de 229,3 Mecus sur 1992-1998 (JOCE[225] série C, 149,8 juin 1991, p. 6)

II.1.e. Le Grand marché et les RUP

Dans le Traité sur l'Union européenne, acte final, 1992, (p. 238) la situation des régions ultra-périphériques est analysée comme suit : "*la Conférence reconnaît que les Régions périphériques de la Communauté (DOM, Açores, Madère et Iles Canaries) subissent un retard structurel important aggravé par plusieurs phénomènes (grand éloignement, insularité, faible superficie, relief et climat difficile, dépendance économique vis à vis de quelques produits) dont la constance et le cumul portent lourdement préjudice à leur développement économique et social. Elle estime que, si les dispositions du Traité instituant la Communauté européenne et du droit dérivé s'appliquent de plein droit aux RUP, il reste possible d'adopter des mesures spécifiques en leur faveur, dans la mesure et aussi longtemps qu'il existe un besoin objectif de prendre de telles mesures en vue d'un développement économique et social des ces régions. Ces mesures doivent viser à la fois l'objectif de l'achèvement du marché intérieur et celui d'une reconnaissance de la réalité régionale en vue de permettre à ces régions de rattraper le niveau économique et social moyen de la Communauté.*" (Guadeloupe Economique, 1992).

II.1.f. Le soutien à la banane

L'OCM Banane ne date que de 1993, suite au Traité de Maastricht. La nouvelle OCM date de 1999 pour une "*mise en conformité avec l'OMC*". Aide compensatoire à la banane européenne pour un maximum de 854 000 T dont 150 000 T pour la Guadeloupe (quota là encore non atteint puisque la production atteint de plus en plus difficilement les 100 000 T).

Cette aide est la différence entre la moyenne pondérée des recettes de chaque pays à la période de référence et la moyenne pondérée des recettes de l'année (avec un complément prévu si la recette moyenne est très inférieure à la moyenne communautaire). Ce mode de calcul favorise les pays qui ont déjà la marge la plus importante.

L'aide compensatoire est versée aux groupements de producteurs chargés de les répercuter à chaque planteur, ce qui rend obligatoire leur adhésion et donne aux groupements un fort pouvoir.

Le régime transitoire de l'OCM : suppression des quotas et mise en place de droits de douane différenciés, sera obligatoire en 2006.

[225] Journal officiel des communautés européennes.

II.2. PERIODE 1994-1999

Pour la période 1994-99, la totalité des cofinancements Etat-Région-Europe, tous secteurs confondus, est consignée dans le DOCUP (Document unique de programmation). Le CPER adopte la même présentation pour servir de cofinancement aux fonds européens dans le DOCUP. La partie agricole du DOCUP est renforcée pour la Guadeloupe, et concerne le FEOGA Orientation pour l'aide aux structures agricoles. Il est prévu sur 6 ans (1994-1999 puis 2000-2006 en cours).

Les fonds européens représentent plus de 2 Mds de F pour la période 94-99. 63 Mds de F ont été mobilisés de 1988 à 1993 pour les politiques régionales (rattrapage des régions en retards), soutiens renforcés en 94-99 après Maastricht (politique de cohésion économique et sociale). Les DOM bénéficient des fonds structurels, des programmes PIC et POSEIDOM ainsi que du maintien de l'octroi de mer, une fiscalité en faveur du rhum local, un régime spécifique de TVA et une exemption du nouveau régime d'accise depuis 1993.

La nouvelle programmation 1994-1999 multiplie les fonds structurels par 2 (11 Mds de F pour l'ensemble des DOM). Pour la Guadeloupe, alors que le CCA plus le PIC pour la période 89-93 rassemblaient 421 MF, le DOCUP 1994-1999 prévoit 2,65 Mds de F. L'augmentation des financements est considérable.

Le PIC REGIS a été renouvelé sous l'appellation REGIS II et représente plus de 300 MF pour la Guadeloupe.

II.2.a. Le DOCUP : Document unique de programmation des fonds européens et nationaux

Le FEOGA a budgétisé 74,5 Millions d'Ecus[226] (environ **491,7 millions de Francs**) au total sur la période 1994-99 pour des mesures touchant le secteur agricole dont le coût total est évalué (après ajout des cofinancements des instances nationales, régionales et départementales, et des fonds privés) à 197, 768 millions d'Ecus, soit **environ 1 305,268 millions de Francs.**

Les financements du FEOGA concernent les axes et les mesures suivantes :

- axe 2-mesure 211 : développement de la filière canne-sucre-rhum	11,455 MEcus
- " - mesure 212 : développement de la filière banane	13,939 MEcu
- " - mesure 213 : développement de la filière fruits, légumes et horticulture	0,909 MEcu
- " - mesure 214 : développement de la filière élevage	1,970 MEcu
- " - mesure 216 : adaptation des structures agricoles et agro-alimentaires	20,303 MEcu
- axe 3 - mesure 308 : poursuite de la réforme foncière	5,303 MEcu
- " - mesure 310 : aménagement de l'espace rural	3,576 MEcu
- " - mesure 313 : aide au développement des îles programme FEOGA	1,212 MEcu
- axe 4 - mesure 404 : poursuite du grand projet d'irrigation	14,833 MEcu

[226] 1 Ecu en 1994 représente à peu près 6,6 francs

- axe 5 - assistance technique FEOGA 1,000 MEcu

On se rend compte que les financements sont essentiellement organisés par grande filière de production, et notamment les filières canne et banane.

Concernant la canne et la banane, il s'agit essentiellement des mesures découlant des OCM.

II.2.b. Le programme spécifique POSEIDOM

Il s'agit des mesures de soutien du règlement adopté en 1991.

Pour 1992-97, les financements ont été de 147,44 MF d'aide aux régimes spécifiques d'approvisionnement et 126,27 MF de soutien direct aux productions

Le POSEIDOM n'est qu'un programme de dérogations provisoires pour des handicaps spécifiques structurels. Il n'y a pas de cadre réglementaire général pour les RUP, mais l'article 299.2 du Traité d'Amsterdam reconnaît ces spécificités. Il est primordial pour se préparer à l'entrée des pays de l'Est dans l'Union car les soutiens risquent fortement de diminuer à compter de 2006.

Une évaluation de ce programme a été faite par l'ODEADOM (Office de Développement de l'Economie Agricole des DOM) en avril 1999, pour la période 1992-1997, qui permet de présenter quelques conclusions sur les impacts de ce programme(ODEADOM, 1999).

Les mesures mise en œuvre de 1992 à 1997 en Guadeloupe sont les suivantes :

- article 2 : aide à l'importation des produits céréaliers 146,47 MF
- article 4 : aide à l'importation d'animaux reproducteurs de race pure 0,97 MF

Soit environ **147,44 MF pour l'aide aux "régimes spécifiques d'approvisionnement"** ;

- article 5 : complément de la PMTVA[227] 11,79 MF
- complément de la Prime spécifique au bovin mâle 0,66 MF
- article 13 : aide à l'organisation de la filière maraîchage 2,40 MF
- article 14 : aide à la commercialisation fruits et légumes hors DOM 28,20 MF
- articles 17 et 18 : soutien à la filière canne-sucre-rhum 83,22 MF

Soit environ **126,27 MF de soutien direct aux productions.**

Les objectifs généraux du programme étaient de renforcer l'organisation des différentes filières agricoles, moderniser les structures agricoles, appuyer la diversification ainsi que la transformation agro-alimentaire à l'échelle de l'exploitation.

La seule filière qui ait véritablement profité de ce programme est la **filière canne-sucre-rhum,** à travers deux types d'actions :

- des **aides à la replantation** (qui ont permis de replanter 2 000 ha par an) et à **l'amélioration foncière** qui ont permis le rajeunissement de plantations, une incitation à la replantation, ainsi qu'une bonne production l'année dernière, suite à l'année très sèche de 199 ;
- une **aide à la transformation directe de la canne en rhum agricole** qui a permis de redynamiser l'activité des distilleries

[227] Prime au maintien du troupeau vaches allaitante.

La **filière fruits et légumes** a encore peu profité de ce programme par manque d'information et également par manque d'organisation de la profession. En effet, les aides à la commercialisation hors DOM par exemple n'ont servi qu'aux seuls producteurs de melon (seul groupement de producteurs enregistré hors du secteur bananier) qui étaient suffisamment organisés et encadrés pour bénéficier de ces aides. On note cependant un intérêt croissant des producteurs pour ces mesures.

La **filière élevage,** complètement désorganisée, n'a pas su profiter des sommes disponibles comme en témoignent les très faibles sommes débloquées dans ce secteur. Plusieurs dizaines de millions de francs ont ainsi été perdus pour la filière. Il est noté un "*manque de volonté collective*" de profiter des mesures mises en place.

II.3. PERIODE 2000-2006

La stratégie de financements, présentée en introduction du document unique de programmation (DOCUP) pour la période 2000-2006 (Préfecture De La Guadeloupe, 2000), est toujours la même dix ans plus tard et se base sur le fait que les retards de développement n'ont été que partiellement comblés, nous sommes donc encore et toujours dans une logique de rattrapage. Il est préconisé d'intensifier les actions sectorielles, et en ce qui concerne l'agriculture de conforter les filières traditionnelles (canne et banane) et encourager la diversification (soutien au marché local, organisation des filières et mise en place d'une "*politique de l'exploitation agricole*"). Il est prévu pour cela de poursuivre le financement des infrastructures (notamment d'irrigation) et l'effort d'encadrement technique des agriculteurs.

Au total pour la DOCUP 2000-2006, ce sont 5 Mds de F de fonds structurels européens, en contrepartie de plus de 6 Mds de F de financements publics (2Mds Région, 1 Mds Département, 0,5 Mds Communes, 2 Mds Etat et 1,2 Mds d'organismes publics nationaux). L'augmentation est manifeste par rapport à la période précédente 94-99 (+ 150 %).

En ce qui concerne l'agriculture 5 grandes mesures fixent les objectifs du programme :
- conduire une politique d'amélioration de l'exploitation agricole
- renforcer les filières traditionnelles et étendre la diversification
- développer les industries et les ateliers agro-alimentaires
- maîtriser la ressource en eau
- développer l'irrigation

Le financement total prévu pour ces mesures est de 309,29 MEcus (plus de 2 Mds de F), dont 242,07 Mecus de fonds publics et 67,22 MEcus de fonds privés.

Les fonds publics sont assurés à près de 60 % par le FEOGA (114,83 MEcus), le reste venant des fonds publics nationaux (Etat 44,14 Mecus, Région 29,31 Mecus, Département 18,3 Mecus, autres organismes publics divers 5,40 Mecus)

ANNEXE 4.

SYNTHESE DES AIDES A L'AGRICULTURE

Malgré de forts soutiens publics, l'agriculture n'est plus le moteur du développement de la Guadeloupe dont les structures économiques se sont profondément modifiées depuis la départementalisation et de plus en plus rapidement durant les 20 dernières années. Les deux filières agricoles principales sont en grande difficulté et les autres productions ont du mal à se développer. La situation globale n'est guère optimiste, malgré les soutiens publics importants dont bénéficie ce secteur depuis une vingtaine d'années.

Les deux principales productions, canne et banane, bénéficient d'une protection et d'un soutien des prix par rapport au marché mondial par l'intermédiaire d'OCM spécifiques, et de nombreux programmes cofinancés Etat-Europe d'aides à l'agriculture ont été mis en place dont les volumes financiers augmentent fortement et régulièrement depuis une vingtaine d'année.

I. LES AIDES ET SOUTIENS A LA PRODUCTION SUCRIERE ET RHUMIERE

Ce paragraphe reprend quasiment intégralement le paragraphe intitulé "*une industrie en difficulté, soutenue par les pouvoirs publics*", dans le document de l'IEDOM faisant le bilan de l'économie de la Guadeloupe en 2001 (IEDOM, 2002, p. 72).

La production sucrière est encadrée par l'OCM sucre depuis le 1er juillet 1968 (règlement 1009/67 du 18 décembre 1967) Révisée tous les 5 ans, elle définit pour chaque pays membre des quotas de production bénéficiant d'une garantie de prix et de commercialisation. Ces quotas sont fixés au niveau communautaire pour chaque Etat, puis pour chaque producteur au niveau national. Ils se décomposent en deux catégories : A et B, le sucre entrant dans la quota A étant vendu à un prix plus élevé que celui du quota B. le sucre vendu hors quota est négocié au cours mondial. En 2000 les quotas de sucre pour la France s'élèvent à 2 884 786 tonnes de quota A (dont 426 770 tonnes, soit 17 % pour les DOM) et 774 600 tonnes de quotas B (dont 45 613 tonnes, soit 6 %, pour les DOM). Pour la Guadeloupe et pour la campagne 2000-2001, le quota A s'élève à 111 364 tonnes alors que la production atteint 55 962 tonnes, soit la moitié du quota octroyé. Pour la campagne 2002, le quota A était de 84 305 tonnes et la production de 51 726 tonnes (61,4 %) (IEDOM, 2003). En décembre 2000, le Conseil européen des ministres a approuvé la proposition faite par la France de proroger l'OCM sucre jusqu'en 2006.

Le prix garanti de la tonne de canne est assuré environ pour les deux-tiers par l'OCM et pour le tiers restant par l'Etat. Pour exemple dans la dernière convention quinquennale 1997-2001, le prix garanti était de 363 F/tonne de canne à 9 % de richesse, soit 212 F au titre de l'OCM et 150 F payés par l'Etat. Le prix est garanti par la convention quinquennale et la participation de l'Etat varie si le prix l'OCM change afin de maintenir le prix fixe.

Pour 2001, l'aide totale versées aux planteurs au titre de la garantie de prix a représenté 12,8 M€, et pour 2002 l'aide a représenté 15,7 M€ du fait de l'augmentation de la quantité de cannes manipulées.

Une nouvelle convention quinquennale 2002-2006 a été signée en mars 2002 entre l'Etat, les planteurs et les usiniers, qui prévoit un relèvement du prix de la tonne de canne de 3 % pour 2002. A partir de 2003, le prix de l'aide Etat baisse légèrement. En contrepartie de cette baisse une étude doit être entreprise par l'Etat sur les coûts de production et les revenus des planteurs.

D'autres aides européennes sont prévus dans le Document unique de programmation (DOCUP) 2000-2006 qui prévoit plusieurs sous-mesures soutenant la filière canne. En 2001, 26 M€ ont été validés par le comité de programmation pour plusieurs projets (encadrement technique, achat de matériel…) dont 56 % pris en charge par l'Europe (14,6 M€), 19 % au titre du FEOGA (5 M€) et 11 % par l'Etat. En 2002, ce sont 24,2 M€ qui ont été validés par la Comité de programmation sur plusieurs projets.

Il existe également une aide à la récolte, fixée pour 2002 à 25 €/T (156 F/T) pour les 1500 premières tonnes et 2 € de moins pour les suivante, et une aide au transport.

Parallèlement à ces dispositifs d'aide classiques, des aides exceptionnelles, notamment en cas de calamités naturelles, peuvent être accordées aux agriculteurs. Le bilan des paiements pour pertes de récolte pour l'année 2001, versés par la DAF s'élève à près de 1,47 M€, accordés à 1 373 bénéficiaires, ce qui correspond à 99 236 tonnes de cannes à sucre. Par ailleurs des indemnisations correspondant aux pertes de fonds seront versées aux agriculteurs pour un montant prévisionnel de 1,22 M€.

Mais l'aide à la production sucrière c'est aussi pour une grande partie l'aide aux industries sucrières. Les usines sucrières qui supportent des coûts fixes élevés alors que l'activité est concentrée sur une courte campagne (une centaine de jours par an) et que la canne disponible est insuffisante, sont confrontées à des problèmes de rentabilité auxquels elles ne font face qu'avec l'aide des pouvoirs publics.

En 1995, une convention a été signée entre l'Etat, la Région, et le repreneur de l'usine de Grand'Anse (Marie-Galante), le groupe alsacien Ernstein, par laquelle les pouvoirs publics s'engageaient à subventionner l'exploitation de l'unité sucrière pendant 5 ans. 13,7 M€ d'aides publiques ont été injectés dans l'unité sucrière, qui a malgré tout cumulé près de 27 M€ de pertes. En 2001, une nouvelle convention, signée entre l'Etat, la Région, la Communauté des communes de Marie-Galante et le Département est entrée en vigueur. D'une durée de 5 ans elle porte sur un montant de 13 M€ de fonds publics qui seront alloués à l'usine de Grand'Anse. Parallèlement la recapitalisation de l'unité sucrière a été établie, ce qui a permis aux planteurs de prendre part au capital de la société.

L'usine Gardel du Moule a comme actionnaires principaux le groupe Saint-Louis Sucre (24,4 %), l'Etat via l'Agence française de Développement (22 %) et Schneider Sagi (19,6 %). Au cours de l'année 2001, un dossier d'investissement de 2,1 M€ pour la période 2001-2002 a été déposé par Gardel dans le cadre du DOCUP. Ce dossier devait être agréé définitivement en 2002. Le plan de financement prévoit également une subvention du FEOGA de l'ordre de 847 934 € et une aide nationale de 529 959 €.

Rapport-Gratuit.com

La production rhumière de la Guadeloupe est de 67 151 HAP (hectolitres d'alcool pur) en 2002 et a utilisé 71 544 tonnes de cannes pour le rhum agricole (environ 11 % de la production). La commercialisation du rhum est également protégée de la concurrence par un système de contingentement sur le marché métropolitain depuis 1992 et des droits de douanes réduits. Le régime contingentaire a été réformé en 1996 (IEDOM, 2003).

Les rhums des DOM exportés vers la métropole ne paient le droit d'accise (impôt de mise à la consommation) minoré de 835 €/HAP contre 1 450 €/ pour les autres spiritueux et une partie des rhums hors contingents, dans la limite d'un contingent de 90 000 HAP dont 31 000 HAP pour la Guadeloupe (Larochel, 2004).

Le droit d'accise réduit a été prorogé, après négociation avec les instances communautaires en mars 1995, jusqu'au 31 décembre 2009 (IEDOM, 2003).

Au-delà de cette date la protection du marché n'est pas assurée alors que la compétitivité économique du rhum guadeloupéen aujourd'hui ne peut se passer d'un "minimum d'aides fiscales, de complément de prix à la canne dans le cadre du POSEIDOM et de subventions à l'investissement d'équipements structurants" (Larochel, 2004).

Dans le cadre des mesures POSEIDOM (voir infra) il existe depuis 1992 une aide payée aux distillerie de 53 €/HAP en contrepartie d'un prix minimal payé aux producteurs.

II. LES AIDES ET SOUTIENS A LA BANANE

La banane des DOM a été le premier produit agricole des DOM à bénéficier de protection dès la début des années 60 par un régime préférentiel mis en place par le Général De Gaulle qui a partagé l'approvisionnement du marché métropolitain en 2/3 pour la banane des Antilles et 1/3 pour les autres pays producteurs africains et malgache de la zone franc, décision entérinée en 1966 et qui sera la règle jusqu'à la création de l'OCM banane en 1993.

L'OCM Banane ne date que de 1993, suite au Traité de Maastricht. La nouvelle OCM date de 1999 pour une "*mise en conformité avec l'OMC*". L'aide compensatoire à la banane européenne est attribuée pour un maximum de 854 000 T dont 150 000 T pour la Guadeloupe (quota là encore non atteint puisque la production atteint de plus en plus difficilement les 100 000 T).

Le montant de l'aide est la différence entre la moyenne pondérée des recettes de chaque pays à la période de référence et la moyenne pondérée des recettes de l'année (avec un complément prévu si la recette moyenne est très inférieure à la moyenne communautaire). Ce mode de calcul favorise les pays qui ont déjà la marge la plus importante.

L'aide compensatoire est versée aux groupements de producteurs (232 MF en 2000) chargés de les répercuter à chaque planteur, ce qui rend obligatoire leur adhésion et donne aux groupement un fort pouvoir.

En complément du dispositif de l'aide compensatoire, des aides structurelles visent à augmenter la productivité par une amélioration de l'organisation de la profession et une augmentation des moyens techniques mis en œuvre (aides aux hangars, voiries, moyens de transport, vitroplants, irrigation, traitements…) mais également par le développement de la formation et de l'encadrement. Elles sont complétées par des aides ponctuelles, liées notamment aux aléas climatiques. En 2001, un acompte de 1,13 M€ a été octroyé en décembre par le Comité interministériel du fonds de secours, pour perte de récolte, à 203 planteurs ayant subi plus de 25 % de perte, soit 12 000 tonnes indemnisées. Un montant

supplémentaire de 900 000 euros a été accordé aux planteurs au mois de mars 2002 (IEDOM, 2002).

Dans le cadre de l'axe C ("Agriculture") du DOCUP 2000-2006, des mesures ont été adoptées notamment pour soutenir les petites et moyennes exploitations. En 2000, 7 projets ont été agréés dans le secteur banane, pour un montant total de plus de 547 000 € assurés pour plus de 50 % par le FEOGA (IEDOM, 2002).

III. DES PROGRAMMES D'AIDE A L'AGRICULTURE EN FORTE PROGRESSION DEPUIS 20 ANS

Avant les années 80, les fonds alloués à l'agriculture par l'Etat (quelques dizaines de MF par an, hors financement de la réforme foncière) étaient sans commune mesure avec les financements apportés par les programmes cofinancés par les fonds européens depuis 1989, et en constante augmentation depuis.

La directive du 11/07/80 de la CEE propose une aide de 96 MEcus pour le développement socio-structurel des DOM. La directive n° 81-527 est la première directive des fonds structurels FEOGA Orientation, prévoyant de financer des actions de développement agricole. Elle est prévue pour 5 ans et reconduite pour 2 ans par la directive 87-522, jusqu'en 1989.

10 MF du FSE serviront à compléter les financements des usines sucrières en difficulté en 1984.

Les premiers financements de grande ampleur, mis en place dans le cadre de programmes pluriannuels à la fin des années 1980, le sont dans le but de préparer les Dom à l'avènement du grand marché unique de 1992.

C'est à partir de 1989 que se mettent en place les premiers programmes cofinancés entre les fonds nationaux et les fonds structurels européens et la décennie 1990 marque la montée en puissance des financements alloués au soutien et au développement de l'agriculture en vertu des Objectifs 1 ("promotion du développement et ajustement structurel des régions en retard de développement") et 5a ("accompagner l'évolution des structures agricoles et de la pêche").

III.1. CINQ PROGRAMMES COFINANCES PAR LE FEOGA ENTRE 1989 ET 1993 :

Le FEOGA cofinance au total "cinq programmes opérationnels" (PO) pour la période 1989-1993, suite à la réforme des fonds structurels européens qui prévoit le doublement des fonds pour 1992 :

- le programme opérationnel de l'Objectif 1 (1990-1993)
- le PO de l'initiative communautaire REGIS[228] (1991-1993)
- le PO POSEIDOM de mesures structurelles pour les filières banane et canne 1992
- le PO POSEIDOM de mesures structurelles pour les filières banane et canne 1993
- le PO Objectif 5a (1989-1993)

[228] Programme d'Initiative Communautaire (PIC) "Régions isolées" (REGIS) en complément au CCA PO Objectif 1

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Le "cadre communautaire d'appui (CCA)" retient une enveloppe de 23 Mecus (161 MF) de FEOGA pour les 2 axes Objectif 1 (17 Mecus soit 119 MF) et Objectif 5a (6 Mecus soit 42 MF).

Dans l'argumentaire du CCA, l'économie est décrite comme rentière et ne produisant pas les richesses nécessaires à son renouvellement. Les résultats des politiques appliqués avant 1988 sont jugés "visibles mais mitigés". Les objectifs opérationnels sont les suivants :

- une continuation de la modernisation,
- une augmentation de l'autosuffisance
- la baisse des risques liés à la trop grande spécialisation.

La stratégie annoncée est :

- améliorer les structures,
- moderniser les filières traditionnelles canne et banane,
- développer la diversification pour le marché local et pour l'exportation,
- appuyer la formation,
- soutenir l'équipement rural.

Les orientations choisies enfin, pour satisfaire ces stratégie et objectif sont :

- augmenter la productivité de la banane,
- moderniser les usines sucrières,
- développer l'irrigation,
- augmenter les aides aux structures (directive 797/85) notamment sur les exploitations agricoles de la seconde réforme foncière,
- préserver les sols.

Ces orientations sont pensées globalement dans le cadre des cinq programmes cofinancés et le **PO Objectif 1** contient finalement 7 mesures extrêmement ciblées divisées en deux sous-programmes : le premier consacré au "développement et à la valorisation des productions agricoles", en fait uniquement consacré à la banane (hangars, câbles, voirie, irrigation) pour un montant final de 124 MF et le second consacré au "développement rural" (gîtes ruraux et reboisement) pour 8 MF. Les dépenses du FEOGA (132 MF) dépassent de 10 % les prévisions et permettent la mise en œuvre au total de 265 MF de fonds publics que un programme d'un coût total de 305 MF.

Le **PO Objectif 5a** quant à lui recouvre la poursuite de deux directives :

- directive 797/85 pour l'amélioration des structures foncières par le biais d'une aide à l'installation des jeunes.
- directive 355/77, uniquement volet sucrier et prévoyant le financement des investissements de modernisation des unités sucrières.

Le Premier axe d'intervention compte 8 régimes d'aide à l'installation et à la modernisation des exploitations : Plan de développement, PAM, DJA, bonification d'intérêts, formation initiale, tenue de comptabilité, investissements collectifs (GAEC, CUMA), ICHN.

Ces 8 mesures représentent un concours du FEOGA de 27 MF pour la période 1898-1993, au rythme d'environ 5,5 MF/an attribués à environ 600 bénéficiaires essentiellement dans le cadre de la réforme foncière et de l'élevage.

Le second volet se traduit par des subventions d'équipement pour la modernisation de l'industrie sucrière et la création d'équipements de conditionnement et transformation des

produits de la pêche pour un montant prévisionnel d'aide du FEOGA de 18 MF entre 1989 et 1993. Il a permis de cofinancer 4 projets, dont 3 pour l'industrie sucrière et 1 pour la transformation du poisson, pour un coût total de 34 MF et une participation FEOGA de 12 MF (35 %).

Le **PIC REGIS** (1991-1993) est une initiative de la Communauté européenne proposée en février 90 (inspiré des Programmes intégrés méditerranéens). Il s'agit d'actions pour les régions isolées que sont les DOM, les Canaries, les Açores et Madère, regroupés sous le qualificatif de "régions ultra-périphériques" (RUP) afin de faciliter une meilleure intégration à l'Europe.

En Guadeloupe, le programme est structuré en deux axes d'intervention :

- Les industries agro-alimentaires (essentiellement industrie sucrière et abattage de volaille). Le niveau des dépenses est légèrement inférieur aux prévisions (95 %). Toutefois les difficultés de la filière canne-sucre-rhum ont justifié un niveau de concours publics légèrement supérieur aux prévisions. La mobilisation du FEOGA (18 MF) est conforme aux prévisions et le niveau de réalisation porté à 100 %.

- Le renforcement des actions de valorisation du potentiel agricole (investissements productifs et encadrement technique d'irrigation, accélération du programme d'équipements d'irrigation, programme pilote de serres hydroponiques à Saint-Martin, SIG, Centre d'expérimentation et de démonstration horticole et maraîcher, amélioration des sols). Le niveau d'engagement des dépenses a dépassé de 10 % le coût prévu, les dotations FEOGA ayant été mobilisées conformément aux prévisions à hauteur de 47 MF. Les réalisations sont supérieures au niveau initial.

Les annuels (1992 et 1993) comportent chacun un axe banane et canne, et sont consacrés au renforcement des structures de production de ces filières. Ils accompagnent les règlements POSEIDOM (voir infra) et ses dispositions relatives à l'organisation des marchés. Les actions prévues appuient la recherche appliquée, l'encadrement technique, l'amélioration des plantes, l'aménagements fonciers et voiries, la mécanisation de la production et des récoltes, l'équipement des conditionnements des produits, les stations de réception en distilleries agricoles.

En banane, le niveau des engagements a été de 100 % en 1992 et 85 % en 1993 mais les dépenses réalisées de 99 % en 1992 et seulement 38,4 % en 1993. La mobilisation du FEOGA a été de 41 MF sur les deux années.

En canne, le niveau des engagements a été de 88 % en 1992 et 72 % en 1993 mais les dépenses réalisées de 47 % en 1992 et seulement 6 % en 1993. La mobilisation du FEOGA a été de 13 MF sur les deux années.

Au total ces 5 programmes auront permis sur la période 1989-1993 la réalisation d'un peu plus de **620 MF d'investissements (en moyenne 124 MF/an)** cofinancés à environ 83 % par des fonds publics, à hauteur d'environ **290 MF (47 %) par le FEOGA et 225 MF (36 %) par les collectivités publiques nationales** (dont Etat 50 % Région 7 %, Département 38 %, autres publics 5 %).

III.2. LE POSEIDOM

Le programme POSEIDOM (programme d'options spécifiques à l'éloignement et à l'insularité des DOM) est adopté le 19 décembre 1989.

Les principes fondamentaux de ce programme sont :

- intégration des Dom à la C.E.E. en vertu de l'article 227-2 du Traité de Rome confirmé par l'arrêt Hansen de la Cour de justice européenne.
- application aux DOM de la réforme des fonds structurels (multiplication des financements par 2 de 1989 à 1992, élaboration de cadres communautaires d'appui et taux de financement européen porté jusqu'à 75 %),
- partenariat avec le niveau local, mentionné pour la première fois dans une décision communautaire.

Aucun financement n'est adopté à la signature et ce n'est qu'en 1991 que le POSEIDOM agricole est mis en œuvre. Le règlement du 22 mai 1991 propose les mesures de soutien suivantes :

- aide à l'approvisionnement en céréales (exonération des prélèvements)
- développement de l'élevage (aide à l'achat de reproducteurs, aide à la production de viande bovine locale, aide à la consommation de produits laitiers de consommation locale)
- amélioration des conditions vétérinaires et phytosanitaires (financement de programmes de lutte contre les nuisibles des végétaux et soutien aux GDS[229])
- encouragement à la production et à la commercialisation de fruits et légumes, plantes, fleurs (aide de 200 à 500 Ecus/ha (1300 à 3250 F/ha)[230] pour ananas, aubergine, avocat, maracudja, goyave, limes, letchis, langues, melons, papayes, ignames, christophines, fleurs ; financement étude analyse et prospective sur transformation des fruits et légumes ; aide aux contrats d'écoulement et de commercialisation pour les mêmes productions)
- soutien canne-sucre-rhum (aide forfaitaire à la culture de canne, aide à la transformation en rhum agricole ; mesures dérogatoires en matière structurelle pour les aides à l'investissement dans les exploitations)

Le POSEIDOM est un programme de dérogations provisoires pour des handicaps spécifiques structurels. Il n'y a pas de cadre réglementaire général pour les RUP, mais l'article 299.2 du Traité d'Amsterdam reconnaît ces spécificités. Le POSEIDOM est conçu pour préparer les DOM à l'entrée des pays de l'Est dans l'Union car les soutiens risquent fortement de diminuer à compter de 2006.

Le budget prévu est de 229,3 Mecus (environ 1,5 Mds de F) sur 1992-1998 pour tous les DOM (JOCE série C, 149,8 juin 1991, p6).

Les mesures mise en œuvre de 1992 à 2000 en Guadeloupe sont les suivantes pour un total d'aides **de 404 MF** (soit une moyenne de 50,5 MF/an) (ODEADOM, 2001) :

- article 2 : aide à l'importation des produits céréaliers 186 MF
- article 4 : aide à l'importation d'animaux reproducteurs de race pure 1 MF

Soit environ **187 MF pour l'aide aux "régimes spécifiques d'approvisionnement"** ;

- article 5 : complément de la Prime au maintien du troupeau vaches allaitantes 22 MF

[229] GDS : Groupement de défense sanitaire
[230] on utilise le chiffre moyen de 1 Ecu = 6,5 F

- complément de la Prime spécifique au bovin mâle 1 MF
- article 13 : aide à l'organisation de la filière maraîchage marché local 10 MF
- article 14 : aide à la transformation fruits et légumes 0,5 MF
- article 15 : aide à la commercialisation fruits et légumes hors DOM 44 MF
- articles 17 et 18 : soutien à la filière canne-sucre-rhum 140 MF

Soit environ **217,5 MF de soutien direct aux productions.**

Seuls les financements à la canne et les compléments de prime en élevage sont à peu près constants sur toutes les années depuis le début, les financements pour les fruits et légumes apparaissent timidement vers 1994 et montent en puissance depuis 1998.

Les objectifs généraux du programme étaient de renforcer l'organisation des différentes filières agricoles, moderniser les structures agricoles, appuyer la diversification ainsi que la transformation agro-alimentaire à l'échelle de l'exploitation.

III.3. PERIODE 94-99 : PREMIER DOCUMENT UNIQUE DE PROGRAMMATION (DOCUP)

Durant toute la période 1988 à 1993, 63 Mds de F de fonds européens ont été mobilisés de 1988 à 1993 pour le rattrapage des régions en retard de développement. Ces soutiens ont été renforcés sur la période 1994-1999 après l'adoption du Traité de Maastricht pour financer la "politique de cohésion économique et sociale". A ce titre, les DOM bénéficient des fonds structurels, des programmes PIC REGIS et POSEIDOM ainsi que du maintien de l'octroi de mer, une fiscalité en faveur du rhum local, un régime spécifique de TVA et une exemption du nouveau régime d'accise sur le rhum depuis 1993.

La programmation 1994-1999 multiplie les fonds structurels par 2 et prévoit 11 Mds de F pour l'ensemble des DOM.

Pour la première fois la totalité des cofinancements Etat-Région-Europe, tous secteurs confondus, est consignée dans le Document unique de programmation (DOCUP) établi pour 6 ans (1994-1999). Le Contrat de plan Etat-Région (CPER) adopte la même présentation pour servir de cofinancement aux fonds européens dans le DOCUP.

La partie agricole du DOCUP est renforcée pour la Guadeloupe (26 % des fonds), et concerne le FEOGA Orientation pour l'aide aux structures agricoles. Le FEOGA est également mobilisé pour le programme REGIS II qui est reconduit sur 94-99 et fait suite au PIC REGIS de 1989-1993.

Alors que les programmes de financement pour la période 1989-1993 rassemblaient 620 MF, le DOCUP 94-99 prévoit 1,3 Mds de F pour l'agriculture (sur un total de 5 Mds de F). Il faut rajouter le programme REGIS II qui représente plus de 300 MF pour l'agriculture sur un total de 860 MF. Au total donc les fonds programmés ont plus que doublé passant d'une moyenne de 124 MF/an à 267 MF/an.

Les financements publics pour l'agriculture concernent les mesures suivantes :

DOCUP 94-99

- mesure 211 : développement de la filière canne-sucre-rhum 136 MF
- mesure 212 : développement de la filière banane 156 MF
- mesure 213 : développement de la filière fruits, légumes et horticulture 14 MF
- mesure 214 : développement de la filière élevage 22 MF
- mesure 216 : adaptation des structures agricoles et agro-alimentaires 235 MF

- mesure 308 : poursuite de la réforme foncière	76 MF
- mesure 310 : aménagement de l'espace rural	61 MF
- mesure 313 : aide au développement des îles programme FEOGA	19 MF
- mesure 404 : poursuite du grand projet d'irrigation	193 MF
- assistance technique FEOGA	9 MF
REGIS II	
- mesure 215 : développer l'agro-foresterie	30 MF
- mesure 220 : développer la filière fruits et légumes	45 MF
- mesure 221 : développer la filière élevage	69 MF
- mesure 222 : création d'un fonds de garantie banane	36 MF
- mesure 225 : restructuration de l'industrie sucrière	12 MF
- mesure 315 : développement local LEADER	8 MF
- mesure 408 : optimisation infrastructures irrigation	24 MF
- assistance technique FEOGA	2 MF

Au total ce sont donc 1,2 Mds de fonds publics programmés pour un total de dépenses de 1,6 Mds soit 75 % de financements publics dont 50 % de FEOGA et 50 % de fonds nationaux.

III.4. DOCUP 2000-2006 : ENCORE PLUS DE FONDS STRUCTURELS AVANT L'ELARGISSEMENT DE L'UE EN 2006

La stratégie de financements, présentée en introduction du document unique de programmation (DOCUP) pour la période 2000-2006 (Préfecture De La Guadeloupe, 2000), est toujours la même dix ans plus tard et se base sur le fait que les "retards de développement n'ont été que partiellement comblés". Il est préconisé d'intensifier les actions sectorielles, et en ce qui concerne l'agriculture de conforter les filières traditionnelles (canne et banane) et encourager la diversification (soutien au marché local, organisation des filières et mise en place dune "politique de l'exploitation agricole"). Il est prévu pour cela de poursuivre le financement des infrastructures (notamment d'irrigation) et l'effort d'encadrement technique des agriculteurs.

Au total pour le DOCUP 2000-2006, ce sont 5 Mds de F de fonds structurels européens, en contrepartie de plus de 6 Mds de F de financements publics (2Mds Région, 1 Mds Département, 0,5 Mds Communes, 2 Mds Etat et 1,2 Mds d'organismes publics nationaux). L'augmentation est manifeste par rapport à la période précédente 1994-1999 (+ 150 %).

Pour l'agriculture le financement total prévu pour ces mesures est de plus de 2 Mds de F (18 % du total), dont 1,6 Mds de F de fonds publics (80 %) et 0,5 Mds de F de fonds privés. La moyenne est donc passé de 267 MF/an pour 94-00 à 338 MF/an pour 2000-2006.

Les fonds publics sont assurés à 60 % par le FEOGA, le reste venant des fonds publics nationaux (Etat 18 %, Région 12 %, Département 8 %, autres organismes publics divers 2 %)

Axe C : Agriculture DOCUP 2000-2006	Total (MF)	Dépenses publiques							Privés
		Total	Total CEE	Dépenses publiques nationales					
				Total	Etat	région	Dépt.	Autres	
C1. Améliorer l'exploitation agricole	430	314	200	114	25	89	0	0	116
C2. Renforcer les filières traditionnelles et de diversification	615	495	300	195	113	51	0	31	120
C3. Développer les industries et ateliers agro-alimentaires	415	235	170	65	30	35	0	0	180
C4. Ressource en eau	180	180	80	100	52	0	48	0	0
C5. Développer l'irrigation	390	365	200	165	70	18	72	5	25
Total	**2029**	**1588**	**950**	**638**	**290**	**192**	**120**	**36**	**441**

Source : DOCUP 2000-2006

En plus de ces aides programmées, il existe ponctuellement des aides d'urgence. Par exemple le comité interministériel du fonds de secours a octroyé une indemnité de 270 725 € (correspondant à 5 200 UGB[231]) à 577 éleveurs touchés par la sécheresse en 2001, au titre des calamités agricoles (IEDOM, 2002).

III.5. L'AMPLEUR DES AIDES A NUANCER

L'agriculture guadeloupéenne est très aidée, mais en regardant de plus près des agrégats macro-économiques concernant les régions françaises les sommes en jeux ne sont pas véritablement tellement plus importantes que pour les départements les plus aidés de métropole. Dans les comptes départementaux de l'agriculture établis par le SCEES[232] pour l'année 2002 (résultats provisoires), la Guadeloupe reçoit un total de subventions de 57,5 M€ (377 MF) alors que la Lozère en reçoit 59,6 et la Creuse 121,8. Les seules subventions sur les produits représentent 18 % de la valeur totale de la production en Guadeloupe, mais 20 % en, Lozère et 26 % en Creuse.

Si l'on raisonne en terme d'aide à une population active agricole la différence d'aide est grande au détriment de la Guadeloupe qui totalise une moyenne d'environ 5 000 € de subventions par UTA contre une moyenne d'environ 9 000 €/UTA en Métropole (15 000 €/UTA en Lozère et en Creuse).

Les subventions d'exploitations sont également bien plus faibles dans les DOM qu'en Métropole. Avec 2 M€ en Guadeloupe, elles représentent moins de 4 % du total des subventions, contre une moyenne de 20 % en Métropole (48 % en Lozère et 28 % en Creuse). Nous avons là un premier élément montrant que les produits aidés (canne et banane) bénéficient de la majorité des subventions, mais que les subventions aux exploitations sont très faibles, les aides sont très polarisées vers ces deux productions et peu vers les structures de production dans leur ensemble.

Cette réalité se retrouve sur le terrain, les aides à l'agriculture représentent un général un fort pourcentage des programmes cofinancés (environ 25 %), plus fort que dans les régions

[231] Unité gros bovin.
[232] Service central des enquêtes et études statistiques, du Ministère de l'Agriculture.

métropolitaines, ce qui fait dire que l'agriculture est très aidée, mais pour autant les sommes en jeu ne sont pas forcément plus importantes qu'ailleurs. En tant que RUP, la Guadeloupe bénéficie d'une multitude de mesures d'aides et de programmes spécifiques, ceci beaucoup plus qu'en Métropole, mais pour autant le développement agricole n'en profite pas à 100 % pour plusieurs raisons.

Les sommes allouées à l'agriculture guadeloupéenne sont importantes car elles sont toujours supérieures aux dépenses effectives et ne peuvent donc pas être considérées comme un facteur limitant. Mais elles ont toujours rencontré des difficultés à être dépensées et ne profitent pas à toutes les productions de la même manière : il existe en effet une forte concentration des aides sur la canne et la banane, les filières de diversification en profitant beaucoup moins que ce soit lors de la budgétisation des fonds, ou lors de l'utilisation effective de ceux-ci.

Sur la période 1981-1989 il est déjà évoqué le fait que les fonds seront finalement peu utilisées et iront prioritairement à la canne et à la banane. Sur la première période (1981-1987), il existait une enveloppe FEOGA pour les investissements de plus de 700 kF dans les IAA, mais "*seule la filière fruits et légumes, notamment l'ASSOBAG, a obtenu une subvention de 1,809 MF pour les installations d'expédition de bananes*". Il est noté que les causes de cette faible utilisation des fonds semblent être la lourdeur des procédures et l'obligation d'attendre le feu vert de Bruxelles pour démarrer les travaux (Guadeloupe Economique, 1987).

Ensuite, sur 1989-1993, le PO Objectif 1 consacre 94 % de ces fonds à la banane, soit la totalité de son premier volet (124 MF) intitulé "développement et valorisation des productions agricoles".

Le PO Objectif 5a regroupe des aides qui iront prioritairement aux installés en réforme foncière (donc en grande partie à la production cannière) et des aides à la restructuration de l'industrie sucrière.

Le PIC REGIS consacre 30 % des fonds essentiellement à l'industrie sucrière et les PO POSEIDOM 1992 et 1993 sont entièrement consacrés à la canne et à a banane. Contractualisés tardivement, les PO POSEIDOM ont pu être menés à bien pour l'essentiel, mais les difficultés à réunir les contreparties nationales, voire les fonds propres des opérateurs, se sont traduites par quelques insuffisances d'engagement de dépenses en matière de voiries, d'exploitation banane, aménagements fonciers canne, mécanisation et station de réception en distilleries agricoles.

Seules les mesures POSEIDOM sont nettement tournées vers les filières de diversification mais les sommes ne sont pas aussi importantes que pour les deux grandes filières traditionnelles et la mesure de soutien à la production cannière représente tout de même 35 % des financements sur la période 1992-2000, et le soutien à l'importation des céréales 45 % des financements. Si cette dernière mesure est censée aider le développement de l'élevage par l'abaissement du coût de l'alimentation animale, il s'agit d'une aide directe aux importateurs[233], les aides aux producteurs des filières de diversification ne comptent donc que pour 20 % du total.

[233] Les GMA (Grands Moulins des Antilles) filiale des Grands Moulins de Paris.

Une étude de l'ODEADOM portant sur le programme POSEIDOM pour les années 1992-1997 (ODEADOM, 1999) fait ressortir que la seule filière qui ait véritablement profité de ce programme est la **filière canne-sucre-rhum,** à travers deux types d'actions :

- des **aides à la replantation** (qui ont permis de replanter 2 000 ha par an) et à **l'amélioration foncière** qui ont permis le rajeunissement de plantations, une incitation à la replantation, ainsi qu'une bonne production l'année dernière, suite à l'année très sèche de 199 ;
- une **aide à la transformation directe de la canne en rhum agricole** qui a permis de redynamiser l'activité des distilleries

La **filière fruits et légumes** a peu profité de ce programme par manque d'information et également par manque d'organisation de la profession. En effet, les aides à la commercialisation hors DOM par exemple n'ont servi qu'aux seuls producteurs de melon (seul groupement de producteurs enregistré hors du secteur bananier) qui étaient suffisamment organisés et encadrés pour bénéficier de ces aides. On note cependant un intérêt croissant des producteurs pour ces mesures (ce qui se traduit effectivement par l'accroissement des aides depuis 1998).

La **filière élevage,** complètement désorganisée, n'a pas su profiter des sommes disponibles comme en témoignent les très faibles sommes débloquées dans ce secteur. Plusieurs dizaines de millions de francs ont ainsi été perdus pour la filière. Il est noté un "*manque de volonté collective*" de profiter des mesures mises en place.

Lorsque l'on examine le DOCUP 1994-1999 on se rend compte que les financements sont essentiellement organisés par grande filière de production, et notamment les filières canne (incluant l'industrie sucrière fortement soutenue) et banane. Les fonds consacrés à l'agriculture représentent un peu plus de 26 % du total de la programmation, et les filières canne et banane en consomment 60 % (dont 61 % de fonds publics).

Les fonds prévus pour le développement des filières de diversification consomment 16 % des fonds et sont assurés à 70 % sur financements publics.

Le développement de l'irrigation consomme 14 % des fonds prévus dont 100 % de fonds publics.

Les 10 % restants sont consacrés à la poursuite de la réforme foncière et au développement local.

Dans l'évaluation intermédiaire du DOCUP et REGIS II effectuée mi 1999 (Maproc, 1999), si la programmation est bonne avec 85 % des fonds publics prévus programmés, en revanche les réalisations (47 % des fonds programmés) accusent du retard pour cause de "*difficultés financières". Les mesures agissant sur l'industrie sucrière et la commercialisation bananière ont un fort* taux de programmation et de réalisation par contre les mesures concernant la production de canne et banane ont un fort taux de programmation mais un faible taux de réalisation car "*la capacité financière des maîtres d'ouvrages (publics et privés) est insuffisamment garantie*".

Les mesures 214 du DOCUP et 215 du REGIS II concernant la filière élevage ont un taux très faible de programmation et semblent "*devoir rester en l'état en matière de projets à envisager, ce qui motive le report des crédits disponibles vers d'autres mesures*", et les autres mesures élevages et diversification végétale (comme d'ailleurs celles concernant le développement local) ont à la fois un taux de programmation et de réalisation faibles car soit elles "*rencontrent des problèmes de mobilisation des cofinancements*", soit elles "*se trouvent confrontées à des problèmes d'émergence et de portage de projets, et à la faible capacité financière des bénéficiaires potentiels de ces mesures*".

Rapport-Gratuit.com

Le bilan annuel du DOCUP 2000-2006 fait apparaître les mêmes caractéristiques de spécialisation des fonds vers la canne et la banane et de difficulté de réalisation des projets dans les filières de diversification. En 2000, 20 projets ont été agréés pour un montant global de 19,5 K€ (128 MF) : 57 % ont concerné l'irrigation, 37 % la production cannière et 2 % le secteur de la banane. Le faible nombre de dossiers est dû en partie à la date tardive d'adoption du DOCUP (fin novembre 2000). En 2001, 73 projets ont été agréés pour un montant global de près de 35,6 M€ (233 MF) dont 43 % pour la canne, 12 % pour la banane, 25 % pour les fruits et légumes et 8 % pour élevage (Chambre D'agriculture De La Guadeloupe, 2002b).

En 2002, 110 dossiers ont été agréés pour un montant de près de 33 M€ (216 MF) dont 48 % pour la canne, 18 % pour la banane, 15 % pour l'irrigation, 7 % pour les fruits et légumes et 2 % pour l'élevage.

En tout depuis le début du DOCUP, 31 % du financement global sur 6 ans ont été programmés pour les 3 années 2000, 2001 et 2002, et 33 % des fonds structurels européens prévus. Les sommes prévus ne sont donc pas consommées en totalité, en particulier dans les filières de diversification "*en raison des difficultés d'organisation au sein de leurs secteurs*" (Chambre D'agriculture De La Guadeloupe, 2003).

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

ANNEXE 5.

MONTAGE ADMINISTRATIF DES COOPERATIVES DU GROUPE UNICAP

Au début des années 1990, la Guadeloupe ne s'est pas encore remise des dégâts causés par le cyclone Hugo en 1989. Dans le secteur de l'élevage, le cyclone à été le coup de grâce aux activités déjà moribondes des différentes coopératives de la première génération qui cessent toutes leurs activités, exceptée la COPELCOG (coopérative caprine). La situation des éleveurs est difficile, ils ont essuyé beaucoup de pertes dans leurs cheptels et leurs équipements et beaucoup sont dans une situation financière particulièrement difficile du fait du dépôt de bilan des coopératives de la première génération (notamment liquidation judiciaire de la SOCOPORG). Dès 1991, les responsables professionnels, notamment les élus de la Chambre d'Agriculture, décident de réorganiser le secteur par la création de plusieurs coopératives, chacune spécialisée dans une production animale, mais liées par des Unions de coopératives. Elles mettront généralement beaucoup de temps à obtenir leur agrément et disparaîtront toutes en 1997.

De la description des aléas du traitement des dossiers d'agrément et de la vie administrative des coopératives, nous pourront tirer des enseignements sur les difficiles relations entre les professionnels à la tête des structures et l'administration locale et nationale.

I. PRODUCTION CAPRINE : COPELCOG

La COPELCOG (Coopérative des éleveurs caprins ovins de Guadeloupe) est la seule coopérative encore "en vie" en 1991. L'avis de constitution est paru dans le France-Antilles du 28 septembre 1978 mentionnant la création de la coopérative le 24 juin 1978 au capital de 2 100 F. Siège social au Jardin d'Essais. Elle est officiellement agréée le 8 janvier 1980. En 1988, son activité sera étendue à l'élevage bovin suite à la disparition de la COPELBA (coopérative bovine), activité qui ne se développera pas vraiment au sein de cette coopérative (voir documents COPELBA et COPELCOG)

La COPELCOG regroupe environ 130 éleveurs caprins, qui détiennent 20 % du cheptel guadeloupéen, mais 40 seulement qui "*demandent à être régulièrement suivis*". Un des problèmes de fonctionnement les plus importants est que 40 % seulement de la production des adhérents passe par la coopérative pour la commercialisation (la marché de la viande caprine est traditionnellement directe et liée au calendrier des cérémonies). Après des années d'activités, il manque cependant toujours de références techniques.

Le directeur d'UNICAP (Union des coopératives animales de production) envoie le 3 mai 1994 à la DAF le bilan 1992 de COPELCOG. La DAF écrit le 23 août 1994 au Président de COPELCOG que "*ce document ne permet pas de garantir le bon fonctionnement de la COPELCOG vis-à-vis du droit coopératif, loin s'en faut*." Après les courriers du 5 août, 5 octobre et 6 décembre 1993, la DAF rappelle une nouvelle fois les obligations conformes à

l'articles R.525-15 du Code rural non respectées, à savoir faire parvenir à la DAF chaque année, au maximum un mois après l'Assemblée Générale approuvant les comptes de l'exercice écoulé :

- la copie intégrale du procès-verbal de l'Assemblée Générale ;
- la copie des documents mis à la disposition des associés coopérateurs avant l'Assemblée Générale : bilan de l'exercice écoulé, rapports du conseil d'administration et des commissaires aux comptes ;
- un état indiquant le nombre des associés coopérateurs ainsi que le nom des administrateurs, des commissaires aux comptes, du directeur, des personnes autorisées à signer pour la société et, éventuellement, des gérants d'annexes.

La coopérative est mise en demeure de les fournir pour les années 1992 et 1993 avant le 5 septembre 1994 sous peine de retrait immédiat d'agrément.

De la même façon, il y a forclusion de la convention ODEADOM-COPELCOG de 1992 depuis le 30 septembre 1993, faute de réception des pièces justificatives de l'utilisation des aides.

En fait, la coopérative a cessé toute activité depuis 1993. Etrangement paraît dans le journal France-Antilles du 29 mai 1993 de l'avis de la constitution de la COPELCOG le 17 mai 1993, enregistré le 18 mai 1993 à Baie-Mahault. Le capital social est de 25 kF et il est d'ailleurs mentionné que la coopérative possède déjà son numéro d'agrément 971-64. Une lettre de la DAF à la COPELCOG prend acte de l'avis de constitution de la coopérative et s'étonne de ne pas avoir été invitée à l'Assemblée Générale constitutive, puis rappelle au Président les pièces à fournir pour se mettre en règle vis à vis de l'administration…tout comme si cette coopérative n'existait pas déjà depuis 1978.

Finalement, la décision de retrait d'agrément est notifiée par l'arrêté préfectoral du 20 septembre 1994 pour cause de "*non-respect des dispositions statutaires régissant le fonctionnement des coopératives agricoles*."

La DAF informe le 14 octobre 1994 l'ODEADOM du retrait d'agrément et mentionne "*Je vous informe pour autant, de l'émergence d'une mobilisation de la plupart des éleveurs adhérents de la structure [..], pour constituer sans tarder une nouvelle structure coopérative caprine. Compte tenu de ces éléments, il me revient de vous proposer de suspendre toute procédure d'attribution d'aides nouvelles à la COPELCOG et d'utiliser UNICAP comme structure-relais en accord avec celle-ci pour mener à terme les programmes déjà engagés (Plan de relance et contrat d'entreprise 1993)*".

Une lettre d'UNICAP à COPELCOG stipule que l'Assemblée Générale du 3/12/94 de COPELCOG "*ayant à statuer sur les comptes de l'exercice 1993, s'est prononcée pour la cessation des activités de COPELCOG et le dépôt de son bilan*" et demande des nouvelles de la coopérative depuis cette date. La liquidation judiciaire de COPELCOG est prononcée le 02/06/1995.

La coopérative CABRICOOP, au capital social de 13 kF, créée le 24 février 1995 et agréée le 31/10/1996 est censée poursuivre les activités de la COPELCOG. Elle compte 10 adhérents en 1995. Le 17 juin 1999, la coopérative est mis en demeure de retrait d'agrément car il n'y a aucun compte ni rapport d'activité fournis depuis sa création. Elle n'a en fait jamais eu de réelle activité. L'agrément lui a probablement été retiré mais aucune archive ne le prouve.

II. PRODUCTION BOVINE : BOVICOOP

L'Assemblée Générale constitutive de la BOVICOOP (Société coopérative agricole des éleveurs de bovins de la Guadeloupe) a lieu le 2 février 1991. Acte de sous seing privé le 20 mars 1991, enregistré à Abymes le 11 avril 1991. Siège social à la Chambre d'agriculture. Capital social de 2 600 F en parts de 100 F. La demande d'agrément est envoyée à la DAF le 28 juin 1991. Une note manuscrite de la DAF en marge du courrier illustre le fait que les demandes d'agrément des différentes coopératives sont faites "en série".

Fin 1992, le capital social libéré se monte à 61,5 kF.
L'agrément est accordé le 27 janvier 1993, la BOVICOOP compte alors 21 adhérents.

En 1994, les adhérents de la coopératives détiennent un cheptel de 1260 vaches et 18 personnes sont candidates à l'installation pour un total de 274 vaches (plus de 10 000 bovins sont dénombrés en Guadeloupe).

Par lettre du 23 mai 1996, la DAF informe le Président de BOVICOOP de son intention de retirer l'agrément de la coopérative si les documents annuels obligatoires de l'année 1995 ne sont pas envoyés à la DAF pour 1995 avant le 30 juin 1996. Elle mentionne le rapport alarmant du commissaire aux comptes : "*continuité de l'exploitation incertaine, pas de mise à jour du registre des sociétaires, non-respect des règles de souscription et de libération du capital.*"

Le retrait d'agrément est finalement prononcé par décision de la Commission départementale d'orientation agricole (CDOA) du 3 novembre 1997 et l'arrêté préfectoral du 17 novembre 1997.

III. PRODUCTION PORCINE ET CUNICOLE : COPADEG

L'Assemblée Générale constitutive de la COPADEG (Société coopérative agricole pour le développement de l'élevage en Guadeloupe) a eu lieu le 16 octobre 1991. Les statuts sont enregistrés à Abymes le 18 mai 1992. Le capital social est de 70 kF en 700 parts de 100 F. Le siège social est à la Chambre d'Agriculture. La COPADEG possède deux sections, porcine et cunicole.

Comme pour COOPAVIG (voir infra) et BOVICOOP (voir supra), la DAF demande à la COPADEG, par courrier du 1er juillet 1992, les pièces manquantes au dossier d'agrément. celle-ci répond, avec la même lettre type utilisée pour toutes les coopératives, toujours datée du 11 février 1992 (on ne connaît donc pas la date exacte mais cela doit être en fait fin 1992, car la DAF a envoyé des lettres de relance le 2 septembre 1992, puis le 15 septembre pour des pièces complémentaires) en envoyant certaines pièces. Le nom COOPADEG est écrit à la main par-dessus la correction au blanc du nom BOVICOOP, ce qui montre que ces demandes d'agrément se sont faites à la chaîne de façon centralisée.

Le 25 novembre 1992, la COPADEG conteste la légitimité de la DAF a réclamer certaines pièces pour l'agrément de la coopérative. Il s'avère qu'il s'agit de l'attestation bancaire de libération du capital qui, au final, ne respecte pas les statuts puisqu'un tiers du capital social initial de 70 kF n'a pas été libéré à la souscription comme stipulé.

La COPADEG a finalement été agréée par l'arrêté préfectoral du 19 mars 1993. Elle compte 14 adhérents en porcin, ce qui représente un potentiel de 350 tonnes sur un total de production en Guadeloupe de 1082 tonnes, et 24 d'adhérents en lapin, représentant 50 tonnes de production sur les 65 tonnes de "*production organisée*" et 230 tonnes de consommation.

Le retrait d'agrément est signifié par l'arrêté préfectoral du 17 novembre 1997 suite à la liquidation judiciaire par jugement du 16 janvier 1997. La coopérative avait cependant soumis en juillet 1996, "*dans le cadre de la nouvelle organisation*"[234] un projet de contrat d'entreprise 1996/97 pour un coût total de 2,9 MF, demandant 50 kF au Conseil Régional, 160 kF au FEOGA et 2 MF à l'ODEADOM. Celui-ci ne sera pas pris en compte.

IV. PRODUCTION AVICOLE : COOPAVIG

L'avis de constitution de la COOPAVIG (Société coopérative agricole des aviculteurs de Guadeloupe) paraît dans le France-Antilles du 21 octobre 1991. La création de la coopérative date du 18 septembre 1991, enregistrée à Abymes le 18 octobre 1991. Le siège social est à la Chambre d'Agriculture. La coopérative compte 14 membres fondateurs et adhérents.

Par courrier du 5 mai 1992, la COOPAVIG sollicite son agrément auprès de la DAF. Le 21 mai 1992, la DAF demande les pièces complémentaires au dossier. Le 21 juin la DAF accuse réception de certaines pièces. Le 1er juillet la DAF demande d'autre pièces toujours manquantes (dont une non demandée la première fois).

La COOPAVIG envoie les pièces manquantes qui arrivent à la DAF le 6 août 1992 accompagnées de la lettre type utilisée pour toutes les coopératives et datée du 11 février 1992.

Le 14 janvier 1993, la DAF informe le Président de COOPAVIG que l'avis d'agrément du 20 octobre 1992 est favorable sous réserve de la copie du dépôt des parts sociales. Cette demande sera réitérée le 23 mars 1993.

Le 20 avril 1993 la DAF informe le Président de la COOPAVIG qu'elle ne peut accuser réception de l'attestation du crédit agricole certifiant un crédit libéré de 35 000 F. Le 13 mai 1993, la DAF informe le Président d'UNICAP, et de nouveau le Président de la COOPAVIG, que 50 % des parts (70 000 F) ne sont pas libérées comme prévu dans les statuts, et que l'attestation du crédit agricole (35 000 F) ne peut être acceptée comme pièce du dossier.

En 1993, la coopérative compte 15 adhérents dont 8 éleveurs ayant une capacité de production de 4000 poulets/semaine mais la production n'a pas vraiment débuté. Le nouvel abattoir de volailles prévu dans le projet de développement de la filière devrait, selon les prévisions du moment, fonctionner fin 1994 pour permettre de lancer la production.

Par courrier du 5 octobre 1994, la DAF est destinataire de la copie du procès verbal de l'Assemblée Générale extraordinaire du 28 septembre 1994 qui a décidé de la modification des statuts concernant la clause de libération du capital social pour mise en conformité. La modification consiste à diviser les 140 kF de capital non plus en 28 parts de 5000 F mais en 1400 parts de 100F et d'exiger la libération au plus tard à la fin du deuxième exercice suivant

[234] fait référence au plan de restructuration d'UNICAP projeté en 1996 qui n'a pas vu le jour.

la fin de l'adhésion et un minimum un tiers à l'adhésion au lieu de 50 % à l'adhésion et 50 % quatre mois plus tard comme prévu dans les premiers statuts. Les adhérents sont donc visiblement dans l'impossibilité de libérer la somme de 70 kF.

Le 20 octobre 1994 la DAF répond qu'elle ne peut accuser réception du procès verbal de l'Assemblée Générale extraordinaire car celui-ci doit être signé par tous les membres du bureau (et non par le seul Président) en vertu de l'article 36-2 des statuts. Il faut en outre faire une déclaration au Greffe du tribunal de commerce et publicité dans un journal d'annonces légales. Il manque donc encore des pièces pour lever les réserves à l'agrément.

UNICAP envoie les pièces demandées le 27 septembre 1995. Le 6 décembre 1995, la DAF accuse réception des pièces et informe le Président de la COOPAVIG que la libération du capital social ne correspond toujours pas au Tiers prévu dans les statuts et qu'il manque encore une pièce.

Le 11 décembre 1995, la COOPAVIG envoie les pièces manquantes et l'attestation de libération du capital. Le 11 janvier 1996, la DAF informe la COOPAVIG qu'une des deux pièces n'est pas celle demandée. Le 19 janvier 1996, via le directeur d'UNICAP, il est précisé que les membres fondateurs de la coopératives ne sont finalement pas tous devenus adhérents en libérant du capital et que d'autres au contraire absents au départ ont adhéré, ce qui explique la différence entre le liste des membres fondateurs et la liste plus réduite des véritables sociétaires.

Il n'y a pas trace du fait que l'agrément ait été finalement accordé. A priori il ne l'a pas été (pas de trace non plus de retrait d'agrément) puisqu'en 1996, l'ensemble des coopératives est en grande difficulté et que le dépôt de bilan s'annonce.

V. REGROUPEMENT ADMINISTRATIF : UNICAP

UNICAP (Union des coopératives animales de production) a été créée le 6 février 1992 "*à l'initiative de la Chambre d'agriculture*". Son objet est de coordonner les activités des coopératives adhérentes au niveau de la production, collecte, commercialisation et des services.

La constitution a été enregistrée à Abymes le 26 mai 1992. Il s'agit d'une Union de coopératives agricoles à capital et personnel variables, dont le siège social est à la Chambre d'agriculture. Le capital social est fixé à 80 kF.

Les 4 coopératives de production (COPELCOG, BOVICOOP, COPADEG et COOPAVIG) ont adhéré, libérant le capital social de départ à hauteur de 55 kF.

La demande d'agrément d'UNICAP est faite à la DAF le 29 septembre 1992. Dans un courrier on comprend que la DAF n'est pas sûre des modalités d'agrément (niveau local ou national) pour les coopératives et les SICA.

Une note interne au DAF du 8 octobre 1992 l'informe que la CDSA (Commission des structures agricoles) aura lieu le 29 octobre 1992, que les dossiers d'agrément de BOVICOOP,

COOPAVIG, COOPIAG[235] et COOPADEG sont complets[236] mais que celui d'UNICAP ne l'est pas.

Sont également mentionnés dans cette note les motifs de retraits d'agrément des premières coopératives :
- CELAPA (lapin) : cessation d'activité
- COPELBA (bovin) : cessation d'activité
- SOCOPORG (porcin) : liquidation judiciaire
- coopératives de l'ACOMAT et de l'HERMITAGE : fusion-absorption par la COOPEG (banane)

Le 2 octobre 1992 UNICAP répond à un fax de la DAF de la veille demandant des précisions sur les administrateurs des coopératives et les parts sociales.

Un courrier du 14 octobre 1992 de la DAF accuse réception de la demande d'agrément de COPADEG, BOVICOOP, COOPIAG, COOPAVIG et UNICAP et demande les certificats de dépôt des parts sociales pour chaque coopérative ainsi que le règlement intérieur d'UNICAP. Dans ce même courrier, la DAF s' "*étonne que certaines personnes aient déposé un dossier individuel élevage sans être adhérents à la coopérative pour la production concernée, condition impérative pour la constitution complète du dossier*" (dossier dans le cadre du plan de relance de l'économie guadeloupéenne après Hugo), et demande des explications.

Une lettre de la DAF à UNICAP le 12 janvier 1993, informe que suite à la réunion du 29 octobre 1992 et son courrier du 6 novembre 1992 (visiblement un courrier de relance), la Commission départementale des structures agricoles a émis un avis favorable à la demande d'agrément d'UNICAP sous réserve de production de la copie du dépôt des parts sociales, et demande ces pièces pour pouvoir transmettre le dossier au Ministère de l'Agriculture.
Le 24 mai 1993, la DPE (Direction de la Production et des Echanges du Ministère de l'Agriculture, coiffant le bureau de la coopération agricole qui s'occupe des agréments) accuse réception, via la DAF le 19 mars 1993, du dossier de demande d'agrément d'UNICAP et informe qu'il sera examiné le 23 juin 1993. Il est noté des modifications qu'il faudra faire dans les statuts pour une mise en conformité avec le Code Rural ainsi que les pièces manquantes au dossier (activité et objet des coopératives de base, règlement intérieur et projet d'activité d'UNICAP).

A partir de début avril 1993 UNICAP emploie un technicien en bâtiment d'élevage chargé de suivre les dossiers et projets des éleveurs dans le cadre du plan de relance.

Le 16 juin 1993, le président d'UNICAP répond au courrier du 24 mai 1993 de la DPE. Il s'engage à faire modifier les statuts, fournit les contrats d'entreprise sur 5 ans d'UNICAP et des coopératives de base mais stipule que celles-ci n'ont aucune activité car elles sont toutes nouvellement créées, à l'exception de COPELCOG (qui cesse en fait son activité cette année là).

Une lettre du 2 novembre 1993 de la Direction de la Production et des Echanges (DPE) à UNICAP informe que la commission centrale d'agrément des coopératives agricoles a de nouveau examiné le dossier le 15 octobre 1993 (informée de la lettre d'UNICAP du 16 juin 1993 s'engageant à procéder aux modifications) et n'a pas pu donner l'agrément car les associés coopérateurs ne se sont pas déterminés sur la durée de l'engagement coopératif ni sur les critères de souscription au capital social.

[235] Coopérative d'insémination artificielle de Guadeloupe, créée à la même période que les autres (aucune trace dans les archives mais fonctionne toujours en 2002 comme "prestataire de service")
[236] Ce qui est d'ailleurs surprenant car on a vu que ce n'est pas le cas au moins pour COPADEG et COOPAVIG.

Pourtant un fax de la DAF au directeur d'UNICAP, du 16 septembre 1993, lui demandait de faire parvenir ces éléments à la DPE pour que le dossier soit complet le jour de la réunion de la commission.

Suite à la lettre du 2 novembre 1993 de la DAF, UNICAP a répondu le 10 mars 1994 en joignant copie du procès verbal de l'Assemblée Générale du 29 décembre 93, et le 28 avril 1994 en joignant les nouveaux statuts. Ces documents sont transmis par la DAF à la DPE le 13 juin 1994, par une note manuscrite on comprend que le courrier du 10 mars a été "enterré" par inadvertance dans les dossiers du DAF et transmis au service pour traitement seulement le 20 mai 1994. Visiblement il reste des "*imperfections ou confusions*" dans les statuts.

Un courrier de la DAF à UNICAP du 28 novembre 1994 rappelle la lettre du 2 novembre 1993 faisant suite à la demande d'agrément, à laquelle il n'a pas été répondu en totalité. Il est ajouté qu'il faut maintenant mettre les statuts en conformité avec le nouvel arrêté ministériel du 6 septembre 1994 (JO du 7 octobre 1994) qui a modifié les statuts types des unions de coopératives agricoles.

En l'absence de réponse, un courrier du 6 octobre 1995 rappelle celui du 28 novembre 1994 qui informait UNICAP des modifications à effectuer (suite à une réunion de travail avec le Directeur d'UNICAP). Sans réponse depuis bientôt un an, ultimatum est donné de répondre dans les deux mois sous peine d'arrêt de la procédure d'agrément.

UNICAP répond le 25 novembre 1995, joignant copie du procès-verbal de l'Assemblée Générale du 24 novembre 1995 qui avait procédé à des modifications statutaires (notamment mise en conformité avec l'arrêté du 6 septembre 1994).

Le 21 décembre 1995, une lettre de la DPE à UNICAP l'informe qu'il reste cependant deux imperfections, dans l'objet social et dans la souscription au capital (le capital doit être variable et non fixe par définition). Le problème de l'activité de "*direction administrative financière et comptable*" des autres coopératives pose problème alors que celles-ci n'ont pas mentionné de telles délégations de pouvoir dans leurs statuts. Cela ne semble pas en cohérence avec le pacte coopératif.

Une réunion a lieu en février 1996 entre la DPE et le Directeur d'UNICAP au sujet des problèmes pour l'agrément d'UNICAP. Dans le compte-rendu de cette réunion il est noté que ce "*dossier, déposé en mars 1993, a connu quelques vicissitudes liées à des difficultés pour rédiger des statuts conformes au statut de la coopération agricole*."

Il est mentionné que UNICAP emploie 5 techniciens pour les tâches de secrétariat, comptabilité, commercialisation, contrôle de gestion, et suivi des dossiers de bâtiments d'élevage, et que chaque coopérative de base garde un technicien en propre pour le suivi technique. Le Directeur d'UNICAP "*dispose d'une délégation de pouvoir très large afin d'assurer la fonction de direction auprès des coopératives de base.*"

Il est également recommandé d'enlever le terme "*contractuellement*" pour les services aux coopératives car ce n'est pas une "*terminologie très coopérative*". Et il est enfin préconisé "*au-delà de ces problèmes d'ordre technique, il conviendra également que le groupe ainsi constitué réfléchisse à une meilleure définition du pacte coopératif. On peut en effet s'interroger sur l'utilité de maintenir quatre structures juridiquement séparées qui, au moyen de délégations de pouvoirs et de prestations de services diverses, ne fonctionneraient que comme une seule* ".

Le 9 avril 1996, nouvel examen de la demande d'agrément d'UNICAP. Suite à l'examen du 15 avril 1993 (3 ans après), il est pris acte des modifications statutaires mais il reste 5

imperfections dans l'objet social (à noter que le nombre d'imperfections en augmentation) et à l'article 7 des statuts. La commission donne un avis favorable sous réserve de modifications complémentaires (essentiellement des précisions). Il est noté que UNICAP et ses coopératives de base ne sont pas reconnues comme groupements de producteurs (cette remarque est étrange car on a vu que COPADEG et BOVICOOP avait reçu leurs agréments dès 1993).

Le 10 octobre 1996, le DAF demande au président d'UNICAP de lui transmettre les procès-verbaux d'Assemblées Générales, les rapports de Conseil d'administration, les rapports du commissaire au compte et un état actualisé (associés, administrateurs et directeurs) de 1995 pour UNICAP, BOVICOOP, COOPAVIG, COPADEG et UNICOOP (voir infra). En effet des dossiers sont instruits dans le cadre du programme sectoriel et en attente de paiement sur REGIS II.

On apprend que le 11 juillet 1996, il a été envoyé par UNICAP un "*projet de restructuration*" du groupe UNICAP/AVIGUA. Les bilans financiers ont été envoyés mais pas les autres pièces. Le résultat est négatif, les dettes très lourdes.

Le 23 décembre 1996 une lettre de la DPE (Bureau de la coopération agricole) au Président d'UNICAP dit ceci :

" *Monsieur le Président, la DAF de la Guadeloupe m'a informé, par télécopie du 18/12/96 de la liquidation judiciaire de votre entreprise prononcée par le Tribunal de Grande Instance de Pointe-à-Pitre le 19 novembre 1996. Vous aviez déposé une demande d'agrément de votre société en qualité d'union de coopératives agricoles qui avait fait l'objet d'un avis favorable sous réserve de la part de la commission centrale d'agrément des coopératives agricoles réunie le 9 avril 1996.*

Ces réserves n'ayant jamais été levées, l'agrément de votre société n'est jamais intervenu.

Votre dossier étant désormais sans objet, je vous informe que j'ai procédé à son classement définitif."

VI. APPROVISIONNEMENT : COPAPROG/SICAPRO

Le France-Antilles du 30 juillet 1992, mentionne l'avis de constitution de la COPAPROG (coopérative d'approvisionnement de le Guadeloupe) par l'Assemblée Générale constitutive du 5 février 1992. Les statuts sont modifiée par une assemblée générale extraordinaire du 13 juin 1992, et enregistrés à Abymes le 8 juillet 1992. La coopérative est créée pour 99 ans, son siège social est à la Chambre d'agriculture et elle opte pour la dérogation à l'exclusivisme et l'admission d'associés non coopérateurs. Il est mentionné que le capital de 532 000 F est libéré à hauteur de 25 % le 29 juillet 1992 (soient 133 kF), cependant dans les statuts le capital est prévu de 1 032 000 F.

La COPAPROG, coopérative d'approvisionnement au service des coopératives de production d'UNICAP, demande son agrément par courrier du 10 février 1993 à la DAF.

Il se pose un problème quant à la possibilité de l'ADAG (Association de développement agricole de la Guadeloupe créée le 14 octobre 1991) d'être sociétaire de COPAPROG. Ses objectifs sont de gérer le réseau de démonstration et la ferme de référence de la Chambre d'agriculture, de réaliser les programmes d'expérimentation de la Chambre d'Agriculture et de contribuer à l'élaboration du référentiel technico-économique, en plus de "*contribuer à toute action ayant pour but le développement agricole de la Guadeloupe*". Cette association jouerait un rôle dans "*l'aide à la création de coopératives*" en assurant les réunions d'informations, la constitution des statuts, la tenue des assemblées constitutives,

l'enregistrement de la coopérative et la perception des parts sociales en attendant l'ouverture du compte de la coopérative. Il est noté que "*l'action est considérée comme terminée lorsque la coopérative est juridiquement constituée*."

En effet cette association est considérée par l'administration comme étant un simple prolongement des services de la Chambre d'Agriculture et non une association indépendante. La Chambre d'Agriculture étant elle-même sociétaire de la COPAPROG, les parts additionnées de la Chambre et de l'ADAG rendraient alors la Chambre d'Agriculture sociétaire fortement majoritaire de la coopérative ce qui n'est pas conforme au droit coopératif.

Le 29 mars 1993, la DAF demande des compléments de pièces pour le dossier de demande d'agrément (il est notamment signalé que les administrateurs doivent s'engager à ne pas faire partie d'une autre coopérative ayant les mêmes activités et que l'une d'entre eux justement ne satisfait pas à cette condition).

Par lettre reçue le 1er décembre 1993 à la DAF, la COPAPROG répond et envoie les pièces en demandant une "*réponse prompte*". Il est par ailleurs question dans le même temps d'une plainte déposée par la SOFUNAG (société de vente d'engrais) pour concurrence déloyale de la COPAPROG, et d'une enquête de la DGCCRF à ce sujet.

Par lettre du 2 mars 1994 à la DAF, la COPAPROG répète qu'elle a transmis le 28 octobre 1993 un dossier de demande d'agrément et que, sans réponse après plus de 2 mois (le Ministère est tenu légalement de répondre dans un délai de 2 mois après dépôt du dossier complet), elle considère qu'il s'agit d'un agrément tacite et demande son numéro d'agrément !

La DAF répond le 14 mars 1994, faisant remarquer que le retard était dû à l'arrivé le 1er décembre des pièces demandées le 29 mars, ainsi qu'à l'indisponibilité des services de la DAF pris par la visite de l'ODEADOM et l'avancement des dossiers du plan de relance élevage. Il manque cependant toujours une pièce et le doute est avancé sur l'ADAG, inconnue des services de la Préfecture et détentrice de 500 kF de parts sociales. Il est rappelé que l'accusé de dépôt de dossier complet à compter duquel court le délai de 2 mois pour la notification de décision d'agrément n'est délivré qu'une fois que le dossier est effectivement complet.

Une enquête de la DGCCRF est faite au sujet de la plainte déposée par la SOFUNAG, qui stipule en outre que la Chambre d'agriculture subventionnerait COPAPROG par l'intermédiaire de la prise de participation de l'ADAG.

La lettre du 14 mars 1994 de la DAF est envoyée à la COPAPROG en recommandé avec accusé de réception au Président de la coopérative à la Chambre d'Agriculture. Celle-ci retourne à la DAF le 8 avril au motif "*non réclamé, retour à l'envoyeur*". Elle est de nouveau envoyée le 12 avril (datée cette fois du 11 avril) en recommandé avec accusé de réception et retourne à la DAF le 14 avril au motif "*n'habite pas à l'adresse indiquée*". Finalement elle semble arriver le 20 avril après un 3ème envoi.

La réponse, recommandée avec accusé de réception, de la COPAPROG en date du 13 mai 1994 ré-insiste sur les délais écoulés depuis le 1er décembre 1993 et considère l'agrément comme acquis. Il est écrit que les pièces demandée ne l'étaient pas en première instance (ce qui s'avère faux après vérification).

Le 30 mai 1994 la DAF demande de nouveau les comptes de l'ADAG, soupçonnée d'être partie intégrante de la Chambre d'Agriculture qui détiendrait alors presque la totalité des parts

de la COPAPROG. La COPAPROG répond le 24 août de contacter directement l'ADAG, chose faite par la DAF le 29 août.

Le 30 novembre 1994, la COPAPROG demande à la DAF l'accusé de dépôt de son dossier effectif selon elle depuis le 13 mai 1994, car elle ne peut pas fournir légalement les comptes de l'ADAG, et mentionne en outre une lettre du 25 novembre 1994 notifiant le retrait de l'ADAG de la COPAPROG.

Le 24 avril 1995, la COPAPROG considère son agrément comme acquis vu les délais et demande à la DAF de bien vouloir lui "*communiquer par retour son numéro d'agrément*". La DAF répond le 5 mai, visiblement un peu agacée de ce ton "*comminatoire*", que le dossier est incomplet sans le nouvel état des actionnaires suite au désengagement de l'ADAG, ou alors que sans changement, l'agrément sera refusé car les coopérateurs ne détiennent pas la majorité des parts. Aucun élément relatif à l'activité de la société n'a été communiqué. Il est rappelé qu'en l'absence d'agrément, l'usage de toute référence au statut coopératif est passible de poursuites pénales. Ultimatum est donné pour une réponse dans les 15 jours sous peine de rejet pur et simple de la demande d'agrément.

A priori cette coopérative n'a jamais été agréée, il n'y a aucune trace ni d'agrément ni de retrait d'agrément, et peu de traces de son activité réelle.

De même la SICAPRO, centrale d'achat de la COPAPROG qui elle se centre sur la distribution aux producteurs, effectue quelques achats en se parant du qualificatif de SICA (ayant son siège à la Chambre d'agriculture) alors qu'elle n'a aucun agrément en ce sens. Il n'y a même aucune trace de demande d'agrément.

VII. USINE D'ALIMENT : UNICOOP

L'Assemblée Générale constitutive d'UNICOOP a eu lieu le 26 février 1992. L'avis de constitution paraît dans le France-Antilles du 4 mai 93, et les statuts enregistrés à Abymes le 27 avril 1993. Il s'agit d'une Union de coopératives agricoles à capital et personnel variables, pour 90 ans, dont le siège social est à la Chambre d'Agriculture. Le capital social est fixé à 2,1 MF et elle adopte les options de dérogation à l'exclusivisme et d'admission d'associés non coopérateurs.

Cette union de coopérative est censée avoir pour objectif de gérer l'usine d'aliment qui doit être construite pour approvisionner les producteurs, clef de voûte de l'organisation du secteur élevage, usine qui ne sera finalement jamais construite.

Durant sa période d'existence elle a visiblement eu une activité de centrale d'achat d'aliment du bétail.

Aucune demande d'agrément n'a été déposée.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

ANNEXE 6.

RESULTATS FINANCIERS DES COOPERATIVES UNICAP

Toutes les structures coopératives ont eu, dès le départ des situations financières difficiles et en général déficitaires. Nous avons recueilli tous les chiffres comptables disponibles, ainsi que les informations plus qualitatives permettant d'expliquer leurs difficultés, soit dans les documents de l'ODEADOM, soit dans des expertises plus précises.

I. PRODUCTION CAPRINE : COPELCOG

I.1. SITUATION COPELCOG 1991 : PERTE DE 585 KF

Les comptes 1990 n'ont pas pu être reconstitués à cause de la perte des documents comptables lors du cyclone Hugo et du départ du comptable qui en aurait emmené une partie.

En 1991, l'activité est en recul, les subventions d'exploitation perçues se situent à un niveau très élevé (663 232 F), proche du chiffre d'affaires de la coopérative. Le résultat d'exploitation est positif (3 756 F) alors qu'il était négatif de 1,2 MF en 1989. L'importance des provisions passées en 1990 sur les participations et créances ACOPEL expliquent la perte de l'exercice de 585 515 F. Hors subventions, la CAF est négative de la moitié des produits en 1991 (du quart en 1989).

Mais la situation financière n'est pas compromise avec des fonds propres de 27 % du bilan et pas d'endettement bancaire. 78 % de l'actif est constitué par des subventions à percevoir (1088 kF en 1990 et 1670 kF en 1991). "*Il conviendrait de vérifier pourquoi de tels montants de subventions qui représentent deux années d'aides restent à percevoir.*" signale un document de l'ODEADOM.

I.2. SITUATION COPELCOG 1992 : PERTE DE 548 KF

L'actif, d'un total de 1 172 596 F montre :

- 10 200 F de parts sociales dans d'autres coopératives (SICAPRO 10 000 F, COPAPROG 200 F, ACOPEL 1,45 MF - annulé de façon comptable par –1,45 MF de provisions pour parts sociales ACOPEL) ;
- 271 653,61 F de créances clients dont 11 177,29 F de créances clients douteux (ces 11 kF équivalents à 543 428,46 F de créances en partie provisionnées par 532 251,17 F de provisions clients douteux) ;
- 732 971,40 F de créances (autres que clients) notamment 150 kF de subvention Conseil Général, 230 kF de subvention ODEADOM 1992 et 121 278,52 F de subvention ODEADOM 1991.

Le passif montre entre autre 164 870 F de capital social libéré (174 kF souscrit) ; 389 197,49 F de dettes fournisseurs et 743 361,79 F d'autres dettes (dont dettes sociales).

Globalement le bilan dégage un résultat d'exploitation négatif de 244 617 kF (positif de 201 749 en 1991) et une perte globale de 547 977 F (bénéfice de 3 756 F en 1991).

Les produits d'exploitation comprennent 701 139 F de produits vendus (983 477 F en 1991) et 386 164 F de subventions d'exploitation (663 232 F en 1991), sur un total de 1 154 975 F (1 971 633 F en 1991).

Les charges d'exploitation comprennent 741 197 F d'achats de produits (912 645 F en 1991), 286 356 F d'autres charges externes (261 730 F en 1991) et 241 951 F de salaires (203 816 F en 1991) sur un total de 1 399 595 F de charges.

I.3. CESSATION D'ACTIVITE EN 1993

La COPELCOG devait remettre les pièces justificatives des actions engagées avant le 30 septembre 1993 pour paiement des aides au titre de la convention 1992. Malgré plusieurs courriers de la DAF, elle ne le fait pas. Ceci entraîne fin 1993 la suspension du versement du solde des aides ainsi que le non-paiement de 150 kF de subvention du Conseil général pour l'encadrement technique 1992. Le versement des aides ODEADOM étaient en outre conditionnées à la production de plusieurs documents dont un plan de redressement du compte d'exploitation et un projet finalisé de développement de la coopérative.

En 1994, lors de l'Assemblée Générale d'UNICAP, la DAF note que le bilan et les rapports d'Assemblées Générales pour 1992 et 1993 de COPELCOG ne sont toujours pas sortis (note manuscrite de la DAF).

En fait, la COPELCOG cesse définitivement ces activités au cours de l'année 1993.

Dans le procès verbal de l'Assemblée Générale du 28 juillet 1995 de la BOVICOOP, il est évoqué le dépôt de bilan de COPELCOG en 1994 et l'activité en développement de toutes les autres coopératives d'UNICAP.

II. PRODUCTION BOVINE : BOVICOOP

II.1. SITUATION 1994 : PERTE DE 57 KF (APRES PERTE DE 110 KF EN 1993)

Dans le procès verbal de l'Assemblée Générale du 28 juillet 1995 de la BOVICOOP, il est écrit que le Président "*informe les adhérents de BOVICOOP*" du projet de mise en place d'une structure syndicale pour tous les éleveurs professionnels de la Guadeloupe dont le montage est programmé pour le 8 ou le 9 (a priori août 1995 ; les objectifs de ce syndicat étant notamment d'organiser l'interprofession et de représenter la profession auprès de ses divers partenaires (Etat, Collectivités, GMS,…). Nous n'avons pas d'autres traces de l'existence de ce syndicat qui n'a probablement pas vu le jour.

Il est également mentionné que "*Une présentation détaillée du compte de résultat et du bilan de BOVICOOP est effectuée. Il est de nouveau souligné l'importance dans le bilan de l'aide versée par l'ODEADOM. Aucune question n'est posée concernant les comptes.*"

Pourtant le résultat de l'exercice 1994 est une perte de 56 790 F (moins importante cependant que la perte de 110 532 F en 1993). Les créances représentent 936 186 F sur un total d'actifs de 1 065 107 F et les dettes se montent à 656 024 F (143 834 F en 1993).

Sur un total de 1 252 657 F de produits (125 386 F en 1993), la vente de marchandises représente 930 010 F et les subventions d'exploitations 251 300 F (rien en 1993). Les charges se montent à 1 306 058 F (205 418 F en 1993) dont 746 165 F d'achats de marchandises, 408 751 F d'autres charges externes et 111 740 F de salaires.

II.2. SITUATION 1995 : PERTE DE 400 KF

Le rapport du commissaire aux comptes de la BOVICOOP (reçu à la DAF le 21 novembre 1996) mentionne :

- "*La continuité de l'exploitation est incertaine. Le chiffre d'affaires est en baisse de 20 % par rapport à l'exercice précédent. La marge commerciale est insuffisante pour couvrir les charges de fonctionnement et assurer la pérennité de la coopérative.*
- *Le registre de sociétaires n'est pas tenu à jour.*
- *Les règles de souscription et de libération du capital n'ont pas été respectées. L'augmentation de capital a été de 713 300 F au cours de cet exercice, passant de 312 2000 F à 1 025 000 F. Or l'article 13 des statuts stipule que le conseil d'administration ne peut porter le capital social qu'à 500 000 F au maximum. Au-delà, une Assemblée Générale extraordinaire doit être convoquée. En outre seuls 298 090 F de capital sont réellement versés.*"

Le rapport de gestion présenté à l'Assemblée Générale mentionne que :

- le chiffre d'affaires net est de 798 181 F (contre 998 356 F en 1994)
- la coopérative a reçu 62 853 F de subventions d'exploitation de l'ODEADOM
- les charges d'exploitations sont de 1 177 442 F
- le résultat est une perte de 400 772 F (contre une perte de 56 790 F en 1994)
- la situation nette de la coopérative, compte tenu du capital souscrit et des subventions perçues, apparaît à 721 609 F.

L'activité de 1995 est restée très faible. La commercialisation de viande n'a été que de 17 tonnes sur l'année, pour un chiffre d'affaire de 576 632 F. Un très faible nombre d'animaux a transité par la coopérative. La demande se limite à la clientèle des boucheries traditionnelles et à quelques cantines scolaires. La clientèle des GMS est pour l'instant inaccessible faute d'abattoir agréé. Il est craint que cette situation ne se pérennise jusqu'à la mise en service de l'abattoir du Moule (qui a finalement été effective en 2001..).

Cependant, BOVICOOP a obtenu l'agrément de son contrat d'entreprise par l'ODEADOM et la CEE pour l'exercice 1995/96 et a perçu en décembre 1995 la subvention de 245 400F de l'ODEADOM destinée à consolider son capital et provisionnée en 1994. La coopérative s'est portée caution solidaire pour l'ouverture d'un crédit de 1,22 MF par UNICAP en mai 1996.

En terme d'évolution, il est qualifié de "*vital*" pour la coopérative d'augmenter à l'avenir son activité, l'activité actuelle étant insuffisante pour assurer l'équilibre financier et justifier

les aides versées. La pérennité de la coopérative est en cause et la question de la continuité de l'activité doit être posée.

BOVICOOP aurait dû libérer en décembre 1995 43 750 F à UNICOOP au titre du 3ème quart du capital souscrit et 6500 F à UNICAP au même titre, il est mentionné que cette régularisation sera faite mi 1996.

Visiblement aucune Assemblée Générale n'a été tenue, ou en tout cas le procès verbal n'a pas été transmis à la DAF.

Analyse des documents comptables

Les créances représentent 94,6 % du total de l'actif qui se monte à 1 820 250 F, et les immobilisation 5,1 %. Les disponibilités se chiffrent à …61F !!

Au passif, les capitaux propres se montent à 721 609 F parce que la capital social a été augmenté à 1,025 MF (mais on a vu plus haut que celui-ci n'est pas libéré en totalité). Le résultat négatif de l'exercice, de 400 772 F, s'ajoute à ceux déjà négatifs de 1994 (56 790 F) et 1993 (110 532 F). Le résultat était positif de 18 806 F en 1992. Les dettes dépassent légèrement le Million de F, représentent 55,4 % du total (656 024 F en 1994), et sont à moins d'un an à 99,8 %.

Le compte de résultat montre des produits qui représentent 108,62 % du chiffre d'affaire, alors que les consommations en représentent 118,17 %, la marge commerciale est donc négative de 76 210 F. Les charges se montant à 234 177 F, le résultat d'exploitation est négatif de 310 388 F. Les résultats financier et exceptionnel étant tous deux négatifs (respectivement de 83 600 F- uniquement des charges et aucun produit - et 6 783 F), le résultat de l'exercice est négatif de 400 772 F.

Les produits, de 867 055 F, comprennent 62 853 F de subventions d'exploitation (1 252 657 F de produits et 251 300 F de subventions en 1994).

III. PRODUCTION PORCINE ET CUNICOLE : COPADEG

III.1. SITUATION 1993 : PERTE DE 143 KF

Le capital social est de 236 800 F, et les capitaux propres de 82 293 F. Le total des dettes s'élève à 290 571 F (77,93 % de l'actif).

Disponibilités en banque de 229 kF et 96,7 kF de stocks. 19,6 kF seulement de créances, sur un total actif de 372 865 F.

Le compte de résultat montre 116 476 F de produits et 259 832 F de charges (essentiellement achat de marchandises), et donc un résultat négatif de 143 356 F.

III.2. SITUATION 1994 : PERTE DE 126 KF

Le rapport du commissaire aux comptes ne mentionne rien de spécial si ce n'est une perte de 126 251 F pour l'exercice (perte de 143 356 F en 1993 et 11 150 en 1992).

Dans le procès verbal de l'Assemblée Générale du 24 juillet 1995, il est mentionné que :
-"*la situation nette de la coopérative apparaît à 166 942 F*"
- "*COPADEG a bénéficié d'une subvention de l'ODEADOM pour consolider sa structure financière à hauteur de 182,3 kF*" (somme qui restera en réserves réglementées, non disponibles)
- "*le résultat apparaît négatif de 126,25 kF*".

On apprend que l'abattoir, la S.A. AVIGUA, est en difficulté pour "*des questions de volume d'affaires et de prix de vente*" et qu'une rumeur circule de détournement de fonds à l'abattoir que le directeur d'UNICAP s'empresse de démentir. La COPADEG a dû baisser ses tarifs de vente pour augmenter ses volumes. "*Le directeur précise également que ces rumeurs font partie des tentatives de déstabilisation de notre organisation au profit d'organisations concurrentes et il met en garde les éleveurs contre les manipulations dont ils pourraient faire l'objet inconsciemment.*"

III.3. SITUATION 1995 : PERTE DE 383 KF

En 1995, la COPADEG compte 15 associés en porcs et 30 en lapins.

Le rapport du commissaire aux comptes dit :
"- *la continuité de l'exploitation est incertaine. La marge commerciale pratiquée par COPADEG est insuffisante pour couvrir les charges de fonctionnement et assurer la pérennité de la coopérative.*
- *le montant des souscriptions qui figure sur le registre des sociétaires ne correspond pas au montant comptabilisé.*"
De plus, le commissaire au compte s'étonne de ne pas trouver dans les documents joints aux comptes la caution donnée par COPADEG au Crédit Agricole pour une ouverture de crédit de 2,7 MF en faveur de AVIGUA, or le découvert constaté est de 3,9 MF.

Le rapport de gestion présente :
- un chiffre d'affaire net de 6,2 MF (3,2 MF en 1994)
- des subventions d'exploitation de l'ODEADOM et du FEOGA de 388 kF (208 510 F en 1994)
- des charges d'exploitation de 6,9 MF
- et une perte de 383,6 kF (contre une perte de 126,2 kF en 1994).

L'activité est insuffisante pour couvrir les charges. COPADEG a cependant obtenu en juillet 1995 l'agrément de son contrat d'entreprise par l'ODEADOM et la CEE au titre de l'exercice 1995/96, ce qui lui permet de bénéficier d'aides aux éleveurs et à la structure (encadrement technique).
Le chiffre d'affaire a cependant doublé en 1995, et se répartit en 58 % porc, 21 % lapins, et 18 % aliment. Cela représente 122,7 tonnes en porc et 29,9 tonnes en lapin.

Il est noté que les cyclones Luis et Marilyn ont engendré une baisse de production de lapins, que COPADEG a participé avec SICA-VIANDES[237] en octobre 1995 à la constitution de la SEAJ (Société d'exploitation de l'abattoir de Jarry) et participe au capital à hauteur de 24 500 F (49 %). Au plan juridique, la coopérative bénéficie depuis le 26 mars 1996 d'une procédure de règlement amiable sous le contrôle du Tribunal de Grande Instance de Pointe-à-Pitre. Un plan de restructuration doit être présenté le 26 juin 1996.

Cependant début 1996, la COPADEG a reçu la subvention de 182,3 kF de l'ODEADOM destinée à consolider le capital, provisionnée en 1994 (112,9 kF au titre du capital porc et 79,4 kF au titre du capital lapin) ; COPADEG a apporté en mai 1996 sa caution solidaire pour une ouverture de crédit de 1,22 MF par UNICAP ; le premier semestre est marqué par une faible activité.

La COPADEG devra mi 1996 régulariser les prises de participation suivantes :
- 43 750 F à UNICOOP à titre du capital souscrit (3ème quart)
- 5000 F à UNICAP (3ème tiers)
- 12 500 F à AVIGUA S.A. (2ème quart).

Le procès verbal de l'Assemblée Générale du 26 juin 1996 est bien maigre et ne reflète aucune discussion. Il est cependant évoqué le prochain plan de restructuration d'UNICAP (voir infra) : "*Le président aborde à nouveau le problème de la restructuration pour préciser comment s'est fait le choix de la nouvelle structure. Pourquoi les deux coopératives ? C'est le conciliateur avec l'accord des éleveurs de lapins, qui eux-mêmes semblent l'ignorer.*" Il est noté que "*Le problème financier des éleveurs est évoqué* ". Certains se plaignent du trop de prélèvements, jusqu'à avoir arrêté leur atelier de production.

Dans les question diverses : "*[Le Président] fait part à l'assemblée du fait que suite à l'audit effectué au niveau de la coopérative, la DAF a bloqué les sommes qui étaient destinées à certains éleveurs.*"[238] (des points d'interrogation dans la marge semblent dire que la DAF ne comprend pas.) et "*[Le Président] pense que les éleveurs doivent prendre conscience de l'importance des difficultés actuelles que rencontrent nos structures en mal de fonds propres. Pour la mise en place de la structure actuelle [référence au plan de restructuration], il faut huit millions de fonds propres.*"

Analyse des documents comptables

Au bilan, la très grande majorité de l'actif immobilisé (127 706 kF sur un total de 171 038 kF) est composé des participations et créances vis à vis des autres coopératives (le déséquilibre était moins grand en 1994 avec 68 750 kF sur 126 727 kF au total). L'actif circulant (2 506 322 F) est quant à lui quasiment exclusivement composé de créances, sauf 762 F de disponibilités ! Sur ces créances 1 735 652 F sont des créances clients et comptes rattachés. Globalement donc l'actif se compose de participations et de créances (c'était déjà presque le cas en 1994 avec 1 727 673 F de créances sur 1 788 123 F d'actif circulant et seulement 831 F de disponibilités).

Au passif, les capitaux propres sont négatifs de 137 830 F, du fait d'un report à nouveau négatif (perte de 1994 et 1993 cumulées) de 280 757 F et de la perte de 1995 de 383 572 F,

[237] Autre groupement de producteurs de porcs, n'appartenant pas au système UNICAP.
[238] Doit faire référence au problème de trop versé à UNICAP (voir partie UNICAP)

malgré un capital social de 344 200 F (265 400 F en 1994) et de réserves indisponibles (réglementées) de 182,3 kF (somme correspondant visiblement à la subvention de l'ODEADOM, voir supra). En 1994, malgré une perte en 1993 de 154 506 F et une perte 1994 de 126 250 F, les capitaux propres restaient cependant positifs de 166 942 F.

Les dettes représentent 2 732 670 F soit 102,25 % du total du passif, dont 1 636 686 F de dettes fournisseurs (donc vis à vis des éleveurs). En 1994 celles-ci étaient de 1 747 908 F (91,28 % du total du passif), et toujours dominées par les dettes fournisseurs (77,2 % du total).

Les produits se montent à 6 607 120 F (3 397 952 F en 1994), et les consommations à 6 486 962 F (3 393 083 F en 1994), la marge est donc de 120 157 F (4 869 F en 1994) et ne couvre pas les charges de 409 843 F (234 727 F en 1994). Le résultat d'exploitation est donc négatif de 289 686 F (229 858 F en 1994).

Le résultat financier étant négatif de 68 321 F (négatif de 9 329 F en 1994), ainsi que le résultat exceptionnel de 25 564 F (il était positif de 112 936 F en 1994), le résultat de l'exercice est négatif de 383 572 F (négatif de 126 250 F en 1994).

Dans la liste des participations, les informations comptables relatives à SICAPRO et COPAPROG (capitaux propres et résultat du dernier exercice) sont "*non communiquées*". La DAF note que "*c'est fort* !!!". UNICAP a une perte de 717,8 kF (capitaux propres –410 kF), UNICOOP de 335,4 kF (capitaux propres de 1,8 MF) et AVIGUA de 4,6 MF (capitaux propres 953 kF).

IV. PRODUCTION AVICOLE : COOPAVIG

IV.1. SITUATION 1994 : BENEFICE DE 59 KF

Le commissaire aux comptes ne mentionne rien de spécial. Le résultat de l'exercice est un bénéfice de 59 308 F.

Les créances représentent 90,6 % du total de l'actif qui se monte à 1 808 421 F et il n'apparaît aucune disponibilité. Les dettes représentent 84,7 % du passif. Le capital social a été augmenté de 140 kF à 210 kF entre 1993 et 1994.

Les produits d'exploitations se montent à 1 713 084 F, dont 680 000 F de subventions (les produits 1993 étaient en totalité composés de 148 500 F de subventions). Les charges d'exploitations se montent à 1 652 105 F (essentiellement achat de marchandises et autres charges externes, les charges de personnel sont faibles avec 53,6 kF). Le résultat d'exploitation est de 60 978 F, amputé de 1671 F de charges financières cela donne 59 307 F de bénéfice pour 1994.

Le procès verbal de l'Assemblée Générale du 26 juillet 1995 montre un différend entre des sociétaires et le Présidents. Deux sociétaires quittent la salle, prétendant que la convocation ne s'est pas faite dans les règles, 8 adhérents sur 12 sont présents.

Le Président évoque les difficultés du marché de la volaille qui a contraint la coopérative a revoir certaines stratégies : geler les investissements en élevage, acheter l'aliment aux GMA et diminuer les volumes de production pour les ramener à 3000 poulets/semaine. Il note que

"*cela a créé des problèmes au sein de la coopérative et des mécontentements légitimes*" mais que "*cela a par ailleurs permis [..] d'éviter une erreur qui était de construire prématurément l'usine d'aliment.*"

Il est noté dans le procès verbal que "*Il reste néanmoins persuadé que la coopérative pourra progressivement conquérir le marché à condition de tout mettre en œuvre pour réussir.*" Cette phrase ne dévoile pas pour autant ce que cela recouvre.

L'attitude des 2 sociétaires partis en début de séance est critiquée par l'Assemblée. Il apparaît que l'un des deux a des problèmes avec la coopératives car il souhaite profiter de l'abattoir mais garder son propre marché (son élection au bureau sera d'ailleurs rejetée), l'autre déclare ne pas avoir besoin du suivi du technicien, qui est obligatoire pour les sociétaires.

IV.2. SITUATION 1995 : PERTE DE 296 KF

Le rapport de gestion mentionne que :
- le chiffre d'affaire net est de 5 850 917 F (1 031 585 F en 1994)
- la coopérative a perçu 555 843 F de subventions d'exploitation de l'ODEADOM
- les charges d'exploitation sont de 6 623 950 F
- le résultat est une perte de 295 692 F (bénéfice de 59 308 F en 1994)

L'activité a été de 274 tonnes de poulets vendues, soit une moyenne annuelle de 2850 poulets/semaine. Il est mentionné que "*au niveau de l'abattoir, après un début prometteur, en 1994 et début 1995, la commercialisation sous la marque KING CREOLE, s'est avérée difficile depuis Février, du fait :*
- d'un marché des produits frais stagnant voire régressant.
- de la concurrence extrêmement forte des produits congelés importés (crise volaille en Europe)
- d'une concurrence locale exacerbée."

Il est mentionné que "*ceci a entraîné une diminution des mises en place dans les élevages existants et un arrêt du programme de développement. Seuls deux ateliers inscrits en Programme sectoriel ont été réalisés sur le premier trimestre 1995. Les objectifs sont donc loin d'être atteints au niveau de la production.*" La sous-production a empêché l'abattoir de tenir ses engagements pour la commercialisation et le paiement des éleveurs.

Le début 1996 est marqué par des difficultés à mettre en place un planning de production régulier du fait de problèmes d'approvisionnement et de retard de paiement vis à vis des éleveurs. La production devrait repartir fin Juin au rythme de 5 à 6000 poulets/semaine.

Depuis le 26 mars 1996 la coopérative bénéficie d'une procédure de règlement amiable sous le contrôle du TGI de Pointe-à-Pitre. Un plan de restructuration sera présenté le 26 juin.

COOPAVIG aurait dû libérer à UNICOOP fin 1995 43 750 F de capital souscrit (4ème quart), à UNICAP 6667 F (3ème tiers) et à AVIGUA SA 25 000 F (2ème quart). Cela devrait être régularisé mi 1996.

Le rapport du commissaire aux comptes émets les réserves suivantes :

Rapport-Gratuit.com

- "*la continuité de l'exploitation est incertaine. En effet, la marge commerciale qui est de 1,58 % est insuffisante pour couvrir les charges de fonctionnement et assurer la pérennité de la coopérative.*"
- "*Le montant des souscriptions au capital qui figure sur le registre des sociétaires, ne correspond pas au montant comptabilisé.*"

La caution donnée par COOPAVIG pour une ouverture de crédit à la SA AVIGUA de 2,7 MF (3,9 MF utilisés) ne figure pas dans les documents.

Il est mentionné que le directeur d'UNICAP (qui fait office de Directeur de chacune des coopératives) M. Leroux est absent à l'Assemblée Générale du 19 juin 1996 car "*pris par un dossier urgent à terminer*" (comme aux Assemblées Générales des autres coopératives, il s'agit de la période de préparation du plan de restructuration d'UNICAP (voir infra).

Le plan de restructuration est présenté et discuté. L'Assemblée est sceptique devant les objectifs de production de poulets encore augmentés qu'on leur présente (10 000/semaine) mais la restructuration est approuvée avec 2 abstentions.

Le Président annonce qu'il ne se représentera pas à sa succession car il est de "*ceux qui ont créé toutes ces structures et qu'il estime n'avoir pas atteint son objectif pour diverses raisons et que, de plus, il est sujet à des attaques personnelles stériles et indirectes. Il est prêt à aider à la mise en place de la restructuration, mais [..] il souhaite des responsables nouveaux pour diriger les nouvelles structures.*"

"*Il est demandé au Président de rester à son poste au moins jusqu'à la fusion-absorption et qu'ensuite on avisera.*"

Analyse des documents comptables

Les pièces autres que le bilan pour l'année 1995 ont été réclamées le 26 juillet 1996 par la DAF, puis de nouveau le 17 octobre 1996, et sont finalement arrivées le 21 novembre.

Au bilan, les créances représentent 89,2 % des 2 809 071 F du total de l'actif (90,4 % des 1 808 421 F en 1994).

Les capitaux propres sont fortement grevés par le résultat négatif de 295 692 F (résultats positifs de 7 441 F en 1993 et 66 749 F en 1994) et sont de 45 056 F malgré un capital social de 220 kF. Les dettes représentent 98,3 % du total du passif (et sont à 99,32 % de moins d'un an), essentiellement des dettes fournisseurs

Les produits pour 6 431 067 représentent 109,91 % du chiffre d'affaires, les consommations 101,93 %, la marge commerciale est donc de 7,97 % du chiffre d'affaire. Les charges représentant 11,27 %, le résultat d'exploitation est négatif de 192 883 F. Le résultat financier est négatif de 5708 F et le résultat exceptionnel négatif de 97 100 F, ce qui donne un résultat de l'exercice négatif de 295 692 F.

V. UNICAP : CHUTE DU "CHATEAU DE CARTES"

V.1. SITUATION 1992-1993 : PERTE DE 60 KF

Le procès verbal de l'Assemblée Générale Ordinaire du 29 juin 1994 présente le bilan des comptes pour l'exercice 92-93 clôturé au 31/12/93.

L'actif est essentiellement composé de créances (1 053 063 F soit 80 000 F par coopérative de base) et de disponibilités (1 928 815 F) pour un total actif net de 3 370 068 F. Le passif est en grande majorité composé de dettes (3 278 130 F dont 52 197 F de dettes fournisseurs, 382 843 F de dettes fiscales et sociales et 2 843 090 F d'autres dettes). Les capitaux propres se montent à 55 kF de capital social et 96 667 F de subventions d'investissement, diminués de 59 729 F de résultat de l'exercice, soit un total de 91 938 F.

Le compte de résultat montre un chiffre d'affaire de 484 905 F (essentiellement vente de médicaments et prestations de services) et des subventions d'exploitation de 925 936 F (ODEADOM et 225 kF du Conseil Régional) pour un total de produits d'exploitation de 1 419 914 F. Les charges sont légèrement supérieures avec un montant de 1 485 459 F (essentiellement salaires et traitements pour 797 221 F, charges externes pour 447 571 F et charges sociales pour 166 557 F).

Le résultat d'exploitation est donc négatif de 65 545 F. Les résultats financiers et exceptionnels étant positifs de quelques milliers de francs, UNICAP accuse une perte totale de 59 729 F pour son premier exercice.

Le personnel se compose du Directeur, d'une secrétaire de direction, d'un contrôleur de gestion, d'un comptable et d'un technicien en bâtiment d'élevage.

L'activité sur 1993 est qualifiée de "*faible*" et essentiellement constituée de montage de dossiers dans le cadre du plan de relance (80 élevages concernés) et du plan sectoriel (57 élevages). UNICAP a cependant profité de près d'1 MF de subventions externes.

V.2. SITUATION 1994 : PERTE DE 11 KF

Les comptes 1994 sont fournis à la DAF fin novembre 1995 (prorogation jusqu'au 31/12/95 par le Tribunal de Commerce pour la tenue de l'Assemblée Générale annuelle).

L'Assemblée Générale se tiendra finalement le 11 décembre 1995.

L'opinion sur les comptes annuels du commissaire aux comptes est pleine de réserves :

- "*Vous recevez pour le compte des éleveurs des sommes en provenance du FIDOM et du FEOGA. Vous devriez donc tenir une comptabilité par éleveur pour justifier de l'utilisation des sommes perçues. Cette comptabilité, à notre demande a été reconstituée, mais n'est pas à notre avis, totalement fiable.*"
- "*La procédure de séparation des exercices n'est pas satisfaisante. D'où le risque de non-comptabilisation de certaines factures clients ou fournisseurs.*"

Le résultat de l'exercice est une perte de 11 507 F. Il est écrit dans le procès verbal de l'Assemblée Générale que "*Le Président [..] effectue un tour d'horizon de l'activité d'UNICAP pour l'exercice écoulé et de la situation actuelle. Il explique à l'Assemblée Générale que la situation d'UNICAP est très tendue au plan de la trésorerie, principalement du fait des*

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

créances d'UNICAP vis-à-vis des coopératives (COPADEG, COOPAVIG), ayant elles-mêmes des créances, vis-à-vis de l'abattoir et de certains retards dans le versement des subventions (FEOGA, Conseil Régional)…" et plus loin "*il rappelle à l'Assemblée Générale que le Conseil d'Administration s'est donné 3 ou 4 mois pour trouver des solutions, afin de mettre l'entreprise sur de bons rails (augmentation de l'activité, amélioration des marges commerciales etc…).*"

Il est écrit que UNICAP est très dépendant de la S.A. AVIGUA. Visiblement le problème est le manque d'activité en production et en commercialisation. Un problème de comptabilité est à l'origine de la sortie tardive du bilan.

Il est évoqué le projet de développement de l'activité porcs par un rapprochement avec la SICA-VIANDES, ce qui devrait "*améliorer la rentabilité de COPADEG et d'UNICAP, de part les économies d'échelle réalisées*."

Pour l'année 1995 (jusqu'au 30/11) il a été commercialisé 400 tonnes de viande dont 102 tonnes de porc, 254 tonnes de volaille, 15 tonnes de bovin et 28 tonnes de lapin. La COPADEG doit intégrer de nouveaux éleveurs de lapins, et la SEAJ a été créée. Il est attendu que l'administration finance la rénovation de l'abattoir de Jarry.

Analyse des documents comptables

Au bilan, les créances représentent toujours une forte part de l'actif (83,9 %) qui se monte à 6 896 607 F. Les créances ont particulièrement augmenté (de 915 F à 2 521 909 F pour les créances clients et de 1 080 424 F à 3 244 372 F pour les autres créances) de 1993 à 1994, ainsi que les immobilisations corporelles (installations, véhicules et informatique) qui sont passées de 298 912 F (8,8 % de l'actif en 92-93) à 920 839 F (13,3 % de l'actif en 1994). Les disponibilités se sont particulièrement réduites : de 1 928 815 F soit 57,1 % de l'actif en 1992-93 à 4 039 F soit 0,0006 % de l'actif en 1994 !!

Les capitaux propres sont de 364 679 F, composés de 80 kF de capital social et de 355 916 F de subventions d'investissements, diminués de 59 729 F de pertes 92-93 et de 11 507 F de pertes 1994. Les dettes ont doublé, passant de 3 281 630 F à 6 452 173 F, (93,5 % du passif), essentiellement dues aux dettes fournisseurs (33,4 %) et aux autres dettes (38,4 %), devant les dettes sociales (6,2 %), dont 6 431 985 F de dettes à moins d'un an.

Les produits, d'une valeur de 6 408 278 F (dont 1 200 694 F de subventions d'exploitation), représentent 123,69 % du chiffre d'affaires contre 292,82 % pour le premier exercice, bien qu'ayant été multipliés par 4. Les consommations ont également augmenté mais dans des proportions identiques par rapport au chiffre d'affaire, ce qui a pour effet que la marge passe de 197,22 % du chiffre d'affaires en 92-93 à 32,13 % en 1994, pour un montant de 1 664 548 F. Les charges quant à elles ont très peu augmenté en valeur et représentent donc 36,69 % du chiffre d'affaires en 1994 contre 210,73 % l'exercice précédent.

Au final, le résultat d'exploitation est négatif de 236 528 F (de 65 455 F l'exercice précédent), et le résultat de l'exercice négatif de 11 507 F seulement du fait du résultat financier positif de 244 926 F et d'un résultat exceptionnel négatif de 19 904 F.

V.3. SITUATION 1995 : PERTE DE 940 KF

L'opinion du commissaire au compte sur les comptes 1995 n'est pas bonne :

-"*La continuité de l'exploitation est incertaine. En effet, UNICAP dégage un déficit de 940 646 F pour l'exercice 1995. Ses capitaux propres sont négatifs et la marge commerciale insuffisante pour couvrir les charges de fonctionnement et assurer sa pérennité.*"

-"*Ne figure pas dans l'annexe jointe au bilan et au compte de résultat une information concernant une caution donnée par UNICAP au Crédit Agricole pour une ouverture de crédit accordée à la SA AVIGUA. Le montant du découvert autorisé était au 31/12/95 de 2,7 MF. Le montant utilisé à cette même date s'élevait à 3 923 757,71 F.*"

Le rapport de gestion présenté par le Président à l'Assemblée Générale de 1996 donne les éléments suivants :

- le chiffre d'affaire est de 6 155 142 F contre 5 180 262 F en 1994
- les subventions d'exploitation perçues ou prévues pour 1995 se montent à 1 419 939 F venant de l'ODEADOM, du FEOGA et du Conseil Régional.
- les charges d'exploitations sont de 8 334 590 F (essentiellement achat de marchandises et salaires et charges sociales).
- le résultat d'exploitation est négatif de 664 414 F.
- le résultat financier est négatif de 228 474 F
- le résultat exceptionnel est négatif de 47 757 F
- le résultat global est donc négatif de 940 646 F.
- l'ensemble des actifs d'UNICAP s'élève à 8 315 696 F
- la situation nette est de – 637 052 F, dont 80 kF de capital social souscrit (??)

UNICAP a commercialisé 139,87 tonnes de viande dont 122,73 tonnes de porc et 17,14 tonnes de viande bovine, ainsi que 55 reproducteurs porcins à destination de la COPADEG.

UNICAP a géré les dossiers du Plan de relance et la gestion des subventions destinées aux éleveurs, et le service bâtiment a assuré la mise en œuvre et le suivi des investissements en élevage inscrits au programme sectoriel (2 ateliers volailles). "*Il faut noter que le retard dans la mise en œuvre du programme sectoriel a fortement pénalisé UNICAP au niveau de l'activité bâtiment et de l'activité commerciale.*"

L'analyse de gestion affirme que le volume d'affaires réalisé en 1995 est nettement insuffisant pour assurer la pérennité de l'entreprise. Il est également mentionné que l'activité commerciale viande ne générait jusqu'en septembre 1995 aucune marge commerciale (fixée depuis à 3 %), que les services aux éleveurs ne sont pas facturées, et que donc les ressources sont insuffisantes.

Il est noté que "*A l'inverse, la structure prévue pour une activité nettement supérieure au niveau du groupe, représente une charge importante, d'autant plus que l'exonération des charges sur deux ans a cessé en cours d'année pour certains postes (direction), se traduisant par une augmentation des charges salariales et patronales de 136 219 F (+49 %). Par ailleurs le fonds de roulement insuffisant d'UNICAP a amené l'entreprise à solliciter des concours financiers à court terme, en relais sur subventions, très coûteux au niveau frais financiers : 396 330 F sur l'exercice, soit + 252 105 F par rapport à 1994 (+ 175 %).*"

UNICAP n'a pas souscrit de capital supplémentaire dans d'autres sociétés. Elle avait pourtant souscrit 20 kF dans chacune des 4 coopératives de base, soit 80 kF, mais n'a libéré que 45 167 F, il lui reste donc à libérer 34 833 F au plus tard le 31/12/95 ce qui n'a pas été fait.

Il faut noter qu'au 31/12/95, UNICAP ne compte plus que 3 associés puisque COPELCOG a disparu. COOPAVIG regroupe 22 associés, COPADEG 45 et BOVICOOP 49.

Analyse des documents comptables

Les chiffres du bilan sont légèrement différents de ceux du rapport de gestion mais ne remettent pas en cause la situation.

Sur 8 535 640 F d'actif, les créances en représentent 88,4 % et les disponibilités 0,1 %, les immobilisations 9,6 %.

Les capitaux propres sont négatifs de 410 086 F malgré 80 kF de capital social et 298 952 F de subventions d'investissement. Les dettes s'élèvent à 8 945 727 F soient 104,8 % du passif.

Les produits s'élèvent à 7 705 263 F (+20 % par rapport à l'exercice précédent) et les consommations à 5 975 488 F. La marge commerciale à augmenté de 3,9 % à 1 729 775 F. Les charges ont augmenté de 18,6 % (les salaires et traitement de 12 % et les charges sociales de 48 %). Le résultat d'exploitation est négatif de 524 249 F, le résultat financier négatif de 115 844 F (-28 % de produits et +175 % de charges financières) et le résultat exceptionnel négatif de 77 709 F (+37 % de charges exceptionnelles), ce qui donne un résultat de l'exercice négatif de 717 803 F.

VI. UNICOOP : ALIMENTATION ANIMALE

La coopérative, dont l'objectif premier était de gérer l'usine d'aliment qui n'a jamais vu le jour, a eu une activité d'achat et revente d'alimentation du bétail pour le comptes des coopératives de production.

SITUATION 1995 : PERTE DE 335 KF

L'actif immobilisé, d'un total de 1 981 574 F, est constitué principalement du terrain (pour 1 368 950 F) sur lequel on peut penser qu'il était prévu de bâtir l'usine d'aliment. On ne sait pas si ce terrain a été donné, mis à disposition ou vendu à la coopérative par une collectivité locale.

L'actif circulant, d'un total de 2 962 968 F est composé quasi exclusivement de créances (partagés en 2 entre les créances clients et les autres créances), sauf 400 F de stocks et 254 F de disponibilités.

Au passif, les capitaux propres se montent à 1 315 632 F dont 2 350 000 F de capital social diminués de 698 982 F des pertes cumulées de 1994 (- 478 799 F) et 1993 (- 220 182 F), et du résultat négatif de l'exercice 1995 (- 335 384 F). Aucune subvention d'investissement.

Les dettes s'élèvent à 3 628 909 F (73,3 % du total du passif de 4 944 542 F), dont 50 % de dettes fournisseurs et 1,2 MF d'emprunts et découverts bancaires.

Le compte de résultat montre 2 143 093 F de produits (essentiellement vente de marchandises, aucune subvention d'exploitation, ni en 1994) et 2 245 014 F de consommations, ce qui dégage une marge de 285 665 F (en 1994 : 2 020 271 F de produits, 2 217 313 F de consommations donc une marge négative de 197 041 F).

La marge ne couvre pas les 374 685 kF de charges, essentiellement salaires et traitements, le résultat d'exploitation est donc négatif de 89 020 F (en 1994, charges de 236 515 F,

essentiellement amortissement et provisions devant salaires et traitements et résultat d'exploitation négatif de 433 557 F).

Le résultat financier est négatif de 180 113 F (négatif de 81 173 F en 1994), et le résultat exceptionnel est négatif de 66 250 F (positif de 35 932 F en 1994).

Le résultat global est donc une perte de 335 384 F (perte de 478 799 F en 1994)

VII. DISPARITION DES COOPERATIVES ET DE L'ORGANISATION UNICAP EN 1996-1997

VII.1. PROJET DE PLAN DE RESTRUCTURATION

Dans le rapport de gestion présenté à l'Assemblée Générale d'UNICAP début 1996, sous la rubrique "*Evolution et perspectives d'avenir*" il est noté "*Le début d'année 1996 est marqué par une situation financière très délicate ayant amené le Conseil d'Administration à demander à bénéficier d'une procédure de règlement amiable, accordée par le Tribunal de Grande Instance (TGI) le 26 mars. Une restructuration du groupe devra être effectuée et un plan présenté au TGI avant le 26 juin.*"

Ce plan concerne l'ensemble des coopératives liées par le système UNICAP. On en apprend la teneur dans le procès verbal de l'Assemblée Générale de la COOPAVIG de 1996, au cours de laquelle il est discuté et approuvé par les adhérents.

Il est question que UNICOOP et COOPAVIG fusionnent et absorbent UNICAP.

Les éleveurs de lapins adhéreront individuellement à la nouvelle structure, afin de travailler par filière.

COPADEG restera seule avec les porcs et passera une convention de prestations de services avec la nouvelle structure pour son administration.

BOVICOOP se met en sommeil.

Il est dit que le plus important est d'assurer à l'avenir la rentabilité de l'abattoir par une production de 10 000 poulets/semaine au plus tard fin Mars 1997. Les contrats de production seront précisés quant aux engagements réciproques, notamment quant à la règle de l'apport total. Pour cela il est demandé à chaque éleveur de cautionner personnellement 10 000 F pour l'OCCC de la coopérative comme "*obligation collective*". Il faut de plus augmenter le capital social de la coopérative et chacun devra verser environ 5200 F. Il a été proposé aux éleveurs de prendre 50 kF de capital social dans AVIGUA, le Crédit agricole est prêt à financer cela "*au cas par cas*" sur 5 ou 7 ans par remboursement sur les poulets vendus, mais chacun doit faire la démarche individuellement.

Enfin, pour produire ces 10 000 poulets/semaine, il faudra 6 bâtiments nouveaux et "*compte tenu de l'urgence, ils ne pourront pas être subventionnés à cause du délai de réponse de l'administration. Le Président informe que son bâtiment tunnel n'est pas subventionné et a été financé en défiscalisation sur 5 ans. Il propose cette solution aux futurs candidats [..]*"

Il est écrit que "*la discussion est ouverte sur cette restructuration et il en ressort un certain scepticisme sur la vente de 10 000 poulets par semaine, [..] et surtout une mauvaise considération pour les éleveurs de la part de la direction [..]*". Les éleveurs de la COPADEG approuvent tout de même le plan de restructuration.

Celui-ci ne verra pas le jour.

VII.2. 1996-1997 : DISPARITION DE TOUTES LES STRUCTURES UNICAP

Lors du Conseil de direction de l'ODEADOM de décembre 1996, la situation de l'organisation du secteur élevage en Guadeloupe est plus que critique.

Le rapport d'expertise établi fin 1996 (Querrioux, 1996) brosse le tableau de la situation en comparant les résultats aux objectifs affichés du Programme intersectoriel approuvé en 1993 :

En bovin et caprin : sous-réalisation car objectifs trop ambitieux, tonnage commercialisé trop faible (COPELCOG inactive depuis 1993), blocage dû à l'absence d'abattoir. Propose de continuer la restructuration des élevages et de maintenir un encadrement technique au sein d'une association d'éleveurs et non d'une coopérative.

En porcin et lapin : sous-réalisation, irrégularité d'approvisionnement, mauvaise qualité de viande (induction d'un changement de comportement alimentaire, les consommateurs s'étant tournés encore plus vers l'importation), balbutiements de la gestion technico-économique ce qui est anormal puisqu'il s'agissait d'une action prioritaire du programme sectoriel. Propose de ne rien développer mais d'améliorer l'existant, stabiliser les structures pour gagner la confiance de la distribution, regrouper les deux structures porcines (COPADEG et SICA VIANDES) pour la vente, diminuer les objectifs de production, mettre en place la gestion technico-économique des élevages.

Pour toutes les productions, il insiste sur l'idée de "*baser les projets de développement et d'installation, non pas sur des résultats théoriques, mais sur des résultats réels, observés dans des élevages ayant des conditions de production comparable.*"

En aviculture (mission de J. Champagne) : sous-réalisation, petit marché avec beaucoup d'opérateurs, délais sous-estimés, abattoir en difficulté, sous-utilisé (2500 poulets semaine début 1996 alors que le seuil de rentabilité est de 20 000 poulets/semaine, production locale de 5 à 6000 poulets /semaine seulement contre une prévision de 23000 !!). Propose un regroupement des opérateurs dans une interprofession, une concentration des abattages à AVIGUA, un partenariat avec GMA, d'utiliser au maximum les installations existantes sans développer.

Seule la production d'œufs marche bien (3 opérateurs SAVIG, SICAVIG et St Alary).

Une note du Conseil de direction au Préfet dit ceci :

"*Le Conseil a également été informé des travaux d'expertise réalisés sur les filières porcine à l'île de la Réunion et élevage en Guadeloupe.*

Concernant la Guadeloupe, le Conseil a déploré, dans un premier temps, la situation dramatique dans laquelle se trouvent les éleveurs, non payés du fait des situations de redressement judiciaire ou de liquidation rencontrées par plusieurs coopératives ou entreprises d'aval. Il a sur ce point souligné la complexité excessive du schéma coopératif, le surdimensionnement de l'abattoir de volailles et le manque de pouvoir des structures sur l'aliment du bétail.

Dans un second temps, le Conseil constate que, faute de pouvoir être écoulée et payée par les circuits prévus, la production régresse sensiblement. Il rappelle, sur ce point, que la profession n'a pu mettre en place, avec la distribution locale, les conditions fiables pour la

commercialisation de ses produits, les distributeurs faisant encore la part trop belle aux importations.

Néanmoins, du fait de l'existence des outils, notamment des investissements réalisés par les éleveurs, et convaincu qu'il faut sauvegarder ces filières pour répondre aux aspirations légitimes des jeunes à l'emploi, le Conseil a décidé que l'Office apporterait la plus grande attention à ces dossiers. Il réitère son souhait de voir la profession trouver une meilleure maîtrise de son développement par une plus grande implication en amont (aliment) et en aval (abattage-commercialisation), sans quoi la survie de tout le système "élevage" pourrait être compromis à la Guadeloupe."

Lors du Conseil de direction du 25 mars 1997, on apprend par une déclaration du Président de la Chambre d'Agriculture au début du programme sectoriel (à l'origine d'UNICAP) que "*La filière élevage guadeloupéenne est en dépôt de bilan. Il serait bon de faire le point. J'y ai, comme chacun, ma part de responsabilité. Il n'est pas facile de faire du développement quand les GMS vous interdisent de vendre à leurs concurrents sous peine de vous déréférencer, quand le fabricant d'aliments vous impose quatre argumentations dans l'année ! Si l'on ne fait rien pour remédier à cet état de chose, ce n'est pas la peine de faire quoi que ce soit. Je n'ai rien dit sur le dossier caprin, mais je suis persuadé qu'il donnera lieu, hélas ! aux mêmes difficultés. Il existe chez nous un lobby, et tout développement porte atteinte à ses intérêts. On peut gloser sur l'effondrement des filières, j'y ai ma part, mais on ne peut ignorer cet état de fait.*"

Il rajoute "*Je me suis battu pendant des années pour mettre en place une interprofession en Guadeloupe. Les importateurs ont répondu qu'ils n'avaient pas l'intention de creuser leur propre tombe…*"

Le directeur de l'ODEADOM quant à lui estime que "*Une bonne part des dysfonctionnements est imputable à l'étendue d'une panoplie d'aides que personne ne parvenait plus à cerner.*"

Audit financier 1997

Lors de son dépôt de bilan, UNICAP a fait l'objet d'un audit financier afin de mettre à plat les aides reçues réellement utilisées et justifiées et d'éventuels trop perçus (AUGEREC, 1996). Il se trouve que 52 éleveurs ont un trop perçu de subventions du Plan de Relance Hugo et du programme REGIS I. UNICAP devait effectuer certaines dépenses en leur nom mais aussi leur reverser les subventions. Or certaines subventions (environ 700 kF) ont été utilisées par UNICAP pour son propre fonctionnement. Selon donc que le compte "subventions" de chaque éleveur est positif ou négatif auprès d'UNICAP, le reversement du trop perçu est demandé à l'éleveur ou à la structure.

Pour environ 16 MF d'investissements programmées, 13,9 MF ont été finalisés, dont seulement 11,7 MF retenus comme dépenses éligibles (la différence, soit tout de même 2,2 MF, est composé des dépenses faites en liquide et donc non justifiables). Les subventions dues se montaient à environ 7 MF or 9,6 MF ont été versés, soit un trop perçu de 2,6 MF.

Ce trop perçu est composé de 1,6 MF de FIDOM et 1 MF de FEOGA, qui se répartissent entre UNICAP (1,5 MF) et les éleveurs (1,1 MF).

UNICAP, ou les éleveurs, ont donc dû rembourser des sommes parfois importantes, en plus des difficultés créées par le dépôt de bilan des coopératives.

ANNEXE 7.

RECAPITULATIF DES AIDES A UNICAP

Nous avons fait l'inventaire des aides allouées aux structures coopératives durant toute la durée de leur courte vie. Si nous avons pu trouver, à peu près, les aides totales venant de chaque bailleur de fonds (il nous manque peut-être certaines aides des collectivités locales), ce sont les aides de l'ODEADOM sur lesquelles nous avons le plus de détails, année par année de 1991 à 1997, et surtout pour lesquelles nous avons accès aux discussions et prises de décisions d'attribution ou non des aides demandées, ce qui ajoute une valeur qualitative à la stricte information quantitative.

Un document du 29 juillet 1997[239] fait état du bilan des programmes d'aides au groupe UNICAP (Programmes sectoriels ODEADOM + programmes communautaires) 1993-1997 qui sont récapitulées dans le tableau suivant :

	Coût initial (F)	**Coût réel (F)**	**Subventions accordées (F)**	**Subventions versées (F)**
1993-1994	37 921 073	33 612 779	20 193 581	17 166 323
1994-95	13 140 749	3 688 666	6 646 934	1 784 719
1995-96	4 819 202	2 987 765	4 186 010	1 164 787
Total	**55 881 024**	**40 289 210**	**31 026 525**	**20 115 829**
dt FEOGA			15 286 173	8 379 214
dt ODEADOM			9 890 203	5 949 260
dt FIDOM			5 850 149	5 787 355

Le document source de ces différents financements permet de relever les financements pour chaque année et chaque fonds de façon bien distincte.

I. FINANCEMENTS ODEADOM 1991 (CONSEIL DE DIRECTION DU 17 JUIN 1991)

I.1. PREPARATION DES PROGRAMMES SECTORIELS ELEVAGE

L'année 1991 marque la mise en place des recommandations du CSO (Conseil supérieur d'orientation et de coordination de l'Economie agricole et alimentaire) du 25 octobre 1990 et notamment de la procédure de contractualisation par les programmes sectoriels.

[239] Document très détaillé, par programme de financement, par action et par coopérative.

Il est remarquable de noter qu'en Guadeloupe, contrairement aux autres DOM, l'initiative du programme sectoriel dans le secteur animal (bovin, porcin, avicole et cunicole) sauf le secteur caprin (COPELCOG) revient à "*l'administration locale, compte tenu des énormes difficultés rencontrées dans ces secteurs*". Et qu'il a été envoyé dans ce but une mission d'expertise "*approfondie par un consultant assisté d'un expert professionnel*" pour une durée de 2 fois une semaine (mission Querrioux et Renaudin). Il n'est pas fait mention des travaux des professionnels.

On apprend que le programme sectoriel Aquaculture dans les trois DOM antillais est à l'initiative de l'ODEADOM (envoi de 2 experts en septembre 1991), comme en horticulture et en banane (2 expertises pour bananes de montagne et filière banane). En Guadeloupe, aucun programme sectoriel n'est à l'étude pour les fruits et légumes contrairement aux autres DOM.

Le Comité local de l'ODEADOM, qui doit examiner les propositions de programmes sectoriels, a du mal à fonctionner car les professionnels refusent de siéger. Ils répondent toutefois à l'invitation du Préfet le 21 novembre 1991. L'examen des plan sectoriels montre que l'ODEADOM a visiblement fourni un "cahier des charges" qu'il faut respecter et que les professionnels ont plus ou moins de propositions divergentes à présenter. En élevage, chaque président de coopérative vient présenter son projet, faisant partie du projet global porté par la Chambre et auquel le Président de Chambre souhaite rattacher le projet caprin. "*La chambre n'agit en effet qu'à la demande des coopératives récemment constituées pour faire pièce aux échecs passés*".

Le Président de BOVICOOP explique qu'un dossier est en cours de préparation sur la base d'une fédération avec d'autres structures pour les fonctions générales. (adhérents au nombre restreint et sélectionnés ; création d'élevage et d'un centre de sélection génétique). La question de l'abattage et des contacts avec les distributeurs est soulevée.

La Président de COOPAGRI[240] présente le projet en préparation de construction d'un abattoir ("*compte tenu de l'impossibilité de racheter celui de la SAVIG*"), et de création d'une coopérative de fabrication d'aliments du bétail. La question de la rentabilité est soulevée. On apprend que des "*spécialistes en la matière*" de la Réunion aident à définir ces projets.

Pour COPELCOG, le projet a été élaboré avec l'aide de l'ITOVIC (Institut Technique Ovins et Caprins) et en coordination avec la Guyane et la Martinique.

Pour la COPADEG, le projet en cours a été élaboré avec le SYPORG (Syndicat des éleveurs porcins de Guadeloupe) et la Chambre d'agriculture.

La COOPIAG (Coopérative d'insémination artificielle) est en cours de création.

Il est assuré que le plan de développement cadre sera "*élaboré par la Chambre à la demande des coopératives*" et "*répondra aux spécifications de l'ODEADOM en matière d'analyse et de présentation*".

Se pose la question du suivi des éleveurs non adhérents, du recrutement des chefs de projet, ainsi que de la responsabilité des dirigeants "*compte tenu des expériences antérieures*".

[240] Il doit s'agir d'une erreur, cela doit être en fait la COOPAVIG

Un représentant professionnel "*souligne que le projet élevage ne peut être contesté au plan de la représentativité car il rassemble 6 des 7 groupements existants.*"

I.2. AIDES A LA SEULE COOPERATIVE EN ACTIVITE

La seule coopérative ancienne et encore en activité est la COPELCOG, les nouvelles sont en phase de création.

La COPELCOG formule en 1991 une demande d'aide globale de 1 609 000 F (dont 627 kF ODEADOM, 382 kF FEOGA, 190 kF conseil régional, 230 kF conseil général et 180 kF Chambre d'Agriculture). **Rapportée à l'activité de la coopérative, cette somme correspond à 106F/Kg de viande commercialisable soit trois fois le prix du marché.**

Il est noté que la COPELCOG "*rencontre d'énormes difficultés administratives pour réunir les justificatifs nécessaires afin de solder les actions prévues au titre des exercices antérieurs. L'exercice 1987-1988 a été soldé avec un retard de 2 ans et pour 1989, le dossier n'a toujours pas été déposé à l'ODEADOM malgré une lettre de rappel du 31 décembre 1990 ; les dirigeants invoquent des circonstances exceptionnelles : la disparition des documents comptables due en partie au cyclone Hugo et à leur expert comptable qui les aurait emportés avec lui.*"

La DAF a émis un avis défavorable à la demande de la COPELCOG car elle estime que la coopérative se confond trop avec la Chambre d'Agriculture, vers laquelle elle prévoit d'ailleurs de transférer son technicien. Elle estime que la coopérative est dirigée par la Chambre et note que "*sans un changement de politique radical dans ce mode de direction et sans une volonté plus claire d'activité commerciale au profit de ses adhérents, COPELCOG ne sera plus dans un an une coopérative mais une annexe du SUAE qui fera financer son personnel par l'Office.*"

Finalement, l'ODEADOM donne son accord pour un financement de 194 kF (31 % de la demande) pour la production caprine (144 kF pour l'encadrement de COPELCOG, proposition conservatoire pour un an, et 50 kF pour une mission de l'ITOVIC) bien que le groupe local ait proposé l'ajournement du dossier.

La somme de 144 kF ne doit cependant être débloquée qu'après régularisation des conventions passées.

II. FINANCEMENTS ODEADOM 1992

Dans le Rapport d'activité 1992 de l'ODEADOM, on apprend qu'avec 25 663 500 F de crédits en 1992 contre 25 766 975 F en 1991, l'élevage est le premier bénéficiaire des aides de l'ODEADOM (mesures exceptionnelles "bananes" non comprises), sur l'ensemble des 4 DOM.

Mais il existe toujours des disparités locales : "*un espoir de réorganisation enfin en Guadeloupe, où a été mis au point un programme sectoriel "élevage" pour redresser une situation très dégradée*". La désorganisation des professionnels demeure ce qu'elle était en 1991. Il est noté que "*Rendu prudent par l'expérience du passé, le Conseil de direction, sur proposition du Directeur, a décidé de financer un chef de projet chargé, en concertation avec*

l'*administration et la profession, de valider les objectifs économiques avancés et de s'assurer de la mise en place d'un plan pour le développement du secteur élevage.*"[241]

II.1. CONSEIL DE DIRECTION DU 9 AVRIL 1992

Il est décidé que les aides directes aux investissements dans les élevages, dans le cadre du Plan de relance, sont reportées jusqu'à fin 1992, date d'échéance du plan de relance post-Hugo, en attendant les programmes sectoriels. Il s'agit de 3 220 000 F dont :

- élevage bovin1MF
- élevage caprin180 kF
- élevage porcin1,59 MF
- élevage avicole150 kF
- élevage cunicole300 kF

En même temps que l'ODEADOM envoyait des missionnaires pour préparer les programmes sectoriels (Querrioux et Renaudin), la Chambre d'Agriculture a fait faire une expertise par un "*bureau d'experts étranger*"[242].

Les programmes sectoriels élaborés en 1991 par la Chambre d'Agriculture sont examinés. Les sommes en jeu sont résumées dans le tableau ci-dessous :

Coût Global estimé	Total (F)	dt investissements élevages (F)	dt investissements industriels (F)
Caprins	12 024 000	6 240 000	-
Bovins	33 112 000	24 000 000	-
Porcins	33 034 000	25 812 000	-
Lapins	10 066 500	8 608 000	-
Poulets chair et œufs	117 062 000	91 090 000	25 000 000 (abattoir de volailles)
Actions intersectorielles	37 793 000	-	25 000 000 (usine d'aliments)
TOTAL	**243 091 500**	**155 750 000**	**50 000 000**

Les investissements représentent un peu plus de 205 MF soit 85 % du coût global de l'ensemble des programmes sectoriels. Les programmes sectoriels sont prévus sur 5 ans pour les poulets de chairs et œufs et sur 3 ans pour les autres productions.

L'Office est prudent et demande des approfondissements ainsi que des révisions d'objectifs de ce "*programme ambitieux*" et calqué sur le modèle réunionnais, autour d'une usine d'aliment. En bovins et porcins il est noté que de fortes enveloppes financières sont prévues pour les aides aux élevages et qu'aucun dossier n'a été présenté, et qu'il n'est donc peut-être pas opportun de redemander de nouvelles aides.

Le Conseil de direction s'inquiète sur les capacités du marché à rentabiliser les nouvelles structures. Aucune étude de marché n'est faite, ni aucune étude des coûts de production.

[241] Il s'agit d'un expert qui effectuera sa mission en 1993, présentera la version finale des programmes sectoriels, et deviendra par la suite directeur d'UNICAP.
[242] Nous n'avons pas retrouvé trace de ce document.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

L'Office à peur de "*retomber dans les erreurs du passé en s'engageant inconsidérément dans un projet par trop optimiste dans ses objectifs*." L'usine d'aliment et l'abattoir, "*noyaux durs*" de l'organisation proposée ne doivent pas être une fin en soi, et l'importance des investissements mérite des études de coûts et de rentabilité beaucoup plus approfondies "*sous peine de courir à la catastrophe*".[243]

Le Conseil s'inquiète également d'une éventuelle coupure franche entre les éleveurs adhérents d'UNICAP et les autres qui ne sont pas pris en compte dans le projet de développement. La Chambre d'Agriculture réplique que les adhésions aux coopératives sont libres, mais que certains éleveurs font partie de structures qui se sont liées aux GMA par de grosses dettes financières (Caraïbes-Viandes) et ne peuvent donc pas les rejoindre.

Les collectivités locales, sollicitées pour le financements des investissements industriels ont de graves difficultés financières (la Région connaît des "*problèmes*", et le Département fait face à la restructuration sucrière).

Il est noté que "*Les difficultés de l'élevage guadeloupéen - c'est un euphémisme- ont déjà coûté pas mal d'argent, et pas seulement à l'ODEADOM. Nous examinons donc les projets de relance avec une circonspection accrue.*"

Finalement, les programmes ne sont pas agréés en l'état. L'ODEADOM propose de débloquer 500 kF pour financer un chef de projet pendant 6 mois qui sera chargé de conduire des études plus approfondies. Celui-ci doit être choisi par les professionnels de la Chambre d'Agriculture. La proposition est acceptée.

II.2. CONSEIL DE DIRECTION DU 7 JUILLET 1992

Le chef de projet élevage est recruté et mis à disposition par une coopérative très connue en Bretagne auprès du POLAG (pôle agronomique de Guadeloupe regroupant la profession, l'administration et la recherche). L'ODEADOM remboursera à la coopérative bretonne le salaire et les déplacements de son cadre pendant 6 mois.

COPELCOG

230 kF sont accordés en faveur de l'élevage caprin (mesures conservatoires pour l'encadrement technique et le suivi de la gestion représentant 100 % de la demande)

Mais le crédit ne sera débloqué que sur présentation du rapport d'activité et des comptes réels pour 1991 et d'un compte d'exploitation prévisionnel pour 1992.

La SA AVIGUA demande le financement à 100 % d'un cadre technico-commercial (projet d'un abattoir d'une capacité de 800 T correspondant à la capacité de production des 18 adhérents de COOPAVIG). 900 T de volailles sont actuellement produites en Guadeloupe, l'hypothèse repose donc sur une forte croissance (presque un doublement) du marché local (mais cependant plus réaliste que celle de 4000 T en 5ème année présentée par la Chambre au précédent Conseil de direction).

L'ODEADOM propose une aide de 25 % (le reste devrait pouvoir être financé à 50 par le PIC REGIS et à 25 % par les actionnaires) dans la limite de 80 kF à 3 conditions :

- agrément de COPADEG et COOPAVIG

[243] Il faut noter que la clairvoyance du Conseil de direction n'a pourtant pas empêché ses craintes de se réaliser.

- existence légale de la SA AVIGUA
- plan de financement de l'abattoir avec indication des partenaires financiers.

L'affectation de 80 kF est acceptée (pris sur les crédits du plan de relance, donc pas de nouveaux crédits).

II.3. CONSEIL DE DIRECTION DE DECEMBRE 1992

Les demandes initiales de financement à l'ODEADOM, pour l'ensemble des structures, étaient de :

- 130 kF pour un technicien en bâtiment d'élevage
- 125 kF pour l'aménagement d'un abattoir provisoire de lapins
- 120 kF pour le recrutement d'un responsable de fabrication d'aliments (UNICOOP)
- 80 kF pour le recrutement d'un assistant commercial AVIGUA + usine d'aliment
- 230 kF pour le recrutement d'un vétérinaire UNICAP

Soit un total de 685 kF.

Le Conseil de direction affecte, sur les crédits du plan de relance, 125 kF pour financer des "*actions d'urgence pour la filière élevage dans l'attente du programme sectoriel*", concrètement pour le recrutement d'un technicien en bâtiments d'élevage par la Chambre, à disposition des éleveurs des coopératives agréés et de ceux bénéficiant d'aides du plan de relance. Le technicien sera embauché par UNICAP.

Pour les autres projets, et demandes de financement, l'Office demande de les replacer dans le cadre du programme sectoriel et attend le rapport de l'expert pour se prononcer.

Une demande de la COPELCOG, pour un montant de 994 kF est ajournée car elle n'a pas pu être examinée en groupe local. De toute façon l'Office proposait d'ajourner le dossier au motif que l'aide à la structure pour 1992 (décidée en juillet) n'a toujours pas été engagée car les comptes 1991 n'ont pas été communiqués.

III. FINANCEMENTS ODEADOM 1993 (MISE EN PLACE UNICAP ET PROGRAMMES SECTORIELS)

Le rapport d'activité 1993 de l'ODEADOM renseigne sur les principales actions financées.

Les crédits de l'ODEADOM aux structures coopératives en 1993 ont été de 7 218 000 F répartis comme suit :

- BOVICOOP1 422 000 F
- COPADEG2 224 000 F
- COOPAVIG1 837 000 F
- COPELCOG 215 000 F
- UNICAP1 520 000 F (962 kF de personnel, 558 kF de véhicules)

Des financements supplémentaires ont été engagés (160 kF pour COOPAVIG et 170 kF pour UNICAP) destinés à financer des études de marché.

Fin 1993, la DAF propose à l'ODEADOM de verser les fonds destinés aux éleveurs via UNICAP, ce qui sera fait, mais l'Office est d'abord réticente car se souvient de "*l'expérience*

des années récentes au cours desquelles les aides dues aux éleveurs restaient bloquées dans les structures" et parce que "*les structures qui viennent d'être créées (UNICAP, BOVICOOP, etc.) n'ont pas réellement démontré toute leur fiabilité et certaines d'entre elles sont d'ores et déjà confrontées à des problèmes de trésorerie.*" La DAF en réfère à la Préfecture et prend pour elle la remarque, considérant que sa bonne gestion des fonds au travers des structures professionnelles est mise en doute[244].

Durant l'année 1993, l'Office a d'abord financé des mesures conservatoires en attendant les programmes sectoriels, puis les contrats d'entreprise en application des programmes sectoriels par production (et donc par coopérative), une fois ceux-ci agréés (à partir d'avril 2003).

Pour UNICAP, L'ODEADOM a donc financé 6 mois le technicien en bâtiment d'élevage (voir Conseil de direction de décembre 1992) puis la prolongation de la mission de l'expert. Ensuite, Il a pris en charge partiellement les frais de personnel, participé aux investissements véhicules et financé une étude de marché dans les secteurs bovin et porcin (170 kF).

Pour BOVICOOP, le financement de l'encadrement technique et le soutien des investissements dans les élevages ont été poursuivis. Il a été décidé qu'exceptionnellement jusqu'à fin 1993, la prime de production locale de bovins pour l'engraissement et la prime de finition des taurillons (absente en Guadeloupe) seraient maintenues dans les DOM, car ces aides doivent normalement être remplacées à compter de 1993 par des aides européennes. Or ces dernières sont distribuées à tout éleveur alors que les aides ODEADOM ne le sont qu'aux groupements qui les redistribuent à leurs adhérents. Les coopératives craignent l'arrêt de ces aides car elles ont peur de perdre une forte incitation au regroupement. L'Office a également accepté de participer à une augmentation de capital sous réserve de présentation d'un projet de développement.

Pour COPADEG, l'ODEADOM a financé dans le cadre du contrat d'entreprise avec COPADEG, donc pour le 2ème semestre 1993, l'encadrement technique, les investissement en bâtiments, l'amélioration génétique, et l'augmentation du capital social, pour les deux productions (bovins et porcins).

Durant le premier semestre 1993, l'Office a financé le technicien porcin affecté à Caraïbes Viandes (sur les crédits du plan de relance post-Hugo) avant que celui-ci ne passe à COPADEG.

Pour COPELCOG, financement de l'encadrement technique, et aide aux investissements (forfait par mère installée). L'Office a subordonné sa participation au capital social à un plan de redressement du compte d'exploitation et un projet de développement, et à une réorganisation de la structure.

III.1. CONSEIL DE DIRECTION DU 21 AVRIL 1993

III.1.a. Agrément du Programme sectoriel 1993-1997

Le Conseil a statué sur l'éligibilité aux aides de l'ODEADOM des différentes actions du programme sectoriel Elevage (1993-1997), dont la version définitive est celle présentée par l'expert (Le Roux, 1993).

[244] Les problèmes de non-paiement aux éleveurs lors du dépôt de bilan d'UNICAP donneront par la suite raison à l'Office.

Les programme sectoriel est agréé dans sa version définitive ci-après :

Répartition des coûts et aides (kF) du Programme sectoriel définitif 1993-1997

	Coût total	**Région**	**Dépt.**	**Etat**	**ODEA-DOM**	**CEE**	**Autres***
Porcins	62 698	440	528	-	15 050	21 365	25 315
Bovins	49 797	2 608	1 259	320	13 840	12 970	18 800
Caprins	13 230	925	300	-	2 030	5 450	4 525
Lapins	6 966	220	104	284	2 690	1640	2 028
Volaille	43 176	300	286	2 000	6 525	16 255	17 810
Œufs	9 871	102	77	-	1 800	4 002	3 800
Intersect.	148 753	8 817	18 620	16 942	6 744	61 569	36 060
TOTAL	**334 401**	**13 412**	**21 174**	**19 546**	**48 679**	**123 251**	**108 338**
%	100 %	4 %	6 %	6 %	15 %	36 %	33 %

* éleveurs ou coopérative

Dans le cadre du programme sectoriel, il est demandé une forte participation au capital des différentes coopératives (environ 2 F pour 1 F venant des éleveurs) :

Structures	**Coût augmentation ou création du capital (kF)**	**Part ODEADOM (kF)**	***%*** ODEADOM	**Part éleveurs (kF)**
COPELCOG	480	280	*58*	200
BOVICOOP	9 400	5 900	*63*	3 500
COPADEG	4 900	3 060	*62*	1 840
COOPAVIG	3 140	1 940	*63*	1 200
Ensemble	**17 920**	**11 180**	***62***	**6 740**

L'Office est très réservé et déclare que "*La participation de l'Office au capital d'une structure, pour utile qu'elle soit, ne doit pas aboutir à construire un château de carte. La réussite d'une entreprise repose sur la conviction des adhérents, et la boutique doit rester leur boutique.*" Et la seule garantie est une forte participation financière des éleveurs.

Les professionnels plaident pour un aide importante car les éleveurs sont dans des situations financières difficiles et auront du mal à constituer ce capital. Trois ans après sa mise en place, les financements du Plan de relance post Hugo ne seraient toujours pas arrivés aux éleveurs. L'administration locale plaide également en faveur d'une forte participation de l'ODEADOM à la constitution du capital social des structures.

La représentante du budget "*émets des doutes sur la fiabilité des structures que l'on entend mettre en place*" et pense que l'Office ne doit pas intervenir dans la constitution du capital social.

L'Office propose une participation au franc le franc, mais le représentant de la Préfecture affirme que cela ne suffira pas pour le démarrage des structures. La Chambre d'Agriculture a de son côté dégagé 900 kF pour participer au capital des structures.

La discussion reste en suspens…

III.1.b. Discussion sur les cibles d'intervention de l'ODEADOM

En ouverture du Conseil de direction, une discussion a lieu sur le fait que l'ODEADOM "*oriente ses interventions en privilégiant les structures à caractère économique*". Il y a débat pour savoir ce que ce terme doit recouvrir : de simples groupements de producteurs ou des coopératives officiellement agréées (au sens des lois de 60 et 62).

Il ressort de la discussion que la norme est que l'appui technique soit réservé à des groupements officiels assez importants pour avoir une administration propre. Transitoirement il est accepté que l'appui technique soit supporté par la Chambre d'agriculture ou les Organisations Professionnelles. Un syndicat professionnel ne peut donc en principe pas en bénéficier. Le Directeur affirme que "*lorsqu'il existe une organisation économique, les aides de l'ODEADOM bénéficient à ses seuls adhérents, en contrepartie d'une discipline collective reconnue par les Pouvoirs Publics. Lorsqu'il ne s'agit que de syndicats représentatifs, la négociation doit avoir lieu avec le ou les syndicats et la Chambre d'Agriculture, organisme qui représente tous les agriculteurs du département, afin de mettre au point la façon dont on envisage l'avenir, les demandes présentées et les critères d'attribution des aides ODEADOM.*"

III.1.c. Les financements

Il est accordé 200 kF pour couvrir les frais de la prolongation de la mission de l'expert.

La représentante du budget est contre le paiement d'une prolongation de cette mission, car l'étude demandée au début a été rendue dans les délais normaux. Il est répondu qu'il s'agit d'une aide à la finalisation des contrats d'entreprise mais que la mission cessera dès que les documents seront mis au point.

On apprend que la Martinique soumet un projet de financement d'actions de formation en direction des coopératives, afin d'améliorer leur fonctionnement (projet porté par la FRCA[245] et financé par plusieurs partenaires). Un tel projet n'a jamais vu le jour en Guadeloupe.

III.2. CONSEIL DE DIRECTION DU 6 JUILLET 1993

La COPELCOG (contrat d'entreprise 1ère année) demande une aide de 308,5 kF.

La coopérative regroupe 130 éleveurs mais seulement une quarantaine de véritablement actifs. Mais "*le problème majeur de COPELCOG demeure son insuffisance d'activité commerciale malgré la réelle volonté de mettre en place des contrats de production pour mieux organiser la production.*" Le potentiel de production des éleveurs est de 37 tonnes carcasses alors que la coopérative n'en a vendu que 16 en 1992 (40 %). Après l'analyse des

[245] Fédération régionale des coopératives agricoles.

comptes 1990 et 1991 des comptes par la CNCA "*il apparaît que COPELCOG se caractérise par l'importance des subventions eu égard au poids de son activité, ce qui lui permet de conserver une situation financière correcte malgré les incidences du cyclone Hugo et les défaillances d'ACOPEL.*"

En 1990, COPELCOG a bénéficié de 838 kF de subventions (dont 371 kF ODEADOM)

En 1991, elle a bénéficié de 1 MF de subventions (dont 191 kF ODEADOM)

L'Office considère qu'il n'est pas souhaitable que la coopérative garde un niveau de subventions si élevé par rapport à son activité et demande un plan de redressement du compte d'exploitation.

Finalement il sera alloué une aide de 215 kF.

La BOVICOOP (contrat d'entreprise 1ère année) demande une aide de 2,823 MF.

Une discussion a lieu sur la participation de l'ODEADOM au capital social. Celui-ci accepte de participer au franc le franc en fonction du capital réellement libéré par les sociétaires mais pas plus. Il propose 560 kF au lieu de 1,12 MF sous condition de libération effective mais aussi d'un plan d'utilisation de ce capital. Cette nouvelle exigence paraît redondante aux professionnels qui ont déjà fourni un plan de développement. La Préfecture insiste sur la nécessité de constituer un fond de roulement. Le Président du Conseil de direction répond : "*A vous entendre, quant on part de zéro c'est l'Etat qui doit constituer le fonds de roulement. Quand la structure se plante, c'est l'Etat qui paie les déficits…Autant créer une structure nationalisée.*"

La préfecture réplique : "*En Guadeloupe tout au moins, sans fonds de roulement je ne sais pas faire.*" La DAF insiste sur le fait que la cause de la chute de SOCOPORG a été justement que la marge des éleveurs a été mangée par les frais de fonctionnement. Les fonds propres servant à obtenir des prêts bancaires indispensables. Le Président du Conseil de direction estime que "*c'est une dote*".

On apprend qu'il est mis fin à la pratique antérieure d'accorder des prêts pour le capital social, transformés en subvention ensuite à hauteur de la libération du capital car il était très difficile de les transformer en subvention et certains n'ont pas été remboursés après la disparition de SOCOPORG.

L'Office reste sur ses positions et alloue une aide totale de 1,422 MF (après diminution des taux d'intervention par rapport à ceux demandés, l'accord sur les actions étant acquis par le programme sectoriel).

La COPADEG est agréée depuis mars 1993 et compte 14 adhérents en porcs et 24 adhérents en lapins. Seule la production de lapins a vraiment débuté en attendant l'abattoir. En porcins l'objectif est d'installer 8 élevages. Une demande de financement est faite pour 3,291 MF, l'Office propose et alloue 2,224 MF

La COOPAVIG est en attente d'agrément. Dans le cadre de son contrat d'entreprise, elle demande un financement de 2,607 MF.

AVIGUA n'a toujours pas d'existence juridique légale, pourtant elle paie un technicien dont le financement ne pourra donc pas être reconnu a posteriori par l'Office.

L'Office accorde finalement 1,997 MF.

UNICAP demande, dans le cadre du programme sectoriel, un financement de 3,03 MF pour financement du personnel, achats de véhicules et études de marché. L'Office accorde les financements pour toutes les actions mais à des taux de 50 % pour le personnel et 50 % pour les investissements, soit 1,52 MF. Il est proposé d'ajourner les études de marché en porc et bovin car L'Office les considère comme non prioritaires.

Finalement, après discussion en Conseil de direction, elles seront acceptées et l'aide totale allouée à UNICAP portée à 1,69 MF.

III.3. CONSEIL DE DIRECTION DE DECEMBRE 1993

La COPADEG demande un complément d'aides de 1,312 MF.

L'Office propose 209 kF que le Conseil de direction approuve sans discussion. Des aides pour un 2ème atelier de multiplication cunicole sont refusées car le bilan de l'utilisation des aides pour un premier atelier n'a pas été effectué.

UNICAP demande un complément d'aide de 413 750 F pour l'amélioration de son fonctionnement. L'Office propose 287 500 F, le Conseil de direction approuve sans discussion.

La COOPIAG devrait récupérer en 1994 les inséminateurs pour l'instant encore à l'EDE. Elle demande la moitié de 335 kF pour financer un équipement informatique, cette demande est refusée car non éligible au programme sectoriel. Le Président regrette d'ailleurs que le dossier soit présenté tout de même et parle de "*forcing*".

IV. FINANCEMENTS ODEADOM 1994

IV.1. CONSEIL DE DIRECTION DU 25 AVRIL 1994

Il est institué, en application de règlements CEE (crédits FEOGA Orientation gérés par l'ODEADOM), une aide au démarrage des groupements de producteurs reconnus dans les DOM et un crédit global de 1 MF est affecté dans ce but. "*Ces aides sont destinées à encourager la constitution de groupements et faciliter leur fonctionnement administratif.*" Une circulaire devra préciser les modalités d'intervention (de 2 à 5 % de la valeur des produits livrés par les adhérents).

Plus précisément il s'agit de dispositions communautaires relatives aux mesures d'encouragement à la formation de groupements de producteurs et de leurs Unions, qui n'avaient pas été mises en place dans les DOM du fait du faible nombre des structures éligibles, lesquelles pouvaient par ailleurs bénéficier de la part des Pouvoirs Publics d'aides équivalentes. L'Office propose la mise en œuvre de ces mesures du fait de la mise en place de groupements récents. Par contre, seule la production bovine est prise en compte pour le secteur animal. Les aides durent les 5 premières années après la reconnaissance et sont de 5 % (année 1), 5 % (année 2), 4 % (année 3), 3 % (année 4) et 2 % (année 5) de la valeur de la production commercialisée dans la limite des frais réels de constitution et de fonctionnement. Le FEOGA participe à hauteur de 50 à 75 % des aides.

IV.2. CONSEIL DE DIRECTION DU 5 JUILLET 1994

Les coopératives présentent leurs demandes d'aides au titre de la deuxième année du programme sectoriel.

COPELCOG (2ème année) Demande de 409,5 kF (dont 84 kF de participation au capital).
Il est écrit que la coopérative semble repartir après deux années de creux. Elle rassemble 36 éleveurs "*plus motivés que par le passé*". L'activité commerciale se développe[246].
Il est finalement alloué 325,5 kF.

La participation au capital social n'est pas prise en compte et sera soumise à la commission spéciale de "renforcement des entreprises". Il n'y a pas trace d'affectation d'aides dans ce sens, et il est probable qu'il n'y en ait pas eu car la coopérative a déposé son bilan cette même année.

BOVICOOP (2ème année). Demande de 2,438 MF (dont 231 kF de participation au capital).
La coopérative compte environ 50 adhérents et encadre des opérations de modernisation d'une trentaine d'élevages dans le cadre du plan de relance, ainsi que des investissements dans 18 nouveaux élevages. La commercialisation par UNICAP n'a démarré qu'au deuxième trimestre 1994.

L'Office propose un financement de 1,112 MF. Après discussion, l'aide alloue sera finalement portée à 1,212 MF (après avoir expliqué au Conseil de direction que la prime à l'abattage des bovins doit être étendu aux femelles – contrairement aux dispositions européennes- car elles sont aussi abattues et non gardées pour la reproduction)

La participation au capital social n'est pas prise en compte et sera soumise à la commission spéciale de "renforcement des entreprises". Finalement celle-ci décidera d'attribuer 245,5 kF qui seront effectivement versés en 1995 (voir annexe 6 partie II.2.) en réserves réglementées.

COPADEG (2ème année). Demande de 2,706 MF (dont 192 kF de participation au capital, 160 kF pour la partie porcine et 32 kF pour la partie cunicole).
La coopérative compte 15 adhérents en porcins dont 9 viennent de finir la modernisation de leurs installations dans le cadre du plan de relance. La commercialisation n'a commencé qu'en février 1994, essentiellement vers la grande distribution. Environ 20 adhérents en lapins dont une quinzaine a modernisé ses installations dans le cadre du plan de relance.
Il est finalement alloué 1,8 MF.

La participation au capital social n'est pas prise en compte et sera soumise à la commission spéciale de "renforcement des entreprises". Finalement celle-ci décidera d'attribuer 182,3 kF (112,9 kF pour la partie porcine et 79,4 kF pour la partie cunicole) qui seront effectivement versés en 1995 (voir partie annexe 6 partie III.3) en réserves réglementées.

COOPAVIG (2ème année). Demande de 1,787 MF (dont 160 kF de participation au capital).
L'activité de la COOPAVIG n'a pas réellement démarré du fait du retard pris dans la construction de l'abattoir par la SA AVIGUA. Les travaux n'ont pu commencer qu'en février 1994, et l'inauguration est prévue en octobre. Des élevages sont en cours d'installation dans le cadre du plan de relance.

[246] Ces affirmations sont étonnantes quand on sait que COPELCOG a cessé ces activités en 1993 et dépose son bilan en 1994.

Il est finalement alloué 1,075 MF.

La participation au capital social n'est pas prise en compte et sera soumise à la commission spéciale de "renforcement des entreprises". L'examen des comptes 1994 permet de faire l'hypothèse que cette commission a finalement attribué 54 kF, puisque cette somme est portée en "réserves réglementées" de la même façon que pour BOVICOOP et COPADEG. On ne sait pas si cette somme a effectivement été versée ou non.

UNICAP (2ème année) : Demande de 1,02 MF.
L'activité commerciale pour le compte des coopératives n'a commencé que entre janvier et avril 1944. Il est noté que "*ce manque d'activité se répercutera inévitablement sur les comptes d'UNICAP pour son premier exercice*."
Il est finalement alloué 637,5 kF.

IV.3. CONSEIL DE DIRECTION DU 25 OCTOBRE 1994

Lors de ce Conseil de direction, il se déroule une longue discussion sur le thème "*organisation économique et intervention de l'Office*", reprenant le thème de la discussion qui avait eu lieu lors du Conseil du 21 avril 1993. Il s'agit de débattre des critère de choix des organisations devant ou pouvant recevoir les aides de l'ODEADOM.
En effet le Directeur mentionne que "*il avait été décidé que, dès lors qu'il existait un groupement de producteurs reconnu dans un secteur donné, l'Office lui accorderait la priorité dans ses interventions.*" Mais il pose la question suivante : "*cela signifie-t-il que ce groupement doive bénéficier de l'exclusivité de nos aides ?*"
L'ODEADOM n'a pas vocation à intervenir auprès de tout le monde. Visiblement un consensus se dégage sur le fait de **privilégier les groupements**, seuls capables de maîtriser l'organisation du marché et de la production, sans que cela empêche de financer d'autres partenaires, mais "*il y a danger à financer de manière systématique des producteurs individuels.*" Il est entendu qu'il faut "*inciter les producteurs à se regrouper*" mais qu'il ne faut pas poser le reconnaissance comme préalable aux interventions de l'Office car la procédure est longue et complexe. Il s'agit justement **d'encourager l'accès à la reconnaissance** en tant que groupement de producteur.

Il en découle une discussion sur ce que recouvre exactement le terme "groupement de producteurs" : coopérative ou autres formes possibles ? Le représentant du Ministère de l'Agriculture (depuis devenu directeur de l'ODEADOM) considère qu'il semble normal de "*réserver à ce groupement [dans le cas d'un groupement de producteurs reconnu dans une filière] les aides qui s'appliquent à son objet dès lors qu'il respecte tous les critères liés à sa reconnaissance, notamment l'ouverture à de nouvelles adhésions*", ce qui exclut les aides à d'éventuelles autres structures collectives.
Le représentant du budget a une autre position, plus ouverte : "*Il semble exister un consensus pour accorder la **priorité à l'action collective**. C'est d'ailleurs devenu une tradition dans l'agriculture française, et cela a permis sa modernisation depuis trente ans. Mais réserver la priorité aux groupements n'interdit pas qu'il puisse coexister plusieurs groupements dans une filière, chacun avec son propre projet économique. **Un groupement n'a pas à rester unique et à monopoliser** toutes les aides. Nous croyons aux vertus d'une certaine concurrence et d'une certaine émulation.*" Dans la loi française (lois de 60 et 62), "groupement" ne se réfère qu'au groupement reconnu, or il est évoqué la nécessité de composer avec la réalité des DOM et de ne pas vouloir à tout prix la faire rentrer dans des textes inadaptés, il y a peu de groupements reconnus et à l'inverse "*certains groupements*

peuvent cacher des clubs". L'important est de bien connaître la réalité du terrain pour juger de la conformité des projets aux objectifs.

Le représentant du budget appelle le Ministère de l'Agriculture à "*une plus grande ouverture d'esprit*" et à "*admettre que plusieurs groupements de producteurs peuvent être reconnus dans une même filière*".

En fait la question est de savoir si "*priorité*" est synonyme d' "*exclusivité*". Le risque de désorganisation d'une filière par l'émergence de nombreux groupements est évoqué. Les professionnels locaux semblent être moins ouverts et craignent la prolifération de groupements recherchant des aides, et la légitimation de "*groupements dissidents*".

Le Président de l'ODEADOM constate que la règle est claire lorsqu'un groupement est reconnu et qu'il faut étudier au cas par cas lorsqu'il n'y en a pas, mais il mentionne que "*une constatation s'impose, dans les DOM comme en Métropole : on ne fait pas le bonheur des gens malgré eux. Le rêve d'une organisation unitaire dans un secteur donné ne sera jamais qu'un rêve.*"

Légitimer de nombreux groupements qui refuserait de fusionner représente pour certain un déni de la démocratie, pour d'autres c'est justement la non-liberté de choix de son groupement qui le serait.

Le Président constate que le débat passionne et que les divergences ne permettront pas de conclure, il ajoute "*je m'étonne du reste de voir ce problème posé seulement aujourd'hui alors que l'ODEADOM a dix ans d'existence…*". Il est finalement proposé d'écrire les propositions de chacun et d'en redébattre au prochain conseil…nous n'avons pas trouvé trace d'une éventuelle suite de ce débat au cours des Conseils de Direction suivants...

V. FINANCEMENTS ODEADOM 1995

V.1. CONSEIL DE DIRECTION DE MARS 1995

Il est présenté un projet de création d'une FRCA (Fédération régionale des coopératives agricoles), dont le coût total serait de 3,18 MF. Il est demandé 775 kF à l'ODEADOM, pour l'année 1995. Sur 5 ans, le coût est de 12,2 MF et l'Office est sollicité pour 2,3 MF.

Le dossier est rejeté car visiblement peu approfondi. Il manque des informations sur le devenir de CARICOOP, première FRCA. Il y a des doutes sur la réalité d'une concertation avec les structures de base, et la pérennité de la structure après les 5 ans semble faible.

V.2. CONSEIL DE DIRECTION DE JUILLET 1995

Les aides aux coopératives sont allouées dans le cadre de la 3ème année du programme sectoriel.

BOVICOOP (3ème année). Demande de 1,8 MF.

La coopérative compte 54 éleveurs. Les investissements du plan de relance ont pris du retard et devraient se terminer au 30 juin 1995, ceci a repoussé les nouveaux investissements liés au programme sectoriel "*si bien que les enveloppes de crédit ouverts par l'ODEADOM pour les deux premiers exercices ne seront que partiellement consommées. La*

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

commercialisation par UNICAP ne concerne que 11 tonnes, ce qui est très faible eu égard aux 1200 animaux des adhérents." Les causes semblent être : pas assez d'animaux de qualité, refus d'achat tant que l'abattoir n'existe pas. Il est mentionné que "*ce point de fragilité [..] pourrait à terme menacer l'équilibre du dispositif*".

Il est proposé et alloué 718 kF (affectation nouvelle de 418 kF seulement car il existe un reliquat de 300 kF pour l'aide aux investissements).

COPADEG (3ème année). Demande de 1,445 MF.

La coopérative compte environ 20 éleveurs en porcins. Les ventes par UNICAP sont faibles (43 tonnes), mais elles se développent début 1995. L'absence d'abattoir est handicapante.

En lapins la commercialisation s'est développée depuis l'ouverture de l'abattoir en novembre 1994 et devrait atteindre un rythme de croisière (2,7 tonnes/semaine). Vente de 18,4 tonnes en 1994.

Il est proposé et alloué 574,5 kF arrondis à 575 kF.

COOPAVIG (3ème année). Demande de 3,071 MF.

La production a commencé en octobre 1994 pour approvisionner l'abattoir. Mais les poussins et l'aliment sont importés ce qui coûte très cher. La concurrence est très vive et la guerre des prix (notamment de Poulet Doré en redressement judiciaire) ne "*permet pas d'assurer la pérennité de l'outil*". De plus "*l'activité actuelle ne peut couvrir les charges fixes*". Il est préconisé de rechercher "*sous l'impulsion de l'administration locale*" toutes les solutions pour concentrer tous les abattages des structures de production existantes sur l'abattoir d'AVIGUA. Un accord avec Poulet Doré, la SAVIG et la SICAVIG qui feraient abattre leurs poulets par AVIGUA (seul abattoir aux normes) en prestation de service serait en voie d'être conclu après une réunion à la Préfecture le 19 juin 1995. Les professionnels locaux ne partagent pas cet optimisme et parlent de concurrence déloyale puisque l'abattage est fait dans un abattoir hors norme.

Il est proposé et alloué 692 kF (nouvelle affectation de 292 kF, car reliquats de 400 kF).

UNICAP –Actions intersectorielles de recherche (INRA/EMVT) : Demande de 1 629 750 F.

L'activité commerciale a démarré tardivement et s'est poursuivie avec des volumes faibles (43 tonnes en porc, 18,4 en lapins, 11,1 en bovin, 3,4 en caprin). "*Cette insuffisance engendre au plan financier une situation de trésorerie qui reste toujours tendue.*" Il est vital que "*l'activité commerciale se développe rapidement et que toute la production des adhérents s'engage dans le circuit coopératif notamment pour les ruminants*."

Il est proposé et alloué 1 159 500 F arrondis à 1,16 MF.

La plupart des actions du programme sectoriel sont éligibles également aux fonds DOCUP et REGIS II (en plus du CPER).

V.3. AUDIT FILIERE ALIMENTATION ANIMALE MAI 1995

Un audit a été financé en 1995 en Martinique et Guadeloupe au sujet du coût de l'alimentation animale. Une des conclusions de cette étude sur l'organisation de la production

en volaille de chair : "*La plus grande dispersion apparaît au niveau de la filière avicole avec les outils industriels suivants :*

- Poulet Doré (outil hors normes sanitaires)

- AVIGUA (outil récent à forte capacité mais loin de la saturation)

- SICAVIG (outil en cours de finition).

Chacune des structures a construit individuellement son plan de développement sans tenir compte des objectifs de ses concurrents. Avant notre séjour aucune concertation précise n'avait eu lieu entre les opérateurs."

Le rapprochement entre SICA-VIANDES et COPADEG est vu comme une volonté de rationaliser les moyens techniques de production.

L'étude démontre la non-rentabilité d'une nouvelle usine d'aliment et la difficulté pour les coopératives à supporter la concurrence en place. La solution préconisée est une association des producteurs avec l'usine en place (GMA) au moyen de prise de participation[247].

VI. FINANCEMENTS ODEADOM 1996

VI.1. ETUDE PORCIN/BOVIN 1994 :

Sur les financements prévus par l'ODEADOM pour UNICAP en 1993 (convention du 15 janvier 1994), étaient prévus 170 kF pour le financement d'une étude de marché préalable au "*lancement des filières*" ("*projet d'étude marketing préalable*") sur les secteurs porcin et bovin. Les deux acomptes prévus, d'un montant total de 100 kF sont payés le 7 juin 1996 (3 ans plus tard) avec demande de présentation du rapport final au plus tard le 30 juin 1996 (soit un délai de 3 semaines pour réaliser l'étude). Le budget total prévu est de 200 kF. La cabinet choisi est qualifié de "*peu performant*" pour le travail qu'il a déjà fait sur la volaille de chair. Cette étude a été pensée dans la cadre du lancement d'UNICOOP et a été réalisée en 1994 et 1995.

Les paiements n'ont pas été faits plus tôt car les documents prévus à chaque étape n'ont pas été communiqués à l'ODEADOM : "*Etude décalée dans le temps pour des raisons de disponibilité et de trésorerie*". L'ODEADOM souligne la faiblesse du rapport et le manque de réponse aux questions de base.

VI.2. CONSEIL DE DIRECTION DE MARS 1996

Le crédit de 1 MF d'aide aux groupements de producteurs reconnus, débloqué en 1994, a principalement été utilisé par le syndicat des producteurs de melons. Il est reconduit un budget de 1,5 MF pour poursuivre cette aide et l'étendre à la filière bovine.

VI.3. CONSEIL DE DIRECTION DE JUILLET 1996

La COPADEG propose des aménagements au programme sectoriel. Elle ne sera pas en mesure de mobiliser le crédit de 1,086 MF affecté pour les investissements en juillet 1994

[247] Solution inapplicable devant le refus des GMA d'une quelconque association avec les producteurs.

(2ème année), car elle a décidé de geler les investissements neufs et de consolider les élevages existants, vus les problèmes de marché du moment. A la place elle demande, pour le dernier semestre 1996, le financement d'une action incitative à la qualité et à la productivité.

Le total de la demande est de 806 kF. Il est proposé d'en discuter en séance pour prendre en compte les conclusions de la mission d'évaluation. L'absence dans nos archives du procès verbal du Conseil de direction ne nous permet pas de savoir quelles ont été les conclusions, mais il paraît probable que l'ODEADOM n'ait plus accordé d'aides à compter de cette date car les coopératives ont progressivement cessé leurs activité et la procédure de dépôt de bilan a commencé.

VII. FINANCEMENTS ODEADOM 1997 : DISPARITION D'UNICAP (CONSEIL DE DIRECTION DU 25 MARS 1997)

La nouvelle coopérative caprine, CABRICOOP(Coopérative agricole des producteurs caprins de la Guadeloupe), est agréée depuis le 31 octobre 1996. Elle compte 10 adhérents qui produisent 7 tonnes de viande (4 % de la production locale). Celle-ci fait une demande de contrat d'entreprise dans le cadre du programme sectoriel 1993-97, pour l'année 1997.

La demande est de 418 kF, il est proposé et alloué 250 kF.

C'est à cette date la seule structure en vie, les autres ont toutes été liquidées (sauf la COOPIAG).

Il est mis en place un dispositif de suivi et de contrôle des aides, qui sera financé par un prélèvement de 2 % sur chacun des crédits alloués à l'élevage.

ANNEXE 8.

HISTORIQUE DES STRUCTURES AGRAIRES EN GUADELOUPE

Cette annexe a été élaborée quasiment en totalité à partir du rapport de François Pérès datant de 1998 et faisant le bilan de 40 ans de réforme foncière (Pérès, 1998), et d'un article de Christian Deverre détaillant le processus de la réforme foncière en Guadeloupe (Deverre, 1982), c'est à ces deux écrits qu'il est fait référence lorsque le nom de ces deux auteurs sont cités, sauf mention particulière dans le texte.

I. NAISSANCE CHAOTIQUE D'UNE COLONIE QUI TROUVERA SA STABILITE AVEC LA SPECIALISATION SUCRIERE ET LES GRANDS PLANTEURS

Dans son rapport sur le bilan de la réforme foncière en Guadeloupe, François Pérès n'hésite pas à débuter son historique de l'agriculture de l'île à l'histoire des ses premiers occupants. Comme lui, il nous semble important d'avoir en tête les modalités de création et d'évolution de cette colonie qui se découvrira bien vite une vocation sucrière, laquelle façonne encore grandement l'agriculture d'aujourd'hui. Nous lui empruntons donc ici les faits marquants qui jalonnent l'histoire de la Guadeloupe jusqu'au moment de l'abolition de l'esclavage[248](Pérès, 1998).

Il semble que les premiers occupants de l'île, les indiens Arawak, agriculteurs, pêcheurs et pacifiques, soient arrivés à partir de la fin du III^{ème} siècle, en provenance de l'Orénoque (actuel Venezuela). Les indiens Caraïbes, guerriers, venant de la même zone de l'Orénoque, qui ont décimé et remplacé les Arawaks, peuplent la Guadeloupe à partir du VIII^{ème} siècle.

Christophe Colomb débarque en Guadeloupe le 4 novembre 1493. Les Espagnols firent des tentatives de conquête en 1496, 1516 et 1520 mais abandonnèrent face aux attaques des indiens et devant l'absence de richesses.

Les Corsaires et pirates français et anglais feront de l'île leur point de relâche entre deux attaques des vaisseaux espagnols dès 1520.

En 1623, l'officialisation de l'occupation des Caraïbes du Sud par les français et les anglais marque la montée d'une forte rivalité entre les deux pays. Richelieu accepte la création de la Compagnie de Saint-Christophe qui marque le début de la colonisation dans la région.

En 1635, la Compagnie des Iles d'Amérique, organisation marchande créée sous l'impulsion de Richelieu, remplace la Compagnie de Saint-Christophe et engage la conquête des territoires antillais compris entre les 10° et 30° de latitude Nord. Par contrat du 14 février 1635 elle confie à Charles LIENART de l'OLIVE et à Jean DU PLESSIS le soin de s'emparer

[248] Que lui-même emprunte à Lucien-René Abenon. *Petite Histoire de la Guadeloupe*. (1996), réédité depuis en 1999 (Abenon, 1999).

d'une des îles et leur délivre une mission pour la commander ensemble. Ils arrivent en Guadeloupe le 28 juin, après avoir visité la Martinique (jugée trop montagneuse). Quelques centaines de colons souffrent pendant 5 ans de famines, d'émeutes, et d'attaques.

En 1641, la paix conclue avec les Caraïbes (qui partent en Dominique) marque "*l'origine de la véritable colonisation*" menée par les colons bénéficiaires de contrats (les "Bonnes gens") et par les engagés qui doivent travailler 3 ans au profit des colons ayant payé leur voyage avant d'obtenir une petite concession à eux (ces engagés sont appelés "les 36 mois").
Les premières activités agricoles sont la culture du pétun (tabac) et du coton.

En 1642, l'installation de la colonie dans le sud de la Basse-Terre permet de projeter la culture de la canne ; le sucre est en effet à la mode et de plus en plus demandé. Le très rapide développement de la culture engendre une forte augmentation de la population d'esclaves noirs.

Le 4 septembre 1649, les actionnaires de la Compagnie des Iles d'Amérique vendent la Guadeloupe au Gouverneur HOUEL (nommé depuis 1643) du fait de "*l'instabilité des îles antillaises (attaque des Caraïbes, ouragans, cyclones, tensions internes à la colonie, famines, harcèlement des anglais) et de leur faible rapport*."

Le 28 février 1654, arrive un premier bateau de Hollandais (libres et esclaves) chassés du Brésil par les Portugais, qui sera suivi de 5 autres. Le Gouverneur HOUEL leur confie des terres en métayage et c'est le démarrage d'une "*nouvelle économie sucrière*" car ils introduisent la technique du terrage connue des Brésiliens (fabrication d'un sucre presque blanc sans raffinage et pouvant donc être vendu tel quel).

Fin 1656, les esclaves sont plus nombreux que les Européens et une succession d'ouragans et de périodes de famines rend les conditions particulièrement difficiles. Le premier soulèvement d'esclaves, cette année-là, est sévèrement maté.

En 1664, est créée la Compagnie des Indes Occidentales et un arrêt du Conseil d'Etat force les anciens propriétaires de toutes les Iles antillaises à lui revendre leurs droits. La Compagnie accumule vite de grosses dettes ; le roi doit la dissoudre et rattache la Guadeloupe au domaine royal.

En 1671, le recensement de la population ("Terrier") demandé par COLBERT montre que la Guadeloupe est occupée par de "*grands colons*" (les "*Habitants*") ayant de grandes concessions sur plusieurs centaines d'hectares (les "*Habitations*") généralement en bord de mer et en zones plates, à l'origine d'un nouveau développement de l'économie sucrière. Des petits et moyens colons s'adonnent aux cultures vivrières ou secondaires sur des terres plus difficiles. "*Les modalités d'organisation de l'économie sucrière ont rapidement défavorisé les petits colons*" car il fallait à la fois un moulin (outil de transformation), au milieu de la sole cannière, des prairies pour élever les animaux de trait et des forêts pour les bois de chauffe et de construction. L'importation massive d'esclaves entraîne la croissance de la population de l'île.

La demande pressante de sucre nécessite l'extension des cannes ce qui permet de lotir la Grande-Terre et Marie-Galante dès le début du 18ème, lotissement "*exclusivement au profit de notables disposant des capitaux pour équiper une unité de production de dimension suffisante.*"

Durant la première moitié du 18ème, des "*coups de vent*" font disparaître peu à peu les petits et moyens colons obligés de vendre leurs biens aux plus gros. C'est aussi la période de l'invasion anglaise qui favorise le commerce de l'île (principalement le commerce du sucre) et voit un début d'aménagement du Petit cul-de-sac marin qui deviendra le port de Pointe à Pitre.

En 1763, le retour de la Guadeloupe dans le Royaume de France est suivi d'une instabilité due à son statut et à la période révolutionnaire avec l'abolition de fait de l'esclavage. Pérès note cependant que ces événements ont eu "*peu de conséquences durables sur l'organisation agricole de l'île*". On assiste à des affrontements entre royalistes et républicains, et au départ massif des Habitants dans l'impossibilité de faire travailler leurs anciens esclaves, mais la base de la mise en valeur agricole reste l'habitation sucrière. "*Cependant la culture du caféier et de la vanille dans les régions à forte pente avait permis depuis quelques décennies la création d'exploitations de dimension modérées dont l'impact économique restait faible en raison de la sensibilité de ces cultures aux ouragans et cyclones.*" Il s'agit d'un début de développement de cultures d'exportations dites "*secondaires*".

Le 20 mai 1802, le rétablissement de l'ancien système colonial permet le retour des propriétaires sur leurs domaines, ainsi que le retour à la prospérité de l'île, dont le point culminant est situé au début des années 1820 par certains historiens. Mais on assiste au développement des Habitations pendant encore 10 ans (457 installations de production de sucre en 1818 et 602 en 1830). La croissance de l'activité sucrière se fait malgré les mouvements de libération et les fréquentes révoltes d'esclaves ainsi que la concurrence du sucre de betterave et du sucre de canne des grandes Antilles et des Indes.

II. UNE NOUVELLE ORGANISATION AU 19EME SIECLE : LA CONCENTRATION INDUSTRIELLE ET LE REGNE DES USINES SUR L'ORGANISATION AGRICOLE

Le 19ème siècle est celui de l'industrialisation de la transformation de la canne, qui remodèle l'organisation agricole dans le sens d'une plus grande concentration foncière. Les données générales qui suivent sont toujours extraites de Pérès.

A partir de 1830, se multiplient les ventes d'habitations (forcées par la vétusté des équipements de transformation et les dommages aux cultures) qui entraînent des regroupements incitant à remplacer les moulins à vent par des machines à vapeur.

Le 8 février 1843, un séisme détruit la majorité des habitations sucrières. Cette même année voit une forte montée de la lutte contre l'esclavage. Ces deux éléments poussent à la décision de "*modernisation du système sucrier colonial*" c'est à dire à la séparation de la production de la canne et de la transformation en sucre. Cette idée formulée en 1841 par Paul Daubrée (installateur de raffineries) est en effet reprise par Adolphe Lebaudy (industriel sucrier français) et Charles Dupin (député représentant les colonies à Paris) qui proposent un schéma de 40 usines centrales regroupant chacune la production de 10 habitations en moyenne.

La construction des deux premières usines centrales se fait cette même année, malgré la réticence des colons qui devaient alors passer contrat avec l'usine et perdaient la valeur ajoutée attachée à la transformation de la canne.

Le décret d'abolition de l'esclavage du 27 avril 1848 porte un coup supplémentaire aux colons qui perdent leur rôle économique et social historique. A la même période, l'augmentation de la concurrence du sucre de betterave, marque le début d'une "*période de dépression économique durable*", mais Pérès note que "*compte tenu des orientations prises, la poursuite de la culture de la canne était inévitable.*"

Il faut alors développer un autre système de relation entre les propriétaires et la force de travail. Le salariat n'a pas été développé, et les relations contractuelles de partage de recette entre travailleurs et propriétaires ont tourné court. C'est le colonat partiaire qui est le plus souvent mis en place. "*Le travailleur recevait une petite exploitation qu'il cultivait en canne et apportait sa récolte au propriétaire (ou à l'usine). Pour sa rémunération il percevait une proportion de la recette définie au contrat*". Pour couvrir les besoins en main d'œuvre du faire-valoir direct, on a d'abord fait venir des noirs, appelés "Congos", d'Afrique, puis organisé une migration d'Asiatiques, les Indiens sont les seuls à s'être bien adaptés malgré des conditions difficiles.

La crise sucrière se poursuit, et les propriétaires vendent alors à des entreprises d'origine métropolitaine "*faisant rapidement décliner l'aristocratie des planteurs et favorisant la montée d'une petite paysannerie noire à la périphérie des grands domaines.*" Une force nouvelle se constitue : les usiniers.

La décennie 1860 voit l'apparition d'une génération d'usines de transformation, comme l'usine de DARBOUSSIER (inaugurée en 1869) qui traite 12 000 tonnes de cannes dès 1871 ; puis celle de CLUNY (4 300 tonnes). L'évolution de l'industrie sucrière renforce le pouvoir des usiniers regroupés dans le Syndicat des Fabricants de sucre, "structure *plutôt réactionnaire et souvent opposée aux évolutions sociales à caractère libéral*", selon Pérès.

En 1861, l'instauration par le second empire d'une législation plus souple du commerce et l'organisation du concours de produits par la Société d'Agriculture de la Guadeloupe entraînent une période de relative prospérité. Période qui sera très courte malgré l'augmentation des tonnages du fait de la baisse régulière du prix du sucre et de la surproduction nationale.

Au début du 20ème siècle, les ventes d'Habitations et d'usines continuent et l'on assiste à l'augmentation de la concentration par des capitaux métropolitains et martiniquais. En 1907, la Compagnie Sucrière de Pointe-à-Pitre devient la SIAPAP (société industrielle et agricole de la Pointe-à-Pitre), à capitaux métropolitains, regroupant l'usine de Darboussier et 8 000 ha et rachetant l'usine de Blanchet. La Société agricole des usines de Beauport (SAUB) rachète les usines de Beauport et de Port-Louis. La Société des sucreries coloniales rachète les usines de Marquisat et de Bonne-Mère. Des capitaux martiniquais entrent dans les usines de Gardel et du Comté de Lohéac.

Pérès note que "*une telle perturbation dans l'organisation économique agricole de la Guadeloupe incite la Chambre d'Agriculture (créée depuis 1768) à développer, avec un effet limité, des cultures nouvelles (ananas en particulier) et l'élevage.*" Le souci de diversifier les productions commence donc à se faire sentir dès le début du 20ème siècle.

Parallèlement à cette concentration industrielle, une commission paritaire (regroupant usiniers, petits colons et ouvriers agricoles et formée sous l'impulsion des socialistes de l'île partisans d'une "*union capital/travail*") est créée pour fixer le prix de la canne et la rémunération des salariés. "*Les compromis ont engendré une baisse continue du pouvoir*

d'achat des petits planteurs et des ouvriers des habitations." Se crée alors le Syndicat des petits planteurs du Moule (prenant exemple sur le syndicat des fabricants de sucre) qui achètent l'usine Zevallos en 1907 pour créer une sorte de coopérative ouvrière. On apprend que "*cette initiative fut rapidement combattue par les usiniers qui firent chuter le prix du rhum et l'usine de Zevallos s'arrêta définitivement de fumer*".

"*La dynamique créée par le syndicalisme agricole s'étendit aux ouvriers des usines et à d'autres corps de métiers. Une telle structuration joua un rôle fort dans les revendications et les mouvements sociaux touchant à l'activité agricole, à la récolte et à la transformation des produits de le terre ou aux mouvements de foncier*." Il s'agit de la première mention d'un syndicalisme agricole qui se serait ensuite étendu aux ouvriers des usines, contrairement à l'idée plus fréquemment avancée que le syndicalisme ouvrier aurait contaminé par la suite le secteur agricole.

La guerre de 1914-1918 permet une relance temporaire du sucre et surtout du rhum "*sans doute au détriment d'autres activités économiques et de l'évolution de l'agriculture"* note Pérès. Mais en 1923 le contingentement national des importations de rhum stoppe l'embellie, les stocks sont bloqués, et l'écoulement des mélasses et des cannes perturbé.

Puis le renforcement de la production betteravière dans le Nord augmente la concurrence. En 1934, ce sont les exportations de sucre qui sont contingentées (34 000 tonnes exportables de la Guadeloupe vers la Métropole) dans un marché national et international excédentaire.

La situation de crise provoque de violents mouvements sociaux (en 1920 à Darboussier et en 1934 à Darboussier, Gardel et Marie-Galante) opposant usiniers contre planteurs et ouvriers, sans pour cela obtenir la satisfaction des revendications des grévistes.

Le cyclone de 1928, d'une violence sans précédent, exacerbe les difficultés "*malgré la solidarité manifestée par la Métropole*". Il est courant de dater la développement de la banane de cette année-là, suite à la dévastation des plantations de café et de plantes aromatiques. Pérès note d'ailleurs que "*à la veille de la seconde guerre mondiale, les tentatives de reconversion-diversification de l'agriculture n'avaient eu que peu d'effet sur l'économie de l'île ; toutefois la culture de la banane prenait une certaine importance dans la production agricole et elle jouera un rôle majeur pendant le conflit pour la subsistance de la population qui comptait près de 320 000 âmes.*"

En 1945 cependant "*les problèmes de l'économie agricole n'avaient pas évolué : déclin des secteurs sucre et rhum et nécessité absolue de mettre en place des productions de remplacement.*"

A partir de 1953, les fermetures des sucreries deviennent fréquentes, et le mouvement s'est poursuivi jusqu'à ne laisser que deux usines (Gardel et Marie-Galante) depuis 1995.

Le développement de la banane et de l'ananas se poursuivent mais l'ananas "*ne connut qu'une prospérité limitée et éphémère*"[249] et la concurrence internationale freine les potentialités de la banane. L'institution de quotas de production pour la banane au début des années 1960 permit de conforter les surfaces. Mais les cyclones périodiques sont un gros handicap "*surmonté en partie par des indemnisations des pertes.*"

[249] Il est question de la production d'ananas pour l'exportation.

L'élevage, à la fin des années 1940 est un secteur porteur d'espoir, toutes les espèces sont en forte augmentation (surtout porcins et caprins). "*Mais le développement de l'élevage bovin se fera, sauf exception, selon des processus marginaux s'apparentant plus à une économie de cueillette qu'à une production agricole au plein sens du terme.*"

Aucune véritable diversification ne s'impose donc encore face à la production sucrière, pourtant en crise persistante, au milieu du 20ème siècle, ni aucun système de production alternatif. Tout se passe comme si aucun modèle alternatif n'était possible à développer et comme s'il fallait croire en une possible amélioration de l'économie sucrière, alors même qu'il paraît évident que celle-ci ne peut que péricliter vu le contexte national et international du marché du sucre. Quoi qu'il en soit, le destin de la Guadeloupe est toujours lié à cette mono-production bien mal en point qui conditionne toute l'organisation agricole de l'île.

III. AU MILIEU DU 20EME SIECLE : DES STRUCTURE AGRAIRES CONDITIONNEES PAR LA CULTURE DE LA CANNE ET L'ANCIEN MODELE COLONIAL

L'organisation agricole guadeloupéenne, focalisée sur la filière canne-sucre-rhum, induit donc des systèmes d'exploitations très particuliers, caractéristiques, selon les auteurs ayant travaillé sur la question, des agricultures sucrières coloniales et des relations entre structure latifundiaire et minifundium "interstitiel"

Selon Marie-Françoise Zébus, la réorganisation post-esclavagiste a entraîné deux types de transformation :

1. La révolution industrielle et le passage de l'habitation de 300 ha à l'usine de 2300 ha en moyenne ; à capitaux français et martiniquais, et la monopolisation des ressources pour le capital sucrier.
2. La soumission de la force de travail (d'abord par divers systèmes de contraintes puis par immigration massive à partir de 1852, faisant augmenter de 25 % le nombre d'adultes en zone sucrière, et créant un volant de chômage favorisant les sucriers dès 1870, enfin par le développement du colonat partiaire[250] et du système d'ouvriers "casés"[251]) (Zébus, 1999).

Ces deux éléments sont interprétés comme la pérennisation après l'esclavage de deux caractéristiques fondamentales d'une économie de plantation. Il n'y a aucune limite à la spécialisation, et la seule limite à l'exploitation de la main d'œuvre est le renouvellement de sa propre force par l'autoconsommation. Pour exemple, l'auteur note que la petite propriété représente à peine 7 % des surfaces au milieu du 20ème siècle à Petit-Bourg (400 ha) dans les zones accidentées et organisée pour le sucre.

Une autre caractéristique notée par M.F. Zébus est la stratification raciale superposée à une stratification sociale. On trouve généralement les usiniers blancs, les distillateurs issus de moyenne bourgeoisie blanche (professions libérales ou négociants) et enfin les moyens planteurs mulâtres ou noirs (artisans, commerçants ou fonctionnaires)

[250] le contrat de "colonat partiaire" est une sorte de contrat de métayage puisque le colon possède l'usufruit de terres en échange duquel il doit livrer sa production de canne au propriétaire et à l'usine ; il est ensuite rémunéré au prorata de cette production (1/3 ou 2/3)

[251] Un ouvrier «casé» reçoit en échange de son travail le droit de profiter de sa case et du jardin qui l'entoure mis à sa disposition par le propriétaire foncier.

Rapport gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Deverre développe la problématique de construction de la petite propriété aux côtés de cette structure fondamentalement basée sur un très forte concentration foncière. Il note que la structure foncières des années 1960 est usuellement assimilée à celle des années post abolition (1860-80), période de concentration des terres des anciennes "habitations" esclavagistes autour de quelques usines "centrales", immenses domaines sucriers aux mains des banquiers et industriels métropolitains ou martiniquais au détriment des moyennes propriétés. Cette structure se serait maintenu, traversant des crises cycliques, jusqu'à ce que la puissance publique ne s'y attaque en 1960. On ne parle des zones de petites exploitations paysannes, minuscules, dans les mornes et terres marginales, que pour insister sur leur état misérable, mais pas comme une forme d'alternative possible (il conseille de consulter les écrits de Lasserre pour cette approche classique).

Or Deverre trouve cette approche insuffisante : le secteur de la petite propriété paysanne "*dont il convient de ne pas minimiser la croissance régulière*" dit-il, n'a jamais été une forme de production alternative mais a "*toujours été fortement subordonné aux impératifs de l'économie de plantation qui, constamment, l'a orienté en fonction de ses propres desseins.*" Non seulement la petite propriété n'était pas complètement marginale mais elle représentait une grande fonctionnalité pour les usiniers car :

- elle permettait la valorisation des terres marginales,
- elle fournissait de la main d'œuvre abondante et bon marché,
- elle permettait de développer des cultures d'exportation,
- elle approvisionnait la plantation en matière première, en combustible et animaux de trait.

La "*structuration de la société coloniale par les forces latifundistes"* a réduit les capacités d'autonomie du secteur de petite propriété qui s'est alors trouvé dans l'obligation de tisser des liens de "*subordination*" de travail, de marché et de crédit avec la forme dominante car :

- les marchés urbains étaient étroits,
- les importations dominaient l'économie,
- les sources de financement étaient monopolisées par les planteurs.

Cette structure est caractéristique des relations entre latifundium et minifundium des sociétés de plantation, mais ces relations sont en perpétuelle évolution.

Deverre explique très clairement les premiers phénomènes de morcellement des grandes propriétés. Selon ses écrits, la première manifestation de la constitution de la propriété paysanne en Guadeloupe est effectivement la conquêtes spontanée des mornes inexploités et des moyennes propriétés abandonnées au lendemain de l'abolition de l'esclavage. Mais son développement ultérieur est à l'actif des grands planteurs puis des pouvoirs publics. Ainsi, "*à la squaterrisation des premières années ont succédé des formes de morcellement et d'établissement foncier contrôlées et canalisées par les principaux propriétaires du sol ou leurs agents.*"

Les transferts fonciers ont obéi à deux logiques complémentaires selon les périodes d'expansion et de crises de l'économie exportatrice (voir le Tableau1, p9 de l'article de Deverre : mouvements fonciers en fonction des cycles de la production sucrière (Deverre, 1982) :

1- En période de régression, les plantations les plus fragiles liquidaient tout ou partie de leur foncier (par vente directement à des petits paysans, ou par l'intermédiaire de banquiers ou des pouvoirs publics, le Conseil Général ayant longtemps joué le rôle d'adjudicataire principal des domaines en difficulté). Les planteurs, ou la Colonie, effectuaient ainsi un transfert de l'endettement du secteur agro-industriel sur une "*masse toujours croissante de petits*

producteurs". En parallèle, on assistait généralement à la promulgation de mesures pour enrayer le déficit commercial (promotion de la production alimentaire interne, diversification des cultures d'exportation) ; objectif non atteint à l'exception du développement de la banane.

Les petits producteurs avaient peu de ressources car les usines fermaient, donc la possibilité de travaux saisonniers diminuait, et leur endettement foncier leur bloquait les crédits de production. "*Malgré un discours officiel sonore en faveur de la diversification, la majeure partie des crédits et aides métropolitaines allaient au soutien des plantations pour leur permettre de surmonter la crise.*"

2- En période d'expansion les planteurs procédaient à un élargissement de la "*frontière agricole*" par les petits producteurs, sur les terres marginales inexploitées (vente de terre pour bénéficier d'argent frais ou plus souvent par contrats de colonat partiaire), et effectuaient une pression sur les pouvoirs publics pour l'installation de petites exploitations sur les terres domaniales et forestières. Le réveil des créances bancaires sur les paysans lotis pendant les crises permettait d'orienter leur production sur les usines et distilleries. Ainsi la mise en valeur des terres était faite par les petits paysans en faveur des planteurs en leur épargnant des investissements et leur assurant la matière première pour amortir leur capacité de production industrielle.

Cette analyse nous apporte deux éléments essentiels : tout d'abord que la petite propriété s'est développée beaucoup plus tôt que ce que l'on a coutume d'entendre (pour beaucoup, les premières exploitations familiales seraient issus de la réforme foncière de 1980, si l'on simplifie à l'extrême), mais également que cette petite propriété n'a jamais eu les coudées franches quant au choix de son fonctionnement et de ses spéculations, liée en cela aux grands domaines canniers. Ce n'est peut-être donc pas tant l'absence d'histoire paysanne qui fait défaut à la "jeune" agriculture guadeloupéenne d'aujourd'hui, que l'absence de modèles d'organisation et de productions diversifiés, et surtout autonomes et déconnectés de ce modèle cannier colonial.

IV. PREMIERES ACTIONS DE REFORME FONCIERE ET PREMIERE LOI DE REFORME FONCIERE (1961)

On a vu qu'au milieu des années 1950, aucune culture de diversification ne semble prendre le pas sur la culture cannière pourtant en crise profonde, et que les petites exploitations sont elles aussi liées à ce système cannier. Le début de désengagement des industriels de cette production va être alors le début d'un certain nombres d'actions de réforme foncière "obligées" par la libération continue de terres.

IV.1. PREMIERE INITIATIVE A L'ACTIF DE LA CAISSE REGIONALE DE CREDIT AGRICOLE (CRCA) EN 1956

Avant même que la puissance publique ne légifère au sujet de ce que l'on appellera "la première réforme foncière", la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel (CRCAM) a procédé à des lotissements agricoles.

Pérès note qu'en 1956, la CRCAM prend l'initiative de procéder à des lotissements agricoles en collaboration avec un usinier se désengageant de l'économie sucrière (usine de Courcelles à Saint-François). L'opération porte sur 1800 ha qui étaient le faire-valoir direct de

l'usine (3 habitations contiguës) et permet l'installation de 200 colons et ouvriers (agricoles ou non) environ sur des lots de 4 à 5 ha, à temps plein.

C'était une période de plein essor de la canne (750 000 tonnes en 1950 et plus de 1 800 000 en 1965), les installés ont donc continué la culture de la canne en y ajoutant un peu de cultures vivrières et un peu d'élevage bovin et caprin. Ils se sont trouvés dans une situation favorable pendant environ 10 ans puis il y eut une dégradation progressive : la totalité de ces surfaces ne portent plus que de l'agriculture résiduelle, et beaucoup de constructions (développées sans aucun contrôle durant la montée du tourisme dans la commune).

IV.2. PREMIERE INTERVENTION PUBLIQUE : LA LOI DE REFORME FONCIERE DE 1961

IV.2.a. Contexte d'intervention de la loi

Deverre souligne que la Loi de réforme foncière de 1961 intervient sur un terrain sensiblement différent de celui de la monopolisation absolue des terres aux grands domaines, même si la concentration est encore très forte (Voir Tableau 2, p10 de l'article de Deverre, basé sur les chiffres INSEE de 1957). En effet, 0,2 % des exploitations détiennent 40 % des terres mais cependant les exploitations de moins de 5ha couvrent 48,7 % des terres, et si l'on ajoute celles de 5 à 10 ha, ce sont 53,7 % des terres couvertes par les "*exploitations familiales*".

En plus les grands domaines ne mettaient en culture que 48 % de leurs terres alors que les moins de 5ha valorisaient plus de 77 % de leur surface, donc les petites exploitations agricoles représentaient en 1957 plus de 60 % des surfaces mises en valeur.

Mais ces petites et moyennes exploitations sont cependant toujours sous contrôle de l'économie de plantation :

- moins de 45 % étaient pleinement propriétaires (sur seulement 23 % des superficies),
- on dénombre 34,5 % de colons,
- les autres exploitants sont fermiers ou petits propriétaires avec un fermage ou un colonage en complément.

Les deux dernières catégories dépendent du grand propriétaire pour l'accès à la terre et doivent donc leur soumettre leur procès de production pour approbation.

Les systèmes de production subissent également une forte dépendance des structure de l'économie de plantation en ce qui concerne les débouchés agricoles : 62,5 % des petits faisaient de la canne, 22 % de la banane. Moins de 20 % des petits "*échappaient aux cultures dominantes*" d'exportation (mais souvent produisaient d'autres cultures d'exportation telles que café, vanille, épices, coton...). "*Les cultures vivrières à destination du marché local ne représentaient pas 30 % des superficies cultivées des petites exploitations*" et la plupart des petits agriculteurs travaillaient comme salariés saisonniers pour la récolte des grands domaines.

On note ainsi "*une structure foncière caractérisée par un accès croissant des travailleurs ruraux à la terre, mais une dépendance persistante des petites exploitations face aux grands*

domaines, essentiellement sucriers, telle est la situation de l'agriculture guadeloupéenne à la veille des lois de réforme foncière de 1961 et 1963[252]."

Pérès note qu'une conjonction d'événements conduira à une "*évolution du monde agricole guadeloupéen*". Il s'agit de la création de l'Europe agricole en 1958, des lois d'orientation agricole de 1960 et 1962, et de cette fameuse loi de 1961 sur l'agriculture des départements d'outre-mer. Même si cette évolution restera marquée par la "*nécessité de conserver une économie cannière aussi développée que possible, par les difficultés à créer de vraies productions de diversification (du fait des contraintes climatiques et de la concurrence internationale) et par la pression démographique et sociale.*"

IV.2.b. Objectifs et contenu de la loi de réforme foncière de 1961

Selon Pérès la Loi n°61-843 du 2 août 1961 "*tendant à améliorer dans les départements de la Guadeloupe, de la Martinique, de la Réunion et de la Guyane, la situation des populations agricoles en modifiant les conditions de l'exploitation agricole et en facilitant l'accession des exploitants à la propriété rurale*", est à l'origine de l'intervention directe de l'Etat sur les structures foncières des départements d'outre-mer en particulier par le biais de son article 2 qui complète le Titre 1er du Livre 1er du code rural (articles 58-17 à 58-24). Ces dispositions, modifiées ultérieurement, constituent actuellement la section III du chapitre VIII du Titre II du Livre 1er (nouveau) du code rural, articles L.128-3 à L.128-12 et R.128-1 à R.128-10.

L'objet de cette loi est dans son article 1er : "*développer rationnellement l'économie agricole des quatre départements d'outre-mer, compte tenu de la double nécessité de faire face aux besoins créés par l'expansion démographique et remédier aux inconvénients résultant d'une production insuffisamment diversifiée.*"

Les objectifs spécifiques sont :

- mettre en valeur des terres incultes, des terres laissées à l'abandon et des terres insuffisamment exploitées, principalement par l'implantation et le développement de cultures nouvelles ;
- créer de nouvelles exploitations agricoles et favoriser l'accession de l'agriculteur à la propriété rurale, notamment par l'aménagement des superficies des exploitations et propriétés agricoles ;
- protéger les colons partiaires et améliorer les conditions d'exploitation des terres dont ils disposent en définissant le statut du colonat partiaire ;
- d'une manière générale, augmenter l'importance de l'emploi en agriculture et améliorer le revenu des agriculteurs, grâce au concours d'organismes spécialisés disposant ses moyens techniques et financiers appropriés.

Deverre souligne que l'objectif économique est d'inciter à la diversification des cultures "*pour combler un déficit alimentaire qui s'aggrave et qui accroît le "déficit commercial" entre la Guadeloupe et la Métropole.*" En effet, les prévisions de croissance de la consommation alimentaire (surtout en viande et produits frais) sont basées sur le développement concomitant de la départementalisation sociale". Il s'agit en fait du début d'une politique du gouvernement, théoriquement annoncée depuis 1946, d'assimilation économique et sociale des DOM. (lois sociales, infrastructures, sanitaires, écoles, routes, électricité, adduction d'eau).

[252] On entend parler beaucoup moins fréquemment de la Loi de 1963 que de celle de 1961. Nous pensons qu'elle a été la l'application aux DOM de la loi de 1962 comme celle de 1961 fut une traduction de la Loi d'orientation de 1960.

Ce développement rapide fait augmenter les revenus et donc la demande interne. L'auteur souligne que la mise en œuvre de cette politique à ce moment là est motivée par l'exemple malheureux de l'expérience algérienne[253]. En tout cas, l'urgence de ces mesures est soulignée par de nombreuses grèves en particulier dans l'agriculture. "*Le poids des travailleurs agricoles salariés, à l'emploi précaire et aux salaires dérisoires, est en effet très important : selon le recensement de 1954, ils étaient plus de 26 000 et représentaient 30 % de la population active.*"

Comme on l'a vu précédemment, dès la fin des années 1950 les usines se trouvent confrontées à la fois à des problèmes de vétusté des équipements, de taille économique des unités non satisfaisante et d'augmentation (plus importante encore à partir de 1966) du coût de la main d'œuvre agricole salariée, tout ceci entraînant une baisse des marges. Le coût élevé du crédit ainsi que l'apparition de nouveaux placements intéressants entraînent la réorientation des capitaux. Les premières cessions de fonciers ont donc eu lieu au milieu des années 1950 au profit de privés, de sociétés d'exploitation ou des organismes de réforme foncière à partir de 1961.

Pérès souligne en outre qu'il ne dispose pas d'élément sur les cessions directes hors réforme foncière, mais que beaucoup des exploitations de plus de 10 ha plantées à cette époque en bananiers en Côte au vent. (Capesterre à Petit-Bourg) existent toujours.

La loi de 1961 est considérée et qualifiée comme la "*première loi de réforme foncière*", et donc les actions faites suivant cette loi constituent les actions de la "*première réforme foncière*" selon l'acception couramment utilisée, menées par deux organismes publics, la SATEC puis la SAFER.

IV.3. LES ACTIONS MENEES PAR LA SATEC (SOCIETE D'AIDE TECHNIQUE ET DE COOPERATION) DE 1961 A 1968 : RETROCESSION DES TERRES DELAISSEES PAR LES USINIERS ET ENCADREMENT DES PRODUCTEURS

Suite à la loi de 1961, la mise en œuvre de la réforme foncière est confiée à la SATEC qui conduira des actions de 1961 à 1968. Deverre résume ainsi les actions de la SATEC : "*disposant de ressources importantes, la SATEC aménage les lotissements, tente de promouvoir l'organisation collective des allocataires, fournit un encadrement technique.*"

La SATEC achète en 4 ans 2493 ha (moyenne de 625 ha/an) pour 11 815 341 F, issus de 9 lotissements et ensuite transformés en 645 lots individuels (soit une moyenne de 3,8ha par exploitation installée) vendus à des particuliers.

A l'époque, le contexte de forte croissance de la productivité de la canne (le quota de 150 000 tonnes est régulièrement dépassé entre 1960 et 1970), fait que ce sont les terres les plus difficiles qui sont délaissées et achetées par la SATEC, souvent en état d'abandon prononcé. La SATEC a donc dû supporter de gros investissements d'aménagement (remodelage, épierrage, canaux, voiries…)

Une fois les terres achetées, les modalités de rétrocession des terres, et donc d'accession à la propriété ont été source de difficultés et de retard dans les actions prévues. Afin d'être sûr de n'installer que des personnes compétentes, il avait été décidé une période probatoire de un

[253] Dans une autre publication il mentionnera également la proximité temporelle et géographique des événements à Cuba (Deverre, 1987).

ou deux ans avant signature de l'acte de vente des terres. En attendant, il était obligatoire pour le bénéficiaire d'adhérer à une SICA d'accession à la propriété (sous condition d'une souscription de 300 F). Cependant, les bénéficiaires pouvant profiter de leurs terres sans contrainte tout en ne versant qu'une somme modique à la SICA ne se sont pas précipités pour concrétiser l'achat, et les installés ne pouvaient pas être dénoncés après coup. Finalement, le système prévu pour tester les candidats n'a donc pas pu jouer son rôle alors que la concrétisation des ventes en a été fortement retardée. Les crédits étant gelés par le retard dû aux dispositions à l'installation, la SATEC a dû arrêter les achats de terres en 1964 pour s'occuper uniquement des rétrocessions alors que dans le même temps les subventions publiques se réduisaient pour les aménagements, le suivi et les structures collectives créées.

En effet, "*dans le cadre de ses missions de développement agricole et rural, la SATEC a assuré pendant de nombreuses années un appui technique aux installés. Elle a également conduit des actions de promotion pour la création de structures collectives destinées, d'une part, à proposer aux installés du matériel utilisé en commun, d'autre part, à la mise en marché des productions.*"

Il faut se rappeler que la SATEC est un organisme étatique dévoué généralement au développement des anciennes colonies et dont le mode d'intervention, basé sur le transfert de technologies dont on est depuis revenus, est relativement dirigiste et interventionniste. La "*tentative de promotion de l'action collective*" dont parle Christian Deverre s'est souvent matérialisée par la création de structures quasiment ex-nihilo et surtout transférant un modèle coopératif français déjà éprouvé. Il est important de garder en tête cet aspect des choses lorsque nous étudions les structures collectives, notamment de la zone bananière (comme par exemple la FEDEG et la COOPEG) qui sont issues de cette période.

Enfin, Deverre souligne que, en parallèle aux actions de la SATEC, la CRCA poursuit son action entreprise en 1956 avec la coopération des usiniers et installe 400 exploitants sur 1 800 ha[254]. Egalement, sous la pression gouvernementale, les usiniers concluent environ 750 nouveaux contrats de colonat partiaire sur un millier d'hectares.

En totalité, les premières réalisations de la réforme foncière font que plus de 1 000 agriculteurs accèdent à la propriété et la production sucrière se maintient autour de 170 000 tonnes/an de 1961 à 1966, en plus du développement important de la banane et de l'élevage sur les lots attribués. Le bilan de la SATEC est jugé positif lorsqu'elle cesse ces activités en 1968.

Deverre estime donc que ces premières opérations de réforme foncière sont globalement positives et vont dans le bon sens mais que "*deux phénomènes grippent la mécanique : le début d'une grave crise sucrière et la réforme foncière de Marie-Galante.*"

IV.4. REFORME FONCIERE DE MARIE-GALANTE (SODEG DE 1960 A 1980) : REDEMARRAGE DE L'ECONOMIE SUCRIERE A GRAND RENFORT DE SOUTIENS PUBLICS

Marie-Galante subissait une grave crise économique qualifié de "*marasme*" par Deverre, depuis l'effondrement quasi-total de la production sucrière de l'île vers 1960. Il fallait une

[254] Pérès annonçait l'installation de 200 exploitants sur la même surface (voir partie IV.1 de cette annexe)

"*action énergique des pouvoirs publics*" pour ne pas compromettre l'avenir de la population. Après maintes réflexions, un plan de redressement est adopté en 1964 comprenant la fondation d'une Société d'économie mixte et le développement d'une réforme foncière intégrale.

Les terres du Domaine du Robert (1 800 ha) achetées en 1946 par le Conseil Général, ont été adjointes aux terres en faire valoir direct et en colonage de l'usine de Grand-Anse (3 200ha) et revendues en lots de 3 à 4 ha[255] aux anciens colons et ouvriers agricoles.

1250 exploitations sont créées entre 1967 et 1977 sur plus de 4500 ha. Le prix de vente a été très bas car les terres du Robert ont été cédées pour 1 franc symbolique par le Conseil Général. L'argent a permis de financer la modernisation et l'augmentation de capacité de l'usine de Grand-Anse qui devint une Société d'économie mixte administrée conjointement par les petits planteurs-livreurs, le Conseil Général et la SESMAG (société d'exploitation sucrière de Marie-Galante) qui en assure la gestion. La SODEG (société d'équipement de la Guadeloupe) est maître d'œuvre de l'opération[256] et a assuré un encadrement technique et un suivi agricoles des nouvelles exploitations en se basant sur des "*formes d'organisation coopératives locales*" et en contrôlant l'accès aux intrants et au crédit.

La réforme foncière de Marie-Galante a connu un grand succès et la reprise de l'économie a été spectaculaire pendant une bonne dizaine d'années. On note la reprise très nette de la production cannière qui passe de 10.000 tonnes en 1959 à 20.000 tonnes en 1973, la stabilisation des exportations agricoles qui répartissent leurs activités entre sucre, élevage et production vivrière, la revitalisation de l'économie de l'île, l'arrêt de l'exode rural.

La preuve était faite que la relance de la production sucrière sur la base de petites exploitations était possible, la conjoncture est cependant très particulière et cette réforme a nécessité des moyens considérables.

Selon Deverre, la grande différence avec les actions menées en Guadeloupe était que la réforme de Marie-Galante a été la première réforme foncière dont l'objectif principal était de remonter la production sucrière. Le succès fut tel que "*A partir de ce cas particulier fut mise au point une méthode que l'on voulut, sans succès d'ailleurs, étendre plus tard pour faire face à la nouvelle crise du secteur sucrier*." (voir infra partie sur la seconde réforme foncière)

Pérès note qu'au moment où il écrit son rapport (1998), une OGAF doit prendre la suite de ces actions pour créer des exploitations de "*dimension suffisante*" par regroupement de lots de gens âgés et utilisation d'un stock foncier d'environ 1500 ha appartenant au conseil général de la Guadeloupe. Il existe également, encore une fois, un "*plan de relance de la canne à Marie-Galante*" dont l'objectif est d'augmenter la production afin d'atteindre le point de rentabilité de l'usine de Grand-Anse, largement subventionnée tous les ans pour combler son déficit.

[255] Pérès note des lots de 2 à 3 ha.

[256] Là encore les informations de Pérès diffèrent puisqu'il dit que cette réforme a été menée par la SATEC. Il semble bien pourtant que ce soit la SODEG qui ait conduit la réforme foncière de Marie-Galante.

IV.5. LES ACTIONS MENEES PAR LA SAFER DE 1968 A 1979 : LA DISTRIBUTION DES TERRES LIBEREES PAR LES USINES

IV.5.a. Contexte des actions SAFER : fermeture des usines

Au moment de la reprise de Marie-Galante une nouvelle crise de l'industrie sucrière éclate sur le continent. La première manifestation en est la fermeture en 1963 de l'usine Roujol à Petit-Bourg. Son domaine de 800 ha est démantelé en partie. En 1966 disparaissent l'usine de Marquisat à Capesterre, plus de 2 500 ha, et de Courcelles à Saint-Anne, 1 700 ha. Sans Roujol et Marquisat, toute la production sucrière du sud de la Guadeloupe est privée de débouchés. La canne ne se maintient que sur les petits domaines entourant les distilleries dans la zone entre Goyave et Basse-Terre. La production de Courcelles se dirige vers les usines de Sainte-Marthe et de Gardel, la situation est donc moins critique en Grande-Terre. La crise ne va que s'approfondir à partir de cette date. Les superficies en canne qui étaient proches de 30.000 ha vont régulièrement diminuer et "*l'on assiste à un impressionnant cortège de mesures, souvent très onéreuses, pour tenter en vain de stopper le déclin*" (Deverre, 1982).

La crise est attribuée en majeure partie à l'accroissement brutal des charges sociales et des salaires versés par les usiniers sur leur faire valoir direct. On va donc rechercher à améliorer la productivité et à reporter la production cannière sur les petits producteurs tout en investissant dans la sucrerie, les variétés nouvelles et la mécanisation croissante des opérations. Beaucoup d'argent passe dans l'achat de machines et dans la préparation des sols.

Un immense programme de remodelage des terres de 1971 à 1977 qui touche 7265 ha, financé à plus de 50 % par l'état donnera des résultats désastreux (sur le plan agronomique s'entend). On entame de grands travaux de voirie agricoles et on décide d'un vaste programme d'irrigation de la zone cannière de la Grande-Terre bien que l'achèvement du réseau ne soit pas encore accompli en 1982[257].

La réforme foncière se poursuit par la liquidation des fractions de domaines des usines disparues non absorbées par d'autres grands propriétaires puis sur les terrains non mécanisables du faire-valoir direct usinier. Enfin à partir de 1974 et 1975 sur les terres des domaines usiniers qui fermeront à leur tour (Bonne-Mère à Sainte-Rose en 1974 et Sainte-Marthe à Saint-François en 1975.

IV.5.b. Lotissement et rétrocession en propriété des terres des usines

Par extension de la législation de métropole, c'est cette fois-ci la SAFER qui est chargé de la redistribution des terres. La SAFER prend le relais de la SATEC par arrêté ministériel du 8 juin 1967, dans cette période de grande décapitalisation des usines (poursuite de la concentration industrielle et dépassement des quotas qui fait chuter le prix de la canne face à des coûts en augmentation) (Pérès, 1998).

De 1968 à 1979, la SAFER a procédé à l'achat de 2902 ha, issus de 12 lotissements, pour 15 938 290 F rétrocédés en 570 lots (soit une moyenne de 5 ha/lot), dont le lotissement de Campry Baillif en octobre 1971, rétrocédé aux membres de la SOCOGIAP naissante.

[257] Et toujours pas en 2002.

Deverre précise que ces achats ne portent cependant que sur environ 1/5ème du marché foncier des parcelles de plus de 5 ha "*faute de disposer de moyens humains et financiers suffisants pour appréhender l'ensemble des ventes et procéder aux rétrocessions correspondantes.*" Il note également que l'action de la SAFER fut plusieurs années limitée à la fois par le manque de moyens financiers et par la lenteur des rétrocessions.

Comme le souligne Pérès, "*il y a donc une majorité de terres qui changent de propriétaire sans qu'il soit possible de mettre en œuvre les dispositions prévues par la loi du 2 août 1961. C'est sans doute en fonction de cette situation que les interventions de la SAFER de Guadeloupe antérieures à 1980 ne sont pas considérées localement comme des opérations de réforme foncière.*" Il est vrai que généralement, sauf chez les plus âgés, on ne parle que de "la" réforme foncière en désignant l'épisode débutant en 1980 (voir infra) et que peu de gens se souviennent de cette première vague de redistribution de terres.

En plus les attributaires des premières actions de réforme foncière étaient ceux qui travaillaient déjà les terres auparavant, comme colon ou ouvrier, ce qui n'a donc pas provoqué de véritable changement visible en terme d'actifs agricoles.

Deux clauses étaient obligatoires : l'obligation d'exploitation directe du lot et l'interdiction de morcellement des lots (peu respectées en absence d'encadrement réel pas la SAFER).

Comme la SATEC, la SAFER a également dû supporter d'importants travaux d'aménagements. Mais chaque exploitant avait l'obligation d'adhérer à l'Association syndicale du lotissement devant gérer les ouvrages communs. Ces associations ont cependant été souvent sans moyen et donc "sans existence réelle".

Pérès procède à un état des lieux, en 1998, de tous les lotissements, qui ont eu des évolutions très diverses. Il est noté que celui de Campry a gardé sa vocation agricole mais que les conditions difficiles font que "l'*exploitation est généralement le fait de double-actifs*".

Deverre rapporte que, par rapport aux organismes antérieurs (SATEC et SODEG), la SAFER ne disposait que de très peu de moyens d'encadrement. Les propriétaires des lots (une fois leur propriété chèrement acquise) échappaient à son contrôle pour être pris en charge par les organismes de développement classiques, comme le service d'Agriculture, ou le SUAD de la Chambre d'agriculture, qui n'ont pas reçu les moyens de fonctionnement correspondant à la brusque augmentation du nombre de petits exploitants agricoles.

IV.6. BILAN DES PREMIERES ACTIONS DE REFORME FONCIERE

IV.6.a. Des résultats critiqués, mais par rapport à quels objectifs ?

Des deux premiers objectifs de la Loi de 1961, caractérisant des opérations de réforme foncière, le 2ème (création des exploitations) est celui qui a mobilisé le plus de moyens depuis 1961. Des interventions foncières ont eu lieu sur près de 25 000 ha en Guadeloupe soit environ le cinquième de la SAU totale en 1960[258]. Les opérations se sont faites par acquisitions simples auprès d'industriels sucriers ou gros propriétaires, sans d'expropriation, et

[258] Cette information nous paraît aberrante, il est peu probable que la SAU fût de 125 000 ha sachant que la superficie totale de la Guadeloupe est de 178 000 ha, le pourcentage réel doit être inférieur à 20 %.

seulement quelques préemptions (droit de la SAFER depuis 1971) exceptionnelles (Pérès, 1998).

Certaines critiques sont formulées à l'égard de ces épisodes dits de "première réforme foncière", notamment que "*la lourdeur des procédures relatives à la mise en valeur des terres incultes ou mal exploitées, n'a pas permis d'opération ayant un effet significatif.*" Il faut de plus rappeler que les premiers lotissements faits par cette loi l'ont été sur des surfaces de mauvaise qualité non ou mal mises en valeur par les usiniers, qu'ils ont cédées spontanément.

Pérès rappelle également que les opérations de réforme foncière entre 1956 et 1979 ont été critiquées par la suite car :

- les rétrocessions se sont faites au bénéfice de non-agriculteurs[259],
- le prix de cession du foncier élevé et surfaces rétrocédées insuffisantes ne permettant pas de dégager un revenu satisfaisant,
- la division des grands domaines pouvait freiner ou s'opposer à la nécessaire mécanisation,
- les opérations ont eu un coût élevé.

Deverre souligne en 1982 que le Comité directeur de la réforme foncière (voir infra) qualifie d'échec les résultats des premières actions de réforme foncière, dans le sens où celles-ci n'ont pas permis le redressement de la production cannière, alors même que les objectifs de départ de ces actions n'étaient pas le redressement de la production cannière, mais bien l'installation d'exploitations diversifiées, Deverre souligne cette contradiction qui montre un "*glissement*" entre les objectifs de départ et ceux revendiqués à l'arrivée.

Pérès note aussi que "*parallèlement à la réforme foncière, des efforts ont été tentés pour la création de structures coopératives destinées à la mise en commun des moyens de production (CUMA essentiellement) ou de mise en marché des produits. Cependant, les résultats obtenus restent très limités. Nous reviendrons plus loin sur ce sujet car la difficulté à créer des structures mutualistes durables (signe de l'individualisme des agriculteurs) est un élément qui pénalise la réforme foncière guadeloupéenne.*"[260] En dehors de ces critiques, discutables sur plusieurs points, il est tout de même patent que les premières actions de réforme foncière ont tout de même fait évolué sensiblement le panorama de l'agriculture guadeloupéenne qui commence à s'éloigner du modèle unique des grands domaines.

IV.6.b. Visage de l'agriculture guadeloupéenne à la fin des années 70, suite à la première réforme foncière : plus de petites exploitations

Deverre estime qu'en une quinzaine d'années plus de 10 000 ha[261] ont été soustraits des grands domaines et répartis entre 2 700 agriculteurs. Ces chiffres ne prennent pas en compte les nombreux fractionnements qui eurent lieu sur le marché foncier libre. La catégorie des petits exploitants, déjà majoritaires à la veille de la réforme foncière se voit renforcée par les nouveaux propriétaires de propriété de 3 à 4 ha. La structure foncière guadeloupéenne se voir

[259] Dans le paragraphe précédent Pérès soulignait pourtant que les rétrocessions s'étaient faites au bénéfice des anciens colons ou ouvriers agricoles.

[260] Nous notons l'absence de recul de cette analyse face aux causes possibles de l'échec d'une organisation collective impulsée de l'extérieur. L'accusation de "l'individualisme des agriculteurs" est étonnante de la part d'un expert écrivant en 1998 mais révélatrice d'une analyse largement partagée.

[261] chiffre différent des 25 000 ha avancés par Pérès, la période considérée doit être sensiblement différente (15 ans pour l'un et certainement plus de 20 ans pour le second) ou alors peut-être Pérès estime-t-il les ventes directes des usiniers aux petits propriétaires en plus des actions menées par la SATEC et la SAFER.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

renforcée spatialement sinon économiquement dans le sens de la prépondérance de la petite exploitation.

Ces nouvelles exploitations présentent une évolution particulière qui tend à s'imposer à l'ensemble du secteur paysan, et qui est due au contexte particulier de leur apparition : crise du sucre, départementalisation sociale, et croissance accélérée des secteurs urbains et des services.

Le modèle agricole a mettre en place s'est cherché visiblement assez longtemps puisque la SCAFR (Société centrale d'aménagement foncier rural), dans son rapport de 1970, propose encore 3 modèles théoriques d'exploitation pour les opérations de réforme foncière :

- la micro-exploitation (modèle social qui permet d'installer un grand nombre de gens mais difficilement viable sur le plan économique)
- la macro-exploitation de 20 ha (modèle cannier capitalistique avec l'organisation collective du travail sur des unités de 200 à 300 ha)
- l'exploitation intermédiaire (agriculture familiale à plein temps en propriété privée).

C'est ce dernier modèle qui a été privilégié car il permet l'emploi à temps plein des installés tout en gardant des possibilité de "*progrès techniques*".

Le visage de l'agriculture guadeloupéenne commence à s'éloigner du visage traditionnel des grandes exploitations industrielles, mais sans s'en détacher complètement.

En effet, selon la description qu'en fait Deverre, les exploitations agricoles issues de ces réformes pratiquent encore dans leur majorité les cultures traditionnelles, canne à sucre et banane. Les relations à l'usine et aux marchés extérieurs subsistent intégrant ces petites exploitations aux mécanismes capitalistes internationaux. Cette intégration dépendante apparaît comme la seule solution garantissant leurs conditions de production et un minimum de revenu. Mais dans le secteur cannier cette sécurité s'effrite à mesure que la crise usinière s'étend et que la revalorisation annuelle du prix du sucre et de la canne ne suffisent pas à couvrir l'augmentation des consommations intermédiaires. Le paiement de la canne à la richesse décidé en 1965 demande une augmentation de travail agricole et une nouvelle organisation des transports et de la livraison auxquelles les petits producteurs ont du mal à faire face. La mécanisation au travers des CUMA est elle-même très chère, les crédits son souvent insuffisants et leur adéquation à des petites surfaces n'est pas évidente. Malgré les efforts d'encadrements supérieurs à ceux des usines les rendements stagnent ou baissent régulièrement, les replantations s'espacent quant elles ne sont pas subventionnés.

La culture de la canne reste cependant aux yeux des producteurs leur activité principale et "*sa chute est ressentie comme un fléau attribué aux difficultés économiques et non comme le produit bénéfique de la volonté de diversifier la production agricole guadeloupéenne.*" L'optimum d'une production cannière familiale se situe entre 1 et 2 ha, au-delà un recours au travail salarié et à la mécanisation augmente beaucoup les coûts. L'estimation moyenne des exploitations est de 3-4 ha ; ce sont donc environ la moitié de leur superficie qui est libre pour une autre activité essentiellement élevage bovin et culture vivrière là où les conditions hydrauliques le permettent

Les superficies en canne sur les lots ont diminué sensiblement par contre le nombre d'animaux à doublé en dix ans. Les pâturages ont pris la place laissée par le retrait de la canne mais se sont aussi étendue aux terres incultes. Les superficies effectivement utilisées par les petites exploitations sont proportionnellement supérieures à celles des grands domaines. De

1958 à 1976 les pâturages passent de 15.000 à près de 22.000 ha alors que le nombre de bovin passe de 60.000 à 86.000 têtes. Selon le recensement de 1981 les exploitations de 1 à 5 ha regroupent 53 % des pâturages alors qu'elles n'occupent que 45 % des terres utilisées. Il existe une corrélation positive entre intensité de l'élevage et maintien de la canne à sucre. En effet la disparition de la canne s'accompagne d'une extensification de l'élevage et la progression apparente des superficies aux pâturages se traduit dans ce cas par une stagnation voire une diminution du nombre d'animaux. L'intensification de l'élevage disparaît donc avec l'abandon de la culture de la canne à sucre. Le système canne-élevage est absolument typique des zones de réforme foncière des années 1960-70 en Grande-Terre et à Marie-Galante. L'addition d'une activité de maraîchage est plus rare et strictement localisée. La trilogie apparaît plus représentative des zones de fractionnement foncier antérieurs. Le développement du maraîchage est fortement dépendant des ressources en eau et sa localisation est déterminée par les périmètres d'irrigation (Côte sous le Vent et Côte au vent de la Basse-Terre et début dans l'est de la Grande-Terre) ou par l'altitude (Saint-Claude et nord de la Basse-Terre). Les producteurs maraîchers montrent également une tendance à se spécialiser. Le jardin créole est en régression sur les exploitation des réformes foncières de 1960 à 1980.

Par contre l'importance des revenus extérieurs est un trait dominant du fonctionnement des propriétés issues des réformes foncières des années 1960 et 1970 comme de la majorité des petites tenures agricole guadeloupéennes. En 1980, 62 % des exploitants enquêtés par Deverre dans l'est de la Grande-Terre bénéficiaires de lot de réforme foncière, déclaraient des revenus extérieurs à leur exploitation. L'INSEE évalue entre 10 et 20 % seulement les membres de la population active agricole ayant une activité "*normale*". Beaucoup attribuent les problèmes de production agricole au fait que très peu de producteurs soient des professionnels à temps plein.

Cette affirmation est contestée par Deverre. Il distingue en effet la pluriactivité "*par le haut*": des terres peu utilisées par des gens ayant une autre profession principale, et la pluriactivité "*par le bas*" des exploitants obligées de rechercher des revenus complémentaires afin de pouvoir poursuivre une activité agricole qui ne rapporte pas des revenus suffisants. Ce système peut-être qualifié de traditionnel en ce sens qu'il continue la situation du colon travaillant sur les terres du maître comme ouvrier en plus de ses propres terres en colonat. L'auteur souligne que peu de revendications ont eu lieu autour de terres "*soustraites à la production*", ce qui pourrait être le signe d'un malaise plus profond de l'agriculture qui ne nourrit pas son homme ; hypothèse éclairée par l'existence de la pluriactivité "*par le bas*".

Les travaux occasionnels sont cependant maintenant plus diversifiés mais plus aléatoires que ceux qui étaient liés aux grands domaines.

La pluriactivité "*fléau*" serait en fait une polyvalence "*adaptation"* à l'inadéquation des structures foncières, commerciales et techniques de l'agriculture. Les effets de cette adaptation évitent le pire : chômage urbain et arrêt de la production.

Les réformes de 1960-1970, prévues pour diversifier, ont eu pour effet de passer la terre de façon onéreuse des domaines en crise aux petits producteurs obligés de continuer à produire la seule production rentable (sauf la "*seule diversification réussie : la banane*"), encadrée et ayant un accès au crédit, mais avec le lourd poids financier de l'achat du foncier au départ. Toutes les citations suivantes de Deverre illustrent le paradoxe entre des objectifs affichés de diversification agricole et des pratiques de soutien public important à la production cannière :

- "*Les projets initiaux d'activités diversifiées (céréales, élevage, tabac, voire café) sont vite passés au second plan des préoccupations des responsables économiques et administratifs au seul profit de la défense de l'activité sucrière.*"

- "*Tant l'élevage que la production vivrière locale n'ont reçu que des aides et un soutien timide, discontinus, et leur organisation commerciale et productive n'a été qu'embryonnaire, subissant les assauts répétés de l'importation.*"
- "*Le régime d'aide et de subventions est fondamentalement orienté sur la canne à sucre et la banane, et de la réforme foncière pour la diversification on en est arrivé, par un glissement régulier amorcé à Marie-Galante, à la réforme foncière pour le seul maintien de l'activité sucrière.*"

La situation des petits producteurs n'est pas très confortable. En effet, le poids de la production cannière est de plus en plus fort (baisse des prix, hausse des coûts) et les usines continuent de fermer (baisse des revenus saisonniers). C'est dans ce contexte, en 1980, qu'est lancée une nouvelle phase de redistribution des terres grands domaines, de très grande ampleur, appelée "seconde réforme foncière".

V. LA "SECONDE" REFORME FONCIERE (ANNEES 1980) : REDISTRIBUTION FONCIERE DE GRANDE AMPLEUR ET NOUVEAUX EXPLOITANTS AGRICOLES

V.1. LE CONTEXTE : CRISE INDUSTRIELLE SUCRIERE ET LIBERATION BRUTALE DE TERRES

La crise industrielle et les difficultés des usines vont grandissant. Pérès note qu'en fait de 1961 à 1977 le processus continu de restructuration-concentration n'a pas permis pour autant de trouver d'équilibre économique. Un événement va cependant donner une ampleur aux événements déjà chroniques : le Groupe Empain-Schneider (propriétaire de la SIS, Société industrielle de sucrerie) annonce son désengagement de la production cannière et de l'industrie sucrière en 1978. Le groupe Empain a commencé des ventes directes à la SEF (Société d'exploitation fruitière), que la SAFER a préempté en demandant une révision des prix jugés trop importants (cette préemption a vraisemblablement évité des remous syndicaux).

En 1979 l'usine de Blanchet ferme, et en 1980 c'est le tour de celle de Darboussier (principale usine sucrière de Guadeloupe de loin devant les autres), les deux usines appartenant au même groupe financier. En 20 ans on sera passé de 11[262] à 4 usines. Et Deverre note qu'à la même époque les usines de Beauport et de Grosse-Montagne se débarrassent d'une partie de leurs terres pour faire face aux problèmes financiers.

Le désengagement du Groupe Empain oblige à une coordination des autres acteurs du secteur pour la réorganisation de celui-ci. Après de nombreuses discussions, tractations et échanges de terres, Pérès note que 11 400 ha seront "*libérés*". Le plan entériné en juillet 1979 prévoit de ne garder que 3 sucreries, Grosse Montagne, Gardel et Beauport et de fermer toutes les usines de la SIS. Ce plan donnera lieu à la signatures de 4 protocoles avec l'Etat (un par groupe encore présent dans la production et un avec le groupe Empain). Le groupe Simonnet (usine de Grosse-Montagne) y gagne puisqu'il libère des mauvaises terres de son Faire-valoir direct en échange de bonnes terres libérées par les autres groupe.

[262] Abenon en cite 14 (Abenon, 1999).

A l'appui de ce plan, l'Etat promet des aides à la restructuration des usines. La façon dont le plan a été négocié oblige donc à protéger la production de canne pour approvisionner les usines restantes et promises à restructuration et modernisation. Le choix de protéger l'économie cannière a certainement aussi été dicté par la volonté de garder une paix sociale, car à l'époque celle-ci emploi énormément de main-d'œuvre et est le pilier du monde rural.

Pérès note que finalement la SAFER achète 10 679 ha pour 120 954 379 F et Deverre précise qu'elle achète la majorité des terres et détient, en juillet 1980, un portefeuille de 11 080 ha de canne pour une somme de plus de 124 MF. L'achat des terres s'est fait au prix fort : 17 000 F/ha pour les terres en faire-valoir direct (3 700ha) et 8 500 F/ha pour les colonages ou les friches (7 370 ha). Les terrains restant alors aux grands propriétaires représentent moins de 7 000 ha, ce qui fait souligner à l'auteur le "*caractère décisif de cette réforme pour l'avenir de l'agriculture guadeloupéenne*" et la "*nécessaire prudence avec laquelle les responsables de l'opération s'y sont engagés*".

L'appui important des finances publiques est acquis pour le lancement d'une nouvelle phase de réforme foncière. C'est le début d'une grand mouvement de réorganisation du secteur agricole portant sur près de 20 % de la SAU, en majorité des terres riches et fertiles, plates et mécanisables et qui devaient être à l'époque "*très prochainement irriguées*"[263].

V.2. LES INSTRUMENTS DE LA SECONDE REFORME FONCIERE

A la fin de l'année 1978, le projet de restructuration est présenté par les usiniers. En face, l'Etat (Ministères de l'Agriculture et de l'Outre-mer) se mobilise pour organiser la réforme foncière (Pérès, 1998).

V.2.a. La Comité directeur de la réforme foncière : instance de concertation entre la profession, les collectivités locales et l'Etat

Le plan de restructuration industrielle impose la pérennité de la culture de canne pour approvisionner les usines restantes. Un Comité interministériel définit les grandes orientations et localement sont créées des instances paritaires de concertation qui devront élaborer un schéma directeur de la réforme foncière.

Le Comité directeur de la réforme foncière (CDRF), sous la présidence du Préfet, doit orienter et définir les principes de mise en œuvre de la réforme. Siègent au Comité :

- le président du conseil général + 5 conseiller généraux
- le président du conseil Régional + 5 conseillers régionaux
- le président du Conseil économique et social régional
- des représentants des OPA (Chambre, FDSEA, CDJA, UPG, USPC, SAFER, CRCAM)
- des représentants des usines (ASSOCANNE)
- un représentant du SGAER (Préfecture)
- un représentant du TPG (Trésorier payeur général)
- un représentant du directeur des services fiscaux
- un représentant du DAF

[263] Ce projet subit encore aujourd'hui des vicissitudes et n'est toujours pas achevé.

La périodicité des réunions du CDRF a varié de 6 mois à 1 an pendant la réforme foncière, la dernière réunion s'est tenue le 16 juin 1993

Il existe aussi un Comité technique de la réforme foncière, sous la présidence du DAF, chargé du suivi des actions.

Le schéma directeur de la réforme foncière censé être élaboré "*n'a pas été officiellement concrétisé*" selon Pérès (1998).

V.2.b. La SAFER réorganisée pour être le maître d'ouvrage de la réforme

Au moment de la présentation du plan par les usiniers, La SAFER a préempté, avec révision de prix, 812 ha vendus de la SAG (Société agricole de la Guadeloupe, appartenant au Groupe Empain) à la SEF (Société d'exploitation fruitière) mais cela pose problème car elle n'a pas les moyens financiers et humains de rétrocéder ses terres (lotissements en cours sur Delisle et Fefe).

Plusieurs missions et expertises de l'Etat ont lieu, qui explorent différentes hypothèse quant aux acteurs possibles de la réforme. C'est finalement la SAFER qui est choisie (plutôt que la SODEG ou la SATEC ayant auparavant rempli les mêmes fonctions) car "*il s'agit d'une société dans laquelle les organisations agricoles sont bien représentées et dont le conseil d'administration peut être ouvert aux collectivités territoriales.*" Cette décision semble être la preuve d'une volonté de concertation et de partenariat pour mener cette réforme.

La SAFER étant démunie face à cette nouvelle mission, il a fallu la réorganiser pour mener la réforme foncière et lotir les 812 ha préemptés. Sa situation de départ est la suivante :

- 435 300 F de capital social au 1/1/79,
- 1 244 200 F de fonds propres,
- 5 salariés seulement,
- des équipements sommaires,

Il est alors décidé :

- une augmentation de capital de 720 000 F achevée au 30/06/80,
- le recrutement d'un directeur de niveau ingénieur,
- le renouvellement du Conseil d'administration pour tenir compte de l'augmentation de capital (AG de 1980),
- l'élection d'un nouveau président suite au renouvellement du CA,
- l'augmentation peu à peu du personnel (plus de 60 permanents en 1988-1990, pour redescendre après la réforme foncière à 37 en 1996),

Son capital social au 31/12/96 est de 5 220 100 F (dont 72,6 % département, 16,09 CRCAM, 5,62 % CNASEA, 1,91 % SICA ASSOBAG, 1,53 % SCAFR puis moins de 1 % pour respectivement la Chambre d'Agriculture, les autres OPA, la SEMAG (Société d'économie mixte d'aménagement de la Guadeloupe), les industriels sucriers, et quelques personnes physiques). Ses capitaux propres à la même date s'élèvent à 27 460 944 F

Au lieu d'une SICA prévue au départ, ce seront 3 SICA pour l'exploitation des terres qui sont créées fin août 1980 grâce à l'appui des OPA :

- la SICA du Nord Basse-Terre pour la zone UGM (Usine de Grosse Montagne)

- la SICA du Centre Grande-Terre pour la zone SOSUGAT (Usine de Gardel)
- la SICA du Nord Grande-Terre pour la zone SAUB (Usine de Beauport)
Chacune d'un capital de 300 kF (1/3 SAFER, 1/3 CG et 1/3 usine de la zone)

Un plafond de dépense est fixé pour 1980-1990 à 403 MF dont 18,5 MF pour les SICA et 171,6 MF pour la SAFER. La durée prévue est de 10 ans, la réforme durera en fait 15 ans.

La SAFER assure également la mission d'encadrement technique des installés. Mais la double mission des agents (agent foncier et de développement) ne permet pas d'obtenir la meilleure efficacité.

Deverre écrit que la SAFER, maître d'œuvre, associe à sa réflexion et à son action les élus départementaux, les organisations agricoles et la Préfecture au travers du Comité Directeur de la réforme foncière (CDRF) ayant pour rôle de déterminer les grandes orientations socio-économiques de la réforme. Or il semble, comme on le verra plus tard, que ce ne soit pas forcément la SAFER qui menait la réflexion, et qu'elle a même souffert des fois de n'être pas associée à certaines décisions.

V.3. LES OBJECTIFS DE LA REFORME : CONSENSUS SUR LE TRANSFERT DE LA PRODUCTION CANNIERE AUX EXPLOITATIONS FAMILIALES

Pérès nous rappelle le contexte de la production agricole : forte régression de la canne (baisse d'environ 30 % en surface et 45 % en tonnage), croissance modérée de la banane (environ 80ha/an) et perte de SAU de l'ordre de 600 ha par an (constructions et extension des friches).

Le manque d'efficacité des opérations antérieures de réforme foncière est dénoncé dans le rapport des Etats généraux du développement agricole de la Guadeloupe (1982). L'accord des OPA, du conseil général et de l'Etat est total sur "*la nécessité de porter les productions traditionnelles à un niveau de productivité satisfaisant et de régularité qualitative, et de développer les cultures de diversification destinées aussi bien à l'exportation qu'au marché intérieur.*" D'où les décision des travaux d'irrigation de la Grande-Terre dès la fin des années 1970 et leur début de réalisation en 1981 (non achevés en 2002).

Deverre explique finement le processus "*intellectuel*" qui a abouti au choix des orientations et des modalités de la seconde réforme foncière : à la fois par l'analyse des premières actions des années 1960 et 1970 ainsi que du succès de la reprise de l'économie sucrière à Marie-Galante qui joue un rôle d'exemple, comme on a pu le voir plus haut.

Le CDRF identifie comme suit les causes de l' "*échec*" (voir supra la discussion sur cette appréciation) des premières réformes foncières :

une trop petite taille d'exploitation,

le mauvais choix des allocataires et l'absence d'encadrement,

le caractère privé de la propriété qui fait peser une lourde charge foncière et favorise la spéculation et l'abandon de l'activité agricole s'il n'y a pas de succession.

L'auteur note que les causes ne sont bizarrement pas recherchées du côté de la politique sucrière, de la gestion des grands domaines et des usines, voire des syndicats d'ouvriers agricoles très actifs à cette période.

Suite à cette analyse, les nouveaux principes adoptés seront donc :

- le fermage (pratique peu usitée en Guadeloupe, moins de 4 % de la SAU en 1971), pratique pourtant en opposition avec le statut des SAFER qui détiennent les terres,
- le caractère "*familial et à temps plein*" des exploitations (ouvriers agricoles ou jeunes agriculteurs de moins de 45 ans ou 60 ans avec un successeur, ayant une compétence professionnelle),
- le retrait des colons non installés par l'IVD (indemnité viagère de départ) et l'attribution d'un lot de subsistance constructible,
- la définition d'une SMI (Surface minimum d'installation) permettant un revenu moyen comparable aux autres secteurs.

Selon Deverre (1982), les deux objectifs de la seconde réforme foncière sont donc :
- accroître et restructurer le potentiel cannier de la Guadeloupe par une reconquête des zones en colonage et l'amélioration des rendements ;
- dégager des surfaces agricoles pour la diversification grâce à cette amélioration de productivité.

Ce qui lui fait affirmer que "*la réforme est donc fondamentalement et prioritairement cannière, la diversification ne se développant que sur les terres non cultivées en canne après accroissement du potentiel. Cet objectif volontariste semble négliger totalement l'aspect industriel, usinier du problème sucrier, ne portant que sur la production et les rendements agricoles […] : la diversification n'intervient que comme sous-produit de la relance de la canne*". En même temps en 1982, Beauport annonce sa fermeture et Grosse-Montagne semble "*aux abois*" ajoutant à la longue liste des usines fermées ou en difficulté.

Pérès quant à lui présente les principales orientations affichées de la réforme sous la forme suivante :
1- protéger le potentiel cannier
2- favoriser les formules de location de terres
3- installer des agriculteurs professionnels sur des exploitations viables
4- assurer le suivi des bénéficiaires de la réforme foncière

L'objectif prioritaire est donc bien le soutien de la production cannière, comme le confirme le fort soutien public à cette orientation. En effet, dès 1983 des mesures sont mises en place par l'Etat pour la relance de la canne (plan Mauroy), qui seront suivies ensuite par les mesures des CPER (Contrat de plan Etat-Région) 1988-1993 et 1994-1999, puis les aides européennes, dont l'objectif est d'assurer une meilleure rémunération du planteur et inciter au renouvellement régulier des plantations. L'efficacité de ces incitations fut très limitée en 1993-94 car la canne a été en diminution continue pour se stabiliser en 1998 vers 11 à 12000 ha (500 à 600 000 T/an), la récolte mécanique devenant enfin intéressante après une baisse des prix de 40 %

V.4. LES DIFFICULTES DU DEBUT

V.4.a. Des problèmes de coordination entre les différents acteurs

Dès le début, lors de l'achat des terres, les négociations directes entre usiniers et Etat sans associer la SAFER ont conduit à des blocages, notamment le conflit entre la SAFER et le groupe Simonnet. En effet, la vente de ses mauvaises terres ne se fera pas, visiblement par manque de collaboration des dirigeants du groupe avec la SAFER et Pérès note que "*la non-*

réalisation des dispositions foncières incluses dans le protocole Etat-Groupe SIMONNET, est l'illustration des blocages qui peuvent intervenir dans le déroulement d'une opération négociée par les pouvoirs publics sans concertation avec la structure pressentie pour la réaliser. Les risques de blocage sont d'autant plus grands en Guadeloupe que les intérêts des divers partenaires impliqués dans la réforme foncière n'étaient pas convergents et que les modalités visant à associer a posteriori certaines structures socioprofessionnelles ou collectivités publiques ont eu tendance à augmenter anormalement le nombre des acteurs, donc les risques de divergences et de concurrences."

Puis, dans la réalisation concrète des actions, la SAFER a rencontré de multiples difficultés dont la première fut la nécessaire gestion de la récolte 1981 du faire-valoir direct acheté par la SAFER (3410 ha). Pérès écrit à ce sujet que "*l'incidence prévisible de la réforme foncière sur l'économie sucrière guadeloupéenne et donc la nécessaire maîtrise par la SAFER, dès la fin de la récolte 1980, des 3410 ha de terres en faire-valoir direct presque totalement complantés en canne, n'a pas mobilisé les énergies ni provoqué la collaboration indispensable entre les différents acteurs (structures socio-professionnelles agricoles, syndicats ouvriers, usiniers et élus locaux), bien au contraire elle a eu tendance à exacerber les rivalités.*"

V.4.b. La difficile gestion du faire-valoir direct face à la mauvaise volonté des usiniers

En fait, dans le cadre des protocoles signés entre l'Etat et les usiniers, ceux-ci devaient se charger de la récolte 1981, puis une SICA devait ensuite prendre le relais pour décharger la SAFER de la gestion directe des terres. La SICA devait être supportée par les 3 usiniers, le Conseil général, la SAFER et les OPA, pour un capital de 1 MF à parts égales, et devait reprendre les personnels d'encadrement de la SAG (Groupe Empain) en contrepartie des aides publiques.

Finalement, les usiniers n'ont pas respecté les protocoles et se sont désintéressés de la récolte, et ce sont 3 SICA qui ont été créées (voir supra) selon les désirs des usiniers. La SAFER a donc dû financer sur sa trésorerie l'achat de matériel et les investissements pour la remise en état des centres de transfert[264], pour un montant de l'ordre de 12 MF.

Au milieu de l'année 1981, une convention a été signée entre les SICA et la SAFER pour une occupation provisoire et précaire du faire-valoir direct par les SICA contre une redevance forfaitaire à la SAFER couvrant les charges foncières et l'amortissement des plantations. Les SICA ont finalement assuré la récolte 1981 sans rendre compte à la SAFER qui finançait tout à l'aveugle. Le manque de rigueur dans la gestion des SICA a conduit à des excès. Finalement, à l'automne 1981 est créée l'USICAG (union des SICA de Guadeloupe) pour coordonner les tâches des 3 SICA et assurer les relations avec les pouvoirs publics. Les SICA ont été dans les faits dépossédées de leur pouvoir de décision ce qui a créé des double-emplois et des conflits de personne.

Deverre pour sa part reconnaît que les SICA ont eu d'énormes problèmes dus au contexte : mauvais état des plantations, fermeture des usines d'aval, donc problèmes de transports, d'incapacité des autres usines à absorber la production, mauvais état des matériel donnés par les anciens propriétaires nécessitant des achats de matériels, emploi de pléthore de travailleurs sous la pression sociale, pluviosité excessive de la campagne 1981 après des sécheresses. Les

[264] Un centre de transfert est une plate-forme de regroupement de la récolte où les planteurs amènent leurs cannes pour la pesée et où elles sont ensuite prises en charge pour être acheminées jusqu'à l'usine.

résultats sont désastreux : 787 000 T contre 1 126 000 T en 1979 (60 000 T de sucre contre 105 000 T) et "*le déficit des SICA atteignait des profondeurs abyssales*".

V.4.c. Le retard pris dans la rétrocession des terres face à l'impatience des syndicats

En même temps, la SAFER, pour gérer en urgence la récolte de 1981, a dû arrêter des mesures conservatoires qui retardèrent la réforme foncière : les colons voyaient leur contrat renouveler et devenaient donc colons de la SAFER. Deverre note que la SAFER, empêtrée dans la campagne, ne procède à aucune redistribution, la population s'impatiente et craint que des terres n'échappent à la réforme et ne soient vendues à des grands planteurs de banane et d'ananas comme cela a commencé à Sainte-Rose, plusieurs occupations de terres ont lieu, impulsées par les syndicats agricoles. Début 1982 des mesures sont prises pour installer rapidement quelques agriculteurs répartis sur toute la Guadeloupe à Sainte-Rose, Morne-à-l'Eau et Moule, avec une formule provisoire de "*location précaire*" de 3 ans présentée comme une période probatoire. Sont distribuées des parcelles de 8 à 10 ha dont 60 à 80 % devant être cultivés en canne (beaucoup plus que ne le peut une main d'œuvre familiale sans mécanisation). Il est écrit que "*malgré les intentions de départ, les formes coopératives mises sur pied pour les nouveaux allocataires sont peu nombreuses (trois GAEC, en fait familiaux, promesses de l'organisation en "coups de main").*" L'encadrement technique n'est pas renforcé et aucun engagement des organismes de crédit n'existe pour soutenir ces premières installations "*pilotes*".

V.4.d. La difficile gestion de la main d'œuvre

Le contrat entre la SAFER et l'USICAG pour les travaux de récolte 1982 a été signé, or il a été annoncé la décision du Comité interministériel de proposer au Conseil Général la dissolution des SICA après les travaux. Les SICA ont alors immédiatement stoppé le travail sans honorer le contrat signé par l'USICAG.

La SAFER doit reprendre totalement la gestion du faire-valoir direct du nord Grande-Terre fin août 1982, et rencontre des problèmes pour récupérer les matériels loués aux SICA. Il y a une forte hostilité entre les anciens techniciens des SICA et ceux de la SAFER.

La gestion de la main d'œuvre, encadrée par les syndicats, pose également problème. Il y a des négociation fin 1982 pour fixer le niveau d'emploi salarié pour la récolte. L'objectif de la SAFER est de mécaniser au maximum la récolte et de compenser en employant plus de main d'œuvre pour des travaux d'entretiens précoces après la coupe. Le protocole ne sera finalement pas signé par l'UTA (Union des travailleurs agricoles) qui se rétracte avant le début de la campagne.

L'organisation se met finalement en place avec des embauches directes, notamment des anciens des SICA, et le recours à un "*service de garderie assermentée*" des parcelles, afin de protéger celles-ci d'actes de vandalisme, surtout le fait de bovins mis à l'attache dans les parcelles (un peu de jour et beaucoup de nuit).

Un accord de principe avait été conclu avec le Conseil général en 1984 pour que la SAFER confie la gestion d'une partie de son faire-valoir direct du nord Grande-Terre à la société d'exploitation qu'il entendait promouvoir : la SICADEG (SICA de développement de la

Guadeloupe)[265]. Celle-ci, qui a repris l'exploitation du faire-valoir direct de la SAUB en cessation d'activité n'a pas souhaité augmenter sa surface (et par voie de conséquence les difficultés diverses qu'elle rencontrait) et l'accord n'a pas été concrétisé.

L'entretien du faire-valoir direct de la SAFER s'est donc poursuivi par exploitation directe (sauf le cas de Blachon) en utilisant au maximum la sous-traitance auprès des CUMA et des entrepreneurs pour le levage de la récolte et les labours destinés aux replantations. Cette mission exceptionnelle et particulière de la SAFER de Guadeloupe, s'est achevée après la récolte 1990 avec les dernières installations sur les terres libres.

V.4.e. De graves difficultés financières

La SAFER a également connu de graves et chroniques difficultés financières. Pérès présente (tableau 8, p 46 de son rapport) les pertes de gestion du faire-valoir direct de la SAFER de 1980 à 1990, qui varient de 10 à 15 MF/an avec une pointe à 19 MF en 1984-85.

Le déficit de la SAFER est qualifié de "*structurel*". L'auteur rappelle que le motif principal de la restructuration sucrière était une perte annuelle de 6 à 7 MF par la SIS et la SAUB car l'activité agricole était non rentable : les déficits de la SAFER au cours des 4 premières campagnes se rapprochent de ces chiffres, ce qui paraît finalement assez normal.

Selon Pérès, ce déficit aurait pu être réduit mais est devenu chronique pour plusieurs raisons :

1- La pression des salariés agricoles :"*l'encadrement syndical des salariés agricoles était au moment de l'engagement de la seconde réforme foncière, particulièrement fort, comme dans quelques autres secteurs de l'économie guadeloupéenne. L'animation syndicale en partie assurée par des cadres dans des activités non agricoles ou des membres de professions libérales, était à forte tendance indépendantiste. Or le secteur de l'emploi agricole lié à la canne (mais également à la banane) représentait un symbole historique et de dépendance économique de la Guadeloupe (capitaux industriels métropolitains et martiniquais). Cette ambiance conduisait à des démonstrations d'influence dont les plus courantes étaient (et sont encore !*[266]*) le blocage du démarrage de la campagne sucrière ou l'envahissement des champs de canne récoltés à la machine.*"

2- Des prestations de qualité douteuse de la part des CUMA et entreprises de travaux agricoles.

3- Un plan de récolte défavorable à la SAFER (qui effectuait de fortes livraisons en période creuse sans que les usines ne lui donne le complément de prix accordé aux petits planteurs en période creuse).

4- Des actes de vandalisme (bœufs, feux) sans punition.

5- Une organisation de collecte déficiente (organisation mal faite pour les grosses livraisons, sans pour cela donner de priorité de passage à la SAFER alors que les usines en bénéficiaient).

[265] Une des 4 SICA cannières créées par le plan Mauroy (voir annexe 2, histoire des interventions publiques)
[266] L'auteur cité parle en 1998.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

6- La SAFER assure une part de la trésorerie des usines (paiements avec retard) et supporte les créances non réglées des usines en dépôt de bilan (7 MF pour Grosse montagne en 1986 et 6,6 MF pour la Société coopérative de production –SCOP- de Beauport en 1989).

7- Il faut y ajouter les fortes pluies en 1981, les sécheresses en 1983 et 1984 et le cyclone Hugo en 1989, qui ont fortement pénalisé la production.

Durant les 7-8 premières années de la réforme foncière, la SAFER a en plus connu une gêne permanente due à l'absence de fonds de roulement engendrée par les problèmes de la première campagne et le refus des banquiers de lui octroyer des prêts. Cette situation a augmenté ses frais financiers car elle a dû avoir recours à des crédits ponctuels à court terme pour certains travaux. Les financements publics ont donc finalement servi au fonctionnement de la structure, ce que Pérès dénonce en préconisant que pour la prochaine fois "il *y aurait lieu de mettre en place une gestion de ces cultures tenant compte des diverses contraintes locales afin de limiter les pertes de gestion et réserver les aides publiques aux installations proprement dites."*

Il dénonce également le "*manque d'attention des industriels pour l'amont de la filière*" qui n'ont pas assumé la première récolte contrairement à leurs engagements et qui ont par la suite toujours payé les livraisons avec retard, éléments qui, selon lui, ont eu des effets significatifs sur la chute des surfaces (perte de plus de 6 000 ha entre 1980 et 1985)

V.5. LES MODALITES D'INSTALLATION : DES GFA CREES SUR MESURE

Deverre pense en 1982 que "*les formes que prendra la redistribution de ces terres - puisque tel est l'objectif assigné à la SAFER- seront déterminantes pour la configuration et l'orientation du secteur agraire dans le long terme*". Pour l'auteur il s'agit avant tout de l'aboutissement d'une dynamique entamée il y a plus de 100 ans : la formation de la petite propriété, formation chaotique, des fois à l'origine des propriétaires, mais le "*plus souvent à l'origine des pouvoirs publics*". Il laisse entendre que les débats autour de cette question sont "*complexes*" et "*confus*".

Selon Pérès, "*la "seconde" réforme foncière engagée à l'initiative de l'Etat visait des objectifs divers qui tous n'apparaissaient pas de façon détaillée dans les documents officiels. En particulier, le caractère social du projet, à un moment où la Guadeloupe était secouée par des mouvements de contestation ou de revendication fortement teintés d'indépendantisme, a sans doute été déterminant dans la recherche de formules de location de terres en vue d'installations en fermage. Celles-ci devaient favoriser la promotion sociale de certains colons et ouvriers agricoles (ne disposant d'aucune capacité d'investissement) sur des terres souvent considérées comme un symbole trop persistant de l'histoire de l'archipel.*"

Deverre nous apprend qu'un projet de loi permettant à la SAFER de louer directement les terres est finalement abandonné en 1982 et qu'on réfléchit à la création de GFA avec la constitution de la SEFAG (Société d'épargne foncière agricole), qui achèterait l'ensemble des terres pour les louer, avec la participation de l'Etat pour 30 MF et de l'épargne privée et institutionnelle. L'opération est estimée à 125 MF et de nombreuses ressources régionales sont déjà hypothéquées dans le renflouement des unités sucrières en difficulté (Société d'économie mixte –SEM- avec usine de Beauport, déficit chronique de la SEM de Marie-Galante) et dans les autres projets d'équipement

Pérès indique qu'après plusieurs délibérations du Comité Interministériel, les dispositions définitives sont arrêtées en décembre 1983 : création de la SEFAG et de GFA. Il a fallu pour cela l'extension de la loi de 70 sur les GFA aux DOM et la suppression de la surface maximum pour un GFA non familial (fixé à 15 fois la SMI) par un décret spécifique.

La SEFAG est finalement créée le 29 novembre 1984 avec la CNCA comme actionnaire principal et un capital de 10 MF susceptible d'être porté à 45 MF. Au 31 décembre 1994, le capital était de 92 MF répartis entre la CNCA (30 MF libérés), le Conseil général (25 MF libérés) et la SAFER (377 MF libérés à 98,3 %).

Le premier GFA est créé en 1986 en nord Basse-Terre dans un contexte de violente opposition entre syndicats. Au 31 décembre 1996, 10 ans après, 38 GFA regroupant 720 lots sont créés sur 6536 ha, représentant un capital de 159,02 MF (en moyenne 25 000 F/ha alors que le prix de revient, bonification et subventions d'aménagements compris, est à environ 40 000 F/ha).

Le capital social de chaque GFA est composé de parts d'un montant nominal de 5000 F réparties entre la SEFAG (60 %) et les attributaires (40 %). Dans la pratique la souscription des attributaires, financée par prêt à moyen terme du Crédit agricole, a souvent été limitée à 10 %, la SAFER assurant le portage temporaire (5 ans maximum) de la différence. Au 31 décembre 1996, la SAFER portait encore un stock de 3026 parts de GFA, soit 15,13 MF.

La gérance des GFA est assurée par la Chambre d'Agriculture (SUA Foncier) qui se révèle, selon Pérès peu efficace. Elle est rémunérée par une commission de souscription (5 % de l'investissement foncier) et un forfait annuel (10 % des recettes). La SUA Foncier ne fait pas appliquer rigoureusement le cahier des charges et les GFA ont 18,6 MF d'arriérés au 30 juin 1997, soit plus de 3 ans de loyers impayés. Les charges ne sont pas couvertes, les porteurs de capitaux ne sont pas rémunérés, et cela empêche la maintenance du foncier et tout nouvel investissement. Il semble toutefois que la situation se soit améliorée depuis, même si les fermages impayés restent un très gros problème encore aujourd'hui.

L'obligation faite aux installés de ne pas construire sur leur lot de maisons d'habitation et de soumettre tout projet de construction de bâtiment d'exploitation au CDRF est contournée et non contrôlée.

V.6. LES RESULTATS DE LA SECONDE REFORME FONCIERE : UN PROFOND REMANIEMENT DES STRUCTURES DE PRODUCTION

V.6.a. De nombreux nouveaux installés, mais un processus difficile

L'objectif de constitution d'exploitations viables et dynamiques "a *posé quelques difficultés dans la mesure où les différentes organisations syndicales en faisait une interprétation qui lui était propre.*" "*Deux principales positions s'affrontaient : l'UTA et l'UPG – devenue récemment*[267] *l'Union des producteurs agricoles- militaient pour l'installation d'un maximum d'ouvriers agricoles et de colons sur une surface comprise entre 1 et 5 ha, le CDJA privilégiait l'installation de jeunes agriculteurs sur une surface minimale de 15 ha."* (Pérès, 1998)

[267] Remarque faite en 1998.

Une première sélection de 60 candidats (colons et ouvriers) a été faite en 1982, sur la base de lots de 7 ha avec un contrat de location précaire avant le future contrat de fermage. Pérès note que "les *divergences syndicales mentionnées ci-dessus ont bloqué la poursuite du processus jusqu'en 1986."* A partir de 1986 la procédure était un appel public de candidatures puis une sélection préalable par une commission locale et enfin le choix définitif par le Conseil d'administration de la SAFER. Les critères de sélection étaient les suivants :

priorité aux colons et ouvriers de la SAFER et jeunes agriculteurs,
moins de 45 ans,
compétences basée sur expérience, diplôme ou stages validés,
obligation d'engagement de respect du cahier des charges.

Le recensement des occupants des terres donne 2 300 colons (plus 200 à 300 occupants sans tire) et 800 ouvriers SAFER. Il fallait donc des mesures sociales pour inciter ses occupants trop nombreux à libérer les terres : l'indemnité de retrait volontaire (IRV) des colons et l'indemnité de retrait ouvrier (IRO) sont alors mises en place.

583 ouvriers seront indemnisés par l'IRO pour 12,5 MF et 1342 colons par l'IRV (1 177 effectivement payés au 31 décembre 96 qui ont libéré 2 424 ha) pour 32,15 MF (soit 27 200 F/bénéficiaire ou 13 263 F/ha libéré).

La sélection des candidatures arrive à 805 attributaires potentiels dont 702 ont été réellement installés (130 anciens ouvriers agricoles, 389 colons qui ont libéré plus de 1 000 ha et 183 d'origine diverses).

Les aides promises aux attributaires potentiels furent :
330 Dotation d'installation en réforme foncière (DIRF) potentielles
474 DJA potentielles
Les versement réels furent de 13,5 MF pour la DIRF (270 bénéficiaires) et 81 MF pour la DJA (450 bénéficiaires).

V.6.b. Des difficultés certaines pour les nouveaux exploitants malgré des aides importantes

Plusieurs installés ont rendu très rapidement leur lot. Puis il y a eu la mission AGUADIF en 1984 pour examiner 187 cas en difficulté. Les causes identifiées par la mission sont le manque de prise de responsabilité, une trop grande prise de risque, un absentéisme important, des incompétences... 174 diagnostics seront faits qui conduiront à 48 plan de cessation d'activité et 114 plans de redressement. Le total des aides publiques pour ces plans s'élève à 8,7 MF.

Une typologie des installés par la SAFER faite en 1996-97 révèle que :
20 % gèrent très correctement
48 % sont de bons agriculteurs mais se désintéressent de la gestion
24 % manquent de dynamisme
8 % sont âgés et devront à court terme céder leur lot

Pérès regrette l'absence de données financières fiables et homogènes permettant de faire un bilan économique et financier de la seconde réforme foncière. Il se livre à une évaluation qu'il pense a priori sous estimée (puisqu'elle ne comprend que les crédits Etat et collectivités territoriales). Cette évaluation donne un total des subventions d'un montant de 470 MF sur

1980-91, soit 72 000 F/ha rétrocédé aux GFA ou 700 kF/installé (sans tenir compte de la valeur du foncier rétrocédé).

V.6.c. Le miracle de Marie-Galante n'est pas renouvelé

Concernant la sauvegarde du potentiel cannier, Pérès note que les terres acquises par la SAFER représentent le 1/3 du potentiel cannier du département (Marie-Galante comprise) ce qui est très important. La SAFER a quasiment replanté toutes les souches, ce dont les installés ont bénéficié par la suite.

L'obligation de cultiver 60 % de la surface des GFA en canne a été ramené dans la pratique à 60 % des terres de catégorie 1 et 2 (les meilleures). En terme de production on a vu les difficultés liées à la gestion du faire-valoir direct, difficultés dont certaines se reportent sur les nouveaux exploitants (main d'œuvre, travaux agricoles, préfinancements…). La production cannière des attributaires a diminué, en liaison avec la diminution des surfaces, bien que les rendements soient au-dessus de la moyenne, et Pérès note que "il *n'est pas possible de tirer quelque conclusion que ce soit sur l'évolution réelle de la production cannière des terres en colonage. [ce qui] traduit parfaitement le comportement du colon guadeloupéen qui utilise toutes les possibilités pour échapper au paiement du loyer proportionnel au volume de cannes livrées*" (livraisons minorées de 30 à 40 % par multiplication de prête-noms), d'autant plus fort qu'il n'y a plus de suivi SAFER et qu'ils n'espèrent plus d'installation.

D'un point de vue global, la crise sucrière n'a pas été enrayée puisque l'usine de Beauport ferme en 1990 (après cessation d'activité de la SAUB et la gestion pendant 3 campagnes par une SCOP avec l'aide du Conseil général) et de celle de Grosse Montagne en 1994 (malgré la reprise par une SEM). Il ne reste plus qu'une usine en Guadeloupe continentale.

L'évolution de l'agriculture présente les caractéristiques suivantes et est en situation d'"*extrême fragilité*" selon Pérès :

- baisse raide de SAU (3 % /an depuis 1981),
- forte régression de la canne depuis 1970,
- chute des surfaces en banane récente mais en accélération depuis 1990,
- croissance sensible des terres en friche.

La solution qu'il préconise à la fin de son rapport est de mettre en place un SAR (chose faite depuis) et d' "*élaborer une véritable politique de développement*", ainsi que de poursuivre les installations. Il faut selon lui "rénover *les structures de l'agriculture"*, c'est-à-dire :

- clarifier le financement,
- organiser et diversifier les approvisionnements,
- mettre en place des "outils *collectifs de mise en marché indispensables pour garantir un revenu régulier"*.

"***Sur ces trois points les initiatives locales de toutes natures doivent être utilisées pour redonner progressivement à la coopération agricole la place qui lui revient sachant qu'un partenariat avec les structures mutualistes métropolitaines (ou des îles voisines) est une voie à ne pas oublier.***" est sa conclusion. La coopération agricole est donc vue comme un remède aux maux de l'agriculture guadeloupéenne malade, les modalités de la réforme en elle-même ne sont pas remise en cause, contrairement à l'analyse de Deverre.

V.6.d. Une critique "à chaud" des modalités de cette seconde réforme foncière : objectifs discutables et manque d'implication de la profession agricole

De son côté, Deverre, lorsqu'il écrit en 1982, au tout début donc de la réforme qu'il qualifie de "*transfert global au travail paysan de la production cannière guadeloupéenne*", pense que ce projet n'a que très peu de chances d'aboutir si les perspectives de l'économie sucrière ne s'améliorent pas. Il ne croit pas non plus en la réussite du programme de diversification, ce fameux "*sous-produit*" de la réforme à cause du "*manque d'organisation*" qui assure des débouchés réguliers sur le marché local.

Il critique fortement "*l'orientation fondamentalement cannière, à base de mécanisation et spécialisation, dans un contexte international défavorable et face à une structure de transformation en crise profonde.*" En effet, si la réforme foncière est pour tous l'espoir d'une modernisation, pour l'auteur elle est avant tout "*le produit de la décomposition, de la faillite des formes dominantes de production*" auxquelles il faudrait trouver une alternative.

Il précise pourtant qu'il existe, face à ces problèmes, des propositions "*émanant d'horizons divers*" de nouveaux modèles de développement, insistant sur la complémentarité des diverses productions et sur l'organisation collective des producteurs (sur cette dernière idée il rejoint Pérès).

Lorsqu'il écrit en 1982, il est directement spectateur de la réforme qui est en train de se faire, et il trouve que deux éléments sont absents à la fois des orientations du CDRF et des autres propositions :

1- Le vide laissé par les organisateurs traditionnels de la production (les grands propriétaires) qui guidaient et orientaient également les petites exploitations. Leur disparition laisse celles-ci seules, et personne, ni aucune puissance publique, ne semble prendre le relais, même si de nombreuses structures tentent des actions de soutien (SAFER, Chambre, CTICS, etc.). Les exemples des économies de post-plantation montrent qu'il faut un rôle fort de l'Etat pour sauvegarder un tel système sucrier (en terme d'organisation de la production et pas seulement financier).

2- Les petits agriculteurs (petits exploitants, colons, ouvriers agricoles, jeunes ruraux sans terre) sont "*à peu près absent des mécanismes de décision et d'application de la réforme foncière, même si quelques représentants syndicaux siègent au CDRF*".

Il insiste sur le fait que si l'on excepte une agriculture d'Etat, l'orientation de l'agriculture dépend des organisations professionnelles, très faibles au niveau des petits producteurs (sauf quelques structures verticales par filières, plus apparentées à des prestataires de services).

Les Etats généraux du développement (1982) ont montré un décalage entre les propositions et projets proposés par les exploitants et les réponses apportées. La puissance publique n'a toujours tenu compte que du problème des rendements, alors que les problèmes de prix, de coût et de désorganisation de la production sont mis en avant par les producteurs.

Il existe une forte demande d'organisation des marchés pour d'autres cultures à destination du marché local à la place de la canne, ainsi qu'un appui des organismes de développement et de crédit. Il déplore que l'on mette en cause la SMI sans parler du modèle de production que l'on veut mettre dessus.

La dernière phrase du document de Deverre montre bien son inquiétude face au manque de discussion autour d'un projet partagé par tous et d'implication des petits producteurs : "*une réforme agraire à base paysanne, puisque c'est en fait là le désir profond des petits agriculteurs de Guadeloupe, qu'elle s'édifie sur les ruines d'un système féodal ou "capitaliste de plantation", ne se réalise que par la voie démocratique, c'est là un enseignement historique que l'on peut tirer en particulier de la Révolution Française. Le problème du pouvoir réel est donc déterminant dans les orientations économiques, sociales et techniques que prend cette réforme. Le passage de l'économie agricole de plantation à une production paysanne dynamique ne peut se faire avec succès qu'avec la mobilisation et la participation active et puissante des agriculteurs eux-mêmes*."

ANNEXE 9. FICHE DE STAGE

Offre de stage Chambre d'Agriculture - CIRAD en Guadeloupe

"Projets individuels et rapports à l'action collective des exploitations et des exploitants agricoles"

Contexte

L'agriculture guadeloupéenne est confrontée à un problème d'organisation des filières agricoles destinées au marché local (fruits et légumes, élevage, vivres,…). Depuis les années 60, les tentatives d'organisations collectives ont été nombreuses et caractérisées par de grandes difficultés de fonctionnement et des échecs dans de nombreux cas.

Une thèse de doctorat en économie rurale est menée au Cirad sur l'analyse des facteurs responsables des échecs et des succès dans les actions collectives, en vue de propositions pour l'action. L'analyse est conduite au niveau des exploitations agricoles, des organismes de développement, et de la puissance publique qui joue un rôle très important dans le soutien à l'action collective en agriculture.

Objectif général et résultats attendus

Dans le but d'approfondir l'analyse des problèmes posés à l'action collective au niveau des exploitations agricoles et des producteurs, le (la) stagiaire devra fournir des éléments d'informations devant éclairer les intérêts des producteurs à l'action collective, ainsi que les rapport qu'ils entretiennent avec celle-ci. Le travail se fera en étroite collaboration avec la thésarde et les agents de la Chambre d'Agriculture qui assureront l'encadrement du stage.

Les résultats seront donc :

- Description et compréhension de trajectoires d'évolution d'exploitations
- Evaluation des incitations et motivations des producteurs à participer à une action collective
- Mise en perspective de la logique d'exploitation et de la logique d'organisation collective
- Analyse du rapport (passé et présent) de l'exploitant à l'action collective
- Analyse des freins à l'organisation collective au niveau de l'exploitation agricole

Eléments de démarche proposés

Un recueil d'informations préalable à l'analyse finale devra se faire en deux phases :

Dans une première phase par la valorisation d'informations déjà existantes auprès de différents experts (diagnostics, typologies, auprès du CIRAD, de la Chambre d'Agriculture, de l'INRA…)

Dans un deuxième temps par des enquêtes et entretiens auprès d'exploitants agricoles qu'il faudra cibler en fonction des besoins de l'analyse. Dans cette phase il sera mis l'accent sur les freins structurels à l'organisation collective mais également sur l'histoire de l'exploitant, les facteurs sociaux, et l'analyse de discours, qui peuvent tous contribuer à expliquer les observations faites sur les freins.

Conditions de stage

- Stage au sein du service SUAD de la Chambre d'Agriculture de Guadeloupe
- Encadrement assuré par la thésarde du CIRAD, en collaboration avec les services de la Chambre d'Agriculture.
- Durée de 3 à 4 mois dans le premier semestre 2002
- Rapport de stage exigé + Séance de restitution devant les agents des organismes d'accueil
- Indemnité ou couverture des frais sur place possibles

Compétences requises

Profil souhaité d'élève ingénieur agronome 2ème ou 3ème année (ou 1ère année ESAT) intéressé par la problématique de l'insertion du niveau exploitation agricole dans l'organisation générale de l'agriculture. Curiosité et intérêt pour les aspects économiques et sociaux de la production.

Autonomie indispensable dans la conduite des travaux de terrain. Maîtrise des logiciels courants de bureautique et traitement de données.

Permis B indispensable.

Rapport-Gratuit.com

ANNEXE 10.

SUPPORTS D'ENQUETES D'EXPLOITATIONS

I. LE CANEVAS D'ENTRETIEN

Historique

Les conditions d'installation :

Date – surface agricole au départ – Tenure foncière

L'actuel

- *Le parcellaire :*

Surface totale – Surface agricole utile – Parcelles : location, tenure foncière, type de cultures actuel

- *L'évolution des productions cultivées*
- *La main d'œuvre*

Composition de la famille

Qui travaille sur l'exploitation ? – Emploi de travailleurs, appel à de la main d'œuvre extérieure ?

Comment ça se passe ?

Evolution historique de la main d'œuvre sur l'exploitation.

Travail principal de l'exploitant (quand celui-ci est pluriactif) – Autres fonctions sociales de l'exploitant

- *Le Bâti*

Identification des bâtiments de l'exploitation –Utilisation et acquisition des bâtiments.

- *Le matériel*

Identification du matériel – besoin de matériel supplémentaire ? Sous utilisation du matériel.

Les productions végétales	Les productions animales
- Niveau de technicité- ITK pour 1 ou 2 cultures - Approvisionnement en intrants, en semences ou plants - Principaux problèmes sur les cultures – les remèdes aux problèmes - Evolution des techniques de culture ?	- Entretien des pâtures - Caractéristique du troupeau : race, nombre de têtes, composition, soins sur les animaux. - Conduite du troupeau pour la répartition des bêtes, la reproduction et l'alimentation. - Historique de l'élevage : Toujours ce type d'élevage ? Existence d'autres animaux par le passé ? Pourquoi ce changement ?
Transformation des produits ? Destinée des produits. Constitution de la clientèle Fonctionnement des ventes Avantages / inconvénients du mode de commercialisation Souhaits pour la commercialisation efficace. Caractéristiques d'un système de commercialisation efficace. Freins pour avoir un tel système. Evolution historique du mode de commercialisation.	

La situation économique de l'exploitant.

Est-ce que vos revenus agricoles couvrent les dépenses de votre famille et d'exploitation ?

Ses subventions

Son endettement

L'exploitation et l'action collective

Les problèmes sur l'exploitation ?

Quelles seraient les solutions à apporter pour résoudre ces problèmes ?

Est-ce que, pour vous l'organisation serait une solution

Les Perspectives pour l'avenir

Les projets de l'exploitant sur son exploitation

Le successeur de l'exploitant.

II. LE "PENSE-BETE" SUR L'ACTION COLLECTIVE

Historique de l'organisation :
Comment avez vous connu l'organisation ?
Depuis combien de temps adhérez-vous /participez-vous à l'organisation ?

Unité de l'organisation pour l'exploitant et son exploitation :
Quels sont les avantages procurés par l'organisation pour votre exploitation ?
Quels sont les inconvénients de l'organisation pour votre exploitation ?
Que vous apporte cette organisation ?
Que fait bien l'organisation ?
Que fait mal l'organisation ?
Selon vous, quelles fonctions aimeriez-vous que l'organisation remplisse ?
Avant, comment faisiez-vous sans cette organisation ?

Connaissance du fonctionnement de l'organisation :
Comment se fait l'adhésion ?
Comment fonctionne l'organisation ?
Quels sont les buts de l'organisation ?
Quelles sont les réalisations importantes effectuées par l'organisation ces dernières années ?
Combien d'agriculteurs participent à cette organisation ?
Où se prennent les décisions importantes dans l'organisation ?

Lieu social de l'agriculteur avec l'organisation :
Quelle est votre position sociale dans l'organisation ?
Comment l'organisation communique avec vous ?
Participez-vous à des réunions ?
Que vous apportent ces réunions ?
Quels types d'exploitants participent aux réunions ?
Etes-vous assez informé des projets, de la vie de l'organisation ?
Vous donne-t-on des conseils
Quels types de conseils ? Par l'intermédiaire de qui ?
Pouvez-vous facilement exprimer votre opinion dans cette organisation ?
Existe-t-il des gens influents dans cette organisation ?

Lien social de l'exploitant avec les autres participants :
Quels types d'agriculteurs participent à cette organisation ?
Avez-vous des relations avec des personnes qui font partie de la même organisation ?
Connaissez-vous des gens proches, des amis appartenant à la même organisation ?

L'avenir de l'exploitant dans l'organisation :
Pensez-vous rester dans cette organisation ? Pourquoi ?
Comment voyez-vous l'avenir de cette organisation ?

L'avis de l'agriculteur sur l'action collective :
A votre avis, quelles sont les causes de réussite des organisations ?
A votre avis, quelles sont les causes d'échecs des organisations ?
Si vous aviez deux conseils à donner pour que les organisations s'améliorent, quels seraient-ils ?

Pour les agriculteurs très négatifs à propos du collectif ou non engagés dans le collectif :
Pourquoi êtes-vous toujours dans l'organisation ?
Pourquoi ne vous engagez-vous pas dans l'organisation ?

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

III. QUESTIONNAIRE

Exploitant :	**âge :**
Adresse :	
Date de la visite	

1. Histoire de l'exploitant et de l'exploitation familiale.

1.1 Depuis combien de temps êtes-vous à votre compte sur votre exploitation ?

Des repères temporels, comme le cyclone Hugo (1989), sont souvent faciles afin de restituer les événements plutôt que de se souvenir de dates précises.

1.2 A qui appartenait les terres ?

Héritage de terres, location propriété …

2. L'actuel

2.1 La main d'œuvre

2.1.1 Quelle est la composition de la famille ?

2.1.2 Qui travaille sur l'exploitation ?

	De la famille (qui)	Hors famille (préciser)
A plein temps		
A mi-temps		
Occasionnel, temporaire		

Se renseigner sur le mode de paiement des salaires : à la tache, au mois…

Demander s'il est content de la main d'œuvre qu'il emploie, s'il surveille les travaux agricoles exécutés par des tiers.

2.1.3 Comment s'effectue l'emploi du personnel (dans les cas où l'exploitant fait appel à des travailleurs hors de la famille) ?

L'emploi de salariés agricoles, de travailleurs non déclarés, l'entraide, l'appartenance à une CUMA…

Quels sont les avantages e les inconvénients de l'emploi du type de main d'œuvre choisi ?

2.1.4 Etes-vous satisfait de ces prestations ?

2.1.5 Quel est votre travail principal (dans le cas où l'exploitant ne travaille pas à plein temps sur son exploitation) ?

Le temps passé de l'agriculteur sur son exploitation.

Les autres métiers de l'agriculteur.

2.1.6 Avez-vous d'autres fonctions sociales que celles d'exploitant ?

Par exemple : président de CUMA, président d'une association de producteurs…

Si oui, détailler les différentes fonctions avec les avantages et les inconvénients…

2.2 – Le parcellaire

2.2.1 Quelle est la surface agricole totale de l'exploitation et la surface agricole utile ?

2.2.2 A qui appartiennent les terres ?

Voir si les terres lui appartiennent (propriété) ou sil elles sont indivises (terres familiales).

Mode de tenure foncière ; location, faire valoir direct, colonat

Si location : à qui elles sont louées, depuis combien de temps

Si échange : en échange de quoi ?

2.2.3 Quelles sont les cultures sur chaque parcelle ?

Mise en valeur agricole	Superficie (ha)	Tenure foncière	Localisation

Vérifier le cumul des surfaces par rapport à la SAU.
Faire attention aux cultures associées.

2.2.4 Exploitez-vous des terres indivises ?
Terrains communaux, forêts privées…
2.2.5 Avez-vous toujours cultivé les mêmes productions ?
Voir les cultures précédentes, l'évolution de la répartition des cultures au sein de la SAU (augmentation ou diminution).
Expliquer ces changements.

2.3 – Le bâti

2.3.1 Quels sont vos bâtiments sur l'exploitation ?
2.3.1 A quoi servent-ils ?
2.3.3 Comment les avez-vous acquis ?
Prêt, achat défiscalisation …

2.4 - Le matériel

2.4.1 Quel est le matériel de l'exploitation ?
Mentionner le matériel lourd (tracteur…) et le petit matériel (motoculteur, pioche…), le matériel d'irrigation.
Pour détecter son professionnalisme, lui demander son type de matériel d'irrigation, des asperseurs ou des goutteurs et voir s'il possède des filtres.
2.4.2 Avez-vous parfois besoin de matériels supplémentaires ?
Quel type de matériel ?, Pour quels travaux ?, A quelle période de l'année ?
2.4.3 Comment faites-vous quand vous avez besoin de matériel ?
Voir l'entraide pour le prêt de matériel, l'appartenance à une CUMA, le prêt de matériel par un groupement…
Quand l'agriculteur a recours à la prestation de service, voir son professionnalisme (s'il connaît les travaux des prestataires, s'il assiste aux prestations effectuées sur son exploitation), son avis sur la prestation et juger le degré de dépendance de l'agriculteur par rapport aux prestataires (choix du moment d'intervention, choix des travaux, autres prestataires disponibles).

2.4.4 Avez-vous du matériel que vous utilisez peu ? (suréquipement)
Pourquoi ?
2.4.5 Comment l'utilisez vous ?
Prêt à des amis, location, prestataire de service pour une entreprise de travaux agricole.
2.4.6 Possédez-vous plus de matériel qu'à votre installation ?
Héritage de matériel, achat

2.5 les productions végétales.

2.5.1 Quels sont les itinéraires techniques des principales cultures ?
Voir son professionnalisme en lui demandant quelques données sur l'itinéraire technique d'une ou deux cultures, autres que la canne et la banane (cultures très encadrées).
Des exemples de question pour juger de son professionnalisme :
Effectuez-vous des analyses de sol ?
Connaissez-vous les rendements de votre culture X ?, Est-ce des bons rendements ?
Connaissez-vous les maladies et les moyens de lutte sur la culture X ?
Connaissez-vous les moyens de lutte sur la culture X
Quelles variétés de canne à sucre utilisez-vous ? Pourquoi ?
2.5.2 Où approvisionnez-vous en produits agricoles ?
Voir l'approvisionnement en intrant, en boutures
2.5.3 Pourquoi achetez-vous vos intrants là bas ?
2.5.4 Quel sont les principaux problèmes sur les cultures ?
2.5.5 Comment y remédiez-vous
Voir qui donne des conseils techniques (les amis, institut de recherche, la chambre d'agriculture, la SAFER pour les installées de la réforme foncière, les vendeurs de produits phytosanitaires…).
2.5.6 Avant, cultiviez vous de la même façon ?

Repérer les changements de pratiques techniques sur les cultures :
- changements dans les techniques de culture (variété, travail du sol, modes de plantation, intrants).
- changements dans la manière de planter
- changements dans la manière de récolter
(par exemple, pour la récolte de la canne à la main, avec l'aide d'une CUMA, avec l'aide d'une ETA.

Pourquoi ces changements ont eu lieu ?
Des organismes ou des personnes ont-ils aidé et participé à ces changements ?
Voir l'évolution de ces pratiques pour juger de son professionnalisme.

La destinée des productions végétales.

2.5.7 Transformez-vous vos produits ?
2.5.8 Quelle est la destinée des produits de l'exploitation ?

	Auto conso°	Vente au marché	Vente à un groupement	Vente aux GMS	Vente aux grossistes	Vente à l'usine	….
Cultures Qté, Prix …							

Voir par production le débouché commercial principal.

2.5.9 Comment avez-vous constitué votre clientèle (cas de la vente) ?
2.5.10 Comment fonctionne la vente ?
La personne chargée des ventes.
Le transport des produits
Place de la vente dans l'emploi du temps des agriculteurs.
2.5.11 Pourquoi avez-vous choisi ce mode de commercialisation ?
Ses avantages et ses inconvénients
2.5.12 Avant commercialisez-vous de la même manière ?
Les anciennes voies de commercialisation : comment cela se passait ?
Pourquoi avoir changé ? Quels avantages ? Quels inconvénients ?
2.5.13 Quels sont vos souhaits pour la commercialisation ?
2.5.14 Quelles seraient les caractéristiques d'un système de commercialisation efficace ?
2.5.15 Quels sont les freins pour avoir un tel système ?

2.6- Les productions animales

2.6.1 Comment entretenez-vous vos pâtures ?
Voir les apports d'engrais, les désherbages, l'irrigation, la fauche régulière.
2.6.2 Quelles sont les caractéristiques du troupeau ?
La race.
La composition du troupeau :
- le nombre total de bêtes
- le nombre de femelles reproductrices
- le nombre de mâles
Les soins sur les animaux, un soin correspond à quel mal ?
2.6.3 Quelle est la conduite de votre troupeau ?
La répartition des bêtes.
La reproduction (naturelle, insémination, prêt d'un reproducteur)
L'alimentation.
2.6.4 Avez-vous toujours eu ce type d'élevage ?
Dans le cas d'un changement de système d'élevage
Depuis quand existe le nouveau système d'élevage, quelles sont les conditions de son développement (influence de l'extérieur…).
Si maintien d'un même système d'élevage
Les caractéristiques du troupeau et la conduite du troupeau étaient-elles différentes. ?
Dans quel cadre ont-elles évoluées (conseils d'amis, de la Chambre d'Agriculture, de la recherche…) ?
2.6.5 Avez-vous eu d'autres animaux sur l'exploitation ?
Quand, pourquoi ils ne sont plus présents
Peut être une ouverture pour parler d'un ancien groupement de producteurs.

La destinée des productions animales.

2.6.6 Quelle est la destinée des produits de l'exploitation ?

	Auto conso°	Vente à la ferme	Vente à un intermédiaire	Vente à la boucherie	Vente aux GMS	Vente aux grossistes	….
Cultures Qté, Prix							

Voir par production le débouché commercial principal.

2.6.7 Comment avez-vous constitué votre clientèle (cas de la vente) ?
2.6.8 Comment fonctionne la vente ?
La personne chargée des ventes.
Le transport des produits
Place de la vente dans l'emploi du temps des agriculteurs.
2.6.9 Pourquoi avez vous choisi ce mode de commercialisation ?
Ses avantages et ses inconvénients
2.6.10 Avant commercialisez vous de la même manière ?
La part des productions auto - consommés et vendues.
Les anciennes voies de commercialisation : comment ce se passait ?
Pourquoi avoir changé ? Quels avantages ? Quels inconvénients ?
2.6.11 Quels sont vos souhaits pour la commercialisation ?
2.6.12 Quelles seraient les caractéristiques d'un système de commercialisation efficace ?
2.6.13 Quels sont les freins pour avoir un tel système ?

3- La situation économique de l'exploitant.

3.1 Quelles sont vos dépenses par an, pour vous et votre famille ?
3.2 Quelles sont vos dépenses par an pour votre exploitation ?
3.3 Vos revenus agricoles couvrent-ils les dépenses de votre famille et de votre exploitation ?
Voir l'influence de la pluriactivité de l'exploitant ou du rôle du conjoint dans le revenu total de la famille.

3.4 Quelles subventions touchez-vous ?
3.5 Etes-vous endetté ?
Subventions et prêts permettent de juger l'indépendance de l'agriculteur de l'agriculteur vis à vis de l'extérieur

4 - L'exploitation et l'action collective

4.1 Quels sont vos principaux problèmes sur l'exploitation ?
4.2 Quelles solutions avez-vous envisagé pour les résoudre ?
4.3 L'organisation serait-elle une solution ?

Les perspectives de l'exploitant pour l'avenir

5.1 Quels sont vos projets pour l'avenir
5.2 Qui va vous succéder pour maintenir l'exploitation (agriculteur âgé) ?

ANNEXE 11.

LISTE DES ARCHIVES ET DOCUMENTS CONSULTES

Cette annexe permet de se rendre compte du type de documents et d'archives consultés, les documents utilisés dans le corps de la thèse sont cités en bibliographie.

I. ARCHIVES DE L'ODEADOM

Consultation de l'ensemble des comptes-rendus de Conseils de Direction de 1984 (date de création de l'ODEADOM) à 2001.

II. ARCHIVES ET DOCUMENTS DE LA DAF

SUR LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE

- Archive PO POSEIDOM – Mesures structurelles 1992 – Clôture
- Archive REGIS 89-93 Clôture
- Dossier PO POSEIDOM 93 FEOGA – Bilan de clôture – Demande de solde
- Dossier CCA PO Objectif 1 – Textes d'application
- Dossier FEOGA – Bilan de clôture PO Objectif 1 1989-1993
- Rapport Bilan du POSEIDOM Agricole 1992-1997
- Rapport Bilan du POSEIDOM Agricole Actualisation 1998
- Rapport Comité national de suivi des fonds CEE – FEOGA – Compte-rendu de la réunion du 29/10/93
- Rapport PO FEOGA en Guadeloupe 1990-93 – CR de la réunion du 21/10/94 Comité national de suivi des FSE
- Rapport DOCUP Guadeloupe du 29/07/94
- Rapport POI REGIS II 1994-1999
- Rapport évaluation de l'impact des actions réalisées du POSEIDOM agricole mars 2000 (rapport + annexes + synthèse)
- Rapport CPER Guadeloupe 1994-1998
- Rapport Comité national de suivi des fonds CEE – FEOGA 25 juin 1993 – Reprogrammation des programmes opérationnels FEOGA

SUR LES COOPERATIVES

- Archive Agréments et retraits d'agréments de SICA-VIANDES, COPELCOG, COPADEG et BOVICOOP
- Rapport Programme sectoriel élevage ODEADOM avril 1993

- Archive Liquidation SICA ASSOBAG
- Dossiers COPELBA. Bénéficiaires. Plan de relance 1993
- Archive SOCOGIAP. Plan de redressement. Liquidation amiable
- Archive SOCOGIAP. Correspondances
- Archive COPADE/Sica St-François/UNIBOCAGE
- Archive KOPAGWA/CARICOOP/SOCOVIG
- Archive COOPEG
- Archive FEDEG
- Archive Audit UNICAP+Coopératives. Synthèse.
- Archive COPROVAG
- Archive SICA Viande CE FEOGA/ODEADOM 94-95
- Archive SOCOPORG-SYPORG-SADECI
- Archive Budget départemental élevage 1988
- Archive Audit ODEADOM Aliment bétail (1995) + Etude Porcs/Bovins
- Archive Chambre d'agriculture – Budget 94-95-96
- Archive Chambre d'agriculture Budget supplémentaire 97-98
- Archive Chambre d'agriculture Budget primitif 97-98-99

Fonds de dossier

- UNICAP (Agrément, AG-Bilans)
- UNICOOP (Agrément, AG-Bilans)
- COPAPROG (Agrément, AG-Bilans)
- CABRICOOP (Agrément, AG-Bilans)
- COOPAVIG (Agrément, AG-Bilans)
- COOPAVIG (Agrément, AG-Bilans)
- Coopératives agricoles (textes réglementaires)
- Programme sectoriels aquacole 1992-1996 et 1997-2001
- SICA Aquacole/Contrats d'entreprise annuels (1992 à 1998)
- Centre d'application aquacole/C.A.D.A
- SICA Aquacole/Audit
- COGUAMIEL (Agrément, AG-Bilans, Contrat d'entreprise, Demande d'aide CEE)
- Coopérative apicole de Marie-Galante
- GDS apicole
- APIGUA (Programme sectoriel apiculture, Conventions ODEADOM)

III. ARCHIVES ET DOCUMENTS DE LA CHAMBRE D'AGRICULTURE

ARCHIVES SUAPAR (SERVICE "POLITIQUE AGRICOLE")

- Diagnostic de la situation économique et sociale de la Guadeloupe. Conseil économique et social régional de la Guadeloupe. 23/07/92
- CPER. IXème plan 1984-1988

- Propositions d'actions dans le cadre du PIC REGIS volet Agricole. Doc provisoire n°2. Chambre d'Agriculture. Mai 1990
- Programme pluriannuel de développement agricole 1984-1986. Département de la Guadeloupe. Juin 1984
- Vade-mecum sur la réforme des fonds structurels communautaires.CECA-CEE-CEEA (Commission des communautés européennes).1989
- Mesures locales en faveur des entreprises. POI CCA 94-99 et REGIS 96-99. Conseil Régional
- Mesures européennes en faveur des entreprises. Conseil régional
- Rapport relatif au projet POSEIDOM. Chambre d'agriculture. 1988
- Plan de relance et de reconstruction. Volet Agricole. Chambre d'agriculture. Avril 1990
- Dossier Financement de l'agriculture 1979-1981
- Fonds de dossier COOPEG
- CEE/DOM Memorandum. Rapport LIGIOS (1987)
- Dossier Conférence interrégionale Antilles-Guyane (Présidence DIJOUD)

ARCHIVES EDE

- COPADEG Plan de développement 1993-1997
- COPELCOG Programme d'actions pour l'année 1991
- COPELCOG Programme d'actions pour l'élevage caprin de 1993 à 1997
- Programme des actions concertées petits ruminants de 1992 à 1995
- COOPIAG Programme d'actions de 1993 à 1997
- BOVICOOP Programmes d'actions pour élevage bovin de 1993 à 1997
- UNICOOP Plan de développement 1993-1997
- UNICAP Plan de développement 1993-1997
- COOPAVIG Plan de développement 1993-1997
- Relance porcine en Guadeloupe (1991)
- Projet de développement filière viande en Guadeloupe (Chambre 1991)
- Plan de Développement Régional Guadeloupe 1989-1993
- UNIBOCAGE Organisation de la mise en marché des ruminants (1988)
- Rapport Analyse de la situation de l'élevage caprin 1989
- Querrioux. Analyse des filières bovins, porcines, avicole et cunicole (1991)
- Querrioux. Synthèse (1991)
- Plan quinquennal de développement bovins et caprins 1988-1993
- Querrioux. Mission élevage en Guadeloupe (1996)
- Programme sectoriel filière viande 1993-1997 (rapport de la profession)
- ODEADOM Programme sectoriel aquacole 1992-1996
- ODEADOM Programme sectoriel élevage 1993-1997
- ODEADOM Complément au programme sectoriel élevage (1993-1997)
- ODEADOM Filières de diversification animales (1999)
- Réflexions relance des productions animales CPER 2000-2006
- Programme sectoriel filière viande 2000-2006 (EDE)
- Programme sectoriel diversification végétale 1999-2006 (version 1, Chambre d'Agriculture)

IV. DOCUMENTS DU CONSEIL REGIONAL

- Document du CAGI "Le partenariat dans la gestion des fonds structurels"
- Document du CAGI "L'application du droit en Guadeloupe : entre inadaptation et instrumentalisation"
- Bulletin d'information de la Préfecture mars 1999 "L'Etat en Guadeloupe"
- Rapport Impact DOM par DOM du POSEIDOM Agricole 1992-1997
- Rapport Programmation 2000-2006 Groupe sectoriel 5 Développement rural
- Rapport "Le cadre commun de Développement 2000-2006" (document de travail)
- Rapport "Fiches projet"
- CPER Guadeloupe 2000-2006
- Rapport O. Soret "La politique régionale en matière agricole"
- Rapport Chambre d'Agriculture Compte-rendu de l'action "diversification végétale année 1993"

V. DOCUMENTS DE LA PREFECTURE (CELLULE EUROPE)

- Rapport : Mesure de l'impact sur la production agricole des travaux d'infrastructure d'irrigation.
- Evaluation intermédiaire DOCUP et REGIS II – 1994-1999 – Guadeloupe- 1er rapport d'étape – Evaluabilité
- Evaluation intermédiaire DOCUP Objectif 1 et REGIS II Guadeloupe 1994-1999 – Rapport final
- Evaluabilité du DOCUP Guadeloupe- Rapport d'étude – décembre 1995
- CCA Objectif 1 – 1994-1999, PDR et POI pour la Guadeloupe 1ère partie
- CCA Objectif 1 – 1994-1999, PDR et POI pour la Guadeloupe 2ème partie

VI. ARCHIVES DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Consultation de la série entière des magazines "Guadeloupe Economique" qui retracent au jour le jour la construction économique de la Guadeloupe depuis les années 1960-1970 et le début de la Départementalisation économique.

Rapport-Gratuit.com

ANNEXE 12. LISTE DES PERSONNES ET INSTITUTIONS ENQUETEES

N	Date	Nom	Fonction au moment de l'enquête	Fonctions précédent l'enquête
1	17/10/2001	M. PAUL Jean-Luc	Responsable UAG/DAT	Chercheur UAG/DAT
2	17/10/2001	M. GABON Sully	Chef SUAD (Chambre d'Agriculture)	Technicien SUAD
4	30/10/2001	M. GAUTHIER Pierre	Chef Service Economie Agricole - DAF	
5	07/11/2001	M. BOULOGNE Roger	Proviseur adjoint LEGTA	Dir. SICA Horticole
6	08/11/2001	M. LAFORTUNE	Pdt EDE/Administrateur Crédit Agricole	Pdt BOVICOOP- Pdt UNICAP - Resp. SEGT
7	09/11/2001	M. CHOUCOUTOU Désir	Dir. Chambre d'Agriculture	Chef SUAGER
8	12/11/2001	M. SERGENT Daniel	Resp. filière canne – SEA - DAF	Resp. productions végétales – SEA - DAF
9	12/11/2001	M. HERMENT Alexandre	Resp. productions végétales - SEA - DAF	
10	12/11/2001	M. VIEL Marc	Resp. Elevage – SEA - DAF	Idem Réunion/Guyane
11	13/01/2001	M. FOURNIER Patrick	Chercheur CIRAD/Fruits	
12	15/11/2001	M. OSSEUX Julian	Resp. Filière Vivres - Chambre d'Agriculture	Technicien canne
13	15/11/2001	M. CRANE Etienne	Producteur Maraîchage	Pdt SOCOGIAP - Pdt GIE "Diversification"
14	19/11/2001	M. LOGNOS Jean-Claude	Pdt GDA ECOBIO	Pdt SIFRUG
15	19/11/2001	M. BABOURAM	Exploitant melonnier/maraîcher/éleveur	
16	19/11/2001	M. ROCH Serge	Tech. Caraïbes Melonniers	
17	20/11/2001	M. BORDI Jacques	Tech. SUAPAR/ Chbre d'Agriculture	Dir. SICADIV
18	22/11/2001	M. SHITALOU Elie	Dir. EDE/Chbre d'Agriculture	Dir. UNIBOCAGE
19	27/11/2001	M. VOISIN Bernard	Producteur de bananes retraité	Pdt SICA ASSOBAG
20	30/11/2001	M. THEODORE Louis	Pdt APAG/ Pdt UPROFIG	Responsable syndical UPG
21	03/12/2001	Mme ROZAS Claudine	Tech. Chambre d'Agriculture (agroalimentaire)	
22	03/12/2001	M. MATHIEU Laurence	Tech. Chambre d'Agriculture Prog. Canne Plus	Tech. Agroalimentaire
23	04/12/2001	M. SEYMOUR Richard	Tech. Chambre d'Agric. Côte sous le vent	Tech. SOCOGIAP
24	04/12/2001	M. VINGLASSALON Arsène	Producteur / élu UPG, GDA Ecobio	
25	05/12/2001	M. VILLAGEOIS Franck	Resp.filière Fleurs/ Chambre d'Agriculture	Tech. SICA Horticole
26	05/12/2001	M. DUFLO	Resp. Maraîchage/ Chbre d'Agriculture	Tech. SOCOGIAP
27	15/12/2001	M. BUREAU Roland	Exploitant agricole, div. végétale	
28	15/12/2001	M. et Mme MAZINGANT	Exploitants agricoles, éleveurs	
29	15/12/2001	M. BLOMBOU Gérard	Exploitant agricole – Président du SUAD	Responsable CDJA
30	18/12/2001	M. NELSON Victor	Producteur de café – Pdt COOPCAF	
31	18/12/2001	M. MENARD Jean-Noël	DAF Guadeloupe	Dir. Adjoint du CNASEA
32	09/01/2002	M. BURGER Fabien	Représentant ODEADOM en Guadeloupe	

N	Date	Nom	Fonction au moment de l'enquête	Fonctions précédent l'enquête
33	14/01/2002	Mme GRANDISSON Marianne	Animatrice Diversification ODEADOM/Chambre	
34	22/01/2002	M. SORET Olivier	Resp. Gestion DOCUP – Conseil Régional	
35	22/01/2002	M. SALLE Maurice	Resp. Mission de suivi des Programmes UE (DAF)	
36	31/01/2002	M. DOLLIN Daniel-Jean	Resp. Politiques agricoles – Chambre d'Agric.	Dir. Chambre d'Agriculture – Resp. SUAD
37	27/02/2002	Mme RAQUI	Responsable Planification – Conseil Régional	
38	27/02/2002	Mle GAPPA	Resp. Adjointe Cellule Europe - Préfecture	
40	27/02/2002	M. CELESTE Denis	Resp. Bureau Agricole – Conseil Régional	
41	01/03/2002	M. SURPIN Luc	Resp. Affaires Agricoles – Crédit Agricole	
42	21/03/2002	Mme CHIFFOLEAU Yuna	Sociologue/coopératives INRA-SAD Montpellier	
43	08/04/2002	M. BARRALIS Roger	Inspection Générale de l'Agriculture MINAP	Chargé des DOM-TOM au Cabinet du Ministre de l'Agriculture
44	08/04/2002	Mme JACQUEMIN Vivienne	Directrice adjointe ODEADOM	FORMA –DOM puis suivi Elevage ODEADOM
45	09/04/2002	M. BERTHOUD	Responsable dossiers DOM à l'ANDA	Représentant ONIC Conseil Direction ODEADOM
46	10/04/2002	M. ERHARHT Michel	Chef cellule de liaison DOM-TOM du MINAP	
47	10/04/2002	M. NICAISE Charles-Edouard	Cellule de liaison DOM-TOM du MINAP	Attaché de Coopération à Sainte-Lucie (Caraïbes)
48	10/04/2002	Mme BERTON-WARTNER A.	Suivi dossiers "diversification" et élevage/ Secrétariat d'Etat à l'Outre-mer	
49	11/04/2002	Mme JOSSE	Suivi dossiers Canne/Sucre/Rhum ODEADOM	Suivi production végétale ODEADOM depuis 1980
50	11/04/2002	Mme PAVILLET	Suivi dossiers Fruits et Légumes ODEADOM	
51	12/04/2002	M. LEFEBVRE Daniel	Responsable des Contrôles ODEADOM	Suivi Elevage ODEADOM de 1987 à 1996
52	12/04/2002	M. BARJOUX François	Suivi dossiers Elevage ODEADOM	
53	15/04/2002	M. BLOGOWSKI	Chef Bureau de la Prospective du MINAP	
54	15/04/2002	M. POLLINA	Bureau des Concours Publics du MINAP	
55	15/04/2002	M. PASCAL Jean-Marie	Bureau Organisation des filières au MINAP	
56	16/04/2002	M. DESRIERS Maurice	Chef du Bureau Comptes et Revenus du SCEES	
57	16/04/2002	M. BASCHET	Bureau de l'Evaluation du MINAP	DAF Adjoint de la Réunion de 1990 à 1996
58	17/04/2002	M. HIVERT Pierre	Chef du Bureau de la Comptabilité centrale Ministère de l'Agriculture et de la Pêche	
59	18/04/2002	M. SILVESTRE Jean-Louis	Chef Bureau Programmes européens et CPER DERF	
60	18/04/2002	M. MONSOREAU Lucien	Bureau Programmes européens et CPER DERF	
61	26/04/2002	Mme JARRIGE Françoise	Enseignante-chercheuse ENSAM/INRA-SAD	
62	26/04/2002	M. TOUZARD Jean-Marc	Economiste/Coopératives INRA-SAD Montpellier	

N	Date	Nom	Fonction au moment de l'enquête	Fonctions précédent l'enquête
63	02/05/2002	M. DAVIRON Benoît	Chef Mission Economie et Sociologie du CIRAD	Chercheur Economiste des Filières CIRAD
64	13/08/2002	M. DIMAN J.Louis	Ingénieur de recherche INRA/APC Gdpe.	
65	15/08/2002	M. SIMEON René	Exploitant agricole Retraité	Président FDSEA, Pdt COPELBA, membre FORMA
66	19/08/2002	Mme RANGASSAMY	Pdte CUMA AVENIR / Vice-Pdte Chbre Agric	
67	17/12/2002	M. BOULOGNE J. Yves	Président Syndicat avicole	Président CDJA et Président de plusieurs coopératives
68	10/01/2003	M. POLY J.Pierre	Directeur Agence de l'Eau Adour-Garonne	DAF Guadeloupe de 1992 à 1995
69	07/05/2004	M. TILLY Joël-Philippe	DG Agriculture UE – Contrôleur FEOGA DOM	
70	07/05/2004	M. TILLEUT	UE – Contrôleur IFOP DOM	
71	06/07/2004	M. LUU Paul	Conseiller Agriculture Cabinet Ministère DOM	DPEI Ministère de l'Agriculture
72	20/07/2004	M. FLEREAU Christian	Pdt du Crédit Agricole Guadeloupe	Pdt Chambre d'Agriculture / Membre CD ODEADOM
73	13/01/2005	M. DARTHENUCQ Alain	Chargé de Coopération Délégation de l'UE au Niger	Directeur de la station IRFA/CIRAD de Guadeloupe années 1980
74	11/02/2005	M. PONGE François	Ambassadeur de France au Niger	Secrétaire général de la Préfecture de Guadeloupe début années 1990

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.

Résumé

La thèse vise à expliquer pourquoi, en Guadeloupe, les coopératives de commercialisation des productions agricoles, hors canne et banane, ont systématiquement échoué depuis quarante ans.

L'analyse du cycle de vie de quelques-unes des coopératives les plus importantes permet de conclure à leur non viabilité financière. Elles n'ont survécu que grâce aux aides publiques qui sont venues compenser le manque de fonds propres et de bénéfices.

Des enquêtes d'exploitations agricoles ont permis de mettre en évidence l'inadéquation de ces coopératives aux besoins et aux stratégies individuelles des exploitants, de ce fait faiblement engagés collectivement. Elles ne pouvaient répondre aux attentes que d'une très faible minorité d'exploitants, alors qu'elles ont été conçues pour organiser l'ensemble des exploitations d'une filière. Pourquoi alors la puissance publique a-t-elle encouragé et soutenu à chaque fois la création de nouvelles coopératives malgré les échecs répétés ?

Une analyse, inspirée de l'Economie Politique, de la stratégie des différents acteurs institutionnels ainsi que de leurs interactions, met en évidence les contraintes qui les ont amenés à promouvoir ce modèle d'organisation, et empêchés de construire ensemble un projet de développement agricole plus adapté pour la Guadeloupe. La définition de ce projet nécessiterait, en plus d'un renouvellement des stratégies des acteurs institutionnels, un large consensus autour d'une approche renouvelée du développement économique, prenant en compte les caractéristiques spécifiques de l'économie guadeloupéenne, dont le développement est soutenu par les transferts publics plus que par le secteur productif local.

Mots clés : Guadeloupe, DOM, coopératives, action collective, développement agricole, puissance publique, Economie Politique, stratégie des acteurs, acteurs institutionnels.

Organization of collective action and role of public power in guadeloupean agricultural development - Difficulties of cooperative scheme and of the dialogue between actors.

Abstract

This thesis attempts to explain why agricultural cooperatives, set up in Guadeloupe to market agricultural products other than bananas and sugar, the two traditional crops of the island, have repeatedly failed over the last forty years.

An examination of the life cycle of several large cooperatives reveals that they could not have been profitable; in each case they survived only as long as public subsidies were available to bail them out. In addition, analysis of individual farm level conditions shows that cooperatives could only provide adequate solutions to a small minority of farmers.

Why then did public officials encourage and support again and again the creation of new cooperatives, in spite of their many failures? An analysis, taking note of the situations and strategies of the various actors involved, suggests that: public officials at the local level have been so constrained by a host of local and national considerations that they have not been able to support alternative development models. Doing so would require a broad consensus on a new economic development approach taking account of the specific features of the economy of Guadeloupe, which suffers from a chronic and structural "Dutch disease" effect.

Key words : Guadeloupe, cooperatives, collective action, agricultural development, public power, Political Economy, actors strategy, intitutional actors.

Discipline : Economie

Laboratoire d'accueil : CIRAD–TERA TA 60/15 73, rue. J.F. Breton 34 398 Montpellier cedex 5