
Compétitivité des filières et rôle des intermédiaires : Commercialisation de la production paysanne de caoutchouc naturel

Anne Gouyon

Résumé

Le marché du caoutchouc naturel est marqué par une contradiction entre la structure des industries utilisatrices (industries lourdes à haute technicité) et celle de la production (en majorité des plantations paysannes). Les paysans dépendent, pour la commercialisation de leur produit, d'un réseau complexe d'intermédiaires privés, contrairement aux plantations industrielles qui semblent bénéficier d'économies d'échelle à ce stade. Après avoir rappelé les paramètres de la compétition sur le marché mondial, cet article présente le fonctionnement de ces réseaux d'intermédiaires à partir de l'exemple indonésien, et explique comment ils peuvent contribuer à la compétitivité des filières où ils interviennent.

Abstract

The natural rubber market displays a gap between the consumer industries (mostly heavy industries using sophisticated technology) and the producers (mostly smallholders). The majority of smallholders rely on a network of middlemen for marketing their output on the world market, while large estates seem to have economies of scale at the marketing stage. After a brief presentation of the competition factors on the world rubber market, this papers presents the marketing network of Indonesian smallholder rubber, thus explaining how middlemen networks are able to contribute to the competitiveness of the smallholder industry.

Citer ce document / Cite this document :

Gouyon Anne. Compétitivité des filières et rôle des intermédiaires : Commercialisation de la production paysanne de caoutchouc naturel. In: Économie rurale. N°228, 1995. pp. 11-17;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1995.4741>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1995_num_228_1_4741

Fichier pdf généré le 08/05/2018

C ompétitivité des filières et rôle des intermédiaires :

Commercialisation de la production paysanne de caoutchouc naturel

Introduction

Filières de commercialisation et compétitivité

Lorsque l'on aborde la commercialisation des produits agricoles des pays en voie de développement, on entend fréquemment un discours qui accuse les « intermédiaires » de nombreux maux censés affecter la compétitivité des filières concernées. Ce discours est en partie alimenté par les paysans eux-mêmes, mais surtout par les agents des organismes de développement qui cherchent à intervenir dans la régulation de ces filières. Ainsi, il est courant d'entendre dire que les intermédiaires prélèvent des profits « excessifs ». Ils sont soupçonnés de fausser le jeu de la « libre concurrence » en s'entendant pour limiter les prix payés aux paysans, quitte à relever occasionnellement ces prix pour empêcher l'émergence de concurrents. Ils sont également accusés de maintenir les paysans sous leur dépendance en les encourageant à s'endetter. Enfin, ils sont fréquemment tenus responsables des échecs des politiques d'intervention dans les filières, que ce soit en matière de prix, de qualité ou d'organisation des producteurs.

On peut identifier différentes représentations théoriques, parfois contradictoires, derrière ces propos : références néo-classiques à la « concurrence parfaite », références néo-marxistes à des rapports sociaux dissymétriques du fait de la maîtrise du capital, idéal d'une régulation du marché par l'État ou d'autres instances collectives, etc. Les tenants de ce discours, néanmoins, cherchent moins à se justifier en invoquant une théorie qu'en se référant aux faits. Or, précisément,

les faits semblent indiquer que, dans certaines conditions, les réseaux d'intermédiaires privés contribuent à la compétitivité des filières où ils interviennent et donc, à terme, au maintien du revenu des paysans et de l'État.

Le marché du caoutchouc naturel fournit un exemple à l'appui de cette thèse. Il met en relation un petit nombre d'utilisateurs industriels avec un grand nombre de producteurs des pays en voie de développement. Parmi ceux-ci, on distingue une multitude de paysans qui dépendent en majorité de réseaux d'intermédiaires privés, et un ensemble de grandes plantations qui disposent de leurs propres agences commerciales pour traiter avec les utilisateurs. Ce mode de commercialisation centralisé présente des avantages : réduction des coûts, meilleure position de négociation des prix d'achat avec les utilisateurs. Sur le marché du caoutchouc, ce mode de commercialisation semble d'autant plus avantageux que les utilisateurs sont eux-mêmes peu nombreux, et qu'ils ont des exigences croissantes de contrôle de leurs approvisionnements.

Pourtant, la part des paysans est majoritaire dans le marché mondial du caoutchouc (*tableau 1*), en augmentation régulière depuis le début du siècle, et leur production continue d'être écoulee en majorité par une multitude d'intermédiaires privés. Tous les systèmes de commercialisation alternatifs - organismes d'État, organisations de producteurs, grandes sociétés privées assurant toutes les étapes depuis les plantations jusqu'à l'exportation - ont échoué à remplacer entièrement les réseaux d'intermédiaires. Lorsqu'ils subsistent, c'est souvent sur la base de monopoles, au détriment de la rémunération des paysans.

Tableau 1. Répartition de la production mondiale de caoutchouc. En % de la production mondiale

Illustration non autorisée à la diffusion

Afin d'éclairer les conditions dans lesquelles les réseaux d'intermédiaires privés peuvent contribuer à la compétitivité de la production paysanne, nous allons d'abord rappeler rapidement quels sont les facteurs de compétitivité sur le marché du caoutchouc naturel. Nous étudierons ensuite le fonctionnement d'une filière de commercialisation, celle du caoutchouc paysan indonésien, dont l'évolution est particulièrement significative.

Facteurs de compétitivité sur le marché du caoutchouc naturel

La compétitivité est définie ici comme la capacité d'un agent économique ou d'un ensemble d'agents économiques à conserver ou augmenter leurs parts d'un marché, tout en assurant une rémunération du travail et du capital à des taux au moins égaux à leurs coûts d'opportunité pour les agents concernés. Cette définition laisse volontairement de côté de nombreux aspects étudiés par les théoriciens de l'avantage compétitif, pour se concentrer sur la capacité de reproduction des différents agents économiques concernés. Nous allons rappeler sommairement quels sont les facteurs qui déterminent la compétitivité des différents types de producteurs de caoutchouc naturel, en commençant par présenter les caractéristiques de la demande. Nous pourrions ainsi mettre en évidence les paramètres de la compétition qui dépendent effectivement des caractéristiques de la filière de commercialisation entre les plantations et le marché mondial.

La demande : des industries à haute technologie

Une industrie fortement concentrée

Face à la multitude des producteurs, les utilisateurs de caoutchouc naturel sont remarquablement concentrés. Avant d'arriver chez le consommateur final, le caoutchouc subit en effet une série de transformations industrielles qui permettent de fabriquer des biens de consommation et d'équipement : pneumatiques (qui absorbent plus de 70 % du caoutchouc naturel), pièces d'amortissement, chaussures, biens à base de latex, etc. La plupart de ces industries font appel à une haute technicité et, en particulier pour les pneumatiques, nécessitent des investissements lourds tant pour la fabrication proprement dite que pour la recherche-développement.

Ces contraintes expliquent les difficultés des pays producteurs à développer leur propre industrie de transformation, du moins dans le domaine des pneumatiques - bien que la part du caoutchouc transformé sur place augmente avec l'industrialisation des pays producteurs, notamment en Asie. Elles expliquent aussi la concentration de cette industrie, qui s'est accrue récemment pour aboutir à la domination de trois géants (Michelin, Goodyear et Bridgestone). La réduction des coûts de transformation passe en effet par une automatisation des chaînes de production, qui nécessite des investissements de plus en plus lourds.

La concurrence du synthétique

Depuis la Seconde guerre mondiale, la demande de caoutchouc naturel est affectée par la concurrence des caoutchoucs synthétiques, dont la part dans le marché a augmenté régulièrement, pour se stabiliser entre 65 et 70 % depuis les années 1970. Outre leurs coûts de production relativement faibles - même lorsque les coûts du pétrole augmentent - les élastomères synthétiques présentent de nombreux avantages pour les utilisateurs (Gouyon et de Livonnière, 1994). Ils sont produits dans les pays consommateurs, dans des usines qui appartiennent souvent aux mêmes firmes que les industries de transformation (concentration verticale). Cette situation facilite la maîtrise des prix d'achat et des volumes d'approvisionnement. Elle facilite également la communication entre producteurs et utilisateurs de caoutchouc, et l'adéquation du produit aux besoins. Mais surtout, le caoutchouc synthétique, produit de l'industrie, présente des propriétés plus régulières et prévisibles que le caoutchouc naturel, ce qui facilite considérablement son utilisation en conditions automatisées.

Pourtant, le caoutchouc naturel conserve près de 35 % des parts de marché. Il combine en effet des propriétés techniques qui ne peuvent pas encore être reproduites ensemble par synthèse à des coûts compétitifs. Mais surtout, les producteurs de caoutchouc naturel ont beaucoup investi dans la réduction de leurs coûts de production en plantation et dans la standardisation de leur produit. Nous allons en voir rapidement les conséquences sur la structure de l'offre aujourd'hui.

La compétition entre producteurs de naturel : prix et qualité

Les coûts de production agricoles

Plusieurs études des coûts de production (Hirsch, 1990 et 1994, Landell Mills, 1986 et 1990) permettent de dégager les principaux facteurs de compétitivité par les prix sur le marché du caoutchouc naturel. Les coûts en plantation représentent la plus grande partie des coûts totaux (Gouyon et de Livonnière, 1994). A ce stade, et compte-tenu de l'importance des coûts de main-d'oeuvre dans l'exploitation des hévéas, deux paramètres déterminent les coûts de production. Il s'agit d'une part de la productivité du travail dans les plantations, et d'autre part des coûts de main-d'oeuvre (salaires ou, pour les paysans, coût d'opportunité de leur force de travail).

La productivité du travail dans les plantations dépend de la possibilité d'accéder à du matériel végétal sélectionné multiplié par greffage (clones). L'utilisation de ces cultivars demande des investissements relativement élevés et des conditions de culture uniformes, ce qui confère un avantage aux plantations industrielles. Ainsi, celles-ci ont été les premières à utiliser ces variétés sélectionnées, et sont encore les premières à bénéficier des nouvelles générations de clones.

Cette avance technologique permet de compenser les charges de structure qui handicapent par ailleurs les grandes plantations (en particulier les coûts liés à la nécessité de conserver et d'encadrer des salariés permanents). Mais dans certains pays comme la Malaisie et la Thaïlande (et, plus

récemment et plus modestement, en Indonésie), des programmes de développement financés par l'État permettent aux paysans de bénéficier à leur tour de ces technologies. C'est pourquoi leur part augmente régulièrement dans la production mondiale.

Les coûts aval : des filières diverses et également compétitives

Entre les plantations et le marché international interviennent une série d'étapes qui remplissent les fonctions de transport, de commercialisation et d'usinage. Ce dernier terme désigne la transformation du latex en un produit stable (latex concentré ou, plus souvent, caoutchouc sec) qui peut être mis à la disposition des utilisateurs sur le marché international.

Les sociétés qui détiennent les grandes plantations transportent elles-mêmes leur produit, elles disposent de leurs propres usines et de leurs propres agences de commercialisation. Cette structure est censée les favoriser par rapport aux paysans qui dépendent d'une succession d'intermédiaires. Le fait que la commercialisation soit concentrée peut en effet se traduire par des économies d'échelle au transport et à l'usinage. Par ailleurs, les sociétés de plantations évitent ainsi les coûts de transaction (recherche de l'information sur les prix, négociation et surveillance de l'application des contrats...) liés à l'interaction de nombreux intermédiaires.

En pratique pourtant, on observe peu de différences entre les coûts aval d'une filière à l'autre. Dans certains pays comme l'Indonésie, c'est, en fait, dans la filière de commercialisation du caoutchouc paysan que l'on trouve les coûts les plus faibles notamment au stade de l'usinage. Elle présente en particulier des coûts plus faibles que celle des projets d'État qui ont tenté de remplacer les intermédiaires en assurant une commercialisation centralisée (projets de type *Nucleus estates and smallholders*). Dans ces projets, les paysans ne reçoivent que 70 % du prix international de référence (Nancy et al., 1989), alors que les paysans des filières « non encadrées » perçoivent des pourcentages allant jusqu'à 85 %, pour un produit de qualité inférieure (tableau 2). Les projets d'État sont en effet handicapés par la nécessité d'amortir des usines récentes, parfois sur-dimensionnées (Landell Mills, 1990) et, dans certains cas, par une gestion relativement inefficace, sans compter les surcoûts liés à la corruption.

Nous aurons l'occasion de discuter plus loin sur les facteurs qui contribuent à minimiser les coûts dans les filières aval faisant appel à des réseaux d'intermédiaires. Mais il nous faut d'abord prendre en compte les différences de prix qui peuvent intervenir au stade de l'exportation selon les filières.

Des différences de prix peu importantes ?

Deux facteurs sont susceptibles de peser sur les prix payés par les utilisateurs sur le marché mondial : les quantités vendues et la qualité. C'est dans ces deux domaines que les sociétés de plantation et leurs agences de commercialisation semblent être le plus avantagées. D'une part, elles écoulent en général des volumes plus importants que les exportateurs de la production paysanne - même en tenant compte des concentrations qui peuvent intervenir au niveau de ces derniers. D'autre part, elles vendent un produit plus homogène, dont les conditions de production, d'acheminement et de transformation primaire sont mieux contrôlées et plus uniformes - et qui répond ainsi mieux aux besoins des utilisateurs. C'est ainsi que le caoutchouc vendu par les grandes plantations correspond à des grades supérieurs à celui des petites plantations paysannes. En effet, la qualité du produit est encore mal maîtrisée dans la filière de production et de commercialisation du caoutchouc paysan.

Il est difficile de déterminer avec certitude à quels prix s'échangent réellement les différents types de caoutchouc naturel sur le marché mondial, compte-tenu de l'importance de l'achat direct entre utilisateurs et exportateurs (qui représente aujourd'hui plus de 70 % du marché). En effet, les normes de classification actuelles ne garantissent pas à elles seules que les exigences techniques des utilisateurs soient satisfaites, en particulier en matière d'homogénéité du produit. Ceux-ci cherchent ainsi à contrôler leurs approvisionnements à la source - dans les usines des producteurs ou des exportateurs. Néanmoins, la plupart des professionnels considèrent encore les cotations internationales établies sur les bourses de matière première comme de bonnes références, et s'en servent comme base de leurs transactions. Or ces cours n'indiquent pas qu'il y ait une grande différence entre les grades supérieurs (produits en majorité par les grandes plantations) et les grades inférieurs (dont fait partie la production paysanne).

Tableau 2. Répartition du prix au sein de la filière de commercialisation du caoutchouc selon l'accès aux marchés

Illustration non autorisée à la diffusion

Source : D'après Nancy et al. 1989. Enquêtes réalisées à Sumatra-Sud en 1988/89 (période de cours mondiaux élevés). Tous prix ramenés au kilo de caoutchouc à 100% de matière sèche.

Pour aller plus loin, il nous faudrait entrer dans un débat complexe sur la définition, l'évaluation et la rémunération de la qualité sur le marché du caoutchouc naturel. Aujourd'hui, les professionnels comme les scientifiques reconnaissent être incapables de tirer des conclusions sur les difficultés de maîtrise de la qualité en particulier pour le caoutchouc des paysans. Ainsi, nous nous contenterons de mentionner qu'en l'état actuel des connaissances, le caoutchouc paysan ne semble pas significativement pénalisé en terme de prix, malgré une qualité souvent inférieure et moins prévisible. Il nous reste maintenant à comprendre le fonctionnement de cette filière pour déterminer les conditions de sa compétitivité.

Des réseaux concurrentiels aux fonctions multiples

Si l'on s'intéresse aux filières de commercialisation aval - entre les paysans et le marché mondial - on observe qu'elles présentent de nombreuses similitudes dans les grands pays producteurs d'Asie. Leurs caractéristiques rejoignent d'ailleurs en grande partie celles des réseaux commerciaux rencontrés dans d'autres pays en développement. Il peut exister cependant des différences liées en particulier aux conditions de transport, au degré de monopole établi par certains agents, et au degré de spécialisation présent dans l'économie marchande. L'étude de la filière indonésienne, qui a connu des transformations importantes depuis les vingt dernières années en particulier, représente ainsi un exemple éclairant. Pour le présenter, nous ferons appel aux résultats de plusieurs enquêtes réalisées à partir du Centre de recherches sur les plantations de Sembawa (Sumatra-Sud) :

- une série d'enquêtes et de recherches bibliographiques portant sur l'évolution du système agraire de plusieurs régions hétéroclites d'Indonésie, conduites entre 1988 et 1991 (Gouyon, thèse de doctorat, en cours de parution);
- un suivi portant plus particulièrement sur les prix et les coûts aux différentes étapes de la filière de commercialisation du caoutchouc paysan, conduit par C. Nancy en deux périodes de 6 mois : mars-août 1987 et octobre 1988-avril 1989 (Nancy et al., 1989);
- une série de monographies de commerçants et d'exportateurs réalisées par A. Supriono, visant plus particulièrement à analyser les rapports sociaux et économiques et leur évolution historique (Gouyon et Supriono, 1993).

Nous présentons ici le résultat de ces observations sous forme synthétique, en les éclairant occasionnellement d'une comparaison issue d'observations de terrain que nous avons conduites par ailleurs dans d'autres pays hétéroclites d'Asie (en particulier la Malaisie, la Thaïlande et les Philippines) ou d'Afrique.

Un réseau d'intermédiaires assurant plusieurs fonctions marchandes

Du paysan au marché mondial, différents types d'intermédiaires

En Indonésie comme dans les autres pays producteurs, les exportateurs n'achètent généralement pas le caoutchouc directement aux paysans. En effet, les distances varient de 20 à 200

km entre les zones de production et les ports d'exportation, et un même exportateur peut dépendre de plusieurs milliers de paysans pour son approvisionnement. Il existe ainsi au moins deux étapes entre les producteurs et le marché international :

- les commerçants qui achètent le caoutchouc aux paysans (soit dans leur village même, soit dans un marché rural voisin). On peut les assimiler à des détaillants, puisqu'ils achètent de petites quantités produites individuellement;
- les exportateurs, qui sont aussi les usiniers.

Bien entendu, il ne s'agit là que des filières les plus « courtes ». Dans les filières les plus « longues », ou les plus complexes, on peut trouver jusqu'à 4 ou 5 intermédiaires entre les paysans et le marché mondial, avec notamment des « grossistes » qui interviennent entre les « détaillants » et les exportateurs. Cette structure peut être mise en parallèle avec celle de la commercialisation des biens achetés par les paysans - où l'on retrouve aussi des détaillants, des grossistes et éventuellement des importateurs. Les entreprises concernées sont longtemps restées et restent encore parfois les mêmes, à travers des réseaux familiaux ou ethniques aux activités multiples.

Des réseaux commerciaux anciens aux fonctions multiples

En effet, le fonctionnement des filières exportatrices des régions productrices de caoutchouc d'Asie trouve son origine dans des réseaux d'échanges nationaux et internationaux extrêmement anciens (Chew, 1990 et Miksic, 1985).

A la fin du XIX^e siècle, ce sont essentiellement des Chinois qui assurent l'exportation des produits de la cueillette et de l'agriculture paysanne en Indonésie. Les échanges avec l'intérieur du pays suivent alors les voies fluviales, principal moyen de communication. En amont du réseau, entre les paysans et les bourgades, ce sont des commerçants autochtones qui assurent les échanges (Thomas et Panglaykim, 1976). Ils sont liés aux exportateurs chinois qui leur fournissent les avances de capital nécessaires à la constitution des stocks. Dès cette époque, ces réseaux assurent une triple fonction qu'ils conservent encore : écoulement des produits (rotins, gommes naturelles collectées en forêt, puis caoutchouc d'hévéa), approvisionnement en biens de consommation, et enfin le crédit rural, généralement en nature, remboursé sur les ventes de caoutchouc.

Développement des transports et évolution des filières

Une structure apparemment inchangée

Aujourd'hui, la structure de ces réseaux commerciaux semble avoir peu changé. Ce sont toujours des firmes appartenant à des citoyens d'origine chinoise qui détiennent l'accès au marché international, tandis que les autochtones sont confinés dans le rôle d'intermédiaires entre les paysans et les usiniers-exportateurs. Historiquement, la participation des autochtones a d'ailleurs presque complètement disparu dans les années 1920, en raison de la concurrence d'immigrants chinois. Après la Seconde guerre mondiale, des lois nationalistes ont interdit aux Chinois de résider en zone rurale. Les autochtones ont alors repris leur place dans la partie « amont » des filières, entre les paysans et les villes, sans cesser de dépendre des commerçants chinois pour leur trésorerie.

Réduction des coûts et concurrence accrue entre marchands

Cette apparente constance cache cependant une évolution des conditions de commercialisation. Ces changements se sont surtout manifestés à partir des années 1970, en raison du développement des transports routiers et de l'amélioration de la stabilité économique du pays. Ils se sont traduits progressivement par une réduction des coûts au niveau des intermédiaires :

- diminution progressive des coûts et de la durée des transports;
- diminution des risques commerciaux et donc des coûts financiers en raison de la stabilisation des prix sur le marché intérieur.

La conséquence la plus visible de ces changements est l'augmentation du nombre de commerçants par village. C'est particulièrement le cas à partir du stade significatif où les routes deviennent carrossables en toute saison : dès lors, les villages peuvent être visités à moindres frais par un grand nombre de marchands et, dans certains cas, les paysans peuvent commercialiser eux-mêmes leur produit à la bourgade voisine. La réduction des coûts de transport et de commercialisation s'accompagne alors d'une réduction du nombre d'étapes intermédiaires et d'une augmentation de la concurrence entre marchands, au bénéfice des producteurs. On observe ainsi une augmentation des prix perçus par les paysans, qui ne se réduit pas à la simple réduction des coûts de transport (tableau 2). Elle traduit la diminution des coûts de transaction, la réduction du nombre d'intermédiaires à rémunérer, et la diminution de leurs taux de profits liée à la perte de leurs monopoles.

Vers la fin des marchés liés ?

Un autre aspect fondamental du développement des transports et de la concurrence entre marchands réside dans la spécialisation des fonctions commerciales et la séparation progressive entre les marchés. Dans les villages isolés, c'est généralement le même marchand qui achemine la production de caoutchouc des paysans et qui tient l'unique échoppe fournissant l'ensemble des biens de consommation courante. Dans cette position, il est également la principale ou l'unique source de crédit. Il est alors difficile de faire la part du profit réalisé sur les différentes activités commerciales et financières. A ce stade, la relation entre le paysan et le commerçant-prêteur est profondément dissymétrique, marquée par une dépendance du premier.

En revanche, dès que les routes sont carrossables toute l'année et que les paysans peuvent s'adresser à des marchands différents - y compris en dehors de leur village - la relation de dépendance diminue. Les exploitants peuvent s'adresser à des marchands différents selon les types de produits, ce qui encourage un début de spécialisation commerciale. Dès lors, on voit circuler des acheteurs de caoutchouc spécialisés, tandis que les paysans se fournissent dans différentes boutiques ou marchands ambulants selon leurs besoins. Il devient même possible aux exploitants de se faire ouvrir plusieurs lignes de crédit auprès de commerçants différents - à condition de choisir des marchands suffisamment éloignés pour qu'ils n'échangent pas des informations sur leurs débiteurs...

Le fonctionnement en réseau : sécurité dans les transactions et répartition des risques financiers

La concurrence qui se développe ainsi ne signifie pas pour autant que les réseaux disparaissent - et avec eux les rapports de force entre paysans, détaillants, grossistes et exportateurs ou importateurs. Ces rapports sont d'ailleurs ambigus, teintés à la fois d'une défiance réciproque manifeste (surtout entre les paysans et les détaillants) et d'une relative confiance. Ce second aspect permet une stabilité des volumes échangés tout en limitant les coûts de transaction entre les différentes étapes.

L'objectif : des volumes stables

Au niveau des intermédiaires les plus en aval, un des objectifs les plus importants est de s'assurer régulièrement un volume d'approvisionnement minimal. C'est vrai en particulier pour les exportateurs, dont les usines fonctionnent souvent en dessous de leur capacité. Même si les infrastructures de ces usines sont pour la plupart amorties depuis longtemps, cette surcapacité généralisée se traduit par une forte concurrence entre usiniers pour éviter une baisse de leur approvisionnement. Les relations de clientélisme entre les usiniers et les intermédiaires qui les fournissent jouent ce rôle. Les fournisseurs sont fidélisés par le biais de l'avance sur recette qu'ils perçoivent de la part de l'exportateur (*uang mati*, littéralement : argent mort), qui matérialise un contrat. On retrouve le même fonctionnement tout au long de la chaîne, ce qui permet de stabiliser le volume d'activités des intermédiaires.

Par ailleurs, les relations de clientèle entre intermédiaires permettent de limiter les coûts de transaction qui interviendraient si chaque marchand devait chercher continuellement de l'information sur les clients et fournisseurs possibles, et renégocier et surveiller en permanence les échanges.

La relative stabilité de ces relations n'empêche pas l'existence d'une concurrence à tous les niveaux. Un intermédiaire qui s'estime lésé peut envisager de mettre fin à la relation qui le lie avec son client, en remboursant l'avance qu'il a obtenue et en passant un contrat similaire avec un autre acheteur. C'est ainsi que les usiniers-exportateurs, qui sont en principe le plus en position de force puisqu'ils financent indirectement l'ensemble des intermédiaires, acceptent des marges relativement faibles pour maximiser leur approvisionnement en caoutchouc. Leurs coûts d'opération sont ainsi maintenus au plus bas, et leurs bénéficiaires, si l'on se limite à la stricte opération d'achat, d'usinage et de revente à l'exportation, sont également faibles en regard du prix de vente.

Répartition des risques financiers : stabilisation des prix et crédit

Le fonctionnement en réseau permet une répartition des variations de trésorerie et une prise en charge du financement des plus petits agents (paysans, détaillants) par les plus gros - qui restent aussi ceux dont les activités sont les plus diversifiées. Ces agents assurent ainsi des fonctions financières qui, malgré quelques timides progrès, ne sont pas encore bien assurées par aucune autre institution financière.

Cette prise en charge des fluctuations de trésorerie peut intervenir de deux manières différentes :

- le crédit proprement dit : ainsi, par exemple, au cours de la saison des pluies (production de caoutchouc très faible), les acheteurs de caoutchouc offrent un crédit aux paysans pour leur permettre d'acheter certains biens de consommation;
- la variation des bénéfices : on observe ainsi une forte réduction des profits des intermédiaires lorsque les prix internationaux du caoutchouc diminuent. Les fluctuations des prix observées au niveau des paysans sont ainsi plus faibles que sur le marché mondial (Nancy *et al.*, 1989). Cette fonction est assimilable à celle d'une caisse de stabilisation. Lorsque les intermédiaires fournissent également des biens de consommation aux paysans, ils peuvent également faire varier leurs bénéfices dans cette activité en fonction du prix du caoutchouc, ce qui revient à une stabilisation du prix *réel* (pouvoir d'achat) perçu par les paysans.

A certaines périodes, lorsque les cours mondiaux du caoutchouc sont faibles (comme ce fut le cas de 1991 à 1993), la marge des usiniers-exportateurs est à peine suffisante pour couvrir leurs coûts d'opération (S. Palu, comm. pers.). Il s'agit d'une concurrence entre les usiniers pour conserver leurs fournisseurs, dans l'attente d'une remontée des prix qui leur permettront de restaurer leurs profits. Or chez ces exportateurs, on retrouve une stratégie de diversité des activités qui, comme on l'a vu, tend à régresser chez les plus petits intermédiaires. Par le biais d'un ensemble d'entreprises souvent détenues au sein d'une même famille, ces agents peuvent ainsi intervenir sur plusieurs marchés (importation, exportation, marché intérieur) et diverses activités de service et de transformation. Ils peuvent ainsi compenser les risques financiers qui interviennent au niveau d'une activité - ce qui permet en pratique de limiter les conséquences des fluctuations des cours mondiaux sur leurs fournisseurs, en particulier les paysans.

Conclusion

Dans le cadre d'une analyse de la compétitivité basée sur les coûts - coûts de production et coûts de transaction, sans oublier les coûts financiers - on montre que les réseaux d'intermédiaires entre les paysans et le marché mondial contribuent à cette compétitivité dans les conditions suivantes :

- Le développement des transports et des communications permet de placer les intermédiaires en concurrence entre eux sur l'ensemble de la filière, sans situation de monopole local. Dès lors, comme le prouve la théorie classique, les intermédiaires qui se maintiennent sont ceux dont les coûts de commercialisation sont les plus faibles : ce qui revient à dire que le maintien de leurs profits passe par une réduction de leurs coûts de

commercialisation. En l'absence de monopole, ils perdent également la possibilité de prélever un surprofit, c'est-à-dire un revenu du capital dépassant celui qui prévaut dans l'ensemble de l'économie. La réduction de leurs coûts et de leurs marges est dès lors un facteur de compétitivité de la filière. Elle n'aboutit pas nécessairement à une augmentation de la rémunération unitaire du travail des paysans, qui sont aussi en concurrence entre eux en l'absence d'organisation spécifique. Elle se manifeste en fait par une tendance à la baisse des prix *ceteris paribus*, au bénéfice des utilisateurs;

- Dans cette perspective, le clientélisme ne joue pas nécessairement en faveur d'une augmentation du taux de profit des intermédiaires. Il correspond à une logique de réduction des coûts de transaction et de stabilisation des volumes échangés par chaque intermédiaire. Enfin, il permet de tamponner les variations de trésorerie des plus petits agents (paysans et petits intermédiaires au niveau village). Les plus gros agents jouent ainsi le rôle de financier de l'ensemble de la filière, grâce à une diversification de leurs activités sur plusieurs marchés qui permet une répartition des risques. Ils remplissent ainsi des fonctions insuffisamment assurées par les institutions de crédit et d'assurance officielles.

Sur le plan méthodologique, cette étude met en évidence les limites de l'approche filière concentrée sur un seul produit. Il reste difficile de comprendre les stratégies des intermédiaires et d'en évaluer l'ensemble des conséquences économiques si l'on se limite à une seule de leurs activités. On montre également l'importance des méthodes d'investigation par suivi et par des enquêtes historiques. En raison de l'élasticité des profits des intermédiaires par rapport aux prix, une « photographie » de la filière à un moment donné peut aboutir à une évaluation erronée. Ces méthodes, conduites ici avec succès sur une seule filière, demanderaient à être reprises en prenant en compte l'ensemble des activités des intermédiaires.

Par ailleurs, comme nous l'avons souligné, il reste de nombreux points à élucider en ce qui concerne la qualité du produit et sa rémunération. Jusqu'ici, aucune recherche n'a permis d'interpréter les difficultés à mettre en place une rémunération suffisamment incitative pour susciter une modification des pratiques des paysans et des intermédiaires. Parmi les différentes voies à ouvrir, on peut proposer de chercher une meilleure compréhension des stratégies des exportateurs, tenant compte de l'ensemble de leurs activités et leurs rapports avec les acheteurs - en particulier pour la fixation des prix. Une telle analyse pourrait contribuer à améliorer notre connaissance scientifique de ce problème fréquemment souligné par les professionnels et les organismes officiels de développement.

■ Anne GOUYON

■ CIRAD, ÉCONOMIE DES FILIÈRES. TEL 53 70 20 00

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Chew D. *Chinese pioneers on the Sarawak frontier 1841-1941*. Oxford University Press, Singapour, 1990.
- Gouyon A. et Livonnière H (de). *L'accord international sur le caoutchouc naturel : un dialogue réussi?* In : Griffon M. (édit.) *Économie des politiques agricoles dans les pays en développement*, Tome 1. Revue Française d'Économie, Paris, 1994.
- Gouyon A et Supriono A. *De la forêt à hévéas aux usines d'Akron : une production paysanne pour un marché industriel*. Communication au groupe « Avenir des zones tropicales humides », Réseau Recherche-Développement, Caisse Française de Développement, Paris, 5 avril 1993. CIRAD, Unité de Recherche Économie des Filières, Document de travail n° 3, 1993.
- Hirsch R. *Étude comparative des coûts de production du caoutchouc dans les grandes plantations en Afrique et en Asie*. Caisse Centrale de Coopération Économique, Paris, 1990.
- Hirsch R. *La filière hévéa dans la zone franc*. Caisse Française de Développement, Paris, 1994.
- Landell Mills. *Natural Rubber : A Chronic Glut?* Landell Mills Commodity Studies, Londres, 1986.
- Landell Mills. *Marketing Indonesian Rubber*. Directorate General for Estates, Jakarta, 1990.
- Miksic JN. *Traditional Sumatran Trade*. Bulletin de l'École Française d'Extrême-Orient, Tome 74, pp. 424-462.
- Nancy C, Gouyon A, Anwar C et Negri M. *Perspectives d'amélioration de la filière caoutchouc naturel en Indonésie : analyse de la filière et comportement des agents*. Actes du X^e Séminaire d'Économie et Sociologie : Économie des filières en régions chaudes, CIRAD, Montpellier, 1989, pp. 805-828.
- Thomas KD et Panglaykim J. *The Chinese in the South Sumatran Rubber Industry : a case study in economic nationalism*. In Mackie JAC (édit.), *The Chinese in Indonesia*, The Australian Institute for International Affairs, Sydney, 1976.

Déjà parus dans *Économie Rurale*

LES PRODUITS AGRICOLES

- **Alimentation et aliments .
Où va l'agriculture française ?**
1983, nos 154, 155.
- **La situation alimentaire mondiale.**
1988, n° 188.
- **Les industries alimentaires.**
1977, n° 122.

Compétitivité des filières et rôle des intermédiaires : commercialisation de la production paysanne de caoutchouc naturel