



HAL
open science

Tous les chemins mènent-ils au rhum ? Le rôle de l'alliance sur la performance des coalitions d'acteurs dans les filières canne à sucre et maraîchage en Martinique

Laurent Parrot, Thibaut Joltreau

► To cite this version:

Laurent Parrot, Thibaut Joltreau. Tous les chemins mènent-ils au rhum ? Le rôle de l'alliance sur la performance des coalitions d'acteurs dans les filières canne à sucre et maraîchage en Martinique. *Economie Rurale*, 2024, 389 (Juillet-Septembre). hal-04514994v1

HAL Id: hal-04514994

<https://hal.science/hal-04514994v1>

Submitted on 21 Mar 2024 (v1), last revised 27 Mar 2024 (v2)

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

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

Tous les chemins mènent-ils au rhum ? Le rôle de l'alliance sur la performance des coalitions d'acteurs dans les filières canne à sucre et maraîchage en Martinique

Laurent Parrot - CIRAD, UPR HortSys, F-97285 Le Lamentin, Martinique, UPR HortSys, Univ. Montpellier, CAEC, Quartier Petit Morne, 97232 Le Lamentin, Martinique

laurent.parrot@cirad.fr

Thibaut Joltreau - Centre Emile Durkheim, Sciences Po Bordeaux, 11 Allée Ausone, 33600 Pessac

thibaut.joltreau@scpobx.fr

Afin d'identifier les facteurs de performance d'une coalition d'acteurs en agriculture, les sciences sociales disposent d'outils théoriques et conceptuels permettant de réaliser des analyses structurelles et stratégiques macro-sociologiques, et des analyses cognitives et relationnelles micro-sociologiques. Notre article invite à compléter ces dernières en précisant la caractérisation des variables « relationnelles et cognitives », à partir de la théorie de l'alliance en psychologie. En se basant sur cet apport théorique, nous mettons au jour les facteurs de performance des coalitions en agriculture. Appliqué au cas martiniquais, nous comparons empiriquement la filière rhumière, organisée autour d'une coalition historiquement dominante et d'une alliance durable, avec la filière maraîchère, dont les tentatives de structuration n'ont pas bénéficié d'une alliance d'acteurs pérenne.

MOTS-CLEFS : Coalitions – Agriculture – Alliance – Martinique – Filières - Rhum - Maraîchage

Do all roads lead to rum? The role of alliances in the performance of coalitions in the sugarcane and vegetable sectors in Martinique

In order to identify the performance factors of a coalition in agriculture, the social sciences have the theoretical and conceptual tools to carry out macro-sociological structural and strategic analyses and micro-sociological cognitive and relational analyses. Our article aims at completing the latter by specifying the characterization of 'relational and cognitive' variables, based on the theory of alliance in psychology. On the basis of this theoretical contribution, we highlight the performance factors of coalitions in agriculture. Applied to the case of Martinique, we empirically compare the rum industry, organized around a historically dominant coalition and a durable alliance, with the vegetable sector, whose attempts at structuring have not benefited from a durable alliance of actors.

KEYWORDS : Coalitions - Agriculture - Alliance - Martinique - Rum industry – Vegetable sector

JEL : D91 ; J54 ; Q13

Essentiels

- L'échec des coalitions dans la filière maraîchère martiniquaise peut être expliqué, de manière complémentaire, par une analyse stratégique structurelle et par une analyse relationnelle et cognitive microsociologique.
- Théoriquement, la théorie de l'alliance en psychologie enrichit une telle analyse.
- Empiriquement, la comparaison avec la filière rhum souligne la complémentarité de l'analyse relationnelle et cognitive vis-à-vis de l'analyse structurelle et stratégique.

L'agriculture martiniquaise repose sur deux cultures d'exportation postcoloniales, la canne à sucre et la banane, ainsi que sur de petites productions vivrières. Les premières sont historiquement issues de l'économie agro-industrielle esclavagiste, et les secondes des jardins de case. L'organisation moderne en « filières » fonctionnelles des premières contrasterait aujourd'hui avec l'éclatement organisationnel de ces dernières. En tant que territoire insulaire périphérique dépendant d'un centre lointain, la Martinique est-elle donc condamnée à l'hyperspécialisation de son activité agro-industrielle sur des segments de niche à haute valeur ajoutée, comme celui du rhum¹, aux dépens d'une agriculture locale pour des marchés locaux ?

Face à une telle perspective, l'expertise publique appelle de façon récurrente à structurer les filières vivrières, notamment par la formation d'Organisations Professionnelles (OP) et d'interprofessions pour plus d'efficacité économique (DAAF, 2019; Doligé, 2009; Le Fur et Yousouffa, 2023; Marzin et al., 2021; Parmantier, 1981). Or, cette démarche n'a jusqu'à maintenant pas donné de résultats probants (CGAAER, 2021).

Si les pouvoirs publics ont tenté de structurer la « diversification » de l'agriculture, et la filière maraîchage en particulier, par l'incitation individuelle via des aides à la production conditionnée à l'appartenance à une OP ; cette politique n'a en fait pas pris en compte les causes sociologiques de la non-coopération. En effet, si la structuration en « filière » est perçue comme un facteur de performance économique (Muller, 2014), il est nécessaire de cerner les *conditions* de réussite de cette structuration. Ceci nécessite d'analyser les variables relationnelles et cognitives qui structurent les interactions entre les acteurs engagés.

Du point de vue de l'analyse sociologique, les travaux issus des analyses structurelles et stratégiques (Crozier et Friedberg, 1977) permettent d'identifier certains freins et des leviers à l'émergence de coalitions d'acteurs. Dans cette tradition des théories structurales de l'action collective, les coalitions sont considérées comme une catégorie particulière de système d'action, et définies comme des tentatives d'alliances d'acteurs concertées et négociées entre ceux qui y participent, afin de rendre leur action plus efficace et d'obtenir des avantages plus grands que s'ils n'avaient pas fait partie de la coalition (Lemieux, 1998). Ces travaux ont d'une part pu insister, au niveau micro-sociologique, sur les incitations sélectives offertes par les coalitions, en accordance avec les « intérêts » des acteurs, et d'autre part, au niveau macro-sociologique, sur le rôle de variables structurelles (règles, ressources et rapports de pouvoir) conditionnant l'action organisée. Plus récemment, et de manière complémentaire, les réflexions sur la genèse sociale des coalitions ont montré l'importance des « luttes cognitives et symboliques » dans la conduite de l'action collective (Ansaloni, 2013, p. 52). Cependant, bien que ces travaux aient placé heuristiquement leur focale sur les processus incarnés, l'analyse processuelle interprétative qu'ils

¹ La production de sucre et surtout de rhum agricole représente 22,4 % de la valeur ajoutée de la branche agroalimentaire en Martinique (IEDOM, 2021).

déploient ne s'appuient pas sur un cadre conceptuel permettant d'ouvrir la « boîte noire » des variables « relationnelles et cognitives », afin de préciser les contours de ce que celles-ci recouvrent. Notre article vise à montrer l'apport de ces travaux en caractérisant plus finement les variables « cognitives et relationnelles » de l'analyse sociologique, tout en montrant dans quelle mesure ces variables permettent, en complémentarité avec l'analyse stratégique de l'action collective, d'expliquer l'échec de certaines coalitions d'acteurs.

Notre question de recherche consiste en effet à comprendre pourquoi une coalition d'acteurs structurante peine à émerger dans la filière maraîchage martiniquaise. Nous posons comme hypothèse qu'une caractérisation fine des variables « relationnelles et cognitives » sur le plan micro-sociologique peut compléter les analyses stratégiques et structurelles pour identifier les causes profondes de situations de blocage.

Sur le plan empirique, nous testons notre hypothèse en comparant les cas des filières canne à sucre et maraîchage en Martinique, soit en confrontant à la même échelle territoriale une filière structurée de longue date, et une filière qui peine à se structurer.

L'originalité et l'apport de notre démarche est de nous inspirer de la psychologie pour enrichir l'analyse sociologique relationnelle et cognitive. Plus précisément, au sein des sciences cognitives et comportementales (Fontaine et Fontaine, 2011; INSERM, 2004), nous nous appuyons sur la théorie de l'alliance professionnelle (Bioy et Bachelart, 2010; Cungi et Cottraux, 2018; Luborsky et al., 1975; Muran et Barber, 2011). Nous en dégageons les grands principes génériques et nous les appliquons au cas des coalitions d'acteurs en agriculture. Dans cette littérature, le concept d'*alliance* est défini comme la collaboration mutuelle et le partenariat entre individus dans le but d'accomplir des objectifs fixés (Bioy et Bachelart, 2010). Nous montrons en quoi des principes génériques issus de la psychologie peuvent ainsi contribuer à façonner une analyse micro-sociologique éclairant les freins à l'émergence et la performance des coalitions d'acteurs en agriculture.

Encadré 1. Méthodologie

Sur le plan empirique, deux recherches de terrains ont été menées pour collecter des données qualitatives via des entretiens semi-directifs :

- La première comprend 20 entretiens semi-directifs réalisés entre octobre 2019 et mai 2021 avec les acteurs de la filière rhum martiniquaise (représentants socioprofessionnels, directeurs de distillerie, centres techniques) et les pouvoirs publics pertinents (fonctionnaires locaux, administrateurs nationaux aux ministères de l'Agriculture et des Outre-mer, et fonctionnaires européens chargés des aides financières de l'UE à destination de la filière).

- La seconde, menée en mars-avril 2022, comprend 16 entretiens avec des acteurs des filières canne et maraîchage (agriculteurs, responsables d'organisations professionnelles, centres techniques, Chambre d'Agriculture) et l'administration locale. Les entretiens ont à chaque fois ciblé les acteurs directement impliqués dans la formulation des prises de position et des négociations concernant les institutions structurant les deux filières étudiées. Les guides d'entretiens avaient pour objectif : de préciser les objectifs de l'organisation professionnelle à court, moyen et long terme, d'apprécier la

compréhension du fonctionnement de la filière par la personne interrogée et de sa compréhension des « intérêts » et objectifs de ses principaux partenaires professionnels, d'évaluer les sources de conflits potentiels avec les partenaires et les modalités de gestion, le cas échéant, de ces conflits aux échelles inter-personnelles et à l'échelle de la filière, et de recueillir les perceptions du niveau de la maîtrise technique de la personne interrogée et de la filière en général.

Les comptes rendus et retranscriptions d'entretiens ont fait l'objet d'un traitement qualitatif afin de tester nos hypothèses théoriques concernant : (1) les systèmes d'acteurs dans chaque filière (analyse relationnelle), et (2) les représentations sociales dominantes et les émotions partagées en leur sein (analyse cognitive). Ces données de terrain ont aussi été triangulées avec un dépouillement systématique de rapports étatiques sur l'agriculture ultramarine.

Après avoir présenté plus en détail notre cadre théorique (I-), nous testerons notre hypothèse principale dans notre étude de cas comparative, selon laquelle les conditions de formation d'une coalition d'acteurs porteuse dans la filière maraîchère martiniquaise ne sont pas réunies sur les plans relationnels et cognitifs, contrairement à la filière canne-rhum (II-). Nous discuterons enfin l'implication théorique de ces résultats sur la genèse des coalitions (III-).

I. Cadre théorique : une approche relationnelle et cognitive

Nous passons en revue la littérature sur l'action collective avant de présenter l'approche théorique relationnelle et cognitive adoptée. La mobilisation d'une théorie de la psychologie contribue à la littérature sur la genèse des coalitions, leur médiation et leur efficacité (Ansaloni, 2013).

A. Relations sociales et pouvoir dans l'action collective

Plusieurs approches des sciences sociales ont proposé des modèles analytiques afin d'expliquer la formation d'alliances relationnelles entre acteurs sociaux, que ce soit pour prendre la forme d' "action collective" en sociologie des organisations. La théorie de Crozier et Friedberg (1977) propose ainsi une théorie de l'action dans laquelle les *acteurs* (individuels ou collectifs) interprètent leur environnement pour atteindre stratégiquement leurs objectifs. Les structures organisationnelles et les relations de pouvoir influencent les comportements des acteurs dans le "système d'action concret" dans lequel ils sont en interaction et en compétition. Leurs relations de pouvoir sont déterminées par leurs *ressources*, qui sont un facteur important de réussite ou d'échec de l'action collective selon ces auteurs. Enfin, Crozier et Friedberg mettent aussi en avant l'idée qu'il existe des *zones d'incertitude* au sein des systèmes d'action, où les règles et les normes ne sont pas clairement définies, ce qui impacte également la stratégie des acteurs. Appliquées aux enjeux de l'économie agricole, les analyses par l'action collective ont permis de montrer les déterminants des mouvements sociaux agricoles (Mann, 1991), et les facteurs de coopération spontanée entre agriculteurs (Cardona *et al.*, 2021). Les analyses des coalitions d'acteurs ont montré comment certaines coalitions parviennent à influencer la mise en instrument des politiques agricoles (Ansaloni, 2013 ; Zhen *et al.*, 2022), voire à impacter l'innovation sociotechnique (Kompella, 2021).

Notre approche s'inscrit dans ces traditions de recherche pour éclairer les conditions de *performance* d'une coalition, c'est-à-dire la capacité collective du groupe d'acteurs étudié à atteindre ses objectifs à travers une action coordonnée et la mise en commun de différentes ressources (sociales, économiques, politiques, symboliques). Ce premier angle analytique a visé dans la littérature à identifier les facteurs structurels qui favorisent ou entravent la formation d'une coalition sur les plans économique et politique. Sur le plan économique, cela a consisté à identifier les institutions qui structurent l'activité de la filière étudiée, définies au sens sociologique de règles, de normes et de conventions stabilisées (Nee, 2005). Les institutions ont ainsi été conceptualisées à la fois comme une structure d'opportunités pour les acteurs et une condition même de l'existence de l'activité économique par la minimisation des incertitudes concernant l'investissement, la production et l'accès au marché (Commons, 1934 ; Boyer, 2015). Cependant, la reproduction même des institutions est le résultat de coalitions élitaires (Acemoglu et Robinson, 2012), impliquant de prendre en compte les rapports de pouvoir politiques et économiques entre acteurs (Dockès, 1999 ; Roger, 2020). La dotation asymétrique en ressources (financières, sociales,

politiques) peut en effet constituer un pouvoir de marché (Perroux, 1973), autant qu'un pouvoir sur la fabrication de la politique agricole (Ansaloni et Smith, 2021).

Dans le cas de la politique agricole des départements français d'outre-mer (DOM), des travaux ont montré comment une coalition d'acteurs publics et privés concentrée sur les filières d'exportation (canne à sucre et banane) a formé une alliance élitaires durable qui a contrôlé la production de cette politique (Joltreau, 2021). Cette coalition s'est ainsi appuyée sur une fraction de la bureaucratie d'Etat, sur les structures professionnelles des filières d'exportation, et sur le travail de politisation des enjeux par les élus ultramarins. Elle a contrôlé la mise à l'agenda des problématiques concernant l'agriculture des DOM, et la mise en instrument de la politique agricole pour répondre aux enjeux construits (Joltreau, 2021).

Le présent article complète cette analyse structurelle en dévoilant l'autre facette de l'histoire de l'économie agricole des DOM, celle du maraîchage, afin d'éclairer les raisons objectives des échecs des projets de coalitions. Sur le plan théorique, nous complétons l'analyse macro-sociologique par des apports en psychologie, afin de mettre en lumière les conditions micro-sociologiques de performance d'une coalition d'acteurs en agriculture.

B. Les apports de la théorie de l'alliance

La théorie de l'alliance s'inspire d'une déclinaison générique de l'alliance professionnelle en psychologie, celle-ci se définissant comme « la collaboration mutuelle, le partenariat entre le patient et le thérapeute dans le but d'accomplir les objectifs fixés » (Bioy et Bachelart, 2010). La théorie de l'alliance s'appuie ainsi sur un cadre méthodologique structuré autour des sciences comportementales, émotionnelles et cognitives (Beck, 1991 ; Cungi et Cottraux, 2018; Luborsky *et al.*, 1975). Elle permet de décliner une analyse des relations interpersonnelles dans les milieux professionnels. La définition retenue de l'*alliance* implique un rapport collaboratif volontaire, continu, de négociation des besoins respectifs d'individus indépendants, basé sur le sens d'œuvrer ensemble dans une lutte commune contre ce qui entrave la réalisation des objectifs des acteurs (Luborsky *et al.*, 1975). Cette définition conceptuelle apparaît donc compatible avec la conceptualisation des coalitions comme « tentatives d'alliances » par les théories structurales de l'action collective évoquées en introduction (Lemieux, 1998). En effet, la théorie de l'alliance s'appuie sur quatre principes (Encadré 2), mais aussi sur l'identification d'un but commun et d'une volonté partagée – d'une intention – de se mettre en alliance au sein du groupe d'acteurs. Le dernier point concernant l'intentionnalité de l'alliance est particulièrement important car celle-ci implique des relations de pouvoir symétriques. La théorie de l'alliance professionnelle permet ainsi de dégager une typologie heuristique des facteurs d'opérationnalité, de performance et de durabilité d'une coalition.

Encadré 2. Les principes de la théorie de l'alliance en psychologie

L'alliance s'appuie sur quatre principes fondamentaux (Cungi et Cottraux, 2018) :

1) l'empathie. Une relation empathique consiste à être capable de comprendre comment l'autre perçoit sa réalité. Elle implique la capacité mutuelle à appréhender les représentations sociales et les perspectives de l'autre, c'est-à-dire de ses « intérêts » socialement construits, que l'on retrouve en sociologie de l'action stratégique (Crozier et Friedberg, 1977). L'empathie contribue à l'identification d'un but commun.

2) l'authenticité. Une relation authentique renvoie à la capacité de se sentir à l'aise avec l'autre et sa réalité, ses difficultés, mais aussi avec ses propres émotions, ses pensées. Cela renvoie aux questions de sincérité et de transparence (e.g. *transparency* dans les entreprises), mais aussi aux vertus du conflit au sein des organisations, qui peuvent être une source de créativité (Crozier et Friedberg, 1977).

3) la dimension professionnelle. Elle implique la capacité à reconnaître les statuts professionnels respectifs des uns et des autres. L'aspect professionnel implique une capacité à répondre à des attentes vis-à-vis de compétences (« connaître le manuel »), et la capacité à objectiver une situation par des données factuelles.

4) l'entente cordiale. Aussi définie comme « chaleur humaine », son postulat est que l'être humain est "un animal grégaire et affectif" qui a besoin de relations sociales (Cungi et Cottraux, 2018). Si l'entente cordiale apparaît a priori moins décisive à l'échelle de la structuration d'une profession ou d'une filière, la dimension émotionnelle exacerbée des relations interpersonnelles dans une société insulaire d'interconnaissances comme la Martinique procure à ce facteur une certaine importance.

Appliquée à la pérennité des coalitions d'acteurs en économie rurale, l'intérêt d'une telle typologie en psychologie est d'ouvrir la « boîte noire » des variables « relationnelles et cognitives » et de les caractériser plus finement au sein de l'analyse sociologique.

II. Analyse comparée des filières canne-sucre-rhum et maraîchage en Martinique

La production de canne à sucre est structurée autour d'une filière organisée, dont le débouché principal est le rhum agricole, un produit non substituable et à la différenciation par des signes de qualité reconnus au niveau international. Les produits maraîchers dépendent quant à eux d'une filière peu structurée, et n'autorisent qu'une différenciation moindre par les signes de qualité du fait de leur caractère substituable par des produits importés, pour la plupart.

Tableau 1. Les filières canne à sucre et maraîchage en Martinique en 2020

Indicateur	Filière canne-sucre-rhum	Filière maraîchage-vivrier
Acteurs majeurs	Distilleries, syndicat (Coderum), interprofession (CIRT-DOM), groupe d'intérêt (Eurodom), pouvoirs publics	Agriculteurs, OP, Chambre d'Agriculture, Instituts de recherche, pouvoirs publics (UE/Etat/collectivités)

	(UE/Etat/collectivités), centre technique (CTCS)	
SAU (ha) dédiée	3928 (16 %)	1829 (8 %)
SAU sol plat (mécanisable)	90 %	< 10 %
Emplois directs (ETP)	~3900 emplois directs et indirects	2600
Emplois indirects (ETP)		~400
Organisations Professionnelles	-Rhum : 2 syndicats locaux (Coderum et SDAORAM), et une interprofession inter-DOM (CIRT-DOM) -Canne : un syndicat (SICA-Canne-Union)	7 OP et une interprofession (AMAFEL)
Caractéristiques agraires et économiques	- SAU hétérogène, production homogène : sur 166 exploitations, 16 représentent 75 % de la surface en canne et 90 % de la production (ODEADOM, 2020) -SAU suffisante pour rentabiliser la mécanisation actuelle - Soutiens publics pérennes	- Micro-exploitations (<5ha) -SAU hétérogène, production hétérogène - SAU trop faible pour rentabiliser la mécanisation actuelle - Nombre d'exploitations passé de 1382 à 800 entre les recensements de 2010 et 2020 (AGRESTE, 2021) -Soutiens publics inadaptés, insuffisants ou non pérennes : de nombreuses coopératives ont fait faillite à la fin des plans de soutien.

Le Tableau 1 met en exergue les différences de structuration entre les deux filières. Notons que si une interprofession et des OP existent au sein de la filière maraîchage, celles-ci ne représentent qu'une minorité de la production martiniquaise. A l'inverse, l'interprofession rhumière constitue l'interlocuteur central des pouvoirs publics nationaux et européens dans la régulation agro-industrielle (voir infra), et représente la totalité de la production. Sur le plan des aides financières, la filière canne-sucre-rhum a perçu 91 millions d'euros à l'échelle de la Martinique et 440 millions à l'échelle des DOM en 2019 (IGF, CGEDD, et CGAAER, 2021), tandis que les productions végétales de diversification ont perçu 15 millions d'euros de financements européens à l'échelle des DOM la même année (POSEI France 2021). En termes de *ressources*, les producteurs maraichers reçoivent donc moins d'aides publiques. Ils possèdent des terres difficilement mécanisables, moins de surfaces d'exploitation, et moins de ressources économiques et culturelles (formations). De plus, le caractère périssable et saisonnier de leur production impose de fortes contraintes logistiques et une *zone d'incertitude* constante et englobante sur la capacité à trouver des marchés, là où la production de rhum offre une gestion des stocks plus souple.

Nous présentons dans ce qui suit les résultats d'une analyse stratégique et relationnelle de la filière canne à sucre (A-), avant de souligner le contraste avec la filière maraîchage et d'explorer les facteurs qui peuvent l'expliquer, à partir d'une analyse relationnelle, cognitive et émotionnelle (B-) résumée dans le Tableau 2 ci-dessous.

Tableau 2. Analyse comparée des coalitions d’acteurs selon les principes de la théorie de l’alliance

Principes \ Filière	Filière canne-sucre-rhum	Filière maraîchage
1. But commun	Oui. Congruence et convergence des intérêts (revenus, productivisme, rente) : <ul style="list-style-type: none"> • multi-acteurs (coalition élitaire) : agro-industriels, bureaucratiques, politiques • multi-échelles : DOM-Etat puis DOM-Etat-UE 	Non. Pas de congruence et de convergence des intérêts : <ul style="list-style-type: none"> • Coalitions fragmentées et oppositions politiques (aides aux structures vs aides individuelles directes)
2. Empathie Connaissance des réalités et intérêts de l’autre au sein de la filière	Oui. Excellente connaissance mutuelle des intérêts respectifs de chaque acteur : <ul style="list-style-type: none"> • Etat : productivisme et intensification • Elus : emploi local • Industries : intensification • Capacité d’anticipation et d’adaptation aux évolutions programmatiques de l’UE via Eurodom 	Oui. Bonne connaissance mutuelle des intérêts respectifs de chaque acteur : <ul style="list-style-type: none"> • Etat : productivisme et intensification vs la “petite” agriculture • Elus : emploi local, autonomie alimentaire • Maraîchage : pas d’intensification agricole, car sols majoritairement non mécanisables • Faible capacité d’anticipation et d’adaptation aux évolutions programmatiques de l’UE
3. Authenticité : Transparence des connaissances construites et des informations qui circulent au sein du groupe	Oui. Reconnaissance explicite des risques de conflits potentiels pour mieux les prévenir : <ul style="list-style-type: none"> • Connaissance fine des circuits de décision UE-Etat-DOM et des intérêts en présence • Exemple : Déclarations d’intention de « verdissement » de la production pour répondre aux injonctions de l’agenda politique (agroécologie) 	Non. Forte dissonance cognitive entre un discours fédérateur sur l’agriculture de “proximité” et : <ul style="list-style-type: none"> • La multiplicité des OP et la faiblesse du dialogue inter-structures • L’absence de transparence de l’information (prévalence du secteur informel)
4. Entente cordiale	Oui. Malgré des visions commerciales divergentes, la congruence des « intérêts collectifs » de l’ensemble des producteurs prime sur les conflits individuels	Variable. Fonction décroissante du nombre d’acteurs en interaction. A l’échelle inter-individuelle, des micro-coalitions se forment et se disloquent.
5. Statut professionnel : reconnaissance mutuelle des statuts professionnels Accessibilité et partage des données :	Oui. Les acteurs dominent leurs domaines de connaissances, et de compétences professionnels et relationnels, par l’expérience et l’acquisition externe de compétences dans leurs activités de lobbying (UE, Etat, DOM), de production industrielle, et de commercialisation. Oui. L’essentiel des activités se déroule dans le secteur dit formel.	Non. Les acteurs ne dominent pas leurs domaines de connaissances et de compétences professionnels et relationnels (manques de compétences collectivement partagées en gestion, en économie, en agronomie). Non. Une partie des activités se déroule dans le secteur dit informel. Une programmation « formelle » est difficile.
Principes 3 + 5 = Confiance	Oui	Non

A. Filière canne-sucre-rhum : une coalition élitaires historiquement dominante

La filière canne-rhum s'inscrit dans l'histoire coloniale des Antilles françaises. Suite à la départementalisation de 1946 et à l'institutionnalisation de la cogestion Etat-profession du secteur agricole en France du début des années 1960, une alliance objective entre une fraction des élites administratives d'Etat, les grands élus locaux, et les élites agro-industrielles, prend en charge la gestion de l'agriculture ultramarine (Joltreau, 2021). L'organisation par « filière » donne un rôle important aux organisations professionnelles et aux interprofessions, qui participent à la co-construction des instruments de la politique agro-industrielle des DOM.

Dans le cas de la filière canne-rhum, un comité de défense et d'organisation du marché du rhum (CODERUM) est créé en Martinique dès 1960 pour organiser la commercialisation du rhum sur le marché hexagonal, en lien direct avec l'administration. En octobre 1995, le Conseil interprofessionnel du rhum traditionnel des DOM (CIRT-DOM) est créé et devient l'interlocuteur direct des ministères. Un « groupe de travail mixte Administration-Profession », rassemblant de manière régulière l'interprofession et les ministères de l'Agriculture et des Outre-mer, est mis en place dès 1997. La filière du rhum agricole, qui a supplanté l'industrie sucrière martiniquaise, a ainsi su entretenir des ressources institutionnelles acquises dans le processus de cogestion². Le Syndicat de défense de l'appellation d'origine « Rhum agricole Martinique » (SDAORAM) constitue un interlocuteur direct de l'Institut national de l'origine et de la qualité (INAO). Il renforce le capital symbolique de l'industrie du rhum. Enfin, si les producteurs de rhum possèdent d'importantes exploitations de canne à sucre intégrées à leur distillerie, un dernier syndicat (SICA-Canne-Union) a été créé en 2014 afin de représenter les derniers petits planteurs de canne à sucre.

Cet ensemble organisationnel contribue à la reproduction d'un système socioéconomique associant des élites économiques, politiques et bureaucratiques, qui agissent en tant que coalition dominante dans la mise en instrument des politiques de soutien à la filière canne-sucre-rhum (Joltreau, 2021 ; 2023). Cette coalition s'appuie sur un relais au niveau européen : le groupe d'intérêt Eurodom, créé en octobre 1988 pour défendre les productions d'exportations des DOM à l'échelle européenne. Le travail de ce lobby porte autant à l'échelle étatique, où l'organisation légitime son expertise, qu'à l'échelle européenne (Beauvallet, 2022). Son action vise à pérenniser le modèle agricole existant en défendant les instruments qui soutiennent les cultures d'exportation.

² Le rhum agricole est directement produit à partir du jus de la canne à sucre, contrairement au rhum de mélasse, produit à partir de ce résidu de sucrerie. Dans la phase de désindustrialisation et de tertiarisation de l'économie martiniquaise dans la deuxième moitié du XX^e siècle, l'agro-industrie cannière s'est spécialisée sur le rhum agricole, délaissant la production de sucre, qui ne subsiste que dans une unique sucrerie à capitaux publics alimentant le marché local.

En somme, la pérennité de la coalition d'acteurs dans la filière canne-rhum, illustrée par une alliance historique durable entre des groupes élitaires économiques, bureaucratiques, et politiques, peut en partie être expliquée par une analyse sociohistorique structurelle des ressources, des relations de pouvoir, et des « intérêts » des acteurs impliqués (Joltreau, 2023). Pour compléter cette analyse au niveau micro-sociologique, notons que la filière canne-rhum répond à tous les principes de la théorie de l'alliance : un but commun clair et partagé, une excellente connaissance mutuelle des « intérêts » respectifs de chaque acteur, une reconnaissance explicite des risques de conflits potentiels pour mieux les prévenir. Malgré des visions commerciales divergentes, la congruence des « intérêts » collectifs de l'ensemble des producteurs prime sur les conflits individuels. Les acteurs dominent leurs domaines de connaissances, et de compétences professionnels et relationnels. Enfin, l'essentiel des activités se déroule dans le secteur dit formel.

La filière maraîchage invite quant à elle à se pencher sur un milieu non élitare, où la volonté de structuration selon un modèle prédéfini s'est heurtée à un ensemble de contraintes structurelles et relationnelles. En effet, pour la filière maraîchère, à l'exception de la dimension empathique qui se traduit par une bonne connaissance mutuelle des intérêts respectifs de chaque acteur, aucun des principes de la théorie de l'alliance n'est clairement observable sur les plans relationnels et cognitifs.

B. Filière maraîchage : des obstacles relationnels et cognitifs à la structuration d'une filière par une alliance professionnelle performante

Le maraîchage vivrier trouve son origine dans le jardin de case, dans un contexte d'économie de traite (Marc, 2011). C'est un moyen de subsistance et de sources ponctuelles de revenus. Par contraste vis-à-vis de la filière canne, après-guerre, le maraîchage n'a pas bénéficié d'une politique volontariste à l'échelle nationale puis européenne. La réforme foncière des années 1960 a tranché pour l'attribution de sols mécanisables en faveur des filières d'exportation (canne et banane), au détriment du maraîchage. En l'absence d'une coalition élitare centralisée et d'une politique interventionniste d'ampleur, la filière maraîchage est restée dépendante de la structuration du marché local (Parrot et Varenne, 2023). Elle bénéficie encore aujourd'hui de financements inférieurs aux cultures d'exportation de la part de l'administration, qui encourage pourtant la filière à se structurer pour faire face à des contraintes économiques structurelles : concurrence de l'importation ; désynchronisation des circuits de distribution liée à une désorganisation de l'offre ; et pouvoirs de négociation défavorables entre maraîchers et distributeurs (Parrot et Varenne, 2023).

Sur le plan relationnel, les acteurs de la filière maraîchère martiniquaise n'ont pas organisé d'alliance autour d'un but commun. Des groupements de producteurs en concurrence les uns aux autres se sont formés, sans transparence concernant les connaissances construites et les informations circulant au sein

de la filière. De fortes dissonances apparaissent ainsi entre un discours fédérateur sur l'agriculture de "proximité" (représentation sociale du *koudmen* en créole ou « coup de main », qui renvoie à l'entraide entre agriculteurs), et une forme d'« individualisme » déploré par les acteurs interrogés (Parrot et Varenne, 2023). Le secteur informel et son manque de traçabilité bloquent la transparence des échanges. Les faibles *ressources* des acteurs, le peu de temps qu'ils peuvent consacrer à l'action collective, ainsi que la prégnance de la *zone d'incertitude* dans laquelle ils sont placés concernant l'organisation de leur filière, constituent ainsi des contraintes structurelles à la structuration. En outre, les tensions relationnelles locales ne sont pas surmontées par un intérêt supérieur de la filière, comme dans le cas de la coalition rhumière historique. Enfin, à quelques exceptions près, les acteurs ne dominent pas leurs domaines de compétences professionnelles et relationnelles. Une partie des activités se déroulant dans le secteur dit informel, une programmation « formelle » est difficile à engager. Ainsi, par l'absence à la fois de transparence et de reconnaissance des statuts professionnels, la relation de confiance ne peut pas s'installer.

La taille critique insuffisante de la multitude de coalitions créées, et l'absence du respect de certains principes de l'alliance professionnelle, entravent leur performance et leur pérennité. En effet, sur le plan organisationnel, les acteurs de la filière déplorent un manque d'authenticité et de cordialité :

« Il y a entre 7 et 9 OP en Martinique, et on n'entend pas parler de ce qu'il se passe chez les autres. La filière est très opaque. Comment fédérer des gens qui ne se parlent pas ? » (Entretien, responsable administratif d'une OP maraîchère, mars 2022)

L'interprofession AMAFEL, créée et reconnue par l'Etat en 2019, n'est pas représentative de l'agriculture maraîchère puisqu'elle couvre 65 % de la production organisée de fruits et légumes en Martinique. Elle rassemble 5 organisations de producteurs, 4 transformateurs et 1 enseigne de la grande distribution. Elle n'associe plus les approvisionneurs et les importateurs, idée expérimentée par la précédente interprofession (IMAFHLOR créée en 2010), et dont le fonctionnement était jugé « trop complexe ». Toutes les OP ne sont pas membres de l'AMAFEL, l'adhésion étant volontaire. Son rôle apparaît « peu clair », autant pour les agriculteurs que pour les gestionnaires des OP :

« Au dernier CA, j'ai posé la question parce qu'il n'y a pas d'animation ni de projets en commun... On m'a parlé de stratégie [de] filière et de remontées aux institutions, de valorisation avec un logo et de communication avec des stands en magasins... Ce n'est pas suffisant. Ils [ne] sont même pas présents dans les réunions stratégiques à la DAAF par exemple. » (Entretien, responsable administratif d'une OP maraîchère, mars 2022).

Au-delà du conflit « d'intérêts », le principe de la reconnaissance du statut de l'alliance n'est pas présent pour certains membres de l'interprofession, qui voit une forme de partialité dans le fait que le poste d'animateur de l'interprofession ait été remis à un membre-adhérent d'une OP et fils du président de l'OP en question.

De plus, un but commun est difficile à cerner, car par exemple, la Chambre d'Agriculture porte un projet politique visant à ouvrir la gratification des aides européennes à la production directement aux agriculteurs, sans passer par les groupements de producteurs (Chambre d'Agriculture de Martinique, 2019). Ce discours concurrent, fortement politisé, s'oppose à la volonté de structuration étatique, et ne permet pas de trouver des alliés au sein de l'administration afin de former une coalition multi-acteurs. Des associations comme le Marché Agricole du Nord Atlantique (MANA) s'inscrivent dans ce type de projets alternatifs visant à s'affranchir des contraintes des groupements de producteurs. Pour ses opposants, un tel modèle offrirait un semblant de structure, mais il manquerait le « dialogue inter-structures à même d'optimiser la commercialisation de la production » (Entretien, mars 2022).

Enfin, l'histoire de la société coopérative agricole des maraîchers (SOCOPMA) est omniprésente et fortement politisée dans tout discours portant sur les potentialités de structuration de la filière maraîchère. La SOCOPMA est créée à la fin des années 1970 à l'initiative de membres du Centre Départemental des Jeunes Agriculteurs avec le soutien de la Société d'intérêt collectif agricole de la banane martiniquaise (SICABAM) et du Conseil Général. L'idée est de favoriser la production et la commercialisation de produits maraîchers. A partir de 1987 et jusqu'à la fin des années 90, la coopérative regroupe 350 adhérents, et près de 800 agriculteurs impliqués. Elle atteint 35% des parts de marché sur le segment des fruits et légumes. Son positionnement dominant lui permet de fixer les prix sur le marché, d'investir dans une usine de congélation et de transformation, et d'approvisionner la restauration collective. Elle est pourtant en liquidation judiciaire en 2013. Tous les éléments de la théorie de l'alliance étaient réunis, sauf un : le principe d'authenticité et donc de transparence. L'absence de l'authenticité n'a pas permis de pérenniser la structure. Sur le plan cognitif et émotionnel, le souvenir de l'échec de la SOCOPMA a provoqué une perte de confiance dans les structures pour de nombreux agriculteurs :

« Les coopératives ? Elles ont toutes coulé ! Je n'y crois plus. Parce que c'est du copinage. Parce que les employés qui étaient là prenaient la marchandise pour aller la revendre. Et puis quand toi tu arrivais, on te disait "ta marchandise a un problème"... J'ai laissé ça couler... Il y avait un vrai manque de transparence. » (Entretien, agriculteur, mars 2022)

Les registres émotionnels de l'indignation et de la défiance sont ici mobilisés. Le manque de transparence évoqué traduit un défaut du principe d'authenticité de l'alliance.

« Je me rappelle, j'étais à la SOCOPMA. J'avais des pastèques, j'étais au Diamant. Je faisais des pastèques, des melons, de la laitue... en quantité parce que j'avais employés, apprentis, j'avais même un associé. Donc c'était une grosse entreprise. Et puis un jour le président [de la coop] me dit "on n'a pas vendu vos pastèques parce qu'elles sont pas mûres". Alors qu'un technicien de la Chambre d'Agriculture est venu me montrer exactement comment on reconnaît une pastèque mûre. (...) Alors j'ai dit c'est fini. Et j'ai vendu mes produits à ceux qui pouvaient

me donner du cash, directement, au marché de gros à Fort-de-France. » (Entretien, agriculteur, mars 2022)

La perception d'un manque d'authenticité, de transparence, de sincérité, dans la relation coopérative a chez cet agriculteur impliqué la reconsidération du bénéfice économique à retirer de la coalition.

L'approche comparative a permis de mettre en exergue le contraste organisationnel entre les deux filières, mais aussi et surtout d'en expliquer les ressorts relationnels et cognitifs (Tableau 2). Elle souligne l'intérêt du recours à la théorie de l'alliance pour compléter l'analyse stratégique structurelle, afin d'expliquer l'échec des coalitions en agriculture.

III. Le rôle de la théorie de l'alliance sur la performance des coalitions d'acteurs

La théorie de l'alliance éclaire les potentialités d'une coalition sociale en tant qu'accord de long terme sur une finalité partagée, entre plusieurs personnes aux responsabilités mutuellement reconnues, basée sur des interactions empathiques, authentiques, cordiales et professionnelles, qui s'approprient les innovations et qui contribuent à développer leurs capacités potentielles et effectives respectives. Nous discutons ici de manière plus approfondie les résultats empiriques présentés dans le Tableau 2 et dans l'analyse comparative.

A. L'intentionnalité de l'alliance et les questions de pouvoir

La définition de l'alliance accorde une place décisive à la question du but commun partagé, comme dans l'analyse stratégique. La question du but est importante à double titre. En premier lieu, ainsi que nous avons pu le constater en comparant les filières canne-sucre-rhum et les filières maraîchères, le but commun permet de mettre en évidence ou non les congruences entre parties prenantes et les convergences « d'intérêts ». Ainsi, l'absence de congruence et de convergence d'intérêt ne permet pas, ou très difficilement d'établir une alliance. En second lieu, dans une optique plus micro-sociologique, l'alliance nécessite l'expression d'une intention, d'une demande et d'un besoin, exprimé de la part des acteurs. Cette intention est suivie d'un accord mutuel autour d'un but commun. Sans but commun identifié, l'alliance est dépourvue de substance, et donc de légitimité. De plus, sans vision et sans aspiration, la démarche collective ne peut être évaluée. Or l'évaluation permet de mesurer un impact, et donc l'efficacité d'une intervention.

La théorie de l'alliance souligne également la volonté intentionnelle (et exprimée comme telle) de surmonter les relations asymétriques préexistantes de pouvoir, et de s'engager dans des relations horizontales (ou symétriques) de pouvoir. Cette intentionnalité devient alors la cause profonde qui motive les acteurs à « travailler politiquement » (Smith, 2019) à la formation d'une alliance durable. Elle permet d'expliquer la genèse d'une coalition qui résulte « (...) des luttes cognitives et symboliques que mènent les acteurs pour rallier à leur cause d'autres acteurs » (Ansaloni, 2013, p. 52). Ceci rejoint le principe de la lutte commune entre un médecin et son patient contre une maladie (Luborsky *et al.*,

1975). Douglass North l'a étendue en économie en arguant que "[l'évolution économique] est l'intentionnalité des acteurs telle qu'elle s'exprime à travers les institutions qu'ils créent et qui façonnent la performance" (North, 2010, p. 66). L'intentionnalité est dans cette perspective le produit de l'apprentissage social qui façonne les fondements institutionnels d'une économie à travers le travail politique collectif d'alliances d'acteurs.

Les relations de pouvoir et de conflits sont donc structurantes. Les coalitions élitaires dominantes des filières d'exportation³ ont travaillé à reproduire leur domination au fil de l'histoire, travail renforcé par les caractéristiques de coalitions correspondant aux principes de la théorie de l'alliance. Au contraire, la filière maraîchère, dont l'origine remonte au jardin de case, a été placée dans un rapport de force défavorable par rapport aux autres filières, tandis qu'aucune alliance viable ne s'est formée dans la période contemporaine.

B. De l'authenticité à la reconnaissance des vertus du conflit

Les acteurs de la filière canne-sucre-rhum reconnaissent de façon explicite les différents intérêts en présence et les risques de conflits potentiels pour mieux les prévenir. L'authenticité, à l'échelle de l'individu, pose en effet l'enjeu de la sincérité. Elle implique l'expression d'une sincérité dans un sens comme dans l'autre : celle du bénéfice de l'alliance, mais aussi des malaises éventuels. Le malaise peut traduire une dissonance cognitive, un déséquilibre émotionnel, et donc produire les bases d'un conflit. Il est nécessaire de bien distinguer la dimension émotionnelle (agressivité, colère) et cognitive (dissonance) du conflit, de son expression comportementale (violence physique et verbale). Cette distinction est nécessaire, même si les définitions du conflit et de la violence restent ambiguës. A l'échelle du groupe, si l'authenticité implique donc une reconnaissance des conflits dans leur dimension émotionnelle, cette reconnaissance est un premier pas dans la construction de l'identité collective. Cette construction collective pose les bases d'une mutualisation des ressources, qui a permis dans la filière canne-sucre-rhum de développer des connaissances fines des circuits de décision UE-Etat-DOM, permettant à la coalition d'anticiper et de co-produire l'agenda politique et les instruments de politique agricole.

Dans le cas de la filière maraîchère martiniquaise, la reconnaissance des conflits latents que nous avons évoqués (économiques, organisationnels, politiques, historiques, etc.) est un pas, non seulement vers de meilleurs diagnostics de filières, mais également vers la construction d'une identité collective de filière. Dans l'immédiat, si la réponse, pour le producteur d'un rhum primé, à la question « qu'est-ce qui vous rend fier ? » peut sembler évidente ; elle l'est moins pour un maraîcher. La question de l'identité prend alors tout son sens. Cette reconnaissance de la vertu du conflit contribue à alimenter les réflexions sur

³ Comme dans la filière rhum, une coalition élitaire historique entre acteurs publics et privés existe également dans la filière banane antillaise (Bonin et Cathelin, 2014 ; Montouroy et al., 2022).

la sociogenèse des coalitions et la nécessité de considérer les luttes cognitives et symboliques (Ansaloni, 2013). C'est par la reconnaissance et la caractérisation des conflits que peut donc se construire une nouvelle alliance fondée sur une identité collective, à même de constituer une coalition concurrente dans les rapports de pouvoir existants vis-à-vis des filières d'exportation.

C. La reconnaissance du statut professionnel

Les acteurs de la filière canne-sucre-rhum maîtrisent leurs domaines de compétences professionnelles et relationnelles par l'expérience et l'acquisition externe de connaissances dans leurs activités de cogestion Etat-profession, de production industrielle, et de commercialisation. Les acteurs de la filière sont reconnus institutionnellement pour leur expertise. Les dimensions relationnelle, émotionnelle, cognitive, et donc qualitatives d'une alliance, ne doivent par conséquent pas masquer l'importance de la dimension professionnelle. La reconnaissance du statut professionnel donne en effet la capacité d'instaurer une alliance. Chaque acteur de la filière canne ou maraîchère doit être en capacité d'être reconnu au niveau professionnel en tant que chef d'entreprise, administrateur, chercheur, technicien, commerçant. Or, dans la filière maraîchage, des lacunes techniques subsistent en termes de connaissances et de compétences en matière de gestion, de culture économique, de techniques agronomiques, voire de négociations (Parrot et Keleher, 2017). L'acquisition de connaissances et de compétences pose la question du rôle de la formation agricole et de sa capacité à suivre la complexité technique, agronomique, de nouvelles formes de production agricole (Parrot et Keleher, 2019).

La maîtrise de connaissances et de compétences est une condition nécessaire à la reconnaissance du statut professionnel. Cette reconnaissance répond à des attentes, et plus précisément aux attentes définies par l'atteinte d'un objectif fixé par l'alliance, et des tâches nécessaires pour l'atteindre. Le statut professionnel rejoint ainsi la notion de ressources d'expertise permettant de « (...) générer des cadres de pensée suffisamment robustes (...) » (Ansaloni, 2013, p. 72). Sa reconnaissance dépend donc des connaissances et compétences qui y sont attachées, et des représentations cognitives et symboliques qui en résultent (Ansaloni, 2013 ; Parrot et Faure, 2022).

Une première implication de la reconnaissance du statut professionnel est la capacité à mesurer les impacts d'une intervention. La génération de données factuelles par les acteurs permet d'objectiver des objectifs partagés et leur réalisation. Dans la filière maraîchage, l'absence d'alliance ne permet pas la mise en place de pratiques mutualisées d'évaluation des bénéfices de l'action collective. Une seconde implication est la capacité des acteurs à recueillir et partager une information utile et pertinente, à réaliser une analyse commune et fonctionnelle des problèmes, à savoir appliquer les méthodes et évaluer les impacts, à connaître son milieu, son environnement, mais aussi ses représentations cognitives respectives.

D. De la confiance à la responsabilité

Une partie des activités de la filière maraîchère se déroule dans le secteur dit informel. Une partie des activités échappe au cadre réglementaire, ne serait-ce que par l'absence de données statistiques complètes ou fiables. Une programmation « formelle » est par conséquent difficile pour la filière maraîchère. Or, la théorie de l'alliance pose que la combinaison entre l'authenticité et la reconnaissance du statut professionnel contribue à la construction d'une relation de confiance. Notre analyse de la filière maraîchère a souligné les origines des situations de défiances et de méfiances qui peuvent apparaître entre producteurs et consommateurs, entre producteurs et distributeurs, entre producteurs et politiques publiques. Il est certain qu'à l'échelle collective des filières, les relations de confiance ne sont pas homogènes, voire systématiques. Mais, dans le cas de la filière canne, on constate que l'intérêt supérieur de la filière prime sur l'individu et la firme, et la mise en place des éléments nécessaires à une alliance est soutenue par l'ensemble des acteurs, des échelles locales aux échelles supra-nationales. Dans le cas de la filière maraîchère, la confiance est absente au niveau organisationnel entre les différentes OP. Un sentiment de défiance envers l'Etat est également présent, celui-ci étant perçu comme un allié des cultures d'exportation - fait illustré dans les représentations collectives par le scandale du chlordécone (Ferdinand, 2015).

Or la question de la confiance pose celle de la responsabilité. Les attentes professionnelles peuvent se traduire ou non en termes de responsabilités individuelles ou collectives, informelles (parole d'honneur) ou formelles (certification). Le niveau de responsabilité et l'effectivité des sanctions encourues affectent le niveau d'implication et de prudence des acteurs dans leurs actions. Le faible niveau de confiance au sein de la filière maraîchère n'a pas permis de développer des gages de responsabilité collective de gestion de la filière.

*

* *

Dans cet article, nous avons expliqué la non-émergence d'une coalition performante dans la filière maraichage martiniquaise en combinant une approche comparative stratégique (ressources d'acteurs et rapports de pouvoir) et une analyse relationnelle et cognitive enrichie par des apports de la psychologie. Dans le cas de la filière canne-rhum, une coalition historique bâtie dans la cogestion Etat-profession a développé des ressources durables pérennisant structurellement son existence, et par là même la captation d'une rente garantissant la survie de la filière (Joltreau, 2023). L'analyse stratégique ne permet cependant pas à elle-seule d'expliquer l'échec des tentatives de coalition dans la filière maraichage, si l'on tient compte des « intérêts » de ses acteurs à mutualiser leurs ressources et coordonner leurs actions respectives. De ce point de vue, le recours à la théorie de l'alliance en psychologie a permis de préciser les variables relationnelles et cognitives en jeu dans ces coalitions maraichères, et d'observer les freins

et manquements à l'œuvre empiriquement. La théorie de l'alliance précise d'une part que la reconnaissance du statut professionnel positionne une alliance, et donc la performance et la pérennité d'une coalition, dans une approche opérationnelle. D'autre part, la notion d'authenticité montre que les conflits, dans leur expression non violente, doivent être reconnus et explicités collectivement, car ils permettent de construire une « identité » commune de filière. Cette combinaison de reconnaissance du statut professionnel et d'authenticité contribue à la construction de la confiance. Enfin, l'intentionnalité des acteurs liée à la nécessité de s'accorder sur un but commun fait explicitement le lien avec la question des rapports de pouvoir, centrale à l'analyse stratégique. Ainsi, la fragmentation des coalitions dans la filière maraîchère s'explique par un manque de confiance entre les acteurs, l'absence de but commun partagé, et par un ensemble de représentations partagées qui décrédibilisent le modèle coopératif (l'échec de la SOCOPMA, par exemple).

Sur le plan théorique, l'approche développée dans cet article invite à combiner de manière plus systématique les analyses relationnelles des coalitions en agriculture (Cardona *et al.*, 2021), avec les analyses cognitives et émotionnelles (Van Dam *et al.*, 2012). Ceci permet en effet de lier les analyses micro-sociologiques aux analyses méso-économiques et organisationnelles. La démarche adoptée ici fournit un cadre théorique qui contribue à la compréhension de l'émergence des coalitions d'acteurs, de leur performance et de leur pérennité. En combinant une approche éprouvée en psychologie avec la méthode sociologique, elle permet à la fois de contribuer à la consolidation d'approches pluridisciplinaires en sciences sociales, et d'ouvrir la « boîte noire » des variables relationnelles et cognitives en économie rurale.

REMERCIEMENTS

Cette recherche a bénéficié de l'appui financier des ministères de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire (MASA), des Outre-Mer, de la Transition écologique et de la Cohésion des Territoires (MTECT), de la Santé et de la Prévention (MSP), de l'Enseignement supérieur et de la Recherche (MESR), ainsi que de l'Office Français de la Biodiversité, dans le cadre de l'APR « Les approches globales pour limiter l'utilisation des produits phytopharmaceutiques: Coupler le préventif et le curatif au sein des filières, des agriculteurs jusqu'aux consommateurs », grâce aux crédits issus de la redevance pour pollutions diffuses attribués au financement du plan Écophyto II+. Les auteurs remercient les membres de la profession pour leur disponibilité. Ils remercient également les relecteurs et le comité éditorial de la revue pour leurs commentaires constructifs qui ont permis d'améliorer les premières versions du manuscrit.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Acemoglu D., Robinson J. A. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, New York (N. Y.), Crown Publishers.
- AGRESTE (2021). Recensement Agricole 2020 Martinique.
- Ansaloni M. (2013). Coalitions et changement de politiques publiques : environnementalistes et politiques agricoles en Angleterre et en France, *Revue internationale de politique comparée*, vol. 20, pp. 47–72.
- Ansaloni M., Smith A. (2021). *L'expropriation de l'agriculture française. Pouvoirs et politiques dans le capitalisme contemporain*. Editions du croquant.
- Beauvallet W. (2022). « Une entreprise politique : La défense des intérêts socio-économiques des Outremer auprès de l'Union européenne », in Beauvallet W., Robert C., Roullaud E. (dir.), *EU Affairs. Une sociologie de la représentation des intérêts à l'échelle européenne*, Bruxelles, Peter Lang, pp. 195-222.
- Beck, A. T. (1991). *Cognitive Therapy and the Emotional Disorders*. Penguin.
- Bioy A., Bachelart M. (2010). L'alliance thérapeutique : historique, recherches et perspectives cliniques. *Perspectives Psy*, vol. 49, pp. 317–326.
- Bonin M., Cathelin, C. (2014). Conversion environnementale de la production bananière guadeloupéenne : une stratégie politique et économique », *Économie rurale*, vol. 341, no. 3, pp. 63-82.
- Boyer R. (2015). *Économie politique des capitalismes. Théorie de la régulation et des crises*. Paris, La Découverte.
- Cardona, A., Brives, H., Lamine, C., Godet, J., Gouttenoire, L., Rénier, L. (2021). Les appuis de l'action collective mobilisés dans les transitions agroécologiques. Enseignements de l'analyse de cinq collectifs d'agriculteurs en Rhône-Alpes, *Cah. Agric.*, vol. 30.
- CGAAER (2021). Évaluation de l'ensemble des politiques de soutien en faveur de l'agriculture des régions ultrapériphériques et proposition de scénarii objectifs de transformation agricole de ces territoires permettant d'atteindre une autonomie alimentaire. Rapport n° 20088.
- Chambre d'Agriculture de la Martinique (2019). L'agroécologie au cœur des exploitations maraîchères et vivrières : témoignages d'agriculteurs - Livret ECOPHYTO.
- Chambre d'Agriculture de la Martinique (2021). Plan de relance et de transformation de l'agriculture martiniquaise 2020-2030.
- Commons J. R. (1934). *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. Basingstoke, Macmillan.
- Crozier M., Friedberg E. (1977). *L'acteur et le système : les contraintes de l'action collective*. Paris, Le Seuil.
- Cungi C., Cottraux J. (2018). *L'alliance thérapeutique*. Retz.

- DAAF (2019). « Proposition de priorisation des actions inscrites dans le volet agricole du Livre bleu des Outre-Mer ». Direction de l'Alimentation de l'Agriculture et de la Forêt de Martinique.
- Dockès P. (1999). *Pouvoir et autorité en économie*, Paris, Economica.
- Doligé E. (2009). *Mission commune d'information sur la situation des départements d'outre-mer*. Rapport d'information. Paris. Sénat.
- Ferdinand M. (2015). De l'usage du chlordécone en Martinique et en Guadeloupe : l'égalité en question, *Revue française des affaires sociales*, vol. 1-2, pp. 163-183.
- Fontaine O., Fontaine P. (2011). *Guide clinique de thérapie comportementale et cognitive*. Retz.
- IEDOM (2021). *Rapport annuel économique*. Martinique.
- IGF, CGEDD, et CGAAER (2021). « Perspectives de la filière canne-sucre-rhum-énergie en outre-mer ».
- Joltreau T. (2021). La politique agricole des "îles à sucre", de la départementalisation à l'intégration européenne : acteurs, institutions, capitalismes, in Daniel J., David K. (dir.), *75 ans de départementalisation outre-mer. Bilan et Perspectives. De l'uniformité à la différenciation*. L'Harmattan, pp. 293-313.
- Joltreau T. (2023). Gouverner l'agriculture ultramarine. Une économie politique de l'agro-industrie canne-sucre-rhum des départements français d'outre-mer. Thèse de doctorant en science politique soutenue le 26 septembre 2023, Sciences Po Bordeaux et Université de Bordeaux.
- INSERM (2004). *Psychothérapie : trois approches évaluées*. INSERM.
- Kompella L. (2021). Influence of coalitions and embeddedness on public innovation: illustrated with the Indian agriculture. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*.
- Le Fur M. et Youssouffa E. (2023). *Autonomie alimentaire des outre-mer*. Rapport d'information. Assemblée Nationale.
- Lemieux, Vincent. (1998). *Les coalitions. Liens, transactions et contrôles*. Paris, PUF, 1998.
- Luborsky L., Singer B., Luborsky L. (1975). Comparative studies of psychotherapies: Is it true that "everyone has won and all must have prizes"? *Archives of General Psychiatry*, vol. 32, pp. 995–1008.
- Mann P. (1991). Permanence et évolution du répertoire d'action collective des agriculteurs français depuis 1970. *Économie rurale*, n° 201, pp. 28-32.
- Marc J. V. (2011). Le jardin créole à Fort-de-France : stratégie de résistance face à la pauvreté ?, *VertigO - la revue électronique en sciences de l'environnement*, 11, n° 1.
- Marzin J., et al. (2021). *Étude sur les freins et leviers à l'autosuffisance alimentaire : vers de nouveaux modèles agricoles dans les départements et régions d'outre-mer*. Rapport d'expertise AFD.
- Montouroy Y., Biabiany O., Massardier G. (2022). La mise en œuvre locale des instruments comme vecteur de déclimatisation des politiques publiques : Le cas de la politique agricole et de la filière banane en Guadeloupe. *Gouvernement et action publique*, vol. 11, no. 3, pp. 127-152.

- Muller P. (2014) [1984]. *Le technocrate et le paysan. Les lois d'orientation agricole de 1960-1962 et la modernisation de l'agriculture française : 1945-1984*, Paris, L'Harmattan.
- Muran J. C., Barber J. P. (2011). *The Therapeutic Alliance: An Evidence-Based Guide to Practice*. Guilford Publications.
- Nee V. (2005). The New Institutionalisms in Economics and Sociology, in Smelser N., Swedberg R. (dir.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton (N. J.), Princeton University Press/Russell Sage Foundation, 2005 [2e éd.], pp. 49-74.
- North D. C. (2010). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press.
- Parmantier, B. (1981). « Départements d'Outre-Mer ». Paris, France: Sénat.
- Parrot L., Faure C. 2023. « Le droit et la loi comme ressources au service de la transition agroécologique : Le rôle des dérogations ». In *Transitions écologiques ultra-marines au concret - Politiques publiques animations territoriales et pratiques sectorielles*, 29-42. Collection Espace, territoires et sociétés. Presses universitaires des Antilles, 2023.
- Parrot L., Keleher L. (2017). The Alliance Approach to Innovation: Agro-ecological innovations, Alliance, and Agency. *Ethics and Economics*, vol. 14, pp. 33-48.
- Parrot L., Keleher L. (2019). Activating agency through the Alliance Approach. *Journal of Global Ethics*, vol. 15, pp. 105-117.
- Parrot, L., et Varenne M. (2023). Confiance, vulnérabilité et résilience : le paradoxe des stratégies de diversification maraîchères en Martinique. *Mondes en développement*, vol. 204, no. 4, 2023, pp. 131-148.
- Perroux F. (1973). *Pouvoir et économie*. Paris, Bordas, coll. « Études supérieures ».
- POSEI France (2021). *Programme portant mesures spécifiques dans le domaine de l'agriculture en faveur des régions Ultrapériphériques*. Odeadom.
- Roger A. (2020). *Le capitalisme à travers champs. Étudier les structures politiques de l'accumulation*. Le Bord de l'eau.
- Smith A. (2019). Travail politique et changement institutionnel : une grille d'analyse. *Sociologie du travail*, vol. 61, n° 1.
- Van Dam D., Nizet J., Streith M. (2012). Les émotions comme lien entre l'action collective et l'activité professionnelle : le cas de l'agriculture biologique. *Natures Sciences Sociétés*, vol. 20, no. 3, pp. 318-329.
- Zhen N., et al. (2022). How coalitions of multiple actors advance policy in China: ecological agriculture at Danjiangkou. *Journal of Environmental Policy & Planning*, vol. 24, n° 6, pp. 794-806.