



COMMENT MIEUX VALORISER LES PRODUITS AGRICOLES TRANSFORMÉS ULTRAMARINS ?

Hôtel Royal Amazonia, Cayenne, Guyane Française, le 9 juin 2016

SOMMAIRE

OUVERTURE	3
Hervé DEPERROIS, Directeur de l'ODEADOM	3
Gabrielle NICOLAS, Vice-présidente de la collectivité territoriale de Guyane	3
Mario CHARRIERE, Directeur de la DAAF de Guyane	5
Albert SIONG, Président de la Chambre d'Agriculture de Guyane	6
PREMIERE TABLE RONDE : « COMMENT MIEUX SECURISER LA PRODUCTION ? »	7
Bernard BOULLANGER, PDG des Délices de Guyane	7
Pascal FRICKER, Directeur de Paysans de Guyane	8
Joël SORRES, Président du Comité sectoriel de concertation des filières de diversification végétale	10
ÉCHANGES AVEC LA SALLE	11
SECONDE TABLE RONDE : « COMMENT MIEUX VALORISER LA PRODUCTION LOCALE ? »	15
ÉCHANGES AVEC LA SALLE	16
Pierre-Édouard DUCAT, PDG de VIVENDA	17
Frédéric BUFFARD, Vice-président de l'IKARE	19
Céline QUESNEL, Directrice adjointe du Carrefour Matoury	21
ÉCHANGES AVEC LA SALLE	23
CONCLUSIONS	26
Martin JAEGER, Préfet de Guyane	26

OUVERTURE

HERVE DEPERROIS, DIRECTEUR DE L'ODEADOM

En préambule, M. DEPERROIS souhaite la bienvenue à toutes les personnes présentes. Le but de ce colloque sur la transformation agroalimentaire des produits d'outre-mer est de réunir les acteurs des différents maillons de la filière agroalimentaire, en vue d'essayer de comprendre les besoins et les demandes de chacun et de construire l'avenir ensemble. Cette réflexion portera à la fois sur le consommateur, et les modalités de son approvisionnement régulier en produits frais de qualité, à travers tous les circuits de commercialisation, et sur l'organisation, en amont, de la production pour répondre à cette demande.

Deux tables rondes sont prévues, la première sur la sécurisation des approvisionnements, la seconde sur la valorisation et la commercialisation des produits d'outre-mer.

GABRIELLE NICOLAS, VICE-PRESIDENTE DE LA COLLECTIVITE TERRITORIALE DE GUYANE

Mme NICOLAS présente tout d'abord les excuses du président de la Collectivité territoriale de Guyane, qui n'a pu être présent ce jour. Le président tient à réaffirmer son soutien à l'agriculture, qu'il juge essentielle au développement économique de la Guyane. Mme NICOLAS remercie également, en son nom, le directeur et le président de l'ODEADOM ainsi que les représentants des autres Départements d'outre-mer et les représentants professionnels guyanais présents ce jour.

Mme NICOLAS insiste sur l'importance que revêt le développement de l'agriculture et de l'agroalimentaire en Guyane aux yeux de la Collectivité territoriale de Guyane. Le président est conscient des difficultés qui se présentent actuellement sur la mise en place du FEADER. Des équipes du pôle Europe sont mobilisées avec les services métiers de la Collectivité pour y remédier. Cette situation dépend toutefois de décisions qui dépassent le niveau de la Collectivité. Néanmoins, les élus font leur possible, notamment auprès des ministères, pour en accélérer la résolution.

Mme NICOLAS espère que les échanges qui se tiendront au cours du présent colloque seront fructueux et qu'il en ressortira de nouvelles orientations.

Hervé DEPERROIS

M. DEPERROIS précise que le présent colloque a été organisé à l'occasion du passage du Conseil d'administration de l'ODEADOM en Guyane.

Un représentant professionnel des DOM

Un représentant professionnel des DOM, M. YA TCHOUA, souhaite donner lecture d'une déclaration avant l'ouverture de la première table ronde :

« Mesdames, Messieurs les membres du Conseil d'administration de l'ODEADOM, Madame la vice-présidente de la CTG, Monsieur le directeur de la DAAF, Mesdames, Messieurs,

Les structures agricoles de Guyane se sont réunies en un collectif dont je suis le porte-parole, pour vous alerter sur notre situation et pour trouver une solution à nos problèmes. Nos structures, la Chambre d'Agriculture de Guyane, le Groupement de développement agricole (GDA) de Mana (59 adhérents), la coopérative Bio Savane (32 adhérents), l'association PFFLG (27 adhérents), L'APAPAG (80 adhérents), l'APOCAG (30 adhérents), l'APIGUY (25 adhérents), la SCEBOG (80 adhérents), la Fédération des MFR de Guyane, la MFR de Mana, la MFR de Régina, la CACG, et l'IKARE ont pour objectif d'améliorer la production qualitativement et quantitativement. Elles apportent un conseil technique et administratif

aux producteurs, et réalisent des formations, démonstrations et expérimentations permettant aux agriculteurs de produire mieux. Elles sont un relais d'information sur la réglementation des politiques agricoles. Elles structurent la profession. Elles organisent et développent la commercialisation collective.

Aujourd'hui, plusieurs d'entre nous doivent fermer leurs portes, faute de financements. La mesure 1 "Transfert d'information", à laquelle nous avons répondu en décembre 2015, n'a toujours pas donné lieu à une convention. La mesure 2, dont l'appel à projets devait sortir au premier trimestre 2016, n'est pas sortie et les dépenses ne pourront pas être éligibles avant 2017. Ces retards ont des conséquences alarmantes. Le GDA de Mana a perdu son technicien et fermé ses portes depuis cinq mois. La Fédération des MFR a perdu un technicien. Le CFPPA a perdu trois ETP. L'APOCAG a perdu 1,5 ETP. L'APIGUY a perdu un ETP. La PFFLG perdra un ETP à la fin du mois et fermera ses portes à cette même date. L'APAPAG ne pourra assurer le financement d'un ETP jusqu'à la fin de l'année. Bio Savane risque de perdre un ETP. L'IKARE a perdu deux ETP et risque de perdre les trois ETP restants d'ici la fin du mois en cours. La SCEBOG est concernée par 4,5 ETP qui sont aujourd'hui financés par les éleveurs.

340 producteurs adhérents à des associations et coopératives sont directement concernés, auxquels s'ajoutent ceux qui reçoivent un appui sans être adhérents aux structures.

La pérennité de nos structures nécessite un travail de suivi permanent. Elles ne pourront pas résister à une interruption de financement de plusieurs mois.

L'objet du colloque que vous avez organisé est de savoir comment mieux valoriser la production agricole. Avant de se poser cette question, il faut pouvoir assurer l'encadrement de la production et la structuration de la profession. Ceci dépend des organisations qui animent le territoire. Comment prévoyez-vous d'en assurer la survie ?

Nos revendications sont donc les suivantes :

- *Trouver un moyen pour nous financer d'ici la fin du mois, par un processus identique au dispositif mis en place pendant la phase transitoire de septembre à décembre 2015 :*
 - ✓ *Aides d'État ;*
 - ✓ *Régime cadre SA 40 979 "transfert" et SA 40 883 "conseil" (par la DAAF et l'ODEADOM, par exemple) ;*
 - ✓ *Déblocage d'un fonds de roulement rapide de manière simplifié dans le cadre de cet appel à projets par la CTG ;*
- *Permettre la mise en place de projets de long terme, afin d'éviter le turnover des salariés des structures et de gagner en efficacité ;*
- *Revoir le système de financement par appel d'offres pour maintenir le système de financement sur proposition des structures, qui correspond mieux à nos attentes.*

Nous souhaitons, si possible avoir un engagement de votre part aujourd'hui. »

Roland PIDÉRI, Journaliste à RFO Guyane

M. PIDÉRI note que le problème de financement soulevé dans la déclaration qui vient d'être lu se trouve au cœur de la réalité des exploitations agricoles, mais aussi de nombreux secteurs en Guyane.

Hervé DEPERROIS

M. DEPERROIS remarque effectivement que cette intervention soulève des problèmes aigus et complexes. Comme Mme NICOLAS l'a indiqué plus haut, les modalités de transition pour la mise en œuvre de la nouvelle autorité de gestion du PDR prennent du temps. En attendant, l'ODEADOM a demandé à la DAAF de recevoir les représentants des associations et coopératives susmentionnées pour examiner de quelle manière les crédits nationaux accordés par l'ODEADOM chaque année à la

DAAF (pour accompagner le FEADER et les PDR, mais aussi pour prendre en charge des actions directes) pourraient être mobilisés pour les soutenir durant cette phase transitoire.

M. DEPERROIS invite les personnes concernées à prendre rendez-vous avec les représentants de la DAAF, ici présents.

MARIO CHARRIERE, DIRECTEUR DE LA DAAF DE GUYANE

M. CHARRIERE reconnaît l'importance du conseil et de l'accompagnement des acteurs de la filière agricole guyanaise. Il reconnaît également que les structures chargées de ce conseil et de cet accompagnement sont en difficulté.

M. CHARRIERE s'engage à mettre en place un régime exempté semblable au dispositif transitoire mis en œuvre il y a six mois environ. Les équipes de la DAAF y travaillent. L'enjeu est de cibler les structures les plus en difficulté.

M. CHARRIERE doit rencontrer le DGS de la Collectivité territoriale de Guyane la semaine du 13 juin. Ce sujet sera abordé à cette occasion. Une première estimation du coût de ce dispositif a été établie par la CTG. Ce dispositif sera mis en place le plus rapidement possible.

Gabrielle NICOLAS

Mme NICOLAS rappelle que la CTG a récupéré l'autorité de gestion fin 2014. Le Programme de développement rural de la Guyane a été adopté en novembre 2015. Depuis lors, les équipes sont à pied d'œuvre pour mettre en place les mesures. Toutefois, la Collectivité ne maîtrise pas tout. Elle est, sur ces sujets, sous conventionnement avec l'État et l'ASP. Le lancement de ces mesures doit s'accompagner de la mise en œuvre d'outils de paiement. Or il s'agit de procédures très longues. La CTG a demandé au ministère de l'en dispenser, dans un premier temps, pour pouvoir accélérer le lancement des mesures.

La mesure 1 a été lancée en décembre 2015. Les dépenses y sont éligibles depuis le 1^{er} janvier 2016. En parallèle, un travail a été mené sur un dispositif de Fonds régional d'avances remboursables (FRAR), qui a évolué en avance de trésorerie. Depuis le début de l'année 2016, les structures peuvent disposer d'une avance de trésorerie de 50 000 euros, en attendant la rédaction et la signature des conventions. Le comité de programmation Europe a eu lieu en mai.

À ce jour, aucune structure n'a déposé de dossier de demande d'avance de trésorerie.

Par ailleurs, Mme NICOLAS rappelle que la région Guyane n'avait pas été associée aux négociations entre la France et l'Union européenne à l'époque où elles ont eu lieu. Lorsque le règlement européen a été rédigé, les spécificités guyanaises, pourtant reconnues par l'article 349 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, n'ont pas été prises en compte. Les mesures 111A et 111B n'ont pas été reconduites.

La CTG, depuis qu'elle a récupéré l'autorité de gestion, subit cette situation. Elle se trouve confrontée à un système qui ne tient pas compte du fait que la Guyane est un petit marché, doté de structures dont le chiffre d'affaires ne permet pas de financer les ressources humaines, et qu'il s'agit là de handicaps permanents.

La CTG souhaite renforcer sa présence au niveau de la Commission européenne pour que ces spécificités guyanaises soient prises en compte. Elle mène un important travail en ce but avec les autres Régions ultrapériphériques (RUP), notamment la Guadeloupe, La Réunion et la Martinique.

Mme NICOLAS précise qu'une demande d'aide notifiée a été déposée en 2014, pour résoudre le problème du financement des postes d'encadrement administratif. En effet, ce financement ne peut

être pris en compte dans le cadre du FEADER, qui ne recouvre que l'encadrement technique. Mme NICOLAS a évoqué ce problème lors du Conseil d'Administration de l'ODEADOM, qui s'est tenu le 7 juin. Elle a demandé que le dossier guyanais soit étudié, pour que cette aide notifiée, nécessaire à la subsistance des organisations de producteurs, soit prise en compte.

Un représentant professionnel des DOM

M. YA TCHOUA indique que, si aucune structure n'a déposé de dossier de demande d'avance de trésorerie auprès de la CTG, cela s'explique par le fait que les structures ont l'habitude de finaliser les conventions avant de faire de telles démarches.

Gabrielle NICOLAS

Mme NICOLAS précise que le FRAR a évolué. Il existe désormais un FRAR spécifique d'avance de trésorerie, qui ne nécessite pas la signature d'une convention pour être mis en œuvre. Ce dispositif se présente sous forme de petites mensualités pour ne pas porter préjudice aux OP.

ALBERT SIONG, PRESIDENT DE LA CHAMBRE D'AGRICULTURE DE GUYANE

M. SIONG signale qu'un courrier a été récemment adressé par la Chambre d'Agriculture de Guyane à la CTG ainsi qu'à la DAAF de Guyane.

Il est essentiel de résoudre le problème de financement que rencontrent aujourd'hui les structures d'appui aux producteurs. Il est important que la DAAF et la CTG se prononcent ce jour sur ce sujet : ce problème sera-t-il réglé d'ici trois semaines ?

M. SIONG rappelle que, le lancement de la mesure 2 ayant été retardé, et cette mesure n'étant pas rétroactive, les frais que ces structures avanceront ne leur seront pas remboursés.

M. SIONG insiste sur l'enjeu que représentent ces structures pour l'agriculture guyanaise, et sur l'urgence de la situation dans laquelle elles se trouvent.

PREMIERE TABLE RONDE : « COMMENT MIEUX SECURISER LA PRODUCTION ? »

Les débats sont animés par Roland PIDÉRI, journaliste à RFO Guyane.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI rappelle que le présent colloque s'inscrit dans la continuité de celui qui s'est tenu le 1^{er} mars 2016, à Paris, sur la valorisation des produits transformés ultramarins.

M. PIDÉRI rappelle ensuite que des problèmes d'approvisionnement se présentent régulièrement au sein du secteur agricole et agroalimentaire guyanais. Certains acteurs sont aux prises quotidiennement avec ces difficultés.

L'entreprise Délices de Guyane fabrique notamment des yaourts et de la confiture. Or aucune filière organisée et développée ne lui permet, à ce jour, de s'approvisionner en matières premières.

BERNARD BOULLANGER, PDG DES DELICES DE GUYANE

M. BOULLANGER précise que l'entreprise Délices de Guyane existe depuis fin 2007. Elle compte aujourd'hui une douzaine de salariés, à laquelle s'ajoutent des intérimaires qui interviennent pour traiter manuellement les fruits de saison.

En 2008, l'Entreprise a transformé environ 25 tonnes de fruits. Aujourd'hui, elle transforme 55 tonnes de fruits et 15 tonnes de piments par an. Sa structure est désormais mature. Il lui faut, en revanche, sécuriser les trois éléments suivants :

- L'approvisionnement ;
- La qualité ;
- Le prix.

L'enjeu de l'approvisionnement est essentiel. Si l'Entreprise ne reçoit pas de produits à transformer, elle n'a plus rien à vendre. Le piment représente 40 % des ventes de Délices de Guyane. Or l'Entreprise a lancé un cri d'alarme en 2014, car elle rencontrait des difficultés d'approvisionnement sur ce produit.

L'Entreprise exporte depuis environ quatre ans, par l'intermédiaire d'un distributeur, mais les bénéfices qu'elle retire de l'export sont très fluctuants. C'est pourquoi il est essentiel de sécuriser son approvisionnement. Cette sécurisation est d'autant plus nécessaire que l'Entreprise ne peut se permettre de ne pas honorer ses commandes, particulièrement à l'export, au risque de perdre des clients au profit de la concurrence.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI demande quelles solutions permettraient à Délices de Guyane de bénéficier d'un approvisionnement régulier, en quantité suffisante.

Bernard BOULLANGER

M. BOULLANGER répond qu'une vingtaine d'agriculteurs approvisionne régulièrement l'Entreprise. Celle-ci achète tous les produits qui lui sont proposés, pour sécuriser au maximum son approvisionnement, ce qui nécessite une trésorerie conséquente.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI demande si une politique de développement des filières a été mise en place au niveau de la CTG.

Gabrielle NICOLAS

Mme NICOLAS répond par l'affirmative. Ce travail s'inscrit dans le prolongement du travail commencé en 2014 sur l'accompagnement des interprofessions. Deux interprofessions, animale et végétale, regroupent aujourd'hui en leur sein toutes les familles existantes.

La CTG s'efforce de renforcer et de structurer l'accompagnement technique du monde agricole. Elle veille également à renforcer l'accompagnement des OP. Le regroupement de la production susceptible d'en découler est primordial pour atteindre les marchés de l'agrotransformation et de la distribution. Un agriculteur isolé peut difficilement commercialiser ses produits. Le fait de se regrouper avec d'autres agriculteurs au sein d'une structure lui permettra d'y remédier, et d'augmenter également ses volumes dédiés à l'agrotransformation.

Bernard BOULLANGER

M. BOULLANGER illustre l'aspect délicat de l'enjeu de l'approvisionnement à l'aide de l'exemple suivant : en 2014, Délices de Guyane transformait environ 4 tonnes de citrons. Un nouveau produit a été lancé, qui a rencontré un grand succès. L'Entreprise a transformé 13 tonnes de citrons en 2015. Or ce décalage ne peut être prévu ni par elle ni par les agriculteurs.

Par ailleurs, M. BOULLANGER annonce qu'un travail est en cours pour monter une boutique de Délices de Guyane en métropole.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI note que le problème de l'approvisionnement se constate également dans le domaine de l'élevage.

PASCAL FRICKER, DIRECTEUR DE PAYSANS DE GUYANE

M. FRICKER souligne que Paysans de Guyane rassemble plusieurs coopératives. Cette association est née en 2008, au vu des difficultés rencontrées par les agriculteurs du fait de la décroissance des régimes d'aide.

Les coopératives rassemblées dans Paysans de Guyane ont choisi de miser sur la production, pour vivre de leurs ventes.

Actuellement, ce que produisent les structures agricoles guyanaises ne suffit pas à financer leurs moyens de production ni les moyens d'encadrement de cette production. La consommation guyanaise concerne moins de 20 % de la production locale. Les coopératives se sont donc fixé pour objectif de conquérir ces parts de marché. C'est l'enjeu de la création de Paysans de Guyane. Cette union de coopératives a pour but d'aider les structures qui en font partie à mutualiser des coûts pour faire des économies d'échelle, de mieux organiser leur encadrement, et également de miser sur la professionnalisation des agriculteurs et sur le développement du conseil technique.

Trois coopératives sont à l'initiative de la création de Paysans de Guyane : la SCEBOG, la CACG et l'APOCAG, représentant environ 120 agriculteurs. Cette création leur a permis de résoudre en partie leurs difficultés financières.

Paysans de Guyane se focalise sur deux enjeux essentiels : l'organisation de l'encadrement et l'organisation de la production.

Paysans de Guyane a également misé sur une évolution des métiers. Jusqu'à présent, les coopératives qui en font partie avaient pour activité principale la vente de carcasses, donc de matières premières. Or elles ont constaté l'existence d'une demande de produits plus élaborés. La mutualisation qu'elles ont mise en œuvre leur a permis de valoriser leurs produits (au travers de la découpe, notamment) et se tourner ainsi vers de nouveaux débouchés, comme la restauration collective. La sécurisation de la production en apparaît d'autant plus nécessaire.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI s'enquiert des difficultés que rencontrent les coopératives de Paysans de Guyane pour l'encadrement de leurs exploitations agricoles.

Pascal FRICKER

M. FRICKER insiste sur le fait que, contrairement à ce qui se passe dans l'Hexagone, où les productions vendues génèrent suffisamment de richesses pour financer cet encadrement technique, le volume de production des exploitations guyanaises ne génère pas suffisamment de recettes pour qu'elles puissent financer les salaires, les véhicules, etc.

Les coopératives de Paysans de Guyane ont réussi à réduire un certain nombre de coûts grâce à la mutualisation, mais elles ne sont pas sauvées pour autant. Il est urgent de trouver une solution au problème du financement de l'encadrement technique. Il ne suffit pas de mettre en place des dispositifs d'aide ponctuels pour y parvenir. L'essoufflement actuel de la bonne dynamique qui s'était lancée ces dernières années, notamment à travers les mesures du FEADER, est regrettable.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI demande si la formation en coopérative permet d'améliorer l'encadrement des exploitations.

Pascal FRICKER

M. FRICKER le confirme, car cette formation a l'avantage d'aider à organiser la production. Toutefois, les volumes commercialisés et mis en marché ne permettent pas de dégager suffisamment de recettes pour financer l'intégralité de l'encadrement des exploitations.

La coopérative ne constitue donc pas une fin en soi ni une solution susceptible de lever toutes les contraintes subies par les producteurs.

Une représentante professionnelle des DOM

Une représentante professionnelle des DOM, ingénieur bovins viande à la SCEBOG depuis 2012, signale qu'elle doit suivre seule 87 adhérents. En métropole, un bon technicien a, au maximum, 30 éleveurs à suivre. La représentante professionnelle en question effectue des trajets considérables pour rendre visite aux exploitants. De plus, elle se trouve confrontée à des situations très variées, car, si certains éleveurs ont déjà atteint un certain niveau de connaissance technique en matière de réglementation, de nombreux autres maîtrisent très peu ces questions.

Cette représentante professionnelle insiste sur l'importance de l'appui technique apporté aux exploitations. De nombreux éleveurs parmi les adhérents de la SCEBOG se plaignent de ne pas être assez accompagnés, malheureusement elle ne peut assurer, seule, un suivi technique de qualité pour 87 adhérents.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI s'enquiert des résultats du programme de modernisation des élevages mis en œuvre par l'ODEADOM en 2014.

Pascal FRICKER

M. FRICKER répond que ce programme a été mobilisé par Paysans de Guyane sur deux filières : la filière bovine, dans le cadre de la SCEBOG, et la filière avicole, dans le cadre de la CACG. Ce programme a contribué à l'installation, chez les producteurs de la filière avicole, de nids automatiques, ou encore de chaînes d'alimentation. Leur production s'en est trouvée optimisée, et le rendement des œufs amélioré (les œufs sont désormais en meilleur état et récoltés plus facilement).

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI demande à M. SORRES s'il se retrouve dans les problématiques qui ont été abordées jusqu'à présent.

JOËL SORRES, PRESIDENT DU COMITE SECTORIEL DE CONCERTATION DES FILIERES DE DIVERSIFICATION VEGETALE

M. SORRES se présente. Il est maraîcher à La Réunion et préside, à ce titre, le Comité sectoriel de concertation des filières de diversification végétale de l'ODEADOM.

Les thématiques qui sont abordées ce jour sont au cœur des échanges qui se tiennent lors des réunions de ce Comité, où tous les territoires sont représentés. Ces échanges aboutissent fréquemment à l'identification de solutions (dont la mise en œuvre prend parfois du temps, ce qui peut créer des complications semblables à celles qui ont été évoquées plus haut).

Le Comité sectoriel a été amené à travailler sur la question de la sécurisation de la production des fruits et légumes dans les DOM, en lien avec celle de la transformation.

M. SORRES souligne qu'à La Réunion, la création des unités de transformation ne s'est parfois pas faite suffisamment en concertation avec les producteurs. Or des unités sans matières premières pouvaient difficilement survivre. Il serait bon de partager davantage de tels projets avec les agriculteurs et de les encourager à se regrouper, en leur exposant clairement les débouchés possibles pour leur production.

M. SORRES signale ensuite qu'il a relevé cinq thèmes majeurs en lien avec le sujet de la présente table ronde, à commencer par la structuration et la planification. Des structures collectives sont nécessaires pour pouvoir proposer une offre de quantité et de qualité suffisantes pour répondre à la demande des clients (grossistes, GMS, agrotransformateurs). Or un tel système n'est possible qu'à l'aide d'un important travail de planification. Ce travail est d'autant plus compliqué qu'il porte sur du vivant. En outre, il s'appuie sur une offre locale, dont il est important d'identifier à la fois les volumes et la qualité. Des engagements doivent donc être pris au niveau des coopératives et à l'égard des clients, pour assurer la régularité de l'offre de produits.

L'accompagnement des producteurs est également un sujet majeur. De nouvelles techniques surgissent et nécessitent des adaptations dans les territoires. Des solutions de formation peuvent être mises en place au niveau local pour les mettre en œuvre. Le transfert de connaissances est donc une source de réussite pour l'agriculture ultramarine, et peut constituer un moyen de sécurisation de la production. L'accompagnement financier est aussi un élément important. Les DOM doivent s'appuyer, sur ce point, sur l'article 349 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne cité précédemment, qui précise que les conditions de productions de ces territoires ne sont pas les mêmes que celles de la France hexagonale, et qu'ils rencontrent des difficultés spécifiques.

Il est également essentiel d'encourager le développement de démarches de qualité, pour le produit fini, mais aussi pour la préservation de l'environnement. Les producteurs ont une responsabilité à l'égard de la terre qui leur a été confiée par leurs parents, et qu'ils doivent s'efforcer de transmettre à

leurs enfants afin qu'ils poursuivent le travail commencé avant eux par leurs parents et grands-parents.

Un tel système ne saurait fonctionner correctement sans être soutenu par des investissements. Ces derniers doivent offrir aux exploitants une capacité de production correspondant à des cahiers des charges précis.

La valorisation constitue, enfin, un enjeu majeur. Cette valorisation porte à la fois sur la vente en direct (auprès des clients finaux, grossistes, GMS, transformateurs) et sur la communication chargée de mettre en avant la qualité des produits locaux (IGP, agriculture raisonnée, Label rouge, etc.).

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI demande si La Réunion parvient mieux que la Guyane à tenir ses objectifs de planification.

Joël SORRES

M. SORRES répond que tel n'était pas son propos. Le travail du Comité qu'il préside porte sur l'ensemble des territoires.

M. SORRES souligne l'envie de produire de tous les acteurs des DOM.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI demande si un DOM est particulièrement avancé sur ces questions par rapport aux autres.

Joël SORRES

M. SORRES observe que les DOM ne rencontrent pas les mêmes difficultés sur tous les sujets, bien qu'ils soient confrontés à des problématiques communes relatives à la production de produits exotiques. Toutefois, il est vrai que certains DOM sont plus avancés que d'autres sur certains sujets, pour des raisons historiques, car ils y travaillent de façon plus structurée depuis plus longtemps.

ÉCHANGES AVEC LA SALLE

Un représentant professionnel des DOM

Un représentant professionnel des DOM rappelle que la Guyane est peu peuplée (350 000 habitants environ). Or les marchés varient selon les DOM en fonction de leur population.

Le GDA de Mana compte une cinquantaine d'adhérents répartis sur un territoire très vaste. Cette étendue complique l'organisation de la production et l'accompagnement des producteurs, d'autant que les productions guyanaises sont très disparates (en superficie, en type de culture, etc.). Or cet accompagnement est d'autant plus nécessaire que les agriculteurs qui produisent ne possèdent pas de très grandes exploitations.

Des moyens doivent être mis en place pour assurer la pérennité de l'agriculture guyanaise. Cette dernière a en effet pris naissance de façon conventionnelle en 1975 à l'occasion du Plan Vert. L'activité agricole de Guyane est donc très jeune. C'est pourquoi des moyens doivent être déployés pour accompagner les acteurs qui la portent.

La commune de Mana dispose d'un abattoir d'une capacité de 150 tonnes. Il s'agit du plus petit abattoir de France. Toutefois, un accompagnement est nécessaire pour encourager les éleveurs à utiliser cet abattoir, sachant que sa fréquentation implique pour eux de longs déplacements avec leurs animaux. Des moyens financiers doivent donc être déployés pour pallier ces contraintes.

Un représentant professionnel des DOM

Un représentant professionnel des DOM insiste sur le fait que chaque DOM dispose de spécificités qui lui sont propres. La Réunion marque une certaine avance en matière agricole par rapport à d'autres DOM.

Une unité de transformation a fait l'objet d'une visite le matin du présent colloque. Cette unité valorise des produits locaux pour la consommation locale. Il s'agit là d'un enjeu essentiel. Une telle valorisation de la production locale pour développer la consommation locale constitue la clé de la réussite de l'agriculture ultramarine.

Bernard BOULLANGER

M. BOULLANGER signale que la mise en place de l'unité de transformation de Délices de Guyane a fait l'objet, en son temps, d'un travail mené en concertation avec la Chambre d'Agriculture de Guyane.

En sept ans, M. BOULLANGER a constaté une évolution importante, notamment au niveau de la confiance qui unit les agriculteurs et les transformateurs. Cette relation de confiance est essentielle.

Une représentante professionnelle des DOM

Une représentante professionnelle des DOM se félicite de voir le problème de l'agriculture ultramarine pris à bras-le-corps. Elle constate toutefois qu'il serait préférable que les techniciens chargés de l'accompagnement des agriculteurs guyanais s'adaptent réellement aux spécificités locales, notamment au niveau de l'outillage. Plutôt que d'importer des produits extérieurs, il serait préférable, en outre, d'utiliser des produits locaux pour, par exemple, protéger les plantes ou les animaux.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI croit savoir que le choix des techniciens est du ressort des coopératives.

Pascal FRICKER

M. FRICKER le confirme, à tout le moins pour leurs adhérents.

Toutefois, les techniciens volontaires pour venir travailler en Guyane ne sont pas très nombreux. Si la création prochaine d'un BTS spécifique au lycée agricole devrait encourager la formation de techniciens locaux, dotés d'un savoir-faire local, pour l'instant, ce savoir-faire manque. De plus, les postes de techniciens font l'objet d'un turnover important. Les structures peinent à assurer leur rémunération. De manière générale, leurs moyens ne leur permettent pas de fixer des techniciens sur le territoire, où ils pourraient se former et construire, sur le long terme, un travail d'adaptation des techniques existantes aux spécificités locales.

Un représentant professionnel des DOM

Un représentant professionnel des DOM évoque, parmi les thématiques importantes à prendre en compte lorsqu'il est question de la sécurisation de la production, les thématiques de l'accès au foncier, la question environnementale, et les enjeux de l'accès aux intrants, de la maîtrise des coûts de production et de la concurrence.

La question de l'accès aux intrants (coût, disponibilité, etc.) a été soulevée par les professionnels lors de l'élaboration de la stratégie des diversifications végétales. Les sociétés qui approvisionnent en intrants disposent en effet d'une offre assez réduite.

Sur le plan environnemental, les réglementations européennes en vigueur ne sont pas adaptées aux spécificités du territoire guyanais.

S'agissant des coûts de production, les coûts de main-d'œuvre sont bien plus élevés en Guyane que dans les pays voisins (Brésil, Suriname). De plus, un pont doit prochainement s'ouvrir entre le Brésil et la Guyane, ce qui risque d'augmenter fortement les importations.

Un représentant professionnel des DOM

Un représentant professionnel des DOM souligne l'importance de comprendre le passé pour saisir les enjeux du présent et préparer l'avenir. Il reconnaît toutefois que les histoires des DOM ne sont pas les mêmes. Ces territoires disposent toutefois de pistes d'action communes, visibles au niveau du POSEI comme au niveau des règlements européens. Ces territoires sont confrontés également à des préoccupations communes, comme, par exemple, la question de la mise en œuvre de la mesure 2 du FEADER.

Le 30 mars 2016, le Code des marchés publics a changé. Les dossiers ont dû être revus en conséquence, ce qui a complexifié encore davantage une situation déjà complexe. Certains dispositifs informatiques et administratifs liés au FEADER se révèlent, en outre, excessivement compliqués.

Les règlements européens n'en doivent pas moins s'appliquer dans les DOM, mais dans des conditions très spécifiques, qui varient selon les territoires. Il serait bon de créer un fonds commun dans les DOM, pour faire comprendre à l'Europe, avec l'aide du gouvernement français, la nécessité d'assouplir les règlements européens pour garantir le développement de l'agriculture des DOM et aider ces territoires à tendre vers l'autosuffisance alimentaire, en les dotant des moyens techniques, structurels, organisationnels et de planification nécessaires.

Une volonté politique forte est essentielle pour y parvenir.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI observe qu'une action politique existe, actuellement, mais peine à aboutir, car la France n'a pas encore reconnu la particularité des RUP malgré la demande de l'Europe.

Une représentante professionnelle des DOM

Une représentante professionnelle des DOM observe qu'il est urgent, pour mieux valoriser la production locale, de faire en sorte que les produits locaux concurrencent davantage les produits venus de l'extérieur. Ce problème est majeur dans tous les DOM. Les produits locaux sont trop chers par rapport aux produits importés.

Il est important de noter que, lorsque les aéroports ou les ports sont bloqués pendant les grèves, et les importations, par conséquent, suspendues, la production locale reprend toute sa place. Il serait donc peut-être bon de bloquer les produits importés.

Gabrielle NICOLAS

Mme NICOLAS reconnaît tout d'abord qu'il est nécessaire d'agir sur les coûts de production, notamment au niveau des intrants. La CTG a voté en début d'année 2016 l'exonération de l'octroi de mer de tous les éléments servant à la production agricole.

S'agissant des outils de production, une mesure finançant les investissements sur les exploitations agricoles a été ouverte. Le pôle Europe accueille les porteurs de projets. La CTG s'est battue pour qu'une défiscalisation soit associée à cette aide européenne, de façon à augmenter les taux de prise en charge, compte tenu des difficultés des agriculteurs guyanais.

Il existe également une mesure dans le PDR de la Guyane concernant le volet de l'agrotransformation. Cette mesure porte sur le financement, à hauteur de 75 %, des outils de commercialisation et de transformation.

Par ailleurs, pour sécuriser l'approvisionnement, il est essentiel de structurer les filières et les organisations de producteurs, et de financer les encadrements techniques et administratifs qui les accompagnent. La CTG entend se saisir de la question de l'encadrement administratif, et espère recevoir sur ce sujet le soutien de l'ODEADOM et des ministères. La situation actuelle est intenable pour les organisations de producteurs guyanaises.

Concernant l'accompagnement technique, la CTG est notamment très consciente du problème que représente le retard de mise en œuvre de la mesure 2. Malheureusement, le PDR de Guyane est, de façon générale, largement « sous doté » par rapport aux besoins de ce territoire. La CTG entrera prochainement dans une phase de négociations avec le gouvernement, en lien avec le pacte d'avenir. Elle espère que le gouvernement comprendra la nécessité de mobiliser des moyens pour assurer le développement économique de la Guyane. Dans le cas contraire, la Guyane se trouvera dans une impasse.

La CTG pourrait augmenter le taux de l'octroi de mer pour protéger les productions locales, mais cette démarche risquerait de mettre en difficulté les consommateurs locaux. Il faut donc commencer par renforcer les installations et exploitations existantes, avant d'augmenter ce taux pour limiter les importations.

La CTG est donc bien sensibilisée aux difficultés que rencontrent les acteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire de Guyane.

SECONDE TABLE RONDE : « COMMENT MIEUX VALORISER LA PRODUCTION LOCALE ? »

Les débats étaient animés par Roland PIDÉRI, journaliste à RFO Guyane.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI note que, malgré une meilleure pénétration du marché guyanais, la consommation des produits locaux reste toujours inférieure à celle des produits importés. M. PIDÉRI s'enquiert des solutions possibles pour résoudre ce problème.

Albert SIONG

M. SIONG remarque que la valorisation, par la transformation, des produits locaux fait défaut en Guyane. L'implantation des unités de transformation n'est malheureusement pas toujours décidée pour être au plus près des producteurs. De même, l'abattoir de Mana est très éloigné des producteurs, qui perdent un temps considérable pour y emmener leurs animaux.

M. SIONG espère qu'à compter de ce jour les hommes politiques désireux d'implanter des unités de transformation décideront davantage cette implantation en fonction de sa proximité avec les producteurs locaux.

M. SIONG note ensuite qu'une demande forte s'exprime pour une meilleure valorisation des productions locales. Malheureusement, la demande des grandes surfaces, des hôpitaux, ou des lycées porte sur des produits prêts à consommer (en barquettes, surgelés ou sous vide) et peu chers. Or les producteurs n'ont pas les moyens d'y répondre. Ils ne possèdent souvent que quelques hectares, sur lesquels ils cultivent des produits frais. Pour pouvoir satisfaire la demande susmentionnée, les agriculteurs devraient être formés en conséquence. La Chambre d'Agriculture a donc recruté un technicien pour accompagner les jeunes agriculteurs et leur dispenser des conseils sur la transformation.

Par ailleurs, en Guyane, il est difficile d'avoir un niveau de production constant, car les variations saisonnières ont de graves conséquences sur les productions. La saison des pluies fait notamment de nombreux dégâts sur les fruits et les légumes. Il faudrait donc mettre en œuvre de nouvelles techniques, pour mieux protéger les produits locaux contre ces conditions climatiques extrêmes. Les jeunes agriculteurs devraient être davantage formés à la technique du travail sous serre.

Avec de meilleures techniques et de meilleures formations, adaptées aux spécificités locales, il sera possible de garantir un prix moyen homogène sur l'année pour les produits locaux.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI souligne qu'il existe des aides européennes permettant d'agir sur les prix. Il demande si ces dispositifs sont suffisamment sollicités aujourd'hui.

Albert SIONG

M. SIONG répond qu'en Guyane la filière végétale bénéficie de peu d'aides POSEI relatives au transport ou à la vente, car elle est peu structurée. Cette situation est regrettable, car ces aides constituent un moyen efficace pour baisser les prix. Un travail est en cours pour y remédier, mais il se heurte à de nombreuses difficultés.

ÉCHANGES AVEC LA SALLE

Un représentant professionnel des DOM

Un représentant professionnel des DOM rappelle qu'il existe des Schémas de cohérence territoriale (SCoT) au niveau des communes et des intercommunalités. Malheureusement, les acteurs locaux participent peu à leur élaboration et à leur mise en œuvre, alors qu'ils constituent un enjeu majeur en matière d'aménagement du territoire. Il est effectivement essentiel de rapprocher les lieux de transformation des lieux de production. Si les SCoT ne correspondent pas à cette dynamique, des problèmes se posent. Il faudrait donc renforcer la participation citoyenne pour éviter ce genre d'écueils, et, dans le même temps, jeter les bases d'un développement plus harmonieux des territoires ultramarins.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI note que la CTG doit faire passer prochainement le taux d'octroi de mer interne de 2,5 % à 5 %. Il demande si la Collectivité a commencé à prendre en main cet outil pour protéger la production locale.

Gabrielle NICOLAS

Mme NICOLAS le confirme. La modulation de ce taux doit toutefois se faire progressivement, compte tenu de son impact sur les consommateurs.

Mme NICOLAS rappelle ensuite que le POSEI est un fonds européen géré par l'ODEADOM qui vise à compenser les surcoûts. Pour pouvoir le mobiliser, il faut faire partie d'une structure. En l'absence d'une réelle structuration de la filière végétale guyanaise, il est donc impossible de mobiliser le POSEI. En 2014, l'interprofession végétale avait toutefois déposé une demande pour que le POSEI végétal soit plus adapté aux spécificités locales. Malheureusement, cette demande n'a pas abouti. Le POSEI végétal constitue donc toujours un cadre figé, qu'il serait bon d'adapter davantage aux territoires.

Une représentante de l'ODEADOM

Une représentante de l'ODEADOM précise que les modifications demandées en 2014 pour le POSEI végétal ont bien été acceptées. Cette aide a bien été ouverte aux producteurs individuels, pour des montants toutefois inférieurs à ceux versés aux producteurs réunis en structures organisées. Cette aide est destinée aux producteurs individuels qui souhaitent commercialiser par le biais d'un contrat passé avec un opérateur.

Gabrielle NICOLAS

Mme NICOLAS reconnaît que des producteurs individuels peuvent désormais émarger au POSEI végétal, mais note cependant que toutes les modifications demandées en 2014 n'ont pas été acceptées. De plus, le montage des dossiers du POSEI est tellement compliqué que les producteurs individuels ne peuvent y parvenir sans l'aide d'un technicien. Cette question rejoint donc le problème de la structuration des filières, et des modalités d'accompagnement des producteurs.

Un représentant professionnel des DOM

Un représentant professionnel des DOM confirme que certains DOM sont plus avancés que d'autres en matière agricole. Ce représentant professionnel s'étonne par ailleurs de l'absence de cultures sous abri en Guyane, compte tenu des conditions climatiques très violentes qui y sévissent.

Gabrielle NICOLAS

Mme NICOLAS objecte qu'il existe de la culture sous abri en Guyane, mais précise que ce mode de production ne s'est pas encore démocratisé. En 2015, la Région avait lancé un appel à manifestation d'intérêt pour accompagner des producteurs désireux de produire sous serre. Une dizaine de producteurs sont rentrés dans le dispositif. Cet appel à manifestation d'intérêt sera reconduit dans le cadre de la CTG.

En outre, chaque agriculteur peut monter un dossier de demande de fonds européens pour pouvoir acheter des serres.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI remarque que la viande locale guyanaise gagne de plus en plus de parts de marché, malgré son prix, peu abordable pour certains consommateurs. M. PIDÉRI s'enquiert des moyens disponibles pour renforcer la compétitivité de ce produit.

PIERRE-ÉDOUARD DUCAT, PDG DE VIVENDA

M. DUCAT confirme que la production locale est de plus en plus présente dans les rayonnages des magasins et dans les boucheries traditionnelles. La question du prix est effectivement centrale. Une forme de conflit d'intérêts se forme donc entre l'exigence de rentabilité à laquelle doit obéir un organisme comme VIVENDA, qui découpe et transforme de la viande, et la nécessité d'assurer un revenu décent aux producteurs. Des solutions doivent être recherchées pour y remédier.

M. DUCAT observe ensuite que la valorisation de la production locale implique le recrutement de personnes hautement qualifiées, pour mettre en avant commercialement cette production et assurer sa traçabilité, son hygiène et sa qualité. Cette contrainte d'encadrement technique des unités de production constitue un enjeu majeur.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI demande si la Guyane compte suffisamment de jeunes gens qualifiés pour répondre à cette contrainte.

Pierre-Édouard DUCAT

M. DUCAT répond que VIVENDA recrute la plupart de ses personnels sur place, et travaille également beaucoup avec les organismes de formation et d'apprentissage ainsi qu'avec la Chambre de Commerce. En revanche, le recrutement des personnels hautement qualifiés est plus difficile à mettre en œuvre, car les ressources manquent au niveau local.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI rappelle qu'il y a quelques années les professionnels du secteur regrettaient le manque de formations dédiées à la découpe et à la boucherie. Il demande s'il est prévu de mettre en place une formation spécifique sur ce sujet.

Pierre-Édouard DUCAT

M. DUCAT répond que, compte tenu de la petite taille du marché, il est impossible d'ouvrir une formation sur dix ans, permettant de former une nouvelle génération de bouchers chaque année. Des sessions de formation spécifiques en boucherie/charcuterie peuvent toutefois être créées ponctuellement, tous les deux à trois ans.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI s'enquiert des difficultés rencontrées par VIVENDA pour vendre ses produits dans tous les lieux de distribution du territoire.

Pierre-Édouard DUCAT

M. DUCAT répond que VIVENDA ne rencontre pas de difficultés pour écouler sa production. La production locale représente 20 % du marché. Tout ce qui est produit est commercialisé. Toutefois, la question qui se pose est la suivante : vers quel marché faut-il se tourner pour commercialiser les produits avec une plus forte valeur ajoutée ?

La contrainte principale à laquelle la société VIVENDA est confrontée est une celle de la rentabilité des outils. VIVENDA se heurte également aux problèmes conjoints de la régularité des approvisionnements et de la constance de la qualité des produits.

La production locale est, par nature, fluctuante. VIVENDA a intégré ce paramètre à ses dispositifs.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI souhaite en savoir davantage sur la problématique d'identification de marché susmentionnée.

Pierre-Édouard DUCAT

M. DUCAT répond qu'il existe trois voies pour commercialiser la production locale en Guyane :

- La vente directe ;
- La boucherie traditionnelle ;
- La grande distribution.

Il est important de conserver un certain équilibre entre ces trois domaines, et d'identifier celui d'entre eux qui structure la filière.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI demande si la voie de commercialisation traditionnelle structure toujours la filière, ou si elle perd du terrain au profit des GMS.

Pierre-Édouard DUCAT

M. DUCAT répond que la vente directe demeure la voie principale de commercialisation des produits. Cela tient aux habitudes de consommation des Guyanais. Toutefois, l'apparition des enseignes de GMS en Guyane il y a quelques années n'a pas été sans conséquence. Ces enseignes sont très fréquentées.

Il est donc important de trouver un équilibre entre les différentes voies de commercialisation existantes, sachant que les besoins n'y sont pas les mêmes.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI s'enquiert des moyens de communication disponibles pour mieux valoriser la production locale. Les actions de communication destinées à mettre en avant cette production semblent, pour l'instant, peu nombreuses.

Pierre-Édouard DUCAT

M. DUCAT répond que l'ODEADOM propose un dispositif pour financer des actions de communication et de promotion de la production locale. M. DUCAT considère pour sa part que

chaque initiative est bonne, et qu'il faut mettre en avant les marques et les produits locaux existants comme, par exemple, le logo de la CACG ou celui de la SCEBOG.

Il ne semble pas souhaitable, en revanche, de regrouper tous les logos existants sous un même signe de qualité, car les produits risqueraient de perdre leur identité. Des logos plus génériques pourraient effectivement être lancés, mais il ne faut pas, pour autant, supprimer les logos existants, même s'ils renvoient à des productions de petite taille.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI demande à M. BUFFARD s'il se retrouve dans les propos de M. DUCAT

FREDERIC BUFFARD, VICE-PRESIDENT DE L'IKARE

M. BUFFARD considère que ces propos ont bien décrit la situation actuelle. Des moyens financiers et une volonté sans faille sont nécessaires pour résoudre les problèmes qui se présentent.

L'IKARE, l'Institut Karibéen et Amazonien de l'Élevage, se trouve en Martinique, en Guadeloupe et en Guyane. L'IKARE émane d'une volonté des professionnels de regrouper les savoir-faire et de mutualiser les efforts au niveau des Antilles. La création de cet Institut a été financée par des structures collectives et des organisations professionnelles, qui ont placé des élus à sa tête. Ces derniers ont pour rôle d'organiser le travail des salariés en vue de répondre aux demandes des producteurs, groupements de producteurs et interprofessions. L'IKARE s'appuie sur les savoir-faire existants pour trouver des solutions aux problèmes locaux, diminuer les coûts de production ou trouver de nouvelles techniques.

De nombreux savoir-faire existent dans les Antilles et à La Réunion pour valoriser les débouchés. L'IKARE constitue un instrument efficace pour les mobiliser. L'Institut peut ainsi mettre en œuvre et cadrer des expériences en vue de trouver des solutions sur les problématiques communes à tous les DOM que sont le prix, la qualité et l'approvisionnement.

L'IKARE n'a malheureusement plus de financements a dû licencier de nombreux personnels. L'Institut attend de nouveaux fonds, et risque de devoir mettre fin à son activité s'ils ne lui parviennent pas.

Les producteurs sont toutefois en demande des services que l'IKARE peut offrir. Une programmation est ainsi en cours en Guyane sur l'amélioration des fourrages, et sur la création de nouvelles techniques de récolte pour aider les éleveurs de ruminants à mieux traverser la saison sèche.

L'IKARE a également un rôle à jouer sur le plan sanitaire. Un vétérinaire travaille en Guyane pour l'Institut. Il accompagne notamment les services de l'État pour mettre en place des dispositifs de cadrage sanitaire à moyen et long terme.

L'Institut est donc à la disposition des producteurs et lance ses programmations à partir de leurs demandes. Des actions pourraient être menées sur les thèmes de la sécurisation et de la valorisation de la production, à partir des savoir-faire existants dans l'ensemble des DOM. Ces actions pourraient aider à développer une production locale plus proche, par exemple, des productions importées sous barquettes et, de manière générale, contribuer à faire évoluer cette production. Ces actions s'inscriraient dans la ligne des initiatives locales déjà en cours de lancement.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI demande si le pôle de recherche et de transformation qui existe en Martinique (le Pôle agroalimentaire régional de Martinique – PARM) pourrait être utile en Guyane pour valoriser la production locale.

Frédéric BUFFARD

M. BUFFARD ne croit pas qu'un tel pôle soit utile en Guyane, à l'heure actuelle. Il serait bon, en revanche, de s'inspirer des travaux menés par ce pôle et de les adapter aux spécificités guyanaises. De manière générale, dans le domaine des viandes, de nombreux savoir-faire existent dans les autres DOM, dont la Guyane pourrait s'inspirer utilement.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI demande si la CTG pourrait concevoir un projet tel que le PARM.

Gabrielle NICOLAS

Mme NICOLAS confirme qu'un tel projet serait difficile à mener dans l'immédiat. Guyane Développement Innovation (GDI) travaille néanmoins sur la mise en place de ce type d'outil. Il s'agit d'une agence qui dépend de la Collectivité territoriale de Guyane.

Un représentant de GDI

Un représentant de GDI signale que GDI est une agence régionale rattachée à la CTG, qui a pour but de favoriser le développement économique de la Guyane, *via* l'appui et la structuration des filières.

S'il n'est pas question de créer des « usines à gaz » en Guyane, l'agence GDI constate néanmoins que la Guyane a besoin d'infrastructures autour des systèmes de transformation, à l'image du PARM. Des études menées sur ce sujet ont abouti à cette conclusion. Ce besoin d'infrastructure se fait sentir aussi bien sur l'agrotransformation que sur la transformation des plantes aromatiques et celle des cosmétiques.

L'agence GDI travaille en ce sens. Le manque d'outils de transfert technologique et de transfert de compétences dont souffrent les agriculteurs et les petits porteurs de projets pose toutefois problème.

L'agence GDI se dit prête à rencontrer les différents acteurs de la filière pour discuter de son projet.

Un représentant professionnel des DOM

Un représentant professionnel des DOM remarque que le thème de la valorisation de la production locale recouvre des enjeux importants d'éducation et de formation.

La nécessité de produire des produits de qualité pour pouvoir vendre a été bien assimilée par les producteurs. Toutefois, pour que ces produits soient vendus, il faudrait également éduquer les jeunes consommateurs à l'importance de la qualité des produits. Il serait bon, par conséquent, que les gestionnaires des cantines scolaires achètent davantage de produits locaux. Malheureusement, il n'est pas certain que cette notion d'éducation ait été réellement prise en compte sur le plan politique.

Par ailleurs, il est regrettable que la production locale serve souvent de valeur d'ajustement et de produit d'appel aux GMS. Les appels à la baisse des prix des produits locaux exprimés plus haut peuvent générer, sur ce point, un certain malaise. Les produits locaux sont des produits de qualité et ont donc un certain coût. Malheureusement, la grande distribution ne cesse de demander à cette production d'être de meilleur marché que les autres produits, dont nul ne sait où et à quel coût ils ont été produits.

Un travail en commun doit être mené, pour assurer la création de richesses dans les DOM. Or cette création de richesses passe par la défense de la production locale.

Roland PIDÉRI

M. PIDÉRI demande à Mme QUESNEL si les produits locaux constituent réellement une variable d'ajustement dans les GMS.

Mme QUESNEL note que les productions locales de Guadeloupe, de Martinique, de Guyane, de La Réunion et de Mayotte ont toutes le mérite d'être de bonne qualité. Cette qualité doit être valorisée pour que les producteurs puissent dégager un revenu de leurs productions, d'autant que celles-ci sont majoritairement de petite taille. Cette valorisation laisse à désirer en Guyane aujourd'hui.

Mme QUESNEL évoque une affiche récemment parue en Guyane sur des produits venus de Métropole. Il s'agissait de cuisses de poulet, vendues en caisses de 10 kilos à des prix défiant toute concurrence en raison de la crise issue de la grippe aviaire. Mme QUESNEL rappelle que, compte tenu de la situation concurrentielle actuelle, les enseignes sont confrontées à la nécessité d'attirer les clients. Elle précise que la clientèle qui achète ce type de produit n'est pas la même que celle qui achète des produits locaux, valorisés, de bonne qualité.

En Guyane, les produits locaux sont insuffisamment mis en valeur. Il faut parvenir à expliquer ce qui les distingue des produits importés pour justifier leurs prix.

Des tensions surviennent actuellement entre les producteurs de Guadeloupe et de Martinique et les distributeurs. La situation n'est pas la même en Guyane. Mme QUESNEL espère qu'elle n'arrivera pas à ce stade, et qu'un dialogue pourra se nouer entre les producteurs et les distributeurs, pour adapter au mieux les productions et les transformations aux besoins des consommateurs. Mme QUESNEL rappelle que la présence de la grande distribution en Guyane est toute récente, et que les interprofessions sont nées en 2012. Un dialogue doit donc pouvoir être noué et une concertation mise en œuvre. Ce n'est qu'ainsi qu'un développement économique raisonné pourra être lancé en Guyane, avec des solutions adaptées aux spécificités et aux besoins de ce territoire.

Mme QUESNEL souligne par ailleurs l'importance du développement de la valeur ajoutée. Les industries agroalimentaires et la transformation représentent 2,3 % des emplois en France, un chiffre d'affaires de 42 milliards d'euros et 2 % du PIB national. L'agriculture, la sylviculture et la pêche représentent de leur côté 3,3 % des emplois, un chiffre d'affaires de 32 milliards d'euros et 1,5 % du PIB. Il est essentiel de transformer les produits agricoles pour leur donner de la valeur, et faire progresser ainsi le revenu de l'ensemble de la filière (agriculteurs, transformateurs et distributeurs). Cette nécessité de la valorisation doit être prise en compte dans tous les schémas de développement. La transformation constitue d'ailleurs l'instrument principal à mobiliser dans les années à venir pour développer la richesse de la Guyane. Sans un tel développement, il sera impossible de financer de nouveaux projets, car le secteur bancaire n'est d'aucune aide en la matière.

Améliorer le revenu des éleveurs et le revenu de la production ne saurait se faire sans une création de valeur ajoutée tout au long de la filière. Sans agriculture pérenne, il n'y aura plus de production locale.

L'agriculture guyanaise est une agriculture des pays du Sud, basée sur une production de minerais. Elle est peu rémunératrice, car la productivité des élevages n'est pas suffisante. Il n'existe pas d'abattoirs de volailles collectifs. Il existe seulement deux ateliers privés. Cette situation n'est pas satisfaisante. La CTG, consciente de ce problème, est en train de mener des études pour y remédier.

Les transformateurs sont nombreux en production végétale. Ils sont tous artisans. La transformation constitue souvent pour eux un complément de revenu. Les quantités produites sont faibles, elles sont fabriquées individuellement et principalement écoulées sur les marchés forains. De nombreux petits produits locaux ne sont pas présents dans les GMS, car ils n'ont pas accès à ces marchés. Une meilleure structuration est donc nécessaire.

Des difficultés financières se heurtent, malheureusement, à son développement. Il est important que l'État prenne conscience du retard de la Guyane en matière de développement agricole et agroalimentaire. Des moyens financiers doivent être mobilisés pour le résorber.

Mme QUESNEL insiste sur l'importance d'installer une relation de confiance durable entre les acteurs de la filière. Les interprofessions sont une aide sur ce point, car elles soutiennent la création de projets concertés, et viennent rassurer les acteurs.

Un accord a ainsi été créé dans l'interprofession végétale pour réduire les délais de paiement des distributeurs aux producteurs. Carrefour essaie de respecter cet engagement. Cet accord est, malgré tout, insuffisant pour susciter de la confiance. La grande distribution peine à trouver des produits, et la production peine à livrer la grande distribution. La grande distribution est toutefois capable de faire des efforts. Il faudrait, en sus de ces efforts, que d'autres marchés soient rendus accessibles à la production locale (comme les hôpitaux, par exemple), pour réduire encore davantage les délais de règlement.

Un accord interprofessionnel a également été trouvé dans la filière animale, sur les volumes d'œufs à mettre en place dans les grandes surfaces. Cet accord est venu résoudre une situation difficile qui a duré plusieurs mois, durant lesquels il était impossible de trouver des œufs dans les grandes surfaces guyanaises. Mme QUESNEL remarque à ce propos que le poids du marché informel en Guyane pose de nombreux problèmes. Ce poids est tel que le marché informel est capable de déstabiliser le marché formel.

Mme QUESNEL observe également qu'il serait bon de développer les emplois dans les grandes surfaces. La progression des effectifs de Délices de Guyane mérite, à cet égard, d'être soulignée. La transformation constitue donc un levier d'emploi important, dont il faut se saisir.

Parmi les enjeux incontournables qui se présentent, Mme QUESNEL relève aussi l'enjeu suivant : identifier et créer les besoins pour les consommateurs. Aujourd'hui, en Guyane, les Guyanais sont habitants et non consommateurs. Il faudrait parvenir à créer le besoin d'acheter de la viande locale au détriment de la viande importée.

En Guyane, la distribution est très proche des consommateurs. Il lui faut toutefois apprendre davantage à les connaître, et à identifier leurs différents modes de consommation, en conduisant des études en ce sens.

Un travail est en cours avec les interprofessions pour dégager des voies de développement sur la transformation dans la filière végétale. Le couac est apparu comme l'une de ces voies. Or il se trouve peu dans les grandes surfaces. Une production transformée en couac est envisagée pour y remédier. Des questions se posent aussi sur la valorisation des ramboutans, par le développement de leur conservation, par exemple. De même, il serait possible d'imaginer des systèmes pour exporter les citrons guyanais, par exemple en Guadeloupe. Des projets sont donc en cours de réflexion pour donner du corps à de nombreuses productions guyanaises.

S'agissant de la viande bovine, des actions concertées pourraient également être envisagées pour écouler la viande bovine locale chez les restaurateurs, dans les grandes surfaces ainsi que dans les collectivités. Mme QUESNEL espère par ailleurs que des outils seront mis en place pour augmenter le nombre de volailles dans les magasins.

Il est possible de vendre à la fois des poulets frais locaux de qualité et des cuisses de poulet congelées. Des consommateurs se trouvent pour ces deux types de produits.

Mme QUESNEL remarque enfin que des avancées mériteraient d'être réalisées dans la filière porcine. Le porc guyanais pourrait être mieux valorisé, sous forme, par exemple, de jambon cuit. Une usine pourrait être créée en ce but. Les importations de jambons cuits de métropole s'en trouveraient limitées.

Il faut poursuivre, de manière générale, les réflexions et la concertation.

ÉCHANGES AVEC LA SALLE

Une représentante professionnelle des DOM

Une représentante professionnelle des DOM juge important de ne pas reproduire tels quels, en Guyane, les dispositifs qui existent dans les autres DOM. Il faut plutôt s'inspirer de ces expériences pour les adapter aux spécificités locales guyanaises. Cette manière de faire doit s'appliquer pour la réflexion en cours basée sur l'exemple du PARM.

Cette représentante professionnelle des DOM salue par ailleurs le courage de Mme QUESNEL, venue représenter seule la grande distribution au présent colloque. Elle souligne ensuite l'importance de bien éduquer les consommateurs guyanais à acheter de la production locale de qualité.

Le Carrefour de Guyane est le même qu'en Martinique et en Guadeloupe. Les mêmes produits s'y trouvent. Cette représentante professionnelle des DOM revient sur le propos tenu plus haut par Mme QUESNEL, selon lequel il est possible de vendre à la fois un poulet frais de qualité et une cuisse de poulet surgelée. Cette manière de procéder revient à distinguer les consommateurs selon leurs revenus. En réalité, si les quantités de produits locaux mises en marché étaient augmentées, les coûts s'en trouveraient diminués, et les prix de ces produits également. Il faudrait que la distribution accompagne ainsi la production à produire davantage, pour mettre davantage de produits à disposition des consommateurs.

Un représentant professionnel des DOM

Un représentant professionnel des DOM rappelle que l'octroi de mer a été créé, initialement, pour protéger la production locale. Il est important d'utiliser cette arme lorsqu'elle s'avère nécessaire. Ce représentant professionnel des DOM pense qu'il serait bon de pouvoir l'utiliser sur les produits frais, non seulement sur les produits surgelés.

Un représentant professionnel des DOM

Un représentant professionnel des DOM, qui a participé à la création de la seule association de consommateurs de Guyane, indique que le lancement de l'activité de cette association prend du temps. Ce représentant professionnel des DOM demande qui assure le contrôle qualité prix des produits vendus en grande distribution.

Il n'existe pas, effectivement, de consommateurs à proprement parler en Guyane. Pour y remédier, il faudrait créer une véritable relation de confiance avec les habitants. Cette confiance manque avec les grandes surfaces. Malheureusement, ces dernières ont dévalorisé les produits locaux lorsqu'elles se sont implantées, notamment en Guadeloupe, pour privilégier la vente de produits surgelés. Ainsi, une campagne a été lancée pour décourager la consommation de corossol. De telles démarches ne sont pas propres à gagner la confiance des consommateurs guyanais.

C'est seulement lorsque ces problèmes auront été réglés qu'il sera possible de former des consommateurs à part entière.

Céline QUESNEL

Mme QUESNEL répond que son enseigne Carrefour est contrôlée très régulièrement, notamment par les services de l'État. Cette enseigne participe chaque année à la constitution d'une liste de produits, et y inscrit dès qu'elle le peut des produits locaux. Cet exercice n'est pas simple, car les consommateurs qui fréquentent cette enseigne font attention à leur porte-monnaie. La distribution est tenue de prendre en compte cette réalité, et de répondre à toutes les capacités financières.

Il faut toutefois essayer au maximum de développer la production locale. Le développement économique de la Guyane ne pourra se faire sans cette production. La distribution s'efforce donc de la favoriser.

Mme QUESNEL indique par ailleurs qu'une association de consommateurs existe en Guyane sur Facebook, et qu'elle est fréquemment en contact avec ses membres.

Une représentante professionnelle des DOM

Une représentante professionnelle des DOM remarque qu'il est difficile de valoriser une production locale qui représente de faibles quantités et est encore peu ou mal maîtrisée. La Guyane a beaucoup de retard en matière de développement agricole. Des outils et des filières devront être créés pour y remédier.

Malheureusement, le manque de moyens des structures existantes pose de graves problèmes. Si ces structures disparaissent, la production en pâtira. Une concertation doit être mise en œuvre pour y réfléchir.

Des formations doivent être développées pour permettre à la production d'avancer.

Une représentante professionnelle des DOM

Une représentante professionnelle des DOM prend l'exemple d'une émission dans laquelle des enfants grands consommateurs de nuggets, qui refusaient de manger du poulet frais, ont fini par en manger après que la méthode de fabrication des nuggets (avec la peau et les os du poulet) leur a été expliquée.

Malheureusement, les agriculteurs n'ont pas des moyens comparables à ceux de l'industrie agroalimentaire. Ils peuvent donc difficilement encourager la consommation de leurs produits.

Un représentant professionnel des DOM

Un représentant professionnel des DOM considère que le prix actuel de la production locale est juste. Une certaine pédagogie est nécessaire pour faire comprendre aux consommateurs les raisons de ce prix. L'éducation est donc un enjeu essentiel.

Ce représentant professionnel des DOM salue les efforts de structuration conduits dans la filière, mais redoute de voir la grande distribution dicter aux producteurs, *via* les interprofessions, les actions à mener. Une telle situation risquerait de dégénérer, comme cela se voit aujourd'hui en métropole. La Guyane n'est pas en retard, aux yeux de ce représentant. Elle ne se conforme pas à un modèle que d'aucuns voudraient voir transposer sur son sol, mais qui n'est pas forcément souhaitable en soi.

Les producteurs guyanais vendent leurs produits au marché, et en retirent directement des bénéfices. En revanche, lorsqu'ils livrent les grandes surfaces, ils ne sont payés immédiatement. Des démarches ont certes été menées pour réduire les délais de paiement, mais il aurait été possible d'aller plus loin, en donnant, par exemple, aux producteurs la moitié de la somme due immédiatement et le reste dix à quinze jours plus tard.

Des financements spécifiques devraient, par ailleurs, être dégagés, pour permettre aux agriculteurs de mettre en valeur leurs productions auprès des cantines scolaires et du grand public (*via* des spots TV, ou d'autres actions de communication).

Céline QUESNEL

Mme QUESNEL indique que la grande distribution n'a pas la volonté de dicter quoi que ce soit, mais souhaite se faire l'écho des besoins des consommateurs au niveau des interprofessions.

Les statuts des interprofessions sont d'ailleurs conçus de telle sorte que la production est majoritaire dans toutes les décisions qui y sont prises. La production est, en effet, représentée par quatre personnes alors que la distribution n'est représentée que par une personne.

Mme QUESNEL insiste sur le fait que la distribution s'efforce au maximum, en Guyane, d'encourager la concertation.

En outre, Mme QUESNEL précise que les présidences des interprofessions sont tournantes. De plus, pour que les interprofessions vivent, il faut qu'elles disposent d'interlocuteurs efficaces en la personne des organisations de producteurs. Sans la présence et l'implication des producteurs, aucune action utile ne saurait donc être lancée par les interprofessions.

Un représentant professionnel des DOM

Un représentant professionnel des DOM signale que tous les agriculteurs qui livrent leurs produits dans les grandes surfaces ou dans des unités de transformation sont en grande difficulté financière.

Pendant que l'on importe des cuisses de poulet par bateau en Martinique, les producteurs congèlent leur production, car ils ne parviennent pas à l'écouler. Cette situation est profondément regrettable.

Ce représentant professionnel des DOM prend l'exemple du président d'une coopérative d'ananas, qui a fourni à la grande distribution un calendrier de production très précis conçu avec l'interprofession, et qui a vu ses ananas refusés intégralement par la grande distribution au profit d'ananas moins chers venus de Saint-Domingue.

Les relations avec la grande distribution ne sont pas mauvaises, malheureusement il arrive souvent, sur le terrain, que des produits soient refusés par les chefs de rayon pour des raisons économiques.

Les premiers à pâtir de cette situation sont les producteurs. L'agriculture ultramarine ne pourra pas survivre dans ces conditions.

CONCLUSIONS

Hervé DEPERROIS

M. DEPERROIS remercie tous les participants à ce colloque pour leur présence et leur implication. Cette forte mobilisation montre le besoin de dialogue et de concertation qui ne cesse de se faire sentir autour du développement de l'agriculture dans les DOM.

MARTIN JAEGER, PREFET DE GUYANE

M. JAEGER salue l'engagement et le sens de la discussion qui sont ressortis des échanges auxquels il a assisté.

M. JAEGER rappelle ensuite que la fonction de l'agriculture est de nourrir la population (la population locale, mais également d'autres populations au moyen de l'exportation). Il lui faut donc s'adapter à ses besoins. La population guyanaise s'élève à environ 250 000 habitants. Son niveau de vie est moins élevé que dans les autres DOM et moins élevé qu'en métropole. Elle souffre de sous-emploi et contribue elle-même à son alimentation dans les zones rurales par ses cultures propres. Cette population se répartit entre trois grands espaces : l'espace urbain, l'espace rural du littoral (où elle se concentre en majorité) et l'espace forestier, très peu occupé sauf le long des fleuves.

Le marché guyanais est en partie satisfait par trois exploitations sur quatre, qui font de l'agriculture vivrière le long des rivières, et produisent majoritairement des tubercules. Cette production, qui se retrouve sur les marchés, permet à un certain nombre de familles de vivre. Telle est, historiquement, l'agriculture guyanaise.

Au vu de cette réalité, il faut se demander dans quelles conditions les productions locales guyanaises se confrontent aux autres productions et qui sont leurs clients, sachant que l'agriculture locale fixe ses prix propres, en fonction de ses coûts de production.

M. JAEGER ne s'étonne pas de voir l'agriculture guyanaise confrontée à d'autres produits, car il s'agit d'une activité de concurrence (régulée, certes, par des aides d'État et des aides européennes) qui s'adresse à des consommateurs individuels. Il faudrait parvenir toutefois à faire vivre des segments de consommation correspondant aux capacités de l'agriculture à s'organiser. M. JAEGER rappelle que, plus la production s'industrialise, plus ses sous-produits font de même, et plus les prix diminuent. La production artisanale donc est forcément plus chère que la production industrielle. Elle présente toutefois d'autres qualités.

M. JAEGER signale qu'il a été auparavant secrétaire général du Finistère. Il est impossible, pour les éleveurs guyanais, de faire concurrence à une entreprise qui abat 570 000 poulets par jour. Toutefois, il ne faut pas forcément opposer ces deux types de production, sauf si la production industrielle faisait obstacle à la production artisanale guyanaise ou aux besoins de consommation de la population guyanaise. Or cette population s'accroît à raison de 4 % par an. Le nombre de clients ne peut donc qu'augmenter. Il n'est cependant pas certain que la production locale fasse de même. Cependant, le territoire guyanais est peu exploité. La Guyane a donc un certain potentiel en la matière. Elle a des terrains, des hommes, et des clients. Il lui faut, en revanche, organiser ses filières et les aider à se développer.

M. JAEGER explique qu'il y a 80 ans l'agriculture bretonne était pauvre et peu développée. L'organisation en coopératives et le développement de rapports professionnels avec la grande distribution ont permis d'y remédier. Cette agriculture exporte désormais sur le marché international.

De tels exemples montrent qu'il est important d'organiser les filières, d'autant qu'une position de domination sur un marché donné permet aux acteurs de fixer davantage leurs conditions.

M. JAEGER souligne que la concurrence qui se présente aujourd'hui dans les Antilles et dans les Caraïbes repose sur des agricultures variées (celle du Suriname, par exemple, emploie de nombreux produits phytosanitaires et de nombreux engrais, d'autres ont des coûts de main-d'œuvre très peu élevés, etc.). Il faut tenir compte de cette réalité pour développer des produits destinés à l'export, en travaillant sur la valorisation des produits guyanais (à l'image du travail de valorisation qui a été mené sur le rhum de Martinique).

M. JAEGER indique que les producteurs guyanais représentent 4 % de la production intérieure brute de Guyane et 7 000 personnes sur le marché de l'emploi guyanais.

L'agriculture doit être pensée à la fois comme la production de produits agricoles, le développement de produits transformés et la mise en valeur de produits dotés d'une identité et d'une culture propres. La consommation de nourriture locale renforce, en outre, le sentiment d'appartenance au pays.

M. JAEGER sera au côté des acteurs guyanais pour développer l'agriculture guyanaise et porter leurs projets, en collaboration avec la Chambre d'Agriculture, la Collectivité territoriale et la DAAF.