Quito, Septembre 1983

LA COMMMERCIALISATION DES BIENS ALIMENTAIRES DE BASE SUR LE MARCHE INTERNE EQUATORIEN

Alain SCHWARTZ

Fonds Documentaire ORSTOM
Cote : A ~~K~~ 10876 Ex : 1

TABLE DES MATIERES

page

I - Méthodologie

1) Objectifs 4
2) Champs d'investigation 4
3) Choix des produits 6
4) Choix des aires géographiques 10
5) Choix des canaux de commercialisation 13
a) analyse des flux 13
b) approche des canaux de commercialisation 16

II - Moyens de l'investigation 20

1) Utilisation des expressions graphiques 20
2) Sélection des données 22
a) Offre des produits et répartition géographique 22
b) Demande potentielle 27
c) Origine des données 29

III- Les intervenants dans le processus de commercialisation 32

1) Sélection des intervenants: les grossistes privilégiés 34
2) Comportement des agents 37
a) Département phytosanitaire du Ministère de l'Agriculture 38
b) Institut équatorien des normes 39
c) Les transporteurs 40
d) Les municipalités 43
e) L'Entreprise nationale de stockage et de commercialisation des produits agro-pastoraux et agro-industriels (ENAC) 47
f) l'Entreprise nationale des produits vitaux (ENPROVIT) 50

IV - Les circuits de commercialisation 52

a) le circuit spatialisé 52
b) le circuit socialisé 54
c) le circuit technifié 56
d) le circuit du riz 56

V - Conclusion 59

VI - Annexes
1) Objectifs de l'ENAC 61
2) Loi constitutive d'ENPROVIT 64

" Tout ce qui est simple est faux, tout ce qui est compliqué est inexploitable "

Paul VALERY

METHODOLOGIE

Objectifs.

Le programme d'étude de la commercialisation de quelques produits alimentaires de base sur le marché interne équatorien a pour principal objectif la meilleure connaissance du processus de circulation de ces biens.

Celle-ci s'inscrit dans les travaux de base nécessaires à la préparation du plan quinquennal de la République de l'Equateur 1984 - 1989.

Une meilleure appréhension des éléments stucturels de la chaîne de commercialisation des produits agricoles équatoriens, et, des agents qui collaborent au (dys) fonctionnement de cette chaîne - le vecteur du marché - permettra de recentrer la problématique réelle dans son contexte d'antagonismes de classes socio-professionnelles et de répartition spatio-économique.

Champ d'investigation.

Le champ d'investigation de la présente étude s'inscrit dans le cadre de l'analyse du système de commercialisation équatorien.

Il pourrait connaître des développements ultérieurs pour d'autres produits et d'autres aires géographiques si la méthodologie se révélait efficace en comparaison avec d'autres études menées parallèlement par l'ORSTOM dans d'autres pays (commercialisation des produits vivriers et du poisson en Afrique par exemple).

Néanmoins, dans le contexte actuel de travail il est délicat de parler véritablement de recherche. Il s'agit plus d'une analyse générale d'un secteur de l'activité économique qui mérite cependant toute son attention. Les diverses études faites jusque là à l'échelon international n'ont

que trop privilégié l'aspect système de production. La commercialisation doit désormais apparaître comme une attention prioritaire et complémentaire à l'étude de la production. En effet, la production ne vaut d'être améliorée que si elle trouve des débouchés et donc un marché approprié à sa vente.

Le Conseil National de Développement (CONADE) de l'Equateur, donc, ne se prête ni par sa nature, ni par sa structure à une recherche fondamentale de base. L'organisme d'accueil attend plus de ses collaborateurs des études analytiques débouchant sur des recommendations de synthèse qui puissent l'éclairer sur les prises de position politiques dont elle a la responsabilité - pour rappel, le Président du CONADE est le Vice-Président de la République.

Cependant, l'Institution présente l'intérêt - pour le moins théorique d'être une cellule centralisatrice des données nécessaires à l'élaboration du plan quinquennal national. Sous cet angle, il demeure possible d'envisager de manière plus efficace la coordination et la valorisation de travaux effectués par ailleurs - par exemple les inventaires réalisés sous l'égide des différents ministères -.

L'étude du système de commercialisation constitue également la pierre angulaire - charnière entre l'offre et la demande sur un marché circonscrit.

Elle peut s'articuler avec des études spatiales socio-économiques telles que les relations entre villes et campagnes et s'intégrer dans les zones de projets à niveau régional.

Les produits retenus dans cette étude sont le riz et le maïs, accessoirement le sucre.

Ces produits présentent en effet l'intérêt d'être des biens alimentaires de base. Qui plus est, leur demande est relativement homogène à niveau national mais son offre est hétérogène.

Une distorsion existe alors, qui nécessite une adaptation au niveau de leur commercialisation au niveau interne.

Cet ajustement ne se fait pas tellement par des mécanismes de libre-jeu des "lois" de l'offre et de la demande et de formation des prix, mais, plus par un agencement de circuits de distribution mobiles et variables dépendants d'une part de l'infrastructure de communication, et, d'autre part de l'intervention des intermédiaires.

Choix des produits.

Du champ d'étude n'ont pas été pris en compte les produits d'agro-exportation: le café, la cacao, la banane ne peuvent être retenus dans le domaine d'analyse pour diverses raisons :

1) ces biens alimentaires étant destinés principalement à l'exportation, des circuits relativement bien organisés sont déjà en place depuis longtemps et échappent en partie au pouvoir local. Leur demande est plus exogène et liée aux cours des marchés internationaux. Le système capitaliste agro-exportateur a mis en place, par des sociétés transnationales, les circuits de commercialisation vers l'extérieur. Il en a financé son système commercial, laissant aux pouvoirs locaux le soin d'aménager les infrastructures d'acheminement des produits, de leurs lieux de production à leurs points d'exportation - cela a correspondu à la naissance puis à la prospérité de la classe bourgeoise exportatrice de la Côte de la fin du dixneuvième siècle jusqu'aux années 60 - Successivement il y eut le "boom" du cacao, du café, puis de la banane qui situait l'Equateur comme premier exportateur mondial par ces deux derniers produits. L'infrastructure portuaire s'est considérablement développée avec les ports de Guayaquil (premier port du pays), Bahía de Caráquez, Manta, San Lorenzo, Esmeraldas et surtout Puerto Bolivar port de la ville de Machala au sud du pays, principale région productrice de banane.

2) ces biens ne méritent pas autant de temps et de moyens consacrés à la recherche, d'une part parceque comme nous l'avons dit, leur marché est relativement circonscrit et connu, mais aussi, d'autre part parceque des produits vivriers et vitaux comme le riz, le soja et d'autres céréales et légumineuses, correspondent plus à la demande alimentaire interne et aux habitudes nutritionnelles autochtones.

3) dans les perspectives d'un développement autocentré et d'une indépendance alimentaire, l'un des moyens serait de ne plus dépendre de l'arme alimentaire, ce que certains ont appelé le "food-power". Cette vision rejoint un des éléments de notre méthodologie - à savoir ne pas privilégier les systèmes de production - Cette "boulimie" à vouloir accoître par tous les moyens la production de certaines cultures par engrais, sélection de semences, introduction de nouvelles variétés, peut se révéler perverse à long terme.
Avant d'en expliquer les raisons, on peut attribuer cet état de vues premièrement à une méconnaissance générale des mécanismes de fonctionnement de l'agro-système dans son cadre macro-national et transnational, et deuxièmement à l'existence d'intérêts privés ou gouvernementaux flanqués d'organisations internationales qui défendent une pénurie alimentaire à leur avantage, qui en fait n'existe pas statistiquement. Sinon que la répartition de ces biens est injustement faite.

Cette conception se retrouve même à un échelon moindre, mais qui demeure du reste signifiante, puisqu'il s'agit d'un organe de planification, en l'occurence, le CONADE (Conseil National de Développement de l'Equateur).

Il aura fallu deux mois de discussion (avril-mai 1983) pour que soient mis sur pieds un document qui aurait pu constituer les termes de référence d'un accrod ORSTOM - CONADE. Finalement, ceux-ci n'ont point été retenus, pour s'être avérés trop vastes. Je tiens à souligner
que la réalisation de ce document dont la confection m'en avait été confiée par le Chef de mission à Quito en mars 1983, après que fut retenu le thème d'étude, et décidé mon affectation au CONADE sur ce programme a donné lieu a certains problèmes liés à la négociation, attestant de la vision ci-dessus mentionnée.

A savoir, intégrée dans le département de planification régionale du CONADE, la division agriculture de cette même institution a voulu imposer ses points de vue.

Ceux-ci se résument en plusieurs points :

1) le système de production devrait occuper une place prédominante dans l'étude de la commercialisation. Sans douter que ces deux aspects sont éminemment liés, nos moyens ne nous permettaient pas de traiter tous les aspects.

2) l'étude devait se faire pour une soixantaine de produits que la Division d'Agriculture nous avait imposés. Au cours des nombreux entretiens j'ai pu obtenir dans un premier temps qu'une douzaine seraient suffisants. Par la suite j'ai réussi à convaincre que notre but n'était pas de faire des études de produits ou de marché (au sens marketing), mais de choisir un nombre limité de produits significatifs à l'échelon de la demande nationale pour mieux saisir le fonctionnement de la circulation de biens en ce pays.

3) en ce qui concerne le choix de l'aire géographique d'étude, les mêmes interlocuteurs la désiraient à niveau national et général. Ils avaient même dressé une liste de produits à étudier par provinces, en imposant par exemple l'étude du blé dans l'Imbabura. Je leur suggérai que l'analyse de la production et commercialisation du blé dans la province défavorisée de Bolivar serait plus judicieuse.

Ce témoignange concret corrobore à la conception maligne qu'ont les "développistes" à vouloir toujours produire plus dans les zones où c'est le plus facile afin d'en tirer le plus grand profit à moindre coût.

Pour en revenir au choix des produits, il est donc exclu de retenir les produits d'exportation : café, cacao, thé, huile de palme, banane, qui accroissent la dépendance du pays en matière de développement.

Qui plus est, il serait préférable, mais cela au niveau de concertation interrégionale, que ces régions diminuent leur production afin de ne pas être soumises aux aléas des cours erratiques internationaux et des

chutes de prix liées à la surproduction au niveau mondial . On est donc loin de la thèse de priviliégier la production.

La production de ces denrées tropicales pourrait être partiellement remplacée par celle de céréales propres aux nécessités et coutumes alimentaires de pays et de ses classes paysannes. Par exemple le maïs est utilisé à 80 % pour la nourriture du bétail que font élever les riches terratienientes sur de grandes haciendas de plusieurs milliers d'hectares au détriment de cultures vivrières.

La culture du soja pourrait être beaucoup mieux développée et constituer un aliment riche en protéines très utile à l'homme équatorien.

Le pays actuellement fort endetté, accablé d'une inflation sans précédents dans son histoire économique, 92 % de juin 1982 à juin 1983, souffrant de déséquilibres dans la production de ses richesses et l'allocation de ses ressources, importe des biens qu'il pourrait produire en quantité auto suffisante (le sucre blanc), ou bien, entre autres exemples, de la farine de poisson qui sert aux produits destinés aux animaux. Or, le cheptel par tête d'habitant est presque équivalent à la population de l'Equatuer (8 millions), mais la moitié de la population est sous ou mal nutrie surtout en protéines. C'est un problème d'approvisionnement mais aussi de prix de vente à la consommation.

La production existe donc,mais elle est fort mal distribuée. Il n'y a pas de réseau de distribution frigorifique. 40 % de la pêche qui va de la Côte aux centres urbains de la Sierra arrive hors d'état de consommation faute d'un réseau approprié.

Les produits frais suivant leur genre, subissent les mêmes pertes qui vont de 15 à 25 % entre leur lieu de collecte, et celui de vente. Une des raisons, est l'absence dans le tiers des cas - surtout dans la Sierra - de chemins vicinaux d'évacuation de la production. Le transport des denrées se faisant alors à dos d'homme ou de mule.

Choix des aires géographiques d'étude.

La contrainte méthodologique exige une délimitation spatiale à la zone d'étude.

Les planificateurs du CONADE ont retenu pour la préparation du Plan antérieur 8 régions d'étude qui dépassent le cadre des limites provinciales. Les provinces sont au nombre de 22 et les techniciens locaux ont essayé de sortir des limites administratives en définissant 8 grandes aires qui ne correpondent pas nécessairement aux provinces.

Ont été également stucturés 6 organismes de planification provinciaux :

- le CREA : Centro de reconversión económica del Austro
- le CEDEGE : Comisión de estudios para el desarrollo de la Cuenca Guayas.
- PREDESUR : Programa para el desarrollo del sur.
- CRM : Centro de rehabilitación del Manabi.
- INCRAE : Instituto Nacional de Colonización de la Región Amazónica Equatoriana.
- INGALA : Instituto Nacional de Galápagos.

Les chercheurs de l'ORSTOM - en un temps - avaient délimité des ZAPI, zones qui se voulaient homogènes en égard à un certain nombre de critères retenus, (climatologie, pédologie, agronomie ...).

Mais ces zones sont trop petites, donc trop nombreuses pour une approche macro-économique.

Dans le cas de la présente étude sur la commercialisation, c'est plus les flux de produits qui déterminent les aires d'études à privilégier.

Les biens alimentaires circulent sur des centaines de kilomètres ce qui à l'échelle réduite du pays (la moitié de la superficie de la France : 280 000 Km^2) et compte tenu de l'infrastructure de transport et de communication insuffisante est considérable.

Néanmoins, on a retenu comme zone d'étude la province d'Esmeraldas, et la Côte en Général.

C'est une région productrice de maïs, de riz, pomme de terre,canne à sucre, ainsi que d'élevage. Elle a des potentialités pour d'autres cultures : les légumineuses sèches comme le soja. Elle possède une infrastructure de transport intermodal complet. Voie ferrée, réseau routier, voies navigables à l'intérieur du pays, transport maritime avec ports. Mais cette infrastructure est soit en mauvais état ou inexistante. Au sud de la province n'existe aucune voie de transport côtier qui la relierait avec la province de Manabi.

Cette zone est aussi intéressante car il y a un commerce clandestin relativement important avec le pays voisin du Nord : la Colombie.

Finalement, dans notre investigation méthodologique, nous avons dû abandonner partiellement la définition d'aires géographiques bien limitées. C'était notre premier souci mais en cherchant l'information quantitative des flux de produits entre provinces, on s'est rendu compte qu'elle n'existait pas.

On peut espérer, néanmoins, que les études réalisées récemment par le MOP (Ministère des travaux publics équatorien) avec la coopération d'experts israéliens nous donneront en fin d'année des données de flux origine-destinée des produits entre certains points du territoire national.

D'ores et déjà, on sait qu'elle a repris les bases d'une autre étude menée par la Junte Nationale de Planification et de coordination économique en août 1977 qui a déterminé la nature de certains flux de transport terrestre entre la région orientale et le reste du pays.

Mais cela demeure trop général pour en tenir compte dans l'établissement d'une méthode scientifique qui pourrait nous éclairer sur la quantité des produits qui circulent.

C'est finalement la nature des flux, leur orientation et le rôle des agents qui les manipulent qui retiendra notre attention.

L'aire géographique apparait alors comme un support prétexte pour mieux connaître le fonctionnement des mécanismes du marché intérieur des biens vivriers en Equateur.

Une démarche avait également retenu notre attention en début de programme. Elle consistait à déterminer et de choisir des axes de transport, de les étudier et d'imaginer les possibilités d'éclatement à partir de ces axes de la circulation des produits vers des pôles secondaires des consommation. Cette conception permettait une approche spatio-économique mais demandait une présence effective sur le terrain. L'absence d'accord entre l'ORSTOM et le CONADE, et donc de moyen , n'a pu autorisé cette démarche méthodologique qui méritera d'être approfondie dans d'autres circonstances.

Choix des canaux de distribution.

a) Analyse des flux

Lors d'une première étape, nous avions penser porter notre analyse sur les flux, or, il se trouve que des démarches en ce sens, bien qu'incomplètes, aient été réalisées, entre autres, par le Ministre des Travaux publics. De plus, une étude de flux aurait nécessité que l'on s'attache à la définition et à la mesure de ces flux.

Ce n'est pas seulement des flux de produits, mais aussi des flux d'information et des flux de contre-partie monétaire et financière. Il était difficile de tout traiter à la fois; en particulier les flux de monnaie dans lesquels interviennent les questions de coût des entrants et le problème de formation de prix et de marges commerciales .

Les données à ce sujet sont réellement très éparses, et, si elles existent , peuvent demeurer confidentielles pour des raisons de comportement tactique et micro-économique des agents intermédiaires; mais aussi de politique propre aux organismes financeurs ou prêteurs. Ces derniers appartiennent au secteur privé en général mais il existe une banque étatisée, el Banco de Fomento, dont l'objectif original serait d'aider essentiellement au développment du secteur agro-pastoral. On sait, néanmoins, qu'une bonne partie du crédit de cette institution financière publique est affectée à d'autres opérations notamment du genre investissement immobilier dans les capitales.

Seulement 12 % du crédit accordé par le BNF, ces 5 dernières années, a été à l'achat de machines agricoles et pour l'amélioration du rendement des terres, 4 % à la formation et à l'assistance technique agricole.

La plus grande partie du crédit est octroyée à court terme, et la majorité des petits agriculteurs n'ont pas accès au crédit institutionel, qu'il soit privé ou public. Quand les paysans marginalisés sont dans la nécessité pécuniaire, ils n'ont pas d'autres moyens que vendre leurs

propriétés ou recourrir au crédit abusif des usuriers ou des commerçants prêteurs. Ce crédit se paie alors avant même que le paysan ait récolté "le fruit mûr" ou même dans certains cas, avait même qu'il ait semé.(1)

Qui plus est, l'analyse du flux financier se révèle intéressante quand le calcul est endogène au comportement de l'intervenant. Ce dernier ne maîtrise l'outil de crédit, ou sa trésorerie, que lorsque son seuil de rentabilité critique est positif. Ce qui ne peut être le cas que pour les producteurs et commerçants les plus importants.

Or, en Equateur, surtout dans la Sierra, la proportion d'agents aliénés par la contrainte financière est importante. Et ne pas lier l'étude des flux matériels à celle des flux fiduciaires serait incomplet.

Les outils de crédit sont seulement mis à la disposition des moyens et grands agriculteurs, ou bien des plus importans qui transportent eux-même leur marchandise. Même, les petits intermédiaires, comme nous le verrons plus loin, peuvent être victimes d'un crédit cher et lourd.

Par manque d'une politique de commercialisation et de prix correcte, certaines productions pourrissent sur place avant d'avoir même trouver acheteur.

Cela confirme, une fois de plus que la production ne doit pas être à tout prix privilégiée si elle ne trouve pas de débouchés. Solliciter des crédits dans ce cas, s'il n'existe pas ou insufisamment d'infrastructure de stockage, se révèle également vain.

Il aurait été tenu compte, si cette analyse avait été menée en termes de flux d'une méthode intéressante mise au point par M. Philippe COUTY, dans le cadre des travaux du groupe AMIRA en Afrique. Cette "méthodologie" consiste à distinguer 4 opérations dans la distribution liées à 5 caractères dont la conjugaison devait aboutir à une explication de la formation du prix des produits.

(1) Cette information est tirée d'un rapport "Desarrollo tecnológico agropecuario" réalisé par des consultants de la FAO, du CONACYT, du MAG et de l'INIAP.

Le schéma de flux est le suivant :

4 opérations	Transport Echange Stockage Conditionnement	Espace Intervenants Quantité Qualité Temps	5 caractères

Formation des prix

Cette vision qui peut fonctionner dans certains pays d'Afrique ne correspond pas tout à fait au fonctionnement et à la structure des marchés en Amérique du Sud.

En effet, dans ces dernières aires géographiques, les agents "intervenant" privés sont les acteurs des flux, plus qu'en Afrique où en particulier dans des pays comme le Congo ou le Niger, l'Etat intervient à travers d'offices de céréales fixant les prix et parfois les quantités. En plus, la tradition socio-économique africaine se prête plus au travail en "coopératives". Ce qu'il est difficile d'imaginer en Amérique latine. En effet, en Equateur, il n'existe pas de coopérations de distribution de produits.

Donc, ici, les prix sont plutôt formés par les "intervenants" que par les exigences de la demande finale.

Les "lois" du marché, d'offre et de demande sont biaisées. Il apparait des effets pervers tenant peu compte de l'élasticité de la demande potentielle par rapport au prix du marché.

La demande urbaine croît, sous le poids de l'exode rural et des modifications nutritionnelles, de manière exponentielle. L'offre pourrait

s'adapter mais l'articulation entre la production et la consommation se fait mal en l'absence d'une fluidité de flux dont la viscosité adhère aux canaux de distribution que façonnent souvent à leur guise les négociants.

En conséquence, notre attention doit plus se porter sur la fonction et la nature des canaux de distribution, et, des agents micro-économiques qui les façonnent, que se focaliser sur la formation des prix à travers les coûts des intrants.

b) Approche des canaux de commercialisation.

Cette étude peut s'aborder en termes de circuits ou bien de filières.

En termes de circuits, elle correspond plus à des préoccupations d'ordre micro-économique. On utilise alors les techniques d'inventaire, les monographiques locales qui mettent en relief le calcul de l'agent producteur-vendeur/acheteur-consommateur ainsi que les études de marché des produits retenus.

En termes de filières, la démarche est plus globale et peut nécessiter l'utilisation des cadres comptables nationaux, des cadres économiques et financiers comptables. En Equateur, un important travail a été fait au niveau de la comptabilité nationale par la Banque Centrale. Les méthodes de calcul sont bonnes, mais les données chiffrées laissent à désirer. La FLACSO (Facultad latinoamericana de ciencias sociales) essaie actuellement de dresser des "matrices sociales" en retenant seulement quelques produits alimentaires de base consommés de façon homogène dans le pays et faisant la distinction entre la consommation urbaine et la consommation rurale.

Selon une définition de l'Institut National et Statistiques et des études économiques, la filière"regroupe à la fois les producteurs de biens de consommation destinés à satisfaire la fonction de consommation des ménages, ainsi que les canaux de distribution utilisés pour acheminer ces biens vers le consommateur".

Pour ma part, j'étendrais volontiers cette définition générale à une définition globalisante du système de commercialisation.

En début d'année 1983, j'avais soumis au chef de Mission de Quito, cette possible différence d'approche pour analyser les canaux de commercialisation.

Il semble pourtant que cette méthode, dans les deux cas caractérisée dans le temps et dans l'espace, n'ait pas attiré l'attention nécessaire. Elle reste pourtant inspirée des travaux du groupe AMIRA (1).

Dans le cas présent, c'est plus une analyse en termes de circuits que l'on retiendra.

En effet, le comportement micro-économique des agents est très important. Les intervenants qu'ils soient collecteurs, transporteurs, revendeurs ou bien courtiers, détaillants et grossistes s'en tiennent à un calcul économique de profit à court terme.

D'où toutes les difficultés d'essayer d'intégrer à une planification à long terme ces éléments.

Entre la production et la consommation interne, il y a toute une partie du marché qui reste complexe, mal définie. Une sortie possible serait que l'Etat augmente son intervention en ce domaine. Cela permettrait de mieux apprécier la nature des transactions commerciales et financières.

Nous reparlerons plus loin, dans le chapitre de la nature et du rôle des organismes d'Etat qui interviennent dans le processus de commercialisation des produits agricoles tels que l'EMAC (Entreprise nationale d'emmagasinage des céréales) et d'EMPROVIT (Entreprise nationale de distribution des produits vitaux).

En guise de conclusion de ce paragraphe sur le choix des canaux de distribution, j'aimerais rappeler qu'au cours du dernier trimestre 1982,

(1) AMIRA n°35 "Prix, marchés et circuits commerciaux africains des produits africains - quelques propositions pour l'étude de la commercialisation des produits agricoles en Afrique" P. BARIS, P. COUTY, Paris, déc. 1980

j'avais proposé à la Mission de Quito ainsi qu'au Comité technique d'économie de Paris, une recherche sur la filière bois en Equateur. Après une première recherche bibliographique, je me suis rendu dans diverses zones forestières du pays (province d'Esmeraldas - de l'Oriente - de Loja); ayant pris conscience de l'importance des problèmes de reforestation dans le pays, j'avais pensé que l'étude de la filière bois présentait un intérêt majeur pour expliquer ou tenter de comprendre la commercialisation d'un produit en Equateur.

En effet, il y a tant de modes d'exploitation différents (du plus industriel au plus artisanal), tant de processus de transformation possible (du bois de chauffe au bois de construction des navires de pêche), une telle diversité dans la fonction de sa destination (de l'usage local à l'exportation), et, en résumé, une réelle anarchie dans son "système" de commercialisation qu'il m'avait paru intéressant d'essayer de déméler l'écheveau de cette filière.

Certes, à l'époque, on en était encore à remettre les termes de référence de l'accord ORSTOM - CONADE en question: ceux qui avaient été confectionnés et proposés avant mon arrivée en Equateur, et, avant le restucturation de l'ORSTOM; si bien que l'espectative de l'Office à Paris et les incertitudes velléitaires de collaboration du Conseil National de Développement à Quito retardaient considérablement la réalisation effective du projet.

Mr. F. VICARIOT me faisait part régulièrement des négociations et des échanges épistolaires entre l'Equipe de Direction à Paris et les responsables locaux de Quito, mais ne pouvait me donner le "feu vert" à quelque projet si concrètement fut-il défini.

Le Chef de la mission en Equateur me recommandait de prendre mon mal en patience, et, de me "freiner" dans tout contact officiel que je pourrais avoir avec les autorités locales pour tisser des liens nécessaires à l'obtention de données ou d'éléments utiles à une investigation conséquente.

Il faut reconnaître qu'il a été aussi difficile pour le CONADE d'admettre une telle restriction de programme, et de faire modifier les termes de référence.

En 1981, avaient été élaborés des termes de référence exhaustifs, voire boulimiques, sur toute l'activité économique en général du pays. Etait également prévue la collaboration d'une équipe de 8 chercheurs ORSTOM et de 15 techniciens du CONADE.

Quand il leur a été dit, qu'un possible accord pouvait se faire autour d'un des point de ces termes de référence, et mené par un seul chercheur - dans un premier temps - il a été pas mal discuté, pour retenir finalement l'aspect "commercialisation". Celui-ci présente l'intérêt de se situer à une point d'articulation entre le système de production déjà amplement étudié en Equateur et le système de consommation qui commençait à l'être.

Par ailleurs, il permettait d'inscrire cette étude dans le cadre de la planification régionale et de la spatialisation économique à travers ses liens urbain-rural.

Finalement, ce n'est qu'au retour de Mr. F. VICARIOT de Paris, fin janvier 1983, qu'il semblait avoir été pris une décision allant dans le sens d'une coopération "légère" avec le CONADE, sur le thème de la commercialisation de quelques produits agro-alimentaires en Equateur.

Restaient à poser, réfléchir, déterminer et écrire les nouveaux termes de référence - tâche qui me revint et que le Chef de mission me confia. Le détail des difficultés rencontrées pour leur rédaction atteste, s'il le fallait, le terrain difficile et mouvant sur lequel j'ai évolué. (voir rapport d'activité Mr. Alain SCHWARTZ Août 1983).

Moyens de l'investigation.

Au début du programme, des moyens, qui peuvent paraître ambitieux désormais, à la suite de la contraction de celui-ci, avaient été envisagés de la manière suivante :

1) Utilisation des expressions graphiques.

- Il avait été prévu d'utiliser le fonds de cartes de l'ORSTOM-PRONAREG pour organiser et délimiter l'investigation sur le terrain.

En fonction de ces différents jeux, il était à priori possible de déterminer, à partir notamment des cartes d'utilisation actuelle des sols, et, des cartes d'utilisation potentielle, les aires géographiques à couvrir.

Ces supports graphiques présentaient néanmoins l'inconvénient, en de qui concerne notre sujet de préocupation, de privilégier la production.

Or, la commercialisation ne se fait pas nécessairement en Equateur sur les lieux de production. Qui plus est, des différences notables entre la Sierra et la Costa, au niveau des modes culturels d'acquisition, de transport, de circulation et d'écoulement des produits, existent.

Dans la Sierra, le modèle de vente reflète plutôt la dimension de l'UPA (Unité de Production Agricole). Le petit agriculteur vend au commerçant collecteur du village de plus proche; ou bien le collecteur va à l'hacienda acquérir le produit. Ce dernier peut être créancier d'une dette de l'agriculteur à qui il a fait un "crédit sur production" en lui vendant des graines ou des semences. Généralement, dans les vallées interandines, le producteur va livrer sa marchandise sur les places des marchés villageois. Le système est encore plus complexe comme nous le verrons dans le prochain chapitre du comportement des agents. Simplement, nous pouvons dire, à présent, que même le producteur n'arrive pas jusqu'au lieu de vente de son(ses) produit(s), car il est stoppé, détourné par des "intermédiaires" peu scrupuleux qui n'hésitent pas à avoir recours à diverses pressions pour s'accaparer de la production avant son arrivée sur le lieu de vente. (1)

(1) Voir l'excellent article d'anthropologie sociale de M. A. DUBLY sur l'avertissement pour l'humanisation des places commerciales de Riobamba". dans "América Indígena" Vol. XXXIII,n°2,abril-junio 1973.

Le gros agriculteur, quant à lui, toujours dans la Sierra, ne va pas sur les places de marchés.

Il transporte directement le plus gros volume de ses produits au grossite (mayorista). Plus il se rapprochera de l'extrémité finale de la chaîne de distribution, plus il pourra espérer réaliser une marge commerciale importante. Son statut reconnu sur la place publique lui vaut de s'approprier la substance des flux culturels de communication des prix et de qualité qui circulent au meilleur endroit. Son indépendance de transport lui apporte également une circulation plus fluide de ses produits dès lors qu'il a pris connaissance du meilleur rapport espace de livraison/prix de vente.

Son comportement reste cependant très flexible. Il arrive aussi qu'il vende dans le lieu même de son hacienda.

Sur la Côte : l'agriculteur laisse venir à sa ferme l'acheteur. Il n'a pas le caractère craintif et introverti du paysan de la cordillère.

Sans compter des producteurs-vendeurs de produits agricoles d'exportation, qui ont déjà leur circuit de distribution organisé, où les mandataires des grandes firmes transnationales viennent directement prendre livraison sur les lieux de production, les autres producteurs acceptent également de laisser venir chez eux les revendeurs.

Ainsi, ce système facilite la régulation de la demande des grandes villes, alimentée par un réseau d'acheteurs qui ont établi un ensemble de canaux organisés et structurés de distribution.

Dans la Sierra la demande est plus localisée dans les zones rurales et urbaines secondaires, satisfaite par l'autoconsommation et l'échange au niveau local.

La commercialisation régule structurellement et spatialement la demande finale en l'articulant à la production.

Donc, pour les moyens d'investigation de notre étude, l'usage de l'inventaire de PRONAREG - ORSTOM reste très limité.

Peut-être même, que l'économiste pourrait apporter à l'agronome ou au géographe des éléments qu'il ne possède pas, ceux-ci demeurant trop focalisés sur un diagnostic statique de la production ne prenant pas en compte le comportement dynamique et prospectif des agents sociaux qui modifient l'éco-système en fonction des variations de la demande des produits .

Sous la réserve également que l'économiste parvienne à dégager de cette forêt tropicale, les poutres maîtresses qui supportent le marché des produits agricoles en Equateur, sans recourrir aux antropologues et ethnologues.

Il est nécessaire de faire la part de la rationalité économique qui peut exister dans le système de commercialisation équatorien, d'où l'urgence d'une planification à long terme qui permettrait le contrôle de la production des produits nationaux ainsi qu'une meilleure gestion dans l'allocation des facteurs et l'affectation des ressources.

Ainsi, l'Equateur, n'aurait pas à importer, par exemple, du riz et du sucre, alors que sa production nationale, si elle était bien gérée et commercialisée, suffirait à satisfaire la demande interne.

Sélection des données.

- Offre des produits et répartition géographique .

L'équateur est très riche en produits de la nature de toutes sortes.

Opérer une sélection en ce domaine n'est pas aisé. Elle s'est faite suivant un certain nombre de critères que nous avons passé au crible.

Les produits peuvent être retenus suivant :

- la nature de leur destination (autoconsommation, consommation inter-régionale, infra-régionale, d'exportation.)

- leur mode de production : mini-fundio, latifundio, entreprise locale, d'exportation, artisanale.

- leur lieu de production (Côte, Sierra, Oriente)
urbain, rural, capitales, zones périphériques, satellites; pôles secondaires - C'est l'intégration spatio-économique d'un système fonctionnel. L'organisation interrégionale en Equateur se ferait, dans la plupart des cas, sous la forme de polarisation statique, c'est à dire une concentration sur des fonctions de commerce et de services.

- des facteurs limitants liés à l'aptitude de production agricole. C'est l'exemple du café qui n'est cultivé que sous certaines conditions d'altitude, d'ensoleillement, d'ombrage, de pluviométrie ...

- leur capacité à être transporté : les produits périssables (légumes frais fruits) ne peuvent supporter de grandes distances de transport et surtout une durée trop longue. Jusqu'au quart de ce genre de production est perdue par la manutention, l'emballage défectueux, le transport et les livraisons hâtives.
On aurait pu retenir des produits nécessitant une basse température pour sa commercialisation, mais il n'existe pas de chaîne frogorifique ni pour la viande et encore moins pour le poisson.

- la zone d'influence du produit commercialisé. C'est l'aire dans laquelle il est possible de suivre la circulation d'un bien entre son achat et sa vente.
Cette approche échappe à la détermination de zones unitaires d'activité socio-économique puisque le produit dans son cheminement peut aller d'une région périphérique, dominée, à une région-foyer, dominante.
En Equateur, une telle nature de flux est évidente entre la campagne et les grands pôles urbains (Quito- Guayaquil - Cuenca - Ambato) qui regroupent à eux quatre près du quart de la population nationale et consomment plus de la moitié des biens alimentaires.

L'utilisation, donc, d'indicateurs de commercialisation pour caractériser l'espace régional, reste délicat; à moins de s'en tenir à des éléments descriptifs d'ordre quantitatif (capacité et infrastructure existantes de stokage dans les zones étudiées).
Quand à l'identification des zones prioritaires de commercialisation dans le but de la planification, elle serait plus liée à l'analyse du système de transport régional intermodal.

- leur niveau d'intégration dans le processus de commercialisation. On peut étudier un produit indépendamment de son parcours géographique mais en fonction de ses stades de transformation (bien d'agro-industrie). Aux Etats-Unis, R.P. GOLDBERG, professeur à l'Université de Harvard, fût l'un des premiers à formuler que les problèmes agricoles devaient être abordés en termes agro-industriels ("agri-business"). Retenir ce critère méthodologique serait plus aisé pour l'analyse car la compréhension du système de commercialisation est plus facile dans un système de type intégré que dans un système traditionnel de type archaïque, où il est plus délicat d'identifier les agents et leur fonction, de quantifier les volumes transportés et de saisir l'opacité de certaines transactions.
Retenir l'étude de certains biens agro-industriels présente aussi l'intérêt de jeter les bases d'une planification par projet, qui peut ensuite s'inserée dans une démarche de programmation régionale, le secteur agro-industriel étant un secteur "locomotive" ou "fer de lance" de l'activité agricole en général.
Mais, comme il a été écrit infra, la plupart de ces produits sont réservés à l'exportation, et, il ne saurait être question, tant pour des points de vue de méthode que d'éthique, de les retenir.

Eu égard à cette revue de tous les critères qu'il est possible de tenir en compte pour sélectionner les produits et leurs données idoines, il est bon de rappeler que le souci de définir une méthodologie adaptée à la présente problématique s'est trouvé à plusieurs reprises contrarié.

En effet : Pour des raisons d'économie budgétaire et de contrainte temporelle, des aires d'étude potentielle ont du être écartées. Le chef de mission en personne m'a dit qu'il était préférable d'approcher la problématique dans une aire proche de Quito. C'est dommage que pour des raisons extérieures à la recherche scientifique, un programme de travail soit ainsi sacrifié.

L'avenir économique de l'Equateur est sur la Côte. Il peut l'être, secondairement dans l'Oriente. Privilégier la Sierra alors qu'elle a été longuement analysée, pour des raisons politiques, peut entraîner certaines redondances. Quito est une "fausse capitale", de développement historique anisothropique, en ce sens qu'elle s'est installée et développée le long d'un axe de communication Nord-Sud du cône sud-américain dans le "callejon" inter-andin, confirmé après la conquête.

La croissance de ce pôle est parfois entretenue artificiellement au détriment de Guayaquil, capitale économique et financière du pays.

Les missions sur le terrain (enquêtes, entretiens ...) auraient dû se faire - si un budget m'avait été accordé - plus sur la Côte que dans la Sierra. Il y existe des fortes potentialités de développement agricole qui devrait être étayé par une infrastructure ad hoc, actuellement insuffisante et en partie endommagée par les inondations de l'hiver passé.

Néanmoins, je me suis rendu à Guayaquil pour rencontrer les techniciens du Programme National du Riz, qui n'existe que dans cette cité portuaire. J'ai payé le voyage par avion avec mon argent personnel, l'ORSTOM Quito ayant finalement accepté de me payer le per diem.

Cette visite s'avérait indispensable dans la mesure où le riz est un des produits retenus dans notre problématique.

Il reste navrant que je sois resté seul chercheur sur un programme basique, et sans moyens. Cela va sans dire que l'investigation menée dans de telles conditions s'en trouve largement affectée.

Par exemple, afin de pouvoir dresser une typologie des produits à sélectionner, il eut été utile de se rendre sur le terrain afin de tester, à l'aide d'une enquête légère de mode qualitatif, l'intérêt de retenir tel ou tel produit.

Un modèle d'enquête avait été du reste confectionné par mes soins à cette fin et remis à la Direction Générale lors de son passage à Quito en juin 1983. Il semble que cette technique pourtant légère d'investigation qui n'aurait nécessité que quelques jours sur le terrain - à laquelle le CONADE était disposé à participer quant à ses moyens, en mettant des étudiants pour la collecte des questionnaires, n'ait pas paru approprié aux autorités parisiennes.

Demande potentielle

Dans le cadre de ce diagnostic préalable à l'analyse de la commercialisation de produits alimentaires de base, il paraît nécessaire, de délimiter en amont et en aval l'aire d'étude méthodologique qui correspond aux différences fonctionnelles des secteurs d'activité économique.

Nous avons vu l'offre des produits qui nous a servi à déterminer le choix des produits et leur localisation spatiale. Nous approchons à présent la demande potentielle qui nous aidera à préciser la capacité nécessaire d'emmagasinage, la programmation de l'infrastucture de stokage et le réseau spatial de distribution de ces biens.

Ne pas avoir une idée pour le moins quantitative, du niveau et de la nature de la consommation à niveau national, nous gènerait dans la motivation et la justification de ce travail. La mauvaise adaptation de la demande à l'offre exige cet approfondissement.

42 % de la population équatorienne, (un peu plus de 8 Millions au dernier recensement de novembre 1982), est concentrée dans les deux provinces (sur les 22 que compte le pays), de Pichincha et Guayas, dont les capitales respectives sont Quito et Guayaquil.

Cette bi-polarisation de l'activité sociale et économique entraîne aussi une concentration des canaux de distribution le long de cet axe reliant les deux grandes métropoles équatoriennes.

La demande urbaine croît exponentiellement, drainant les produits de la campagne interandine vers ce couloir de déversion.

Si l'accès à ce couloir est trop lointaine, la production est déviée vers les pays limitrophes. La colonisation de l'Oriente par exemple est partiellement effective. Mais le réseau de transport est tant incomplet que les colons retirés dans la Selva équatorienne préfèrent exporter directement le maïz, la palme, vers la Colombie.

Pareillement, dans le Sud-Est du pays, (Zamora-Chinchipe), dont une partie de la production (pomme de terre) va vers le Pérou. Dans la province du Carchi, au Nord-Ouest du pays, les agriculteurs cultivent uniquement du "frejol" pour le consommateur colombien.

Ainsi, les canaux de commercialisation restent nombreux, en dehors du canal principal; Quito-Guayaquil, mais constituent de petits vecteurs, souvent porteurs d'un seul produit, orientés vers une demande erratique qui n'est pas nécessairement correspondante aux besoins de la demande interne.

Usant de la métaphore, on pourrait dire que cette myriade de petits canaux est un peu comme une girouette qui serait une croix de canaux tournant au gré du vent de la demande au prix le meilleur.

Une période antérieure, pendant laquelle notre attention était focalisée sur une possible approche des flux, nous avions pensé déterminer - en l'absence de données idoines - le volume des produits transportés et leur circulation orientée, en faisant la différence entre ce qui était produit dans une zone et ce qui y était consommé. Puis continuer itérativement cette déduction interprovinciale.

Nous disposions des données de production fournies par le Ministère de l'Agriculture. Bien sûr, il eut été possible de réaliser des enquêtes origine-destination, mais en l'absence de moyens, cette hypothèse fut écartée. Il nous fallait trouver des données quantifiées sur la consommation des produits retenus. Or, celles-ci n'existent pas en Equateur. Au mieux peut on avoir une idée macro-économique de la demande finale; d'après la comptabilité nationale , mais non ventilée par zones de consommation.

Le département nutritionniste du CONADE nous fournit un tableau de recommendations nutritionnelles pour "l'homme type équatorien".

A partir de la consommation per capita, par an et en grammes d'une dizaine de produits, on pouvait extrapoler; très approximativement, la consommation que l'on adapterait aux zones délimitées. En multipliant la quantité disponible par habitant, (qu'eux mêmes avaient obtenue en divisant la production disponible par la population totale), par le nombre d'habitants de l'aire considérée.

Malheureusement, il aurait fallu faire toute une série d'ajustements d'ordre quantitatif mais aussi qualitatif pour se rapprocher de la vérité.

1) la plupart de la liste des produits étaient données par familles (tubercules, légumineuses ...) desquelles, par exemple, on ne pourrait extraire les quantités sur le riz.

2) comment distinguer la consommation non homogène de produits sur tout le territoire. A priori, on imagine bien que le paysan de la province montagnarde de Bolivar ne consomme pas égale quantité de banane que le citadin de Machala, une des plus grandes zones productrices de ce fruit dans le monde.

3) les coutumes alimentaires sont différentes à la ville et dans les zones rurales, aussi distinctes en fonction des classes sociales de consommation et en fonction de l'approvisionnement.

4) Même pour des biens isolés (lait, oeufs), en effectuant le produit disponibilité par habitant x population, on ne retrouvait pas les chiffres de production officielle .

Cette vérification nous fit abandonner cette possible méthode de calcul de la consommation.

Origine des données.

Les sources de données sont multiples. Une recherche bibliographique s'est imposée dès le moment où le programme d'étude a été retenu. Une première bibliographie a été du reste envoyée au Comité d'économie en avril 1983 et remise en mains propres aux membres de l'Equipe de Direction lors de leur passage à Quito en Juin 1983.

Depuis, cette liste a été complétée de titres d'ouvrages fondamentaux qu'il n'a pas toujours été difficile de se procurer.

Je ne voudrais pas m'apesantir sur les détails de telles démarches, mais je ne voudrais citer qu'un exemple qui illustre assez bien le climat d'investigation, tel que j'ai pu l'observer lors de la réalisation de ce programme.

Il s'agissait de trouver une étude qui avait été réalisée par une mission d'experts étrangers à propos d'un diagnostic agro-pastoral en Equateur. Il s'imposait d'en trouver les auteurs et l'éditeur. Ce qui fut fait après une petite enquête auprès des personnes susceptibles d'être familiarisées à ces problèmes. La source en était le CENDES et l'ILDIS (Centre d'études pour le développement industriel de l'Equateur). En ce début d'année, n'étant intégré dans aucun accord de coopération, et, sur aucun projet défini bilatéralement, mon existence sur le territoire équatorien n'était toujours pas légale.

L'Ambassade de France et le Chef de la Mission ORSTOM ne manquèrent pas de me le rappeler. Donc, "hors la loi", vis à vis de l'Etat équatorien, je ne devais à aucun prix me manifester publiquement. Mr. F. VICARIOT me l'a recommandé chaudement à plusieurs reprises. Dans ces conditions, pendant de longs mois, je n'ai pu effectuer de démarches officielles pour la collecte des données.

Je dois dire que je demeure "persona no grata" sur ce territoire. L'accord n'étant pas signé avec le CONADE, le Directeur de la coopération équatorienne avec les organismes étrangers,ne peut accepter légalement une présence. Qui plus est, le profil "sectoriel" que présente mon curriculum vitae qui avait été soumis à mon arrivée à Mme Lelia OQUENDO, instigatrice pour la partie équatorienne du projet avec l'ORSTOM, ne semble pas avoir convenu. Cette experte équatorienne, conseiller technique du CONADE, veut n'entendre parler d'auncune manière de

l'ORSTOM. Elle était venue à Paris où elle s'était affronter à M. Catherine AUBERTIN, puis à Mr. LE CHAU, en Août 1982 à Quito. Par la suite, elle s'était plainte du peu de courtoisie de l'équipe de Direction de Paris de ne pas répondre à ses sollicitudes (attente jusqu'au début de 1983 de la réponse d'une lettre du CONADE qui avait été officiellement envoyée à la Direction plusieurs mois auparavant...)

Dans ce climat, je m'étonne encore que cette même équipe de Direction m'en rejette la responsabilité, et estime avoir "été désagréablement surpris par le peu de travail réalisé depuis mon arrivé en Equateur" (1)

Je m'élève contre cette injustice, que je ne voudrais qu'épistolaire et, je demande à ce que plus de compréhension scientifique
- soit appliquée à ce contentieux.

Je pense que dans un premier temps, ce rapport aidera à mieux saisir la réalité, si tant est qu'on ne veuille se voiler la face.

Je tiens à rappeler que j'ai été recruté, sur contrat à durée déterminée de 18 mois y compris les congés administratifs, comme expert en planification, afin de trouver une solution au contentieux avec le CONADE qui existait avant même mon arrivée.

Disposé à préter ces services, alors qu'aucun chercheur de l'Office n'était disposé à en assurer la responsabilité, j'attends au moins une reconnaissance respectueuse quant à la difficultée de cette mission.

J'accepte à "tirer une épine du pied de l'ORSTOM" et me constituer "brebis sacrifiée", mais mon sens du service civique ne va pas jusqu'à accepter des reproches indus.

(1) Lettre M/ref. ED/FG/Mich 15935 de l'ORSTOM Paris du 25 Août 1983 copie en annexe.

Les intervenants dans le processus de commercialisation.

Nous avons retenu dans notre méthodologie la notion de circuit commercial. Celui-ci n'inclut pas généralement l'activité de production.Par ailleurs, cette définition nous permet de nous situer à un niveau micro-économique. Et de voir le rôle et la fonction des intervenants. Ils sont nombreux et divers. Leur importance varie suivant la part de l'oligopole qu'ils détiennent dans le circuit commercial - critère économique - mais aussi suivant leur appartenance à une ethnie, (indigène ou métis), à un groupe socio-professionnel (transporteur ou grossiste); à une fonction (étatique ou privée) - critère socio-culturel -, ou bien selon leur niveau de valeur ajoutée et de consommation intermédiaire (conditionnement, emballage, stockage, transport) - critère technico-économique -.

L'importance des intervenants dans le processus de commercialisation des produits vitaux en Equateur mérite donc que l'on mette en relief la structure du circuit commercial,sans s'attarder sur les agrégats macro-économiques nationaux, qui bien qu'étant essentiels, dans la programmation d'un Plan de développement, demeurent insuffisants pour l'analyse profonde des critères nécessaires à la détermination des bases de la planification nationale.

J'avais, du reste, retenu et commencé, au cours du dernier trimestre 1982, l'élaboration d'une hypothèse de travail sur les indicateurs de planification (document personnel écrit mais non publié - soumis dans ses grandes lignes à Paris et à la mission de Quito en fin d'année passée.).

Cette approche avait le mérite de prendre en considération - en dehors des indicateurs socio-économiques classiques - des facteurs tels que le positionnement des agents dans le circuit économique, la part du marché qu'ils détiennent, la fréquence de leur activité , et leur coefficient de rotation spatiale.

Cette vision micro-économique va dans le sens que donne Philippe Couty du circuit commercial :

"La notion met en évidence le fait essentiel que le circuit commercial est une création collective. Toutefois, elle ne se place pas au niveau abstrait et global de la comptabilité nationale."(1)

Cependant, comme je le signalais dans la partie introductive, un parallèle avec les méthode d'investigations appliquées en Afrique est difficile.

En effct, les chercheurs "africains" prennent en compte les flux de contre partie qui effectivement existent là-bas.

Je l'avais personnellement constaté, lors d'une mission au Niger, où le transporteur va d'Est en Ouest chargé de sorgho et revient d'Ouest en Est avec du poisson de la région du lac Tchad; ou bien au Congo, où la commercialisation est plus hétérogène quant à la nature et à la variété des produits transportés, mais j'avais pu noter dans la région du Le koumou, qu'il était rare de voir des camions vides de marchandises ou de personnes ...

Aussi s'agit-il en ce qui concerne mon programme d'étude, une première de l'ORSTOM, à ma connaissance, en Amérique Latine.

C'est plus un défrichement avant toute recherche et exploitation possibles. J'ai élaboré un modèle d'application grâce à un algorithme d'optimilisation des flux d'un produit agricole à cycle court - en l'occurence le riz -.

Mais celui-ci ne pourra fonctionner qu'à terme, quand je disposirai de données suffisamment précises et explicites, et, que les mécanismes de fonctionnement des circuits commerciaux seront mieux appréciés.

(1) Actes du séminaire Montpellier 14-18 Septembre 1981 GERDAT - Mai 1982

Pour l'instant, c'est plus une sélection des participants aux processus de commercilisation, et la recherche d'une typologie hierarchisée de ses intervenants dans les circuits commerciaux qui doivent guider notre investigation afin, éventuellement, de dresser un premier bilan qui pourrait servir aux planificateurs dans le cadre du nouveau plan quinquenal équatorien (1984-1989).

Sélection des intervenants.

La liste, entre la production et la consommation d'un produit, des agents qui interviennent dans sa commercialisation, est vaste.

Collecteurs, revendeurs, transporteurs, exportateurs, coopératives, courtiers, grossistes, détaillants, organismes privés et publics en tout genre sont tous des maillons de la chaîne étudiée. Un des problèmes à résoudre est d'établir une hiérarchie entre tous ces membres.

Il apparait que les grossistes sont sans doute les intervenants dont le poids dans l'organisation des circuits de commercialisation est le plus lourd et donc le rôle dans la formation des prix à la consommation est le plus déterminant. Encore faut-il distinguer le comportement des agents de la Côte et ceux de la Sierra. Compte tenu des limites en temps et en moyens du programme, ce sont les Régions de la Côte qui retiennent notre attention. Mais, il est difficile de ne pas faire un parallèle avec le comportement micro-économique des intervenants de la Sierra.

Par exemple, et ceci est valable pour beaucoup de produits périssables, et non seulement le riz, bien alimentaire élu par commodité méthodologique et souci éthique, le grossiste de la Sierra n'a pas le même comportement que celui de la Côte.

Il convient, en plus, de distinguer deux classes de grossistes.

1) Le grossiste collecteur-transporteur qui va chercher le produit sur les lieux de production, en amont du circuit de commercialisation, et va livrer généralement avec des moyens propres de transport aux détaillants.

2) Le grossiste "urbain" qui se caractérise non tant par un outil de travail mobile, que par une infrastructure fixe d'emmagasinage des produits.

Ces deux types d'intervenant ont néanmoins un critère commun de tactique économique et de calcul de leurs marges de commercialisation la rente-temps. Mais jouant de manière antagonique.

- Pour le premier type de grossiste, la rente est dans le gain de temps transport. Véritable course contre la montre, aux aguets du flux culturel d'information (meilleur bas prix d'achat au lieu le moins éloigné), il n'hésite pas à court-circuiter les vendeurs et revendeurs pour s'approprier la marchandise à plus bas prix. Ce scénario est reconnu dans la zone de Riobamba - grande place commerciale de la Sierra - Avant même que naisse l'aube sur cet important marché local, ce genre d'agent va directement se poster, de nuit, sur les chemins qui unissent les fermes de la montagne, d'où déscendent les indigènes, avec leurs produits, aux lieux de vente, mais avant, et à peu de distance de ceux-là, pour s'accaparer leur production. Ces derniers n'ont pas le temps de prendre connaissance "du prix du marché", et dans un rapport de force parfois violent et de courte durée, ils sont désaisis, défavorablement du fruit de leur labeur.

- Pour le second type de grossiste, la rente est dans la durée du temps. En ce sens que son profit est fonction de sa capacité et conditions techniques de stockage. Cela lui permet à l'occasion de spéculer sur la rareté.

Il va de soi que le détaillant n'a pas ce pouvoir de manipulation sur la quantité, la qualité et le temps d'accumulation du produit. Il reste soumis à la "loi du grossiste". Au demeurant, il peut augmenter le prix du produit à la vente. Ce qui joue dans le sens du processus inflationiste dont l'origine reste plus en amont du circuit. S'agissant de biens fongibles ou périssables, et eu égard aux conditions de crédit qui lui sont accordés, le détaillant doit écouler sa marchandise au plus vite.

Ce sont donc, les grossistes, avec leurs moyens infrastructuraux, fixes ou mobiles, qui conditionnent en grande partie l'approvisionnement du marché.

Symétriquement à cette dichotomie fonctionnelle, on peut lui superposer une division spatiale .

A savoir que l'intermédiaire de la Côte ne consacre pas beaucoup de temps au stockage des matières considérées. Il achète, généralement, des quantités plus importantes que son homologue "serrano", et cherche à livrer sa marchandise au plus vite. Il s'apparenterait plus à un chef d'entreprise pratiquant la gestion financière.

Son "collègue" de la cordillère est moins entrepreneur. Il calcule ses risques, joue sur des quantités moindres. Ce ne sont plus des tonnes mais des quintaux ou des livres (1) qu'il va vendre, le plus souvent, directement, sur les marchés, sur des distances plus courtes. Il a déjà auparavant, la plupart du temps , ses clients. Il travaille en fonction d'une demande définie, comme sur commandes préalablement négociées.

Il s'apparenterait plus au marchand traditionnel, pratiquant une gestion empirique liée à sa connaissance du milieu paysan.

(1) 1 quintal = 45,36 Kg
1 livre = 453,60 g.

Comportement des agents de la commercialisation.

Leur comportement n'est pas homogène sur tout le territoire. Il n'appartient pas toujours non plus au champ de la rationalité économique. La prise de décision de ces agents doit être resituée dans le contexte historique de la formation du territoire et de la société équatorienne : conservatisme de l'élite de la Sierra, pesanteur de la population indigène, bourgeoisie mercantile de la Côte.

Raymond Browley, dans sa thèse sur les marchés de la Sierra équatorienne, l'a bien souligné : " Les marchés ont été traditionnellement périodiques, et les administrateurs, les commerçants et les consommateurs sont tous résistants au changement. Quand on leur demande pourquoi des marchés périodiques plus que des marchés quotidiens, la réponse la plus commune est : c'est la coutume " (1).

Par ailleurs, le comportement des intervenants dans le processus de commercialisation n'est pas uniforme. On ne peut guère parler de professionnel de la commercialisation, et les classer dans une catégorie socio-économique bien définie. La plupart des commerçants ont d'autres activités et exercent dans des lieux différents. Leur comportement économique est généralement individuel plus que collectif.

Qui plus est, ces dernières décennies, l'interaction du système traditionnel de vente avec le système moderne a accrue considérablement la complexité du marché et la variété de comportement des agents. A la vente au gros puis au détail dans des boutiques ou sur des étales de marché, se sont ajoutés les techniciens des magasins spécialisés et les gestionnaires des grandes surfaces commerciales.

Parallèlement, le vingtième siècle a vu s'accroître l'intervention du secteur étatique. Les municipalités, les organismes publics spécialisés,

(1) Bromley, Raymond John : "periodic and daily markets in higland Ecuador" University of Cambridge Ph. D. 1975.

les organismes financiers nationalisés se sont structurés. Ils sont présents dans le processus de commercialisation et y participent à des degrés divers suivant le type de produit.

Interviennent également, mais de manière indirecte, d'autres institutions ou administrations publiques. C'est le cas du Département phytosanitaire du Ministère de l'Agriculture qui accorde ou reçoit les visas ad hoc pour tous les produits qui sortent ou entrent sur le territoire national. Notons à ce sujet, qu'avec la contrepartie équatorienne dont je disposais au printemps, nous nous étions rendu à cette Division qui s'était montrée disposée à travailler avec nous. L'intérêt de la démarche était surtout d'avoir une idée plus précise du commerce frontalier de certains produits. Avec les "techniciens" dont ils disposaient aux principaux points de transit du pays (au nord vers la Colombie au sud vers le Pérou et aux principaux ports, Guayaquil, Manta, et Machala), nous aurions pu à partir de données statistiques, cependant trop détaillées par fournisseurs ou clients, les agréger, et dresser un canevas origine-destination.

Je référais cette perspective au chef de la Mission de Quito en avril 1983 et ce dernier me conseilla de ne pas perdre de temps sur ce point.

Certes, cela demandait un investissement en durée et en moyens, mais il eut été possible, et les équatoriens étaient d'accord, de constituer une petite équipe détachée, et organisée sur le terrain pour réaliser des sondages de flux de marchandises sur les principaux axes de transport du territoire.

L'institut équatorien de normalisation

(INE) occupe aussi un rôle important, bien qu'il n'intervienne pas directement dans les circuits de commercialisation. Il se situe plus en amont, près de la production avant qu'elle soit mise en circulation. Cet organisme de poids et mesures intervient pour déterminer les normes de commercialisation. Il fixe les quantités à commercialiser par unité de produits. Par exemple, pour le lait, la contenance : 1000 cm^3 . Les entreprises laitières ont tendance à livrer sur les marchés des litres de 980 et quelques centimètres cube. Il normalise également les emballages sous lesquels doivent apparaître le produit sur le marché. Pour l'huile, la présentation se fait en bouteilles de plastique de différentes contenances. Le produit doit avoir telle densité, respecter des coefficients de viscosité, salubrité ...

L'institut s'occupe en général du conditionnement du produit. Son rôle, finalement, n'est pas négligeable, quand on sait que 15 à 25 % (jusqu'à 40 % pour le poisson), de la production des produits périssables est perdue dans la manutention et le transport, partiellement à cause de l'emballage défectueux.

Les transporteurs

Dans la hiérarchie des intervenants sur les cirucuits de commercialisation, les transporteurs occupent une place importante. Il reste difficile de dresser un tableau par ordre d'importance des agents concernés par la commercialisation car ceux-ci exercent parfois plusieurs de ces fonctions.

Le grossiste peut être transporteur et c'est du reste la majorité des cas de figure. Là encore, tenter d'évaluer, leur poids sur la chaîne de circulation des biens périssables, de connaître le volume transporté et l'orientation de la livraison, demeure très approximatif.

Dans toute étude de transport de marchandises, on évalue les flux par des enquêtes origine-destination. En Equateur, ce genre d'information pourtant capitale, n'a jamais été collectée ou exploitée de manière systématique.

En 1977, le Ministère des Travaux Publics, et la Junte de Planification, ont bien étudié mais de façon très globale, les flux de transport terrestre de la région orientale vers le reste du pays.

Après cinq années de séjour, une équipe d'experts israéliens, de l'Institut de planification et de recherche sur le transport de Tel Aviv, ont sorti un document de travail sur la demande de transport et le transport de marchandises par voie terrestre. L'ouvrage final avec tous ses résultats ne paraîtra cependant qu'à la fin de cette année. Mais dès à présent, on sait que l'analyse à plus porté sur des études de projet d'infrastructures, et, que les nouveaux points d'enquête d'origine-destination des produits (qui répétait l'implantation de ceux du MOP/JUMAPLA en 1977) ne sont que de quelques dizaines.

Or, quand on sait que la production des biens agricoles est très variable suivant les provinces, que le transport est fonction des récoltes, elles mêmes fonction du cycle des cultures et des contraintes météorologiques, une enquête origine-destination reflète mal les flux sur le territoire national; à moins qu'elle ne soit menée à grande échelle, avec d'importants moyens et essayant de tenir compte de tous les paramètres.

Il faut bien souligner que le manque ou l'approximation des données en ce pays n'est pas nécessairement dû à un manque de moyens mis en place pour leur collecte, mais aussi à la difficulté d'adapter des techniques socio-économiques d'enquête qui reflètent au mieux la réalité du cadre spatial. En ce sens l'analyse régionale se justifie.

On ne rencontre pas en Equateur des transporteurs professionnels dont l'unique fonction serait d'ammener d'un lieu à un autre la marchandise, ou de louer sa flotte à des commerçants. Généralement, c'est le commerçant qui s'improvise transporteur pour écouler des achats.

L'orientation des flux de produits varient au gré de la demande et en fonction des possibilités d'offre. Les canaux de distribution ne sont jamais établis une fois pour toute.

Cette instabilité de courants et de circulation des biens est liée à l'appât du gain, à la nécessité de lucre, mais aussi à des critères exogènes au calcul économique des agents intervenant. Le climat peut jouer un rôle non négligeable. Aussi a t'on pu voir l'hiver dernier les ravages causés par des inondations très fortes. Ce cataclysme extérieur non prévisible a modifié la carte de circulation des produits agricoles. Sur la côte, des voies de communication ont été coupées; des lieux de production ont été isolés des lieux de consommation traditionnels. Mais aussi de nouveaux points de production sont apparu. Le nord du département du Guayas et la province du Manabi, habituellement très sèches, ont été brutalement irriguées. De petits entrepreneurs agricoles ont alors piqué du riz dans la presqu'île de Santa Elena et plus au nord

également. Les mêmes, souvent se sont alors improvisés transporteurs. Ceux-ci contraints par une topographie modifiée physiquement s'en sont arrangé pour récolter sur place la production et approvisionner directement des centres urbains. Dans le transport plusieurs rupture de charge furent parfois nécessaires.

Des villages côtiers se sont aussi trouvés isolés comme dans le sud de la province d'Esmeraldas entre Galera et Muisne. Le transport terrestre a cédé la place au transport maritime.

En résumé, l'orientation et l'importance des flux qui circulent dans les canaux de distribution est tout autant lié à des facteurs socio-économiques qu'à des facteurs climatiques, agronomiques et géographiques.

Dans ces conditions, il reste difficile de visualiser statiquement sur un support graphique, la nature de ces flux. Il faudrait plus recourir à un genre de panneau électronique avec enregistrement des informations, visibles à tout moment et mémorisables pour qu'au bout d'un temps déterminé apparaissent les flux accumulés et les axes empruntés.

Il serait possible de confectionner un tableau de bord avec ses indicateurs et clignotants, un peu à l'image de ce qu'utilise la Prévention Routière en France pour réguler le trafic des véhicules.

Dans le futur, l'informatique permettra sans doute ce genre d'expérimentation. On peut imaginer un responsable des pouvoirs publics en charge de la programmation des flux et des canaux de distribution.

Attentif aux goulots d'étranglement, aux absences d'approvisionnement il pourrait dresser rapidement une carte synoptique des zones mal desservies et adapter, par un meilleur fluidité des flux, la demande à la production.

Les municipalités

Leur rôle est important car c'est sur leur espace qu'existent les infrastructures des places de marchés. Elles participent au financement de la création ou de l'amélioration des lieux réservés périodiquement aux ventes des produits. Il peut s'agir de petits marchés à ciel ouvert avec des étales mobiles ou bien des marchés couverts comme dans le cas du marché de gros de Quito.

La loi de régime municipal, actualisée en juin 1983, attribue à la municipalité les fonction primordiales suivantes :

- le contrôle des aliments : forme d'élaboration, manutention et approvisionnement des produits alimentaires.

- l'autorisation pour le fonctionnement des locaux industriels, commerciaux et professionnels.

- le service des abattoirs et des places de marché.

L'intervention des communes recouvrent donc un aspect important de la commercialisation.

En plus, la loi prévoit l'autonomie des municipalités, et précise dans son article 17 :" qu'aucun service de l'Etat, ni autorité étrangère à la Municipalité, pourra interférer dans son administration propre".

Ce qui n'est pas sans poser quelques problèmes entre les différents agents publics concernés par la distribution des produits alimentaires.

Ainsi, il y a quelques mois encore, le Ministre de l'Agriculture, C. Vallejo, décidait d'organiser des "foires libres" sur la place de Quito et en préconisait la systématisation. Le prix des biens était moins élevé que dans le commerce car ils venaient directement du producteur.

Le Maire de Quito s'opposa fermement à de telles pratiques et empêcha le développement de ce système pourtant au bénéfice du consommateur et du producteur.

Mais c'était se priver de certains maillons de la chaîne des intermédiaires qui voyaient leurs intérêts contrariés.

Sur les places de marchés, les agents des municipalités interviennent également pour la répartition des espaces de points de vente. Cette "géo-politique" de l'aménagement d'un petit territoire est stratégiquement importante au niveau du prix de vente des marchandises. Ainsi, j'ai pu constaté un dimanche, jour de marché, à Jipibamba, qu'à l'entrée de la place, quelques métis étaient là pour bloquer le passage aux indiens venus de la montagne vendre leurs produits. Les premiers court-circuitaient ceux qui avaient déjà pénétré sur la place pour vendre. Ils achetaient comme intermédiaires. Il y a dans ces cas peu de dialogue. L'acheteur impose son prix, pèse le produit à sa façon et donne la somme correspondante. Il possède néanmoins un peu de vocabulaire quetchua pour faire face à une éventuelle contestation.

Ensuite, il se dirige vers quelques connaissances à l'intérieur de la place pour revendre le produit à des vendeurs établis. Ceux-ci ont déjà leurs étales et se sont groupés spatialement par affinités ethno-culturelles mais aussi par intérêt commercial. Ils se sont "cartélérisés", et mis d'accord pour un prix de vente supérieur.

Ainsi, l'organisation d'une place de marché dans la cordillère andine, n'est pas le fruit du hasard. Le touriste qui visite ces lieux en retient souvent une variété d'usages, peut-être un pittoresque dans "l'anarchie" des transactions, qu'il peut attribuer à la couleur locale.

Mais la réalité est plus crue. Le système est très policé et normalisé.

La municipalité perçoit aussi des taxes, genre de patentes, fonction de la localisation, du type de produit vendu.

Les municipalités sont les promoteurs immobiliers des places de marché de gros. Elles installent à leurs frais les infrastructures nécessaires à la réception et à la vente des produits.

Il existe un grand marché grossiste à Quito. Il n'y en a pas à Guayaquil, mais des projets sont à l'étude à Cuenca et à Riobamba.

Ce genre de place n'est pas exclusivement réservé aux professionnels . Il existe la possibilité pour les personnes privées d'y accéder et d'acheter.

En fait, le marché de gros de Quito est une société mixte. A participation publique et privée, constituée de professionnels de la commercialisation. Son rôle est important et des travaux en ce sens sont actuellement réalisés par le CEDIG sous la direction de Mr M. PORTAIS (approvisionnement en produits frais de la capitale et articulation rural urbain).

La police municipale a pour fonction de distribuer les emplacements et de percevoir les taxes liées à l'exercice de la profession de vendeur.

En résumé, le pouvoir communal intervient aussi bien sur les places de marché de gros que de détail, sur tout l'espace équatorien, ainsi qu'il exerce une fonction d'investissement et de contrôle de la marchandise vendue.

Aussi est-ce un agent qui intervient en aval du circuit de commercialisation et son action est compléte: sociale, technique et spatiale.

Il est permis alors d'imaginer que l'autonomie de pouvoir, que lui allègue la loi, aille dans le sens d'une meilleur allocation des biens correspondant à la demande urbaine, et, à un prix qu'il pourra directement contenir en tentant de s'approcher de manière mécanique du fonction-

ment des "lois" de l'offre et de la demande.

Le marché "parfait" n'existera jamais, mais il est possible de suggérer dans le cadre des travaux préparatoires à la planification nationale, que les pouvoirs publics interviennent afin que les marchés soient plus atomisés, ouverts, libres et rationnels.

L'entreprise nationale de stockage et de commercialisation des produits agro-pastoraux et agro-industriels (ENAC).

Cette entreprise d'Etat a pour fonction principale de garantir l'approvisionnement interne, au profit autant des producteurs que des consommateurs. C'est ainsi qu'est défini l'objectif de base de l'ENAC dans l'article 7 de son Règlement organique et fonctionnel. (voir annexe I)

L'intervention publique, pour faire face aux vices de marché, couvre deux aspects : l'action sur le niveau des prix et l'installation d'infrastructures d'emmagasinage.

Par ailleurs, l'entité nationale ne participe qu'à l'achat et à la vente en gros, et pour certains produits en particulier le maïs, le blé, le sucre, le coton et le riz.

Ce dernier bien alimentaire a retenu notre attention, non seulement parcequ'il constitue un produit de base dans l'alimentation de nombreuses classes de population équatorienne, mais aussi parceque son processus de commercialisation reste un des plus conflictifs. Une entreprise publique, par son poids politique, et ses moyens, peut être de nature à modifier certains excès du systèmes, et propre à en assainir relativement son fonctionnement.

Dans le cas de la commercialisation du riz, les intermédiaires qui possèdent les infrastructures de traitement de riz brut exigent des producteurs une quantité double en poids dont ils ne paient que la moitié, alors que le rendement après lavage et nettoyage, n'est que des deux tiers.

Cette loi arbitraire des piladoras s'exerce aussi par le paiement de prix à l'achat inférieurs à celui observé sur le marché. Ceci s'explique par le fait que les industriels ont octroyé des crédits aux petits agriculteurs, avec obligation de vente exclusive à leurs créanciers.

Devant de tels abus, à la fin de la décennie 70, l'ENAC a décidé de s'occuper elle-même de la collecte du riz (elle eut la même politique que pour le maïs dur).

L'entreprise publique a acheté directement aux agriculteurs leurs récoltes de riz d'hiver et d'été, en prenant en considération ses capacités de stockage. Cette politique a immédiatement engendré une variation à la hausse du prix payé aux producteurs et de leurs profits, ainsi qu'une modification des circuits de commercialisation et un ajustement plus raisonnable des marges des piladoras.

Les banques à travers la Banque Nationale de développement (BNF, publique) et d'autres organismes privés y ont trouvé aussi leur compte en récupérant les crédits qu'elles avaient affecté à la cultures du riz.

Quant à la distribution, l'ENAC vend en gros à ses agences provinciales et à ENPROVIT pour l'approvisionnement du commerce de détail.

L'ENAC, récemment à participé avec CEDEGE, Banco de Fomento et d'autres institutions publiques au lancement d'un projet ambitieux d'irrigation et de drainage dans la province de Guayas, près de Babahoyo. En plus de l'attention accordée à la production, l'Etat entend bien faire obstacle à l'exploitation abusive des propriétaires de piladoras de riz, en installant avec ses propres fonds, et sous son contrôle, un grand complexe de traitement, de conservation et de commercialisation de la riche gramminée.

Le circuit traditionnel de commercialisation du riz est donc ainsi en train de se modifier. Il se restructure en fonction de nouveaux intervenants publics, ou bien privés, mais dans le sens de la désogopolisation. La Banque interaméricaine de développement (BID) vient, par exemple, d'octroyer un crédit de 500 000 US $ à la Fédération nationale

des coopératives de production agricole et de marché (FECOPAM), entité qui regroupe une cinquantaine de coopératives productrices de riz. Celle-ci doit construire une usine de pilage et séchage de riz dans la région de Daule. Les producteurs qui exploitent des parcelles de 5 hectares en moyenne, et dont 85 % des revenu proviennent de la vente du riz, vendront directement leurs récoltes à l'usine qui commercialisera elle-même à meilleur prix. L'ENAC fournira également une quantité non négligeable de graines à cette unité de traitement.

Afin de limiter les pouvoirs excessifs d'intermédiaires peu scrupuleux, l'ENAC oblige désormais à toute personne voulant faire commerce de grains de s'inscrire en Registre (Règlement gouvernemental - août 1983).

Le Ministère de l'Agriculture, au vu des études et des statistiques que confectionnent ses Services, classe les graines, évalue leur qualité et délimite les zones de production.

L'Entreprise nationale qui n'a pas encore les moyens et les infrastructures suffisantes pour collecter et stocker la majorité de la production - son intervention se situe entre 15 et 30 % du marché global suivant les produits - passe des accords avec des installations, gérées par des tiers, mais pour son compte.

On voit apparaître une tendance à la normalisation du système de collecte et de distribution des céréales en Equateur, grâce à l'intervention des pouvoirs publics.

L'entreprise nationale de produits vitaux (ENPROVIT) est également un des intervenants publics dans le système de commercialisation des biens alimentaires de base en Equateur.

Il est comme son partenaire rattaché au Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage. Néanmoins, il se situe en aval des circuits de commercialisation, au niveau de la distribution auprès des détaillants. Sa gamme de produits est très étendue, puisqu'en plus des produits que manipule l'ENAC, il distribue des petits biens de consommation durables. Sa justification sociale est d'approvisionner les population à revenus modestes. (voir annexe II)

A ce titre, il possède ou loue des locaux pour la vente des produits, ainsi que des équipements de tranport et de commercialisation.

Ses points de distribution peuvent être fixes ou mobiles. Cette souplesse fonctionnelle permet à l'organisation étatique de rayonner sur tout le territoire national en fonction des nécessités de la demande locale, et des difficultés de transport des produits dues à l'infrastructure de communication défaillante ou aux conséquences des variations climatiques qui peuvent déteriorer rapidement la topographie des zones à approvisionner.

Parallèlement aux efforts que réalise ENPROVIT pour contribuer au meilleur fonctionnement du système national d'information des prix et des marchés de produits avec lesquels il travaille sur tout le territoire national, doivent s'ajouter le renforcement du rôle des municipalités (au nombre de 127 dans le pays) dans le développement régional.

Ce n'est, en effet qu'en liaison avec les opérateurs publics et certaines entreprises privées, que des pôles intermédiaires pourront se développer. Dans l'analyse spatio-économique, ces centres devraient dynamiser les points d'articulation des circuits de commercialisation en fonction de la politique régionale définie par le Plan national.

Le Fonds national pour le pré-investissement (FRONAPRE) a du reste mis sur pieds un ambitieux programme -financé par la Banque Mondiale (300 000 US $) dans une première étape de deux ans - d'introduction des techniques modernes d'administration des collectivités locales. La gestion des services de commercialisation entre dans ce cadre de décentralisation à niveau communal.

Tout le problème de la commercialisation des produits vitaux en Equateur est lié au fait que l'offre est géographiquement dispersée et que la demande est pratiquement polarisée.

Dans un contexte de planification régionale, l'analyse du marché est alors plus à considérer comme un processus d'interaction et d'échange de biens à travers l'espace et le temps.

Les circuits de commercialisation.

Après avoir privilégié au niveau méthodologique l'aspect micro-économique des intervenants dans le processus de commercialisation des produits agricoles de base, on s'en tient au terme de circuit commercial. C'est une conception qui généralement n'inclut pas les activités de production.

Le circuit est également spatialisé économiquement et physiquement. Avec l'aide de supports cartographiques on peut faire apparaître les points d'origine et destination correspondant aux centres de production et de consommation (voir développement de l'algorithme), mais aussi les noeuds qui relient les segments entre eux et qui correspondent aux points de regroupement ou d'éclatement de la distribution. Les mêmes lieux de rupture de charge pour un autre type de transport intégré intermodal ou l'emmagasinage en silos, caves et infrastructures d'entrepôt diverses, peuvent figurer graphiquement. Un travail d'inventaire complet est à faire. Il a déjà été commencé pour toutes les infrastructures qui relèvent légalement de l'EMAC et de l'EMPROVIT. Il est mieux réalisé dans la Sierra que sur la Côte.

Il n'existe pas d'inventaire des lieux privés de stockage et de répartition des produits. Le secteur privé est pourtant considéré pour détenir un monopole partiel ou total des biens alimentaires nécessaires à la satisfaction minimum du marché interne équatorien. (de 65% à 100% suivant les produits).

Pour le riz, le maïs, le coton, et le sucre, les entreprises privées ne détiennent pas le monopole. Pour le soja elles se le partagent à son grand avantage avec le secteur public. Ce dernier intervient aussi pour les oléagineux (huile de palme, graisses) mais quand il s'agit de déficit. Alors l'EMAC peut importer pour le compte d'entreprises privées qui transforment le produit (raffinage de l'huile, du sucre...).

CEDEGE y Banco de Fomento, organismes publics, participent en partie à l'approvisionnement des piladores de riz. (96% de l'infrastructure de traitement de riz est sur la côte dans les provinces du Guayas et Los Rios).

En mentionnant l'inventaire des infrastructures de commercialisation, on se rend compte que l'inventaire des ressources naturelles, réalisé par PRONAREG/ORSTOM, est loin d'être exploité. C'est dommage que plusieurs chercheurs et techniciens aient dû travailler de nombreuses années sans que ce travail soit bénéfique au niveau de la Nation. Les autorités équatoriennes se sont, à maintes reprises, plaintes du peu de diffusion faite aux travaux de l'ORSTOM.

Le CONADE a toujours exprimé son intérêt à connaitre les résultats des travaux réalisés par l'ORSTOM et le MAG. C'est du reste l'une des raisons principales pour laquelle avait été signé l'accord cadre en 1982. Et sans doute également l'un des motifs de la rancune qu'éprouve le CONADE envers l'ORSTOM qui lui apparait vouloir garder égoïstement son information.

Néanmoins, ce n'est pas la seule explication. Les relations entre le Ministère de l'Agricultre et le Conseil de Développement, pour des raisons politiques essentiellement, sont restées tendues jusqu'à une période récente, génant toute collaboration tripartite ORSTOM/MAG/CONADE.

On ose espérer que cette situation se débloquera avec le nouveau Ministre de l'Agriculture.

Le CONADE reste une Institution de premier plan et d'intérêt capital pour l'ORSTOM, qui doit y voir une porte de sortie pour la valorisation de ses nombreux et méritoires travaux. Le Conseil national de Développement, est-il utile de le rappeler,demeure un organisme centralisateur de toute l'information existante dans le pays et sa fonction

se justifie pour l'utilisation optimale que l'organisme doit en faire pour préparer son Plan quinquenal, et participer ainsi à une meilleure statégie du développement national et régional.

Le circuit commercial est aussi socialisé . Il serait intéressant de mettre en rapport les différentes recherches effectuées par les anthropologues et les ethnologues en Equateur avec celles menées par les socio-économistes; on verrait sans doute apparaître, au niveau des segments, et de leurs articulation, des concentrations ethno-culturelles, des réseaux de parenté, ou des formations institutionnelles.Compte tenu de la durée limitée du programme (environ huit mois en 1983), il n'est pas possible d'approfondir actuellement le comportement socio-culturel des groupes qui interviennent dans les circuits de commercialisation. Pour cela, peut-on analyser au mieux les catégories socio-professionnelles.

Mais, on peut citer à titre d'exemple, la communauté Otavalo, qui a pour réputation d'être la mieux organisée et la plus commerçante. Elle cultive différents produits qu'elle auto-consomme en majorité. La surface relativement réduite de ses terres, dans la province d'Imbabura, limitant l'exportation extra-régionale de ses produits. Ce n'est que par l'artisanat et le bétail qu'elle entretient des flux extérieurs notamment avec la capitale. Son circuit commercial est donc socialisé avec une grande cohésion dans ses rapports culturo-commerciaux, et, spatialisé dans une aire de déploiement limité à la zone nord de la Sierra.

Le circuit commercial, en général, est technifié. Les produits de consommation courante sont des produits frais, donc périssables. Ils nécessitent un traitement puis un conditionnement pour le transport et un emballage pour la livraison. Le coût de ces consommations intermédiaires peut être élevé, car il s'agit en général d'intrants importés.

Technifié, le circuit commercial l'est aussi, par les unités de transport de ces biens. Du port à dos d'homme ou de mule - pratique encore courante - (voir diagnostic socio-économique d'Alain Bernard - MAG/PRONAREG/ORSTOM sur des distances parcourues en fonction des différents modes de transport employés, ainsi que les analyses isochroniques de Raymond Browley), au transport aérien d'exportation de produits frais, il existe tout une gamme de types de transport sur le territoire national. Le plus commun est l'acheminement des produits par voie terrestre, essentiellement des petits camions et des camionnettes.

Les voies férrées, fluviales et maritimes assurent également une partie de l'approvisionnement mais dans une proportion inférieure à 10 % du trafic global.

Notons, à cette occasion, qu'un véritable aménagement spatialisé et technifié d'un système de transport intégré et intermodal serait de nature à améliorer la fluidité des flux dans les circuits commerciaux et en assurer une plus grande permanence.

Technifié, le circuit commercial peut l'être par ses techniques d'administration et de gestion.

Récemment encore, on a vu en Equateur, une usine de traitement de la canne à sucre, refuser de livrer son produit à l'Institut de la Sécurité Sociale (IESS). L'Etat qui avait fixé son prix d'achat par l'intermédiaire d'une de ses institutions publiques, ne convenait pas au producteur. Résultat ... la production est restée sur place à pourrir.

Technifié, le circuit commercial l'est par ailleurs, par son réseau d'infrastructure d'emmagasinage et d'entrepôts. Dans l'exemple précédent, l'existance d'un silo aurait peut-être éviter la perte totale et irrémédiable de la production.

Le circuit du riz.

Le circuit du riz se déploie de la côte dans sa partie sud-ouest où il est principalement produit vers tout le territoire équatorien.

C'est un circuit spatialisé, socialisé et technifié.

Il est technifié car, de sa récolte à sa vente, il subit un nombre de transformations physiques qui vont de son décorticage à son emballage, en passant par des techniques administratives et financières.

Actuellement, le processus technique du riz est le suivant en Equateur: le petit agriculteur va porter sa production qu'il a lui même secouée pour sortir la graine de sa fleur. Il apporte l'équivalent, disons de X livres, à la piladora. Celle-ci dont la fonction est de nettoyer le riz de son enveloppe, lui achète à un prix équivalent au poids de $\frac{X}{2}$ livres, sous le prétexte d'une perte de poids de moitié durant le processage. Or, quand on apprend par ailleurs, que le riz perd seulement 25 % de son poid pendant le traitement, la marge différentielle va uniquement et injustement au propriétaire de l'infrastructure de transformation qui se chargera du reste de sa commercialisation.

Le circuit du riz est socialisé car les personnes physiques et les institutions qui contrôlent les différents segments du circuit n'appartiennent ni à la même catégorie socio-professionnelle, ni au même groupe culturel.

L'Etat intervient parfois pour importer le produit à travers de "sociétés-écrans". L'entité publique par son poids stratégique négocie auprès d'autorités extérieures l'importation de biens alimentaires (riz, sucre ...). Mais elle le fait pour le compte de sociétés privées. Celles-ci pourront revendre même à des institutions publiques comme l'EMAC par

exemple. Cette immiscion du secteur public avec les intérêts privés est difficile à saisir, on manque d'éléments pour oser parler de collusion, définir cette stratégie comme un possible comportement d'Etat capitaliste. A priori, il semble que les détenteurs du pouvoir économique en Equateur manipulent les flux physiques et monétaires liés au commerce interne des produits, de la même façon que les détenteurs du pouvoir politique façonnent les flux culturels et financiers transnationaux. Le simple syllogisme pourrait induire que ce sont les mêmes...

Le circuit du riz est spatialisé dans le temps. Il y a quelques années, il n'empruntait pas les mêmes voies de circulation. Auparavant, dirigée vers l'extérieur du pays, ce dernier a dû récemment importer.

Le vecteur a subi des altérations. Les noeuds nouveaux sont apparus qui sont autant de points de rupture de charge avec création de valeur ajoutée. Ils relient les segments de valeur différente.

En théorie, l'objectif méthodologique serait de pouvoir optimaliser le flux maximum dans un circuit à un coût minimum. On pourrait dresser un modèle d'optimilisation d'un flux commercial pour un produit à l'aide d'un algorithme qui nous autoriserait avec des données chiffrées de tester un programme informatisé. (logiciel de simulation).

Cependant, cette voie d'expérimentation, que j'avais soumis au chef de Mission de Quito avant son départ pour la France en début d'été, n'a pas entraîné son adhésion.

Aussi, tout en ayant jeté les bases de ce modèle d'application qui offre l'intérêt d'une image concrète d'une situation complexe, je me réserve l'espoir qu'à l'avenir cette méthode pourra se développer.

Le circuit du riz est spatialisé à l'intérieur et à l'extérieur du territoire souverain. La notion de l'Etat ne se superpose pas à celle de nation, et la conception spatiale ne s'applique pas à un circuit national.

Aussi un organisme public équatorien peut s'impliquer officiellement ou clandestinement, à la vente extérieure d'un produit. C'est l'une des raisons pour lesquelles, parfois, on se demande pourquoi la demande interne n'est pas satisfaite alors que les potentialités de production existent.

Par exemple il y a quelques années encore, l'Equateur achetait en provenance de Colombie du riz ... équatorien. Pour l'unique raison que les équatoriens vendaient à meilleur prix que sur le marché national et surtout que les colombiens revendaient aux premiers le produit quand le marché équatorien se trouvait périodiquement dépourvu. Les entreprises colombiennes bénéficiaient d'une rente-temps grâce aux infrastructures d'entrepôt meilleures que celles de leur voisins du Sud qui spéculaient à court terme sur le cycle du produit.

Actuellement ce processus de flux inter-étatiques s'est relativisé car les cours du riz en Equateur ont rattrapé ceux de leurs voisins péruviens et colombiens.

Conclusion

Huit mois de travail effectif sur le sujet de la commercialisation de quelques produits alimentaires de base en Equateur nous aurons permis de dresser le bilan suivant :

Il existe une demande régulière des grands centres urbains alimentés par des circuits de distribution relativement bien organisés et structurés.

La demande localisée dans les zones rurales et urbaines secondaires, correspond plus à l'autoconsommation et à un échange limité dans l'espace.

Symétriquement, l'offre de ces produits est plus fragmentée et dispersée dans l'espace, le temps et la qualité, ce qui joue sur la quantité potentielle d'approvisionnement.

Un système de commercialisation mieux géré permettrait de réguler les activités de production en fonction de la demande finale.

Actuellement, le système est inéfficient à cause d'une hétérogénéité de l'offre, elle-même causée partiellement par des technologies de production désuètes et inadaptées. Ce n'est pas l'unique raison. Les produits étudiés sont hautement périssables et fragiles; les infrastructures de transport et de communication incomplètes, un réseau utilisable seulement 60 % de l'année, un manque de lieux de stockage et de conditionnement entrainent un pourcentage élevé de pertes dans la production achetée.

Certes, en ce qui concerne les intervenants dans le processus de commercialisation, les grossistes et les gros-producteurs contrôlent

les prix; mais, on peut se demander à la lumière des résultats de cette étude, si la tendance à l'oligopolisation de la commercialisation est vraiment le résultat de la recherche du profit maximal pour cette catégorie d'agents.

En effet, leur comportement micro-économique ne serait pas aussi volontaire et programmé. Il correspondrait plus à l'exploitation opportune de filières de production, elles-mêmes variables et difficilement prévisibles, compte tenu des aléas d'un pays aux sol et climat changeants.

En ce sens, l'économie classique est inadaptée pour comprendre le fonctionnement du marché équatorien.

En plus des facteurs limitants physiques, il est nécessaire d'avoir recours à une analyse anthropologique.

ANNEXE I

OBJECTIFS DE L'ENAC

Article 7

L'objectif de base de l'Entreprise de Stockage et Commercialisation de Produits Agro-Pastoraux et Agro-Industriels, est celui de la réglementation du commerce des produits agro-pastoraux et agro-industriels, afin de stimuler l'accroissement de la productivité agro-pastorale et garantir l'approvisionnement interne, au profit autant des producteurs que des consommateurs. A cet effet, il réalisera les activités suivantes :

a- Acquérir et collecter des produits d'intérêt, au moyen de l'installation de centres de stockage fixes et mobiles.

b- Empêcher, par sa participation au marché, la spéculation, l'accaparement et l'altération des produits agro-pastoraux et agro-industriels facilitant ainsi la commercialisation rationnelle des produits.

c- Promouvoir le développement planifié de l'infrastructure de stockage destinée à la satisfaction des besoins de conservation des produits agro-pastoraux et agro-industriels pour assurer les meilleures conditions de prix, qualité et hygiène.

d- Etablir des systèmes et des mécanismes adéquats au maintien des réserves en bénéfice des producteurs et du secteur agro-industriel.

e- Fournir en permanence les produits agro-pastoraux et agro-industriels pour la consommation humaine directe et industrielle, en fonction de la politique de la Direction de l'entreprise.

f- Diffuser les excédents des produits agro-pastoraux et agro-industriels dans les marchés internationaux.

g- Stimuler le développement et la consolidation du système de coopération pour la consommation et la commercialisation au niveaux national, régional ou local.

FONCTIONS DE L'ENAC

Article 8

Parmi les fonctions établies dans l'Article 3 de la Loi Constitutive, l'ENAC devra accomplir les suivantes :

a- Appliquer les politiques de commercialisation agro-pastorale et industrielle déterminées par le Gouvernement, ainsi que les systèmes de sécurité alimentaire.

b- Effectuer des recherches de commercialisation agro-pastorale en vue de la rationalisation et la modernisation du commerce au niveau national.

c- Elaborer des programmes et des projets pour l'approvisionnement et l'application des règles nationales de classement en fonction des qualités commerciales des produits, sous-produits en coordination avec l'INEN.

d- Accomplir les dispositions légales déterminées par l'Etat, en ce qui concerne la commercialisation et la conservation des produits lui correspondant.

e- Payer des prix assurés aux producteurs en fonction des normes de qualité déja établies.

f- Distribuer les produits correspondants au niveaux national, régional ou local, en fonction des nécessités de consommation.

g- Vendre les produits et sous-produits a des prix officiels au niveau personnel et aux entreprises.

h- Etablir et réviser périodiquement les pourcentages des baisses normales des produits en coordination avec la Cour des Comptes du pays.

i- Installer des magasins de stockages agro-pastoraux et offrir des services pour le traitement des produits et des biens stockés en fonction des dispositions établies par la Loi de Magasins Généraux.

j- Lancer des campagnes de formation et de diffusion des systèmes, méthodes et techniques de commercialisation agro-pastorale et agro-industrielle, ainsi que des objectifs de l'institution.

k- Et les autres fonctions qui lui ont été attribuées légalement et règlementairement.

ANNEXE II

ENPROVIT

LOI CONSTITUTIVE ET REGLEMENT ORGANIQUE ET FONCTIONNEL

NATURE, DOMICILE, OBJECTIF ET FONCTIONS

Art.1 - Nature et Domicile - L'Entreprise Nationale de Produits Vitaux (ENPROVIT) est une Entreprise d'Etat, de droit publique, rattachée au Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, avec une personnalité juridique, un patrimoine propre, un budget spécial, une autonomie administrative et financière et un domicile principal dans la ville de Quito.

Art.2 - Objectif - ENPROVIT aura comme objectif de base, la régulation du marché interne au détail, des produits de première nécessité et de consommation populaire, au bénéfice de la population de moindres revenus.

Art.3 - Fonctions - Afin d'accomplir l'objectif cité dans l'article antérieur, ENPROVIT exercera les fonctions suivantes :

a) Acquérir les produits définis par le Gouvernement National, comme étant de première nécessité ou de consommation populaire, au moyen de l'ENAC, de producteurs et de fournisseurs, en exigeant une bonne qualité de ces produits.

b) Vendre ces dits produits au consommateur, au moyen d'un réseau national d'établissements de vente et d'autres systèmes qu'il pourrait considérer comme appropriés et conformes aux règlements dictés à cet effet.

c) Contribuer au fonctionnement du système national d'information des prix et marchés, en particulier, des produits avec lesquels il travaille.

d) Empécher par sa participation, les actions de spéculation , accaparement et adultération des produits de première nécessité. A cet effet, l'Entreprise renforcera son action dans les organismes et les autorités nationales et de sections compétantes; et

e) Coopérer avec d'autres institutions publiques en ce qui concerne la commercialisation des produits de son ressort.

Afin d'accomplir ses fonctions, ENPROVIT, pourra construir, acquérir ou louer des locaux pour la vente de produits, des installations d'emmagasinage, des machines à empaqueter, des équipements de transport et commercialisation, et autres, en quantité, capacité et conditions qu'exigeront les besoins du service.

Art.4 - Collaboration Institutionnelle - Les organismes gouvernementaux et les organismes publiques et privés sont obligés de collaborer afin que les activités réalisés par ENPROVIT atteignent leur objectif.

-o-o-o-o-o-o-o-o-