



منظمة الأغذية  
والزراعة  
للأمم المتحدة

联合国  
粮食及  
农业组织

Food  
and  
Agriculture  
Organization  
of  
the  
United  
Nations

Organisation  
des  
Nations  
Unies  
pour  
l'alimentation  
et  
l'agriculture

Продовольственная и  
сельскохозяйственная  
организация  
Объединенных  
Наций

Organización  
de las  
Naciones  
Unidas  
para la  
Agricultura  
y la  
Alimentación

## COMITÉ DES PRODUITS

### GRUPE INTERGOUVERNEMENTAL SUR LA BANANE ET LES FRUITS TROPICAUX

#### Cinquième Session

Yaoundé (Cameroun), 3-5 mai 2011

### ARRANGEMENTS INSTITUTIONNELS ET STRUCTURE DES MARCHÉS DE LA BANANE ET DES FRUITS TROPICAUX DANS LES PAYS PRODUCTEURS ET LEUR IMPACT SUR LES NIVEAUX DE REVENU DES PETITS EXPLOITANTS

## I. INTRODUCTION

1. À sa dernière session, le Groupe intergouvernemental sur la banane et les fruits tropicaux, tout en reconnaissant l'importance des arrangements institutionnels et de la structure des marchés pour le bien-être des petits exploitants des pays en développement, a recommandé la conduite d'études supplémentaires spécifiquement axées sur le contexte institutionnel et la structure du marché pour la banane et les fruits tropicaux dans les principaux pays producteurs et leur impact sur les revenus des petits exploitants. Le Groupe a souligné que le fait de permettre à ces derniers de s'autonomiser en les regroupant au sein d'entités reconnues sur le plan juridique, en leur fournissant un appui technique à la production et en facilitant leur accès au crédit, renforcerait leur capacité d'apporter de la valeur ajoutée en participant à la chaîne d'approvisionnement. Les participants ont recommandé que soient conduites des études supplémentaires sur les moyens d'accroître la contribution des petits exploitants à la création de valeur ajoutée tout au long de la chaîne d'approvisionnement, grâce à une meilleure organisation, une amélioration de la qualité et l'accès au crédit.

2. La plupart des produits agricoles sont soumis à un processus séquentiel les conduisant du producteur jusqu'au consommateur. Ce processus comprend la production de la matière première, les différents types de transformation avec les étapes de fabrication intermédiaire et la livraison du produit fini sur le marché. Ce processus ne se traduit pas seulement par la modification des caractéristiques physiques et de la valeur, mais aussi par un changement de la propriété du produit tout au long de sa progression. L'ensemble du processus séquentiel est appelé « filière d'approvisionnement » – un processus intégré des fonctions de production, commercialisation, service et livraison.

3. Alors que la gestion de la filière d'approvisionnement a mobilisé une attention considérable, en tant qu'approche susceptible d'améliorer l'efficacité de la commercialisation, notamment du point de vue des détaillants, des grossistes ou des fabricants de produits alimentaires et de leurs fournisseurs, on ne s'est guère intéressé aux mesures propres à garantir aux agriculteurs une part équitable de la valeur ajoutée provenant de la filière d'approvisionnement. Dans un environnement concurrentiel idéal, les agents du marché sont rémunérés pour leur activité économique, y compris les risques encourus, et les variations des coûts et des prix sont répercutées intégralement d'une extrémité à l'autre de la filière. Malheureusement, il existe peu de marchés concurrentiels dans la réalité. Un grand nombre de facteurs comme la structure imparfaite des marchés et l'asymétrie de l'information entraînent souvent la défaillance des marchés. Quand il en est ainsi, des agents de la filière peuvent bénéficier de la valeur ajoutée, ce qui leur permet d'éliminer certains gains mutuellement bénéfiques de l'échange.
4. Avec les nouveaux développements associés à la mondialisation et à la gestion de l'approvisionnement des industries, les chaînes de supermarchés et les sociétés multinationales ont considérablement assis leur pouvoir commercial sur les systèmes agroalimentaires mondiaux. Bien que ces développements puissent contribuer à une amélioration notable de l'efficacité de l'approvisionnement, ils ne vont pas sans poser des défis aux responsables politiques, tout particulièrement si ces derniers veulent faire en sorte que les millions de petits agriculteurs qui assurent la production soient en mesure de bénéficier de ces nouvelles tendances. En effet, il arrive souvent que les petits producteurs qui se trouvent tout en bas de la filière courent le risque d'être traités d'une manière potentiellement inéquitable et anticoncurrentielle par les sociétés multinationales et les fabricants de produits alimentaires intervenant dans l'étape suivante de la filière.
5. En cherchant à comprendre les implications des filières d'approvisionnement qui se modifient rapidement pour les petits producteurs, il est important de reconnaître qu'ils constituent un groupe très disparate, différant à la fois par leur capacité d'accéder à des marchés à forte valeur ajoutée, sur lesquels il est souvent nécessaire de satisfaire à des normes de qualité plus élevées et plus cohérentes et de disposer des compétences pour négocier des arrangements contractuels favorables, et par leur capacité d'accéder à des quantités suffisantes d'intrants, de technologies et de connaissances. Si les améliorations apportées aux arrangements et aux structures institutionnels, comme le renforcement des organisations de producteurs, peuvent bénéficier à certaines catégories de petits exploitants, pour d'autres, une intervention du secteur public pour pallier aux dysfonctionnements du marché qui limitent leur accès aux marchés des intrants et des produits sera nécessaire.
6. Pour élaborer des interventions politiques à l'appui de la participation des petits exploitants au développement de la chaîne de valeur, il est important de tenir compte du fait que tous les petits producteurs ne chercheront pas à ajouter de la valeur en intensifiant leur production. Certaines catégories de producteurs trouveront avantage à se diversifier vers d'autres produits, certains autres concentreront la main-d'œuvre sur leur propre production agricole à mesure que les marchés du travail ruraux se développeront, et d'autres souhaiteront malgré tout quitter le secteur de l'agriculture. Les interventions politiques exerceront une influence sur les choix qui s'offrent aux petits exploitants, et devront donc être bien ciblées et assorties d'un calendrier précis pour faciliter la transformation sectorielle qui doit bénéficier aux différentes catégories de petits producteurs.
7. Ce document présente des études de cas axées sur les arrangements institutionnels et les pratiques qui caractérisent les filières d'approvisionnement de la banane en Colombie et les petits producteurs de fruits tropicaux en Chine. Une étude de cas sur les arrangements institutionnels du Cameroun sera présentée lors de la session. Les délégués sont invités à faire part de leurs expériences et à donner des indications concernant l'orientation future des travaux dans ce domaine.

## **II. ARRANGEMENTS INSTITUTIONNELS DE LA FILIÈRE D'APPROVISIONNEMENT DE LA BANANE EN COLOMBIE IMPLIQUANT DES PETITS EXPLOITANTS<sup>1</sup>**

8. Le sous-secteur de la banane en Colombie a récemment redéfini ses priorités, avec l'accent mis sur les taux de change et la pression des prix internationaux plutôt que sur les troubles qui agitent les régions où ce fruit est produit. Les petits exploitants ont besoin d'appui pour améliorer, entre autres, les processus organisationnels, la qualité des produits et l'accès au crédit afin de s'adapter aux conditions du marché et aux arrangements institutionnels de la filière d'approvisionnement. La présente étude de cas examine les marchés et les structures institutionnelles du secteur de la banane colombien et propose des manières d'ajouter de la valeur, d'augmenter les revenus et de renforcer le bien-être des petits producteurs.

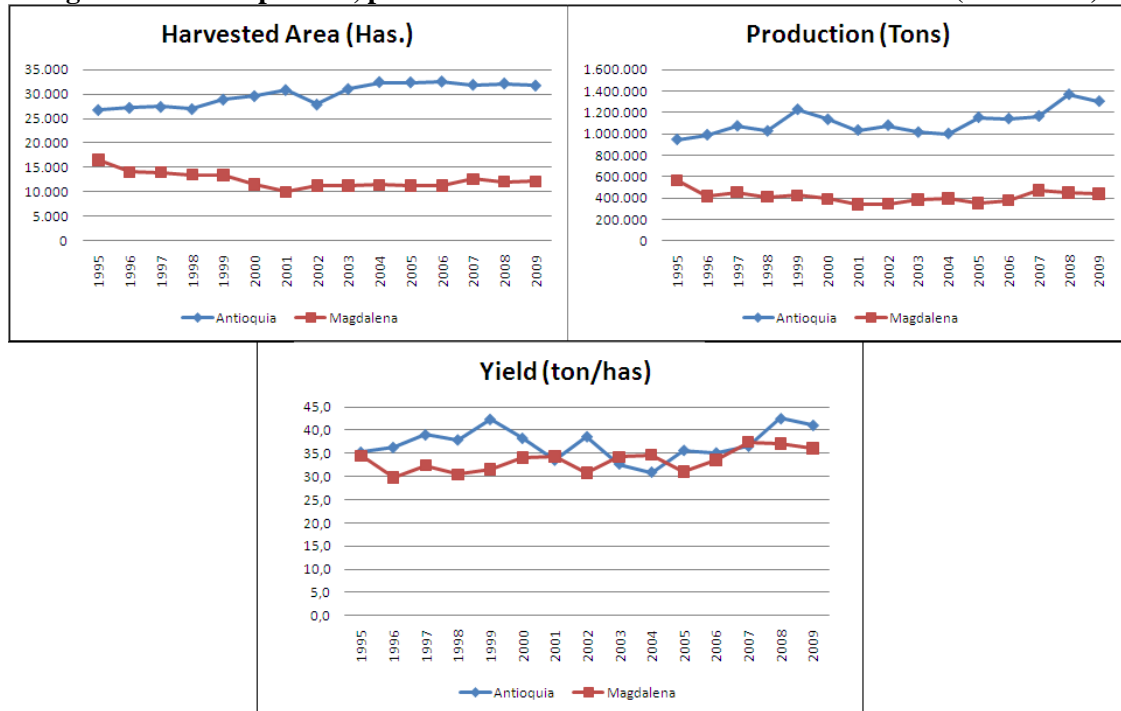
### **A. ZONES DE PRODUCTION DE BANANES**

9. Les bananes sont principalement produites à Urabá (Antioquia), qui est devenue la région la plus importante de la filière en 2009, avec 1,3 million de tonnes de bananes produites sur 32 000 hectares, et à Magdalena, où sont concentrés les petits exploitants. Depuis le milieu des années 1990, les petites exploitations de bananes ont connu un recul important du fait de leur diversification en faveur d'autres cultures<sup>2</sup>. À Magdalena, la zone bananière comporte actuellement 12 000 hectares pour une production s'élevant à 410 000 tonnes de fruits. Comparés aux 33,5 tonnes par hectare de Magdalena (Graphique 1), les rendements moyens sont plus importants à Urabá (41 tonnes/ha), principalement à cause des structures actuelles du marché, des technologies appliquées et des conditions climatiques. Il faut souligner que ce sont les conditions climatiques de Magdalena qui ont favorisé la propagation de la cercosporiose noire et de la maladie de Moko, limitant la production alors que les petits exploitants luttent pour assumer les coûts élevés de la fumigation nécessaire pour endiguer ces maladies, en plus du coût déjà important de la main-d'œuvre, qui demeure le plus élevé des coûts opérationnels, étant donnée la forte demande du secteur en la matière.

---

<sup>1</sup> Cette étude de cas, disponible sous la cote CCP:BA/TF 11/CRS 9, a été préparée par le D<sup>r</sup> Jahir Lombana, chercheur à l'école de gestion de l'Universidad del Norte de Barranquilla (Colombie).

<sup>2</sup> Pour plus de détails, voir CCP:BA/TF 11/CRS 9.

**Figure 1. Zone exportant, produisant et cultivant la banane en Colombie (1995-2009)**

Source: Estimations AUGURA.

## B. FACTEURS AYANT AFFECTÉ LE MARCHÉ ENTRE 1995 ET 2010

10. En Colombie, les principaux agents de cohésion du secteur de la banane sont les guildes (syndicats de travailleurs) et le Gouvernement. D'importantes modifications apportées récemment ont subi l'influence des événements de trois périodes distinctes (1995-1998; 1999-2002; 2003-2010). De 1995 à 1998, les troubles civils et leurs bouleversements ont limité la production; ce problème a été exacerbé par des conditions climatiques défavorables, poussant le Gouvernement à débloquent une aide financière par le biais de (FINAGRO)<sup>3</sup>. Toutefois, cette mesure a eu une incidence négative sur les petits exploitants car elle n'était pas assortie d'un appui technique efficace. Pour les exportateurs, l'abattement d'impôts (CERT<sup>4</sup>), bien qu'efficace en ce qui les concernait, était contraire aux engagements de la Colombie à l'OMC sur les subventions à l'exportation.

11. De 1999 à 2002, la guilde (AUGURA<sup>5</sup>), qui a traité les questions sociales et environnementales (par le biais de BANATURA<sup>6</sup>), s'est considérablement renforcée. Des encouragements en vue de la conversion vers d'autres produits ont été prodigués aux producteurs de Magdalena, et il a été conseillé à ceux qui continuaient de cultiver des bananes de contracter

<sup>3</sup> Fondo para el Financiamiento Agropecuario – FINAGRO (le Fonds de financement du secteur agricole est la banque de ressources du secteur agricole. La banane a particulièrement bénéficié de ses services, même si l'intermédiation des banques commerciales crée des obstacles, étant donné qu'elles demandent des garanties que les producteurs ne sont pas en mesure d'apporter.

<sup>4</sup> *Certificado de Reembolso Tributario* – Le CERT (Certificat d'abattement fiscal) est l'outil financier le plus largement utilisé pour appuyer les exportations non traditionnelles de Colombie. Son mécanisme est le remboursement total ou partiel des impôts et contributions indirects fondé sur la valeur des exportations. Les exportateurs doivent pouvoir démontrer le remboursement au pays du montant exporté, en tenant compte de la destination et de la date de paiement de l'envoi selon les taux définis par le gouvernement (Espinal, 2005).

<sup>5</sup> Avec 97,5 pour cent de représentation en superficie (39 176 hectares) et 96,3 pour cent en nombre de producteurs (234), AUGURA est la guilde la plus importante du secteur industriel colombien.

<sup>6</sup> Programme de gestion sociale et environnementale pour le secteur de la banane. Ce programme a été lancé en 2001 dans 20 exploitations pilotes de la région d'Urabá.

une assurance contre les risques climatiques. Toutefois, en Colombie, où les banques sont des entités privées, les agriculteurs ont difficilement accès aux services d'assurance. Une extension des activités de FINAGRO a été suggérée, qui permettrait aux producteurs d'accéder au crédit et aux services d'assurance.

12. Enfin, entre 2002 et 2010, les troubles n'étaient plus la préoccupation majeure des parties prenantes: c'était désormais le taux de change. L'appréciation continue du peso avait une incidence négative sur les revenus pour la filière d'approvisionnement d'une industrie essentiellement axée sur l'exportation. Ainsi, ce secteur est devenu moins compétitif par rapport à d'autres pays exportateurs de bananes de la région, et malgré l'augmentation des volumes exportés, les producteurs et les négociants ont invoqué des pertes. Depuis lors, la stratégie adoptée pour surmonter cet impact négatif a été d'accroître la productivité, et il a été fait appel à CENIBANANO (l'agence de recherche de la guildes)<sup>7</sup> pour promouvoir une recherche scientifique visant à accroître la productivité.

### C. EFFICACITÉ ET EFFICIENCE DE LA FILIÈRE D'APPROVISIONNEMENT

#### *Structure des coûts de production*

13. Pour des raisons d'intérêt commercial évidentes, il est difficile d'obtenir les chiffres du coût de la production bananière colombienne, tout comme les échelles variables de production. Espinal (2005: 39) estimait ce coût, pour une exploitation de moins de 5 hectares à Magdalena, à environ 3,17 USD par caisse pour une productivité de 1664 cartons par hectare et par an, tandis que pour une exploitation de 100 hectares il était de 3,5 USD par caisse pour une productivité de 1921 cartons par hectare et par an. En 2001, le coût d'une caisse de bananes à Urabá était estimé à 3,83 USD.

14. Vilorio (2008), citant une étude du Banco Agrario de Colombia, estimait le coût de production bananière à 778 226 pesos par tonne pour une production moyenne de 20 tonnes par hectare (1103 caisses par hectare et par an). Le Banco Agrario concluait que les cultivateurs de bananes pouvaient rentrer dans leurs fonds avec une production d'environ 22,8 tonnes par hectare (1257 caisses par hectare et par an). Selon d'autres estimations citées par Vilorio, une production de 2600 caisses par hectare et par an pouvait être considérée comme un rendement raisonnable.

15. Les principaux coûts de production bananière concernent les frais de culture et de récolte, reflétant la part de la main-d'œuvre<sup>8</sup>, alors que le coût des engrais diminuait de manière significative au bout de 6 mois au sein du cycle de production (Figure 2). En Colombie, les salaires de la main-d'œuvre pour l'industrie bananière sont plus élevés que les salaires minima. Les conventions passées entre les travailleurs par le biais de leur guildes et d'autres agents de la filière d'approvisionnement comprennent un accord sur les salaires et d'autres avantages, principalement sociaux. Le recul du coût des intrants, y compris celui des engrais, est lié à la baisse des prix du carburant<sup>9</sup> ainsi qu'à l'appréciation du peso par rapport à l'USD. Les intrants (à savoir les engrais et les produits agrochimiques) sont principalement importés en USD. Il faut également noter que bien que le coût de la fumigation<sup>10</sup> et celui du drainage constituent

---

<sup>7</sup> Le centre de recherches sur la banane CENIBANANO, créé en 1985 par AUGURA, a le programme de recherche suivant: 1) Phytodprotection, physiologie et nutrition, 2) Sols et agriculture de précision et 3) Environnement.

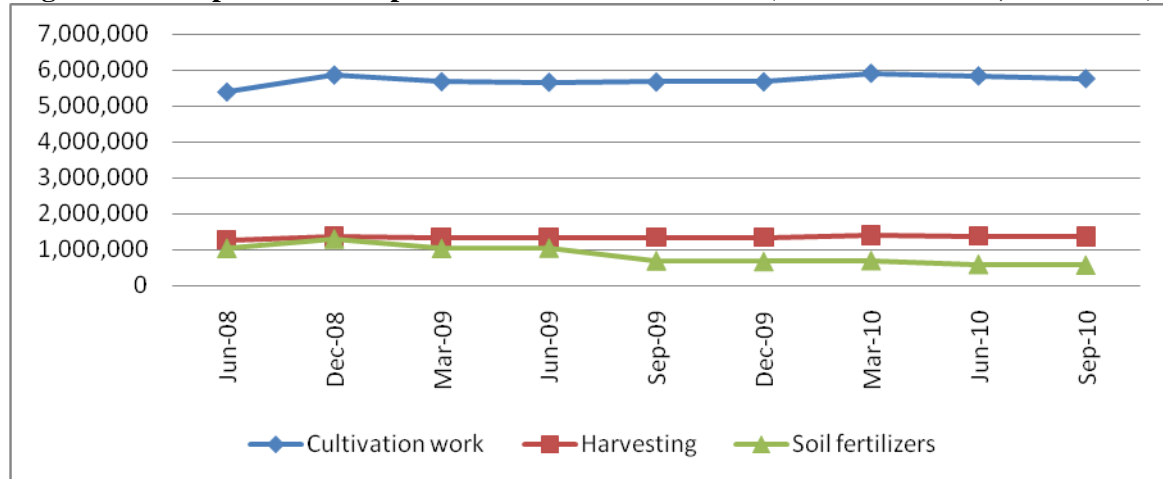
<sup>8</sup> La main-d'œuvre est une variable importante du secteur. Le salaire des travailleurs de la banane a toujours été supérieur au salaire minimum. Par exemple, en 2010, alors qu'un travailleur de la banane touchait 566 857 COP (277 USD), le salaire minimum en Colombie était de 515 000 COP (252 USD). Néanmoins, étant donné que le salaire des travailleurs de la banane était basé sur un accord sur deux ans, l'écart par rapport au salaire minimum légal est généralement favorable pendant la première année, mais pas pendant la deuxième.

<sup>9</sup> Les prix des intrants importés pour l'industrie bananière sont étroitement liés aux prix du carburant et au taux de change du dollar.

<sup>10</sup> Dans les zones extrêmement sensibles à la cercosporiose noire, celle-ci peut être évaluée à 36 pulvérisations par an.

d'importants éléments de coût variable, les chiffres les concernant ne sont pas aisément accessibles<sup>11</sup>.

**Figure 2. Principaux coûts de production – deuxième année (en COP constants, 31/12/2008)**



Source: Estimations SIPSA.

### *Configuration et transactions de la filière d'approvisionnement*

16. La majorité des exploitations d'Urabá sont de taille moyenne à grande, tandis que Magdalena compte surtout des petites exploitations (Tableau 1). Les exploitations d'exportation sont certifiées conformes en matière de qualité, de gestion de l'environnement et de plus en plus aux bonnes pratiques agricoles (normes Global GAP). Les exploitations de taille moyenne à grande représentent 25 pour cent des producteurs et occupent 85 pour cent des zones cultivées, tandis que les petits exploitants constituent 75 pour cent du total des producteurs sur 15 pour cent des zones cultivées (Villalobos, 2008).

**Tableau 1. Répartition des cultivateurs à Magdalena (2008)**

Taille de l'exploitation	Nombre de cultivateurs 2007 <sup>1</sup>	Nombre de cultivateurs 2008 <sup>2</sup>	Superficie (en ha) 2008 <sup>2</sup>
Moins d'1 ha	491	19	13
Entre 1 et 5 ha		475	1 102
Entre 5 et 10 ha	148	100	724
Entre 10 et 20 ha		55	812
Entre 20 et 50 ha	101	45	2 405
Plus de 50 ha		77	7 200

Sources: <sup>1</sup> ASBAMA. <sup>2</sup> AUGURA.

17. Les petits producteurs de bananes font partie d'un oligopsonne où 10 entreprises de commercialisation achètent des bananes à 243 cultivateurs (Tableau 2). Ces entreprises achètent des bananes à des coopératives représentant de petits exploitants, qui garantissent un produit normalisé. En retour, les négociants fournissent un appui technique et financier aux membres producteurs des coopératives.

<sup>11</sup> Villalobos (2008) a effectué une analyse des coûts de production dans la région de Magdalena. Selon ses conclusions, le drainage et les pulvérisations constituent les principaux éléments de coût de cette région.

**Tableau 2. Liens entre cultivateurs et négociants (2010)**

Entreprise de commercialisation	Nombre de cultivateurs	Hectares	Cultivateurs (pourcentage)	Hectares (pourcentage)
<b>MAGDALENA</b>				
INDÉPENDANTS	6	55	2,47	0,14
C.I. TECBACO S.A	14	1 102,49	5,76	2,74
C.I. BANARRICA S.A	4	377,55	1,65	0,94
C.I. PROBAN S.A	41	2 497,82	16,87	6,22
C.I. CARCAS LTDA	3	30,15	1,23	0,08
C.I. BANACOL S.A	11	2 248,30	4,53	5,60
C.I. LA SAMARIA S.A	1	123	0,41	0,31
Total Magdalena	80	6 434,31	32,92	16,02
<b>URABA</b>				
INDÉPENDANTS	1	83,41	0,41	0,21
C.I. TROPICAL S.A	11	2 752,16	4,53	6,85
C.I. COINDEX S.A.	3	638,91	1,23	1,59
C.I. BANARRICA S.A	2	123	0,82	0,31
C.I. UNIBAN S.A	87	15 169,51	35,80	37,76
C.I. PROBAN S.A	18	1 182,30	7,41	2,94
C.I. CONSERBA S.A	14	1 439,87	5,76	3,58
C.I. BANAFRUT S.A	13	3 344,84	5,35	8,33
C.I. BANACOL S.A	12	8 346,06	4,94	20,78
C.I. BANUR S.A.	2	654,95	0,82	1,63
Total Urabá	163	33 735,01	67,08	83,98
TOTAL	243	40 169,32	100,00	100,00

**Source:** Estimations AUGURA. En 2010, UNIBAN a racheté les activités de PROBAN et en février 2011, BANASAN a racheté les activités de BANACOL à Magdalena.

18. Certaines entreprises de commercialisation sont également productrices, même si leur nombre a diminué au fil du temps, car elles préféraient se concentrer sur leur activité principale et laisser les risques de la production aux producteurs indépendants.

19. Fondés sur des estimations des coûts de production et un indicateur des prix FOB en divisant le volume des exportations par leur valeur, les estimations des coûts de production et des prix des échanges (FOB) pour 2008 et 2009 apparaissent au Tableau 3 en USD constants de 2000.

**Tableau 3. Prix des bananes colombiennes: production et valeur FOB (en USD constants, 2000) par kg**

	2008	2009
Coût moyen de production	0,0986	0,0912
Prix implicite FOB	0,3030	0,3262

**Source:** Estimations fondées sur des statistiques AUGURA et des statistiques MADR-Agronet.

20. La relation de prix entre producteurs et négociants indique que la part du producteur se situe entre 30 et 35 pour cent du prix FOB reçu par le négociant. Toutefois, la part des producteurs (par rapport à la portion du prix final) se contracte à mesure que le produit évolue au long de la chaîne de valeur jusqu'au consommateur final. Les cours mondiaux sont déterminés par la demande des consommateurs des pays destinataires, ce qui exerce une pression sur les négociations, remontant la filière jusqu'au producteur. On pourrait trouver des exceptions à cette pression exercée sur les coûts et les prix payés aux producteurs dans les structures d'un commerce biologique et équitable. En Colombie, la production de produits issus de l'agriculture biologique connaît la même tendance que la production traditionnelle, avec peu de négociants et de nombreux producteurs potentiels. On ne dispose pas, concernant la production de produits du commerce équitable, d'informations suffisamment fiables ou nombreuses pour pouvoir tirer des conclusions définitives. Les producteurs du commerce équitable sont toujours tributaires du commerce traditionnel, et les négociants achètent toujours la plus grande partie de la production. À ce qu'il semble, la demande de bananes issues de l'agriculture biologique et du commerce équitable n'est toujours pas représentative pour les négociants, mais elle commence à devenir plus intéressante.

#### **D. ANALYSE DES ARRANGEMENTS INSTITUTIONNELS DU SECTEUR COLOMBIEN DE LA BANANE**

21. Les négociants contrôlent les liens de la filière d'approvisionnement entre producteurs et importateurs en fournissant les intrants nécessaires aux petits exploitants pour le conditionnement et le transport. Un aide importante est fournie aux producteurs par AUGURA, qui encourage les arrangements interinstitutions et CENIBANANO, qui apporte une aide scientifique fondamentale, en particulier aux petits exploitants qui ont généralement du mal à se maintenir à la pointe des évolutions technologiques. Les priorités de la recherche envisagées pour le secteur sont notamment une production plus propre et des programmes d'irrigation. D'autres programmes comme BANATURA, REPCar<sup>12</sup> et l'alliance PPP<sup>13</sup> fournissent aussi une aide aux producteurs, et en particulier aux petits exploitants.

22. L'aide financière est fournie par l'État, mais il lui manque certaines composantes clés. En général, il faut davantage de temps aux petits producteurs qu'aux grands exploitants pour se remettre d'une crise, ce qui devrait être pris en compte à l'heure de leur fournir des crédits et des assurances. FINAGRO propose différentes lignes de financement, mais tous les producteurs ne les connaissent pas, et la guilde pourrait contribuer à leur diffusion. Les banques commerciales pourraient également être encouragées à appuyer le Gouvernement avec des services de microcrédit et de micro-assurance.

23. Enfin, outre l'aide reçue par le biais du CERT, les exportateurs ont besoin d'un mécanisme de financement qui leur permettrait de réduire les risques liés au taux de change, qui depuis 2002 sont devenus une priorité. Plusieurs propositions ont été avancées pour stabiliser les taux de change, depuis leur fixation jusqu'à la mise en place d'un fonds de stabilisation destiné à réduire l'exposition aux fluctuations des taux de change.

24. La dépendance des petits agriculteurs par rapport aux structures actuelles du marché a une incidence sur leur qualité de vie et il est nécessaire d'y remédier. La diversification vers d'autres produits agricoles pourrait être une alternative viable, mais les possibilités sont limitées. La diversification des produits pourrait également être envisagée, mais plusieurs tentatives ont échoué par le passé, non pas à cause des produits diversifiés eux-mêmes, mais faute de l'appui

<sup>12</sup> Réduire les ruissellements de pesticides dans la mer des Caraïbes.

Voir: [http://www.augura.com.co/index.php?option=com\\_content&view=article&id=36&Itemid=57](http://www.augura.com.co/index.php?option=com_content&view=article&id=36&Itemid=57)

<sup>13</sup> Partenariat secteur privé et public – PPP pour « réduire la vulnérabilité des petits cultivateurs de bananes et de bananes plantain de Magdalena et Urabá, renforcer leur compétitivité et leur offrir des possibilités d'emploi et des revenus supplémentaires dans un contexte de développement durable ».

Voir: [http://www.augura.com.co/index.php?option=com\\_content&view=article&id=33&Itemid=54](http://www.augura.com.co/index.php?option=com_content&view=article&id=33&Itemid=54)



institutionnel nécessaire pour une bonne mise en œuvre des programmes. Les associations de producteurs devraient avoir davantage de responsabilités, et pouvoir disposer d'alternatives commerciales échappant aux normes du marché traditionnel.

### **III. ARRANGEMENTS INSTITUTIONNELS ET AVANTAGES ÉCONOMIQUES DES PETITS PRODUCTEURS DE FRUITS TROPICAUX EN CHINE**

#### **A. STRUCTURE DU MARCHÉ ET ARRANGEMENTS INSTITUTIONNELS**

25. En Chine, le sous-secteur des fruits tropicaux est dominé par les petits producteurs et les négociants. La taille moyenne des exploitations dans les zones principales de production comme Hainan est d'environ 3 Mu (0,2 hectare). La redistribution des terres agricoles dans le cadre des réformes du début des années 1980 était fondée sur la taille de chaque ménage (avec environ 1,7 Mu (0,1 hectare) par membre du ménage). La stratégie visant à atteindre l'autosuffisance pour les aliments de base a encore réduit les zones consacrées à la production de fruits.

26. L'une des caractéristiques du marché des fruits tropicaux repose sur le fait que la demande concerne principalement des fruits frais dépendant des préférences des consommateurs. Compte tenu du fait que les petits exploitants ne disposent pas des capacités financières et techniques de stocker et de transporter des fruits frais, la plupart des fruits tropicaux sont vendus et consommés au niveau local. Les transactions se déroulent par négociation directe, sans contrat ou arrangements institutionnels, et elles se font presque exclusivement en liquide entre producteurs et négociants.

27. La croissance économique de ces dernières années a développé les emplois hors exploitation, ce qui a entraîné une migration de la main-d'œuvre vers les zones urbaines, permettant aux agriculteurs déjà implantés d'élargir la taille de leurs exploitations. Afin de renforcer l'efficacité de la production et d'éviter l'abandon des terres agricoles, le Gouvernement a mis en place des mesures administratives et financières pour promouvoir la production spécialisée et l'expansion à plus grande échelle. Ainsi, les agriculteurs se trouvent en mesure d'élargir leurs ressources foncières en louant à d'autres agriculteurs. Afin d'ajouter de la valeur à la filière d'approvisionnement, le Gouvernement a fourni des incitations financières encourageant l'intégration entre les agriculteurs et les entreprises commerciales et de conditionnement, par le biais d'exonérations fiscales sur les profits, de prêts à faible intérêt et de redevances d'utilisation des terres, ainsi que de bourses sous forme de financement à la création d'entreprise si une entité commerciale s'engage dans la production, la commercialisation et le traitement de fruits tropicaux auprès des agriculteurs locaux.

28. En fonction des propriétés et des obligations contractuelles, il existe trois modèles économiques très prisés dans le sous-secteur des fruits tropicaux chinois:

- une entreprise commerciale indépendante pour contracter des produits auprès d'agriculteurs individuels et/ou de coopératives. Il s'agit d'un arrangement classique d'agriculture contractuelle, avec les responsabilités et les engagements spécifiés dans le contrat. Le coût de la mise en conformité est élevé et l'instabilité des prix a une incidence considérable sur l'exécution du contrat;
- une entreprise commerciale et une corporation d'agriculteurs engagent un partenariat commercial dans lequel la propriété est déterminée par l'investissement initial effectué par toutes les parties; et
- troisièmement, une entité agro-industrielle, qui loue des terres aux fermiers. Le loyer est déterminé par la moyenne des produits obtenus sur trois ans, et le bail peut être de 10 à 30 ans. Les agriculteurs ayant loué leur terre ont alors la priorité pour travailler en tant que salariés de l'entreprise.

## **B. INCIDENCE SUR L'INTÉRÊT ÉCONOMIQUE DES PRODUCTEURS**

29. Afin d'examiner les impacts des différents arrangements institutionnels sur les avantages économiques des cultivateurs de fruits tropicaux, des informations ont été recueillies concernant plusieurs modèles économiques du secteur des fruits tropicaux dans le comté de Sanya, province de Hainan, où 30 pour cent des terres arables sont utilisées pour produire des fruits et des légumes tropicaux. En 2009, le comté comptait environ 11 000 hectares de produits tropicaux, avec une production de 140 000 tonnes, et environ 10 000 hectares pour les légumes avec une production de 250 000 tonnes.

30. L'Entreprise de fruits tropicaux Sanya Tianfen a été créée en 2008 quand une entreprise commerciale locale et plusieurs scientifiques ont constitué une entité commerciale afin de louer 2500 Mu (167 hectares) pour produire des mangues, des lychees et des papayes. L'entreprise emploie 105 travailleurs agricoles, 28 commerciaux et 8 chercheurs. En 3 ans de fonctionnement, elle a ouvert des bureaux commerciaux sur les marchés de fruits en gros de Beijing, Shanghai, Guangzhou et de Chongqing et vendu près de 75 pour cent de sa production sur ces marchés (20 pour cent ont été vendus directement à d'autres provinces et moins de 5 pour cent sur le marché local). Les prix obtenus pour les produits vendus sur les marchés à l'extérieur de Hainan excédaient de 150 pour cent ceux obtenus sur le marché local. Afin de répondre à la demande croissante de ces marchés, l'entreprise achète des fruits tropicaux à des agriculteurs individuels du comté. En 2009, elle a vendu environ 18 000 tonnes de fruits et de légumes tropicaux sur 4 grands marchés urbains pour un revenu total d'environ 170 millions de RMB (environ 25 millions d'USD).

31. Ce modèle a renforcé sa production et son efficacité commerciale car il était géré comme une entreprise indépendante avec des coûts de transaction minimales comparés à ceux d'autres modèles. L'arrangement institutionnel est simple lui aussi, et n'implique que la location à des agriculteurs louant leurs terres. Les agriculteurs reçoivent un revenu fixe calculé sur les loyers des terres et ne sont pas exposés aux risques du marché.

32. Le second modèle concerne la Firme Sanya Nanguo/Corporation de cultivateurs, qui a été créée en 2007 avec 6 ménages et s'est désormais élargie à quelque 300 ménages de 5 villages différents. Au départ, la corporation s'était uniquement engagée dans la production, mais depuis, elle a ouvert trois bureaux commerciaux à Beijing, Hangzhou et Chongqing, avec sa propre marque. En 2009, sa production a été d'environ 15 000 tonnes pour un revenu de 145 millions de RMB (soit 22 millions d'USD). Tous ses membres sont actionnaires de la firme, avec des parts individuelles calculées selon l'investissement initial (en terres ou en liquide), dont les détails n'ont pas été divulgués au Secrétariat. La corporation est gérée par des administrateurs professionnels engagés à l'extérieur.

33. Compte tenu de la structure institutionnelle, tous les actionnaires tirent des bénéfices économiques du succès commercial de la corporation. Néanmoins, le fonctionnement de cette dernière est assez complexe, car toute décision importante doit être approuvée par l'ensemble des membres. Heureusement, la plupart d'entre eux faisaient confiance au fondateur de la corporation et ont généralement approuvé ses décisions, sans quoi il aurait été très difficile de parvenir à un accord unanime.

34. Si ces deux modèles économiques ont été mis en place dans le comté de Sanya, d'autres modèles de production et de commercialisation traditionnels connaissent encore du succès: les ventes directes et l'agriculture contractuelle. À titre de comparaison, des données choisies ont également été recueillies pour ces deux types de modèles traditionnels. Le Tableau 4 résume les arrangements institutionnels et les retombées économiques de quatre modèles.

**Tableau 4. Rendement, prix de vente et revenu de divers fruits tropicaux pour différentes organisations**

	Unité	Vente directe individuelle	Vente contractuelle	Propriété de ses membres	Entreprise
<b>Rendement moyen</b>					
Lychee	Kg/Mu	386	378	488	526
Papaye Hami	Kg/Mu	2870	3105	3750	4286
<b>Prix moyen</b>	RMB/kg				
Lychee	RMB/kg	3,64	3,32	7,4	7,64
Papaye Hami	RMB/kg	1,85	1,68	2,78	2,66
Ménage moyen					
Revenu	RMB	6 715	6 471	14 036	700 <sup>1</sup>
Revenu net	RMB	3246	3068	9374	12 000 <sup>2</sup>
Évaluation					
Arrangements institutionnels		Aucun	Contrat	Propriété + contrat	Location
Risque des marchés		Élevé	Élevé	Modéré	Faible
Coûts de transaction		Aucun	Élevés	Élevés	Aucun
Avantages à long terme		Aucun	Faibles	Élevés	Aucun

Note: Toutes les données correspondent à l'année 2009.

<sup>1</sup> Location annuelle /Mu.

Le revenu net est obtenu après déduction des coûts de transport et de commercialisation. <sup>2</sup> Salaire annuel moyen hors exploitation.

35. Les groupes d'agriculteurs organisés obtiennent des revenus plus élevés grâce à leur meilleur accès aux marchés. Ces groupes ont obtenu de meilleurs rendements grâce à leur spécialisation et aux économies d'échelle. Si ce modèle a atteint le plus haut niveau de productivité et d'efficacité commerciale, l'agriculteur individuel n'a tiré aucun bénéfice de la croissance de l'entreprise. Toutefois, contrairement aux autres types de modèles économiques qui étaient confrontés aux risques du marché, l'agriculteur qui a loué ses terres n'a pas dû faire face à ces risques mais a tiré des revenus réguliers de leur location.

#### IV. CONCLUSION

36. Divers arrangements institutionnels entre les agriculteurs et les entreprises de commercialisation ont surtout montré que la participation aux marchés de l'agriculteur l'emportait sur la filière d'approvisionnement. En général, plus les agriculteurs participent aux marchés, plus ils retirent de bénéfices économiques car cela permet d'ajouter davantage de valeur par rapport à la filière. La corporation peut entraîner une plus grande efficacité et un meilleur rendement économiques car elle permet aux agriculteurs de réaliser des économies d'échelle et d'élargir leur accès aux marchés. Néanmoins, un esprit d'entreprise optimal est essentiel au succès d'une corporation. Certains modèles de ce type ont d'ailleurs fait faillite à Sanya suite à une mauvaise gestion. Il appartient donc aux arrangements institutionnels d'assurer l'efficacité économique de la chaîne de valeur grâce à une meilleure coopération entre les membres et de réduire les coûts de transaction, tout en redistribuant les profits de manière équitable parmi les membres.

37. Le consensus devrait être renforcé et les arrangements institutionnels bien compris une fois mis en place. Si les membres ne comprennent pas ces arrangements, ces avantages et ces responsabilités, les coûts de transaction pourraient atteindre des niveaux inacceptables. En

général, quand il est nécessaire de mettre en place de nouvelles règles ou politiques, il faudrait s'assurer pleinement de la capacité des membres de les accepter.

38. Il ressort également de la présente étude de cas que les arrangements institutionnels devraient être axés sur le marché et sur les pratiques commerciales les plus appropriées. Le Gouvernement peut avoir un rôle à jouer pour établir le cadre de ces arrangements et fournir des incitations pour garantir que les petits exploitants soient équitablement représentés. En Chine, le Gouvernement a établi la loi de coopération pour les agriculteurs, fourni des incitations financières pour encourager la création d'une coopérative d'agriculteurs et le développement de « Leading Firm ». Tous ces éléments exercent une influence sur les arrangements institutionnels de divers modèles économiques.

39. Les analyses des rôles joués par l'arrangement institutionnel au sein des modèles économiques de la présente étude sont statiques et préliminaires car les grands modèles de coopération et d'intégration ne sont apparus qu'au cours de ces trois ou quatre dernières années. Pour bien appréhender les effets des arrangements institutionnels de ces modèles sur les petits agriculteurs, et notamment pour en quantifier les retombées, il est nécessaire de procéder à une analyse dynamique des résultats de ces modèles.