

15^{èmes} Journées de Recherche en Sciences Sociales (JRSS) – 9 et 10 Décembre 2021 - Toulouse

Conflits d'intérêt et structuration des filières : Étude commerciale de la filière maraichage en Martinique

M. Varenne¹, L. Parrot^{2,3,4}

(1) HEC Paris, 1 rue de la libération, 78350 Jouy-en-Josas

(2) UPR Hortsys, Université de Montpellier, France

(3) CIRAD UPR Hortsys, F-97285 Le Lamentin, Martinique, France,

(4) CEMOTEV, Université Paris-Saclay, France

1- Introduction et contexte

Introduction et contexte

□ Démarche

- Renouveler le regard porté sur la filière en l'abordant sous un prisme commercial
- Préciser les analyses existantes sur le secteur agricole pour la filière maraîchère

□ Objectifs

- Comprendre les conditions de marché dans lesquelles les producteurs martiniquais maraîchers opèrent
- Identifier les canaux de de distribution, leurs attentes et exigences envers les producteurs
- Expliquer les blocages rencontrés sur certains canaux de distribution
- Proposition de solutions pour lever ces blocages

Quels débouchés pour les producteurs maraichers locaux?

Ventes simples	Ventes intermédiées
Marché de détail	Grande Distribution
Marché de gros	Grossistes et OP
Bord de route	Restauration commerciale
Livraison à domicile	Restauration collective
Vente à la ferme	Agro-industrie

2- Méthodologie

Méthodologie

❑ **Modèle des 5 forces de Porter (Porter, 1979)**

1. Forme et force de l'intensité concurrentielle
2. Menace de nouveaux entrants sur le marché
3. Menace des produits de substitution
4. Pouvoir de négociation des fournisseurs
5. Pouvoir de négociation des consommateurs

❑ **Littérature sur les stratégies multi-canal**

(Rosenbloom, Bezes, Payne et Frow, Coelho et Easingwood)

❑ **Etude qualitative: réalisation de 17 entretiens semi-directifs avec les acteurs identifiés**

3- Les blocages à la commercialisation de la production locale

Profil des exploitations maraichères

❑ Les producteurs

- 85% des exploitants travaillent sur des surface de moins de 5 hectares
 - Homme seul, de plus de 40 ans
 - 40% de pluriactifs

→ Chef d'exploitation ≠ chef d'entreprise

❑ La gestion opérationnelle

- Gestion de court-terme
- Financement sur fonds propres
- Mise en culture de produits à maturation rapide
- Diversification des débouchés: pas de fidélité à un canal de distribution, multiplicité de débouchés

➔ **Environnement d'extrême mobilité marchande**

Un dysfonctionnement organisationnel du côté de l'offre

❑ Marché caractérisé par un éclatement récent

- Tentative de structuration dans les années 70 par la SOCOPMA
- Montée en puissance, fédération des producteurs jusque dans les années 90
 - Liquidation juridique en 2013: mauvaise gestion financière et opérationnelle, lobbying interne: laisse les adhérents endettés et désabusés

→ Histoire récente qui implique **l'individualisme** patent sur le marchand

❑ Développement décoordonné d'Organisations de Producteurs

- Surabondance d'OP au regard de la taille du marché: atomisation de l'offre
- Place marginale: cadre trop contraignant

❑ Désunion de l'offre individuelle

- Fonctionnement à l'émotion plus qu'aux incitations économiques

Désynchronisation des circuits de distribution intermédiés

Tableau 2. Les divergences des modèles d'exploitation entre producteurs et acteurs de la vente intermédiée.

Les producteurs	Les distributeurs en vente intermédiée : grande distribution, restauration, agro-industrie
<ul style="list-style-type: none"> • Vision de court-terme et opportuniste de la gestion opérationnelle et financière : <ul style="list-style-type: none"> - Production organisée en fonction des besoins immédiats de trésorerie - Recherche du canal avec l'accès à la liquidité la plus rapide 	<ul style="list-style-type: none"> • Vision de long-terme : • Planification sur l'année de l'activité • Besoin de visibilité et de fiabilité sur l'approvisionnement
<ul style="list-style-type: none"> • Petite taille des exploitations : <ul style="list-style-type: none"> - Pluriactivité - Peu d'adhésion aux OP car volonté de rester indépendant - Objectifs autres que la maximisation du profit : intérêt pour le qualitatif 	<ul style="list-style-type: none"> • Echelles larges d'opération <ul style="list-style-type: none"> - Rigidité des chaînes d'approvisionnement - Travail en priorité avec les OP - Besoin de volumes importants pour la distribution ou la transformation : intérêt pour le quantitatif

4- Conclusion

Comment harmoniser les intérêts divergents dans un système concurrentiel?

Equilibre entre offre et demande locale inhibé par des divergences d'intérêt et de modèle

- Des circuits qui tentent de relier des mondes à des stades de développement différents
- Statut quo inextricable?

➔ L'avenir de la filière dépend de la **mobilisation** des acteurs pour jouer collectif