

La construction du prix FOB et la répartition de la valeur Ajoutée

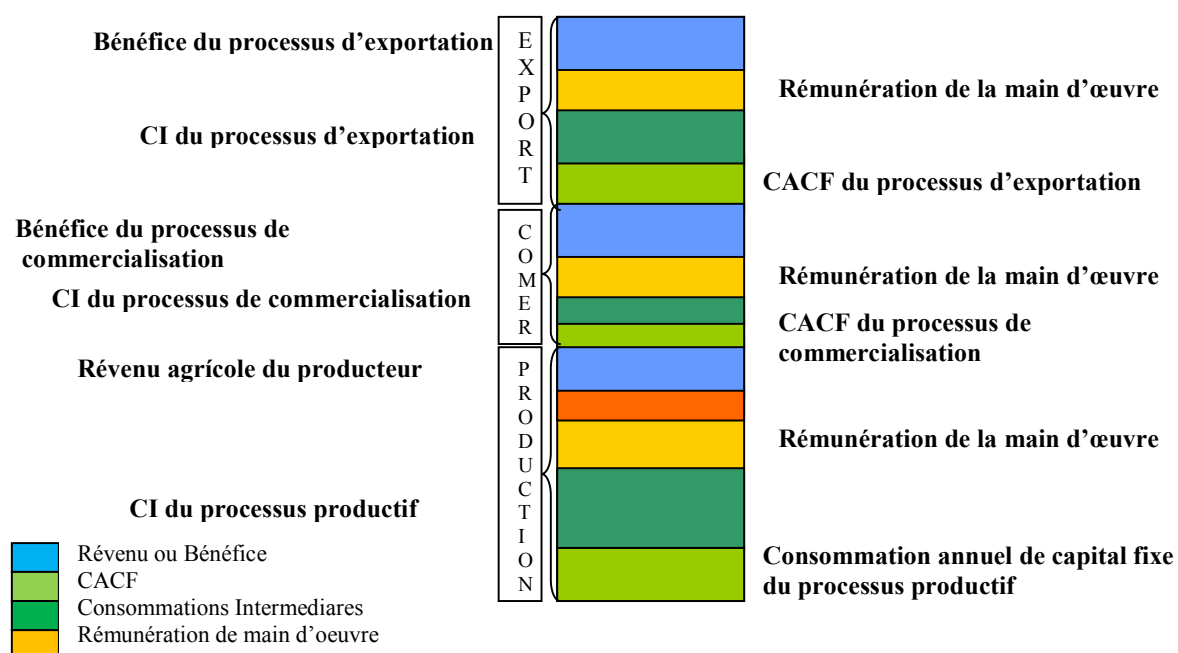
Le prix FOB, est un terme économique utilisé dans le commerce international qui signifie « Free on Bord » ou « Franc à bord », et indique que la marchandise est mise à bord d'un bateau avec tous les frais, les droits et les risques à la charge du vendeur, jusqu'à ce que la marchandise soit montée à bord (frontière), à l'exclusion du transport. Cela impose que le vendeur s'occupe donc de la livraison de la marchandise d'exportation jusqu'au port.

La méthode pour obtenir le Prix F.O.B. pour un produit d'exportation commence avec la détermination de tous les coûts en se référant à une unité de cotation, dans ce cas la caisse de banane type 22XU. En plus on doit déterminer le pourcentage des droits de douane à l'intérieur du système andin, afin d'établir : 1) les taxes applicables (droits et taxes à l'exportation), 2) le régime de promotion des exportations (remboursements, paiements) et 3) les interdictions et/ou autres restrictions (quotas, interventions et contrôles avant l'exportation, etc.)

Les paiements correspondent aux coûts des consommations annuelles du capital fixe, aux frais intermédiaires du processus productif, à ceux liés à la commercialisation et de l'exportation, à la rémunération de la main d'œuvre dans le processus productif, ainsi qu'à tout ce qui est administratif et commercial, frais d'exportation, impôts et les bénéfices générés. Tous ces coûts sont inclus dans le prix F.O.B. et sont présentés avec des unités monétaires.

Dans le cas de la banane équatorienne, la décomposition du prix F.O.B. d'une caisse de banane serait :

Prix F.O.B. = CACF¹³⁸ processus productif + CI pp + rémunération de la MOpp + les intérêts des prêts à rembourser + location de la terre + impôts + revenus du producteur + CACF intermédiation + CI intermédiation + rémunération de la MO¹³⁹ intermédiation + bénéfice intermédiation + CACF exportation + CI exportation + rémunération de la MO exportation + bénéfice exportation.



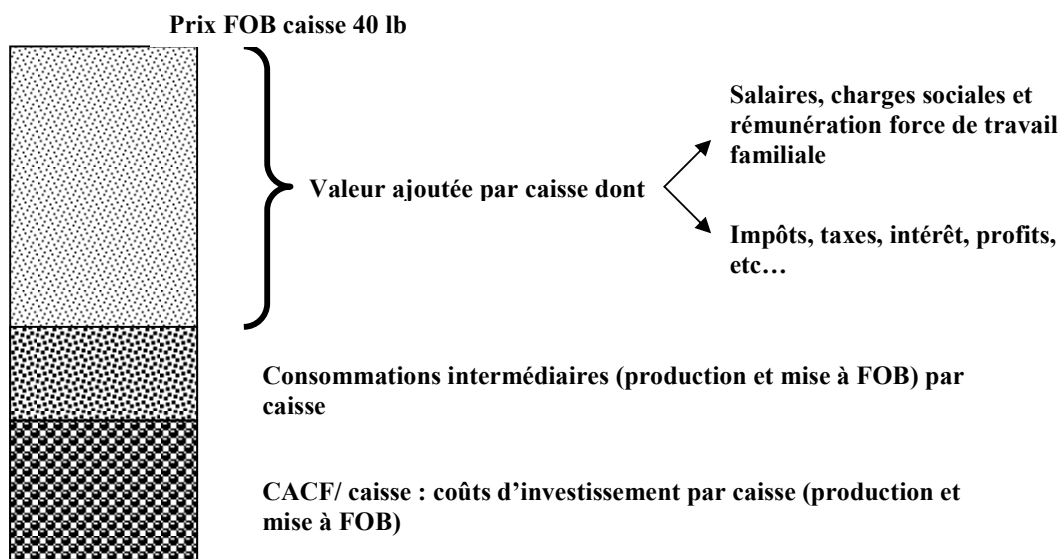
Source: Entretiens de terrain, 2005 - 2007
Réalisation : Cepeda, D.

Figure 86 Décomposition du Prix FOB pour une caisse de banane fruit en Equateur

¹³⁸ Consommations annuelles de capital fixe

¹³⁹ Main d'œuvre

Sur la répartition de la richesse générée, il est nécessaire de déterminer en premier lieu la composition globale de la valeur ajoutée créée par tout le processus jusqu'à l'exportation, c'est-à-dire jusqu'au port de sortie comme une valeur ajoutée F.O.B. Pour l'analyse on devra prendre en compte les salaires de la main d'œuvre employée, ainsi que la rémunération de la main d'œuvre familiale (incluse comme revenus agricoles). Cette répartition de la richesse permettra de déterminer : 1) la rémunération du travail familial (pour la petite agriculture), 2) la rémunération du travail salarié qualifié et non qualifié (pour les différentes catégories de producteurs), 3) les différents frais intermédiaires, spécifiquement dans les services de transport, 4) les bénéfices et les gains obtenus par les intermédiaires et les exportateurs pour la « gestion administrative » et 5) les valeurs perçues par l'Etat sous forme d'impôts et de contributions et les intérêts perçus par le secteur bancaire (ou équivalent).



Source: Cochet, 2006b
Réalisation : Cepeda, D.

Figure 87 Schéma de construction de la VA et de sa répartition

4. Décomposition du prix de revient de la caisse de banane par type de producteur et comparaison

Cette section analyse la décomposition et la structure des coûts de production de la banane entre différents types de producteurs, un petit producteur avec une faible superficie de banane et un producteur capitaliste avec de grandes extensions de terrain cultivées de banane. En outre, nous ferons une comparaison des coûts de production, par types, et cela permettra de déterminer quels sont les coûts qui pèsent le plus dans le coût final au niveau du producteur, mais aussi au niveau du prix F.O.B.

Concernant la rémunération de la main d'œuvre, on peut souligner que, au cours du processus productif le producteur capitaliste destine 1,13 dollars par caisse à la rémunération du travail, dont 0,98 centimes par caisse sont pour les travailleurs non qualifiés et 0,15 centimes sont pour la main d'œuvre qualifiée, c'est-à-dire 35,48% seulement du prix payé au producteur. Par contre les producteurs familiaux rémunèrent la main d'œuvre non qualifiée 0,93 centimes par caisse (essentiellement pour la station d'emballage). Cette rémunération correspond à 32,27% du prix perçu par caisse. Cependant cette valeur ne prend pas en compte la rémunération du travail familiale du producteur. Si on prend en compte la rémunération de la force de travail du petit producteur, le revenu agricole, la composante rémunération de la force de travail arrive à l'hauteur de 1,62 dollars par caisse, soit 56% de la valeur de la caisse de banane. La part du prix de la caisse de banane consacrée à la rémunération du travail est donc beaucoup plus importante pour une caisse de banane produite chez le petit producteur.

Concernant les frais intermédiaires, nous observons en premier lieu qu'il existe certaines différences selon le type de producteur, même si elles ne sont pas fondamentales. En général, le transport local et le contrôle de la Sigatoka (fongicides) continuent à être deux rubriques comptables qui pèsent de manière importante sur le coût total.

En ce qui concerne les intrants agricoles, le thème mérite une attention particulière en raison de l'augmentation des prix de ces produits à partir de l'année 2006. L'augmentation hors de proportion des coûts des intrants agricoles s'explique, selon

les producteurs, par le fait qu'en Equateur il n'existe ni guide ni une entité qui contrôle le prix des produits importés. A cela s'ajoute le monopole de l'importation qui existe en Equateur¹⁴⁰. Par conséquent, les prix des intrants agricoles sont totalement hors de portée pour de nombreux producteurs modestes. Une solution proposée par l'association des producteurs serait l'intervention de l'Etat pour réaliser des importations directes à moindre coût. Une alternative serait d'ouvrir la libre importation de ces produits, afin que ce ne soit pas seulement quelques-uns qui les importent. Une troisième option serait de créer une loi sur la concurrence et monopole.

Au cours de l'analyse en détail, il apparaît que le transport est une des rubriques comptables les plus élevées pour le processus productif avec en moyenne 0,37 centimes de dollars / caisse pour le petit producteur et de 0,36 centimes de dollars / caisse pour le producteur capitaliste (sans camion). Le coût du transport dépend beaucoup de la zone où est située la propriété et il touche plus les plantations éloignées avec de mauvaises voies d'accès et des voies de troisième ordre. A titre d'exemple, un producteur du nord des zones bananières indiquait que le transport pouvait lui coûter 250 et 300 dollars/ par camion, alors que ceux qui se trouvent près des ports avec de bonnes voies de communication peuvent payer entre 80 et 100 dollars. Il convient de souligner qu'en général les grandes exploitations se trouvent à côté des routes principales goudronnées alors que les petites exploitations sont situées à proximité des voies de deuxième et troisième ordre peu entretenues et difficiles d'accès en hiver.

De même il est nécessaire de mentionner que même si la valeur du transport est similaire pour un petit producteur et un producteur capitaliste, la différence réside dans le fait que bien souvent le petit producteur doit ajouter la valeur du transport de l'intermédiaire, ce qui représenterait en tout 0,61 cents de dollar par caisse tandis que dans l'autre cas ce montant se maintient à 0,36 cents par caisse.

¹⁴⁰ Nous avons appris que l'entreprise exportatrice Palmar est également fournisseuse d'intrants agricoles à travers ses filiales CIPAL y FUMIPALMA.

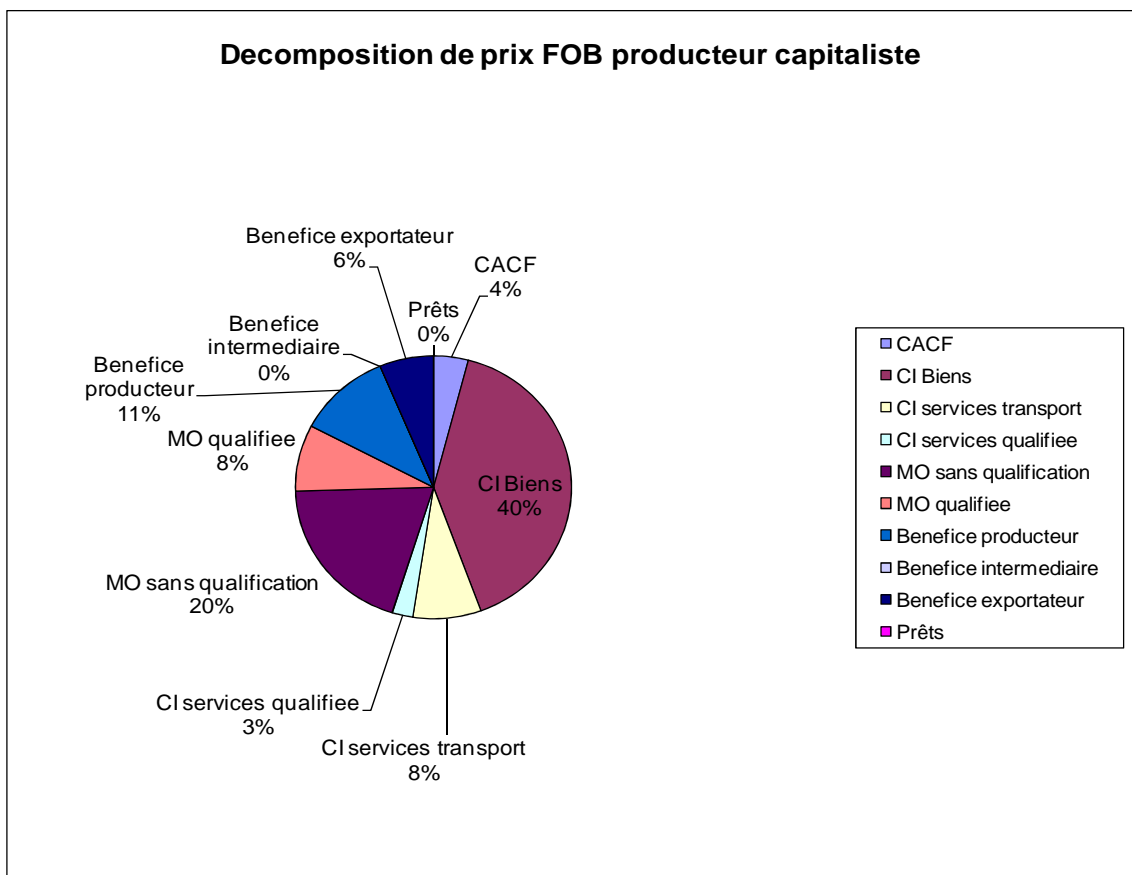
Tableau 88 Décomposition de prix de revient



Source: Entretiens de terrain, 2005 ,2006, 2007
Réalisation : Cepeda, D.

Si nous approfondissons la décomposition afin de voir la structure des coûts d'une caisse de banane, nous pouvons mettre en évidence des changements substantiels dans la répartition de ces coûts. Pour les producteurs, la proportion la plus importante

est celui des consommations intermédiaires avec 40% et 38% du prix FOB (pour le capitaliste et chez le petit producteur). Cela peut s'expliquer par le coût des intrants (surtout control de sigatoka) mais aussi pour les matériaux d'exportation (carton 0,94 dollars par caisse).



Source: Entretien de terrain, 2005, 2006, 2007

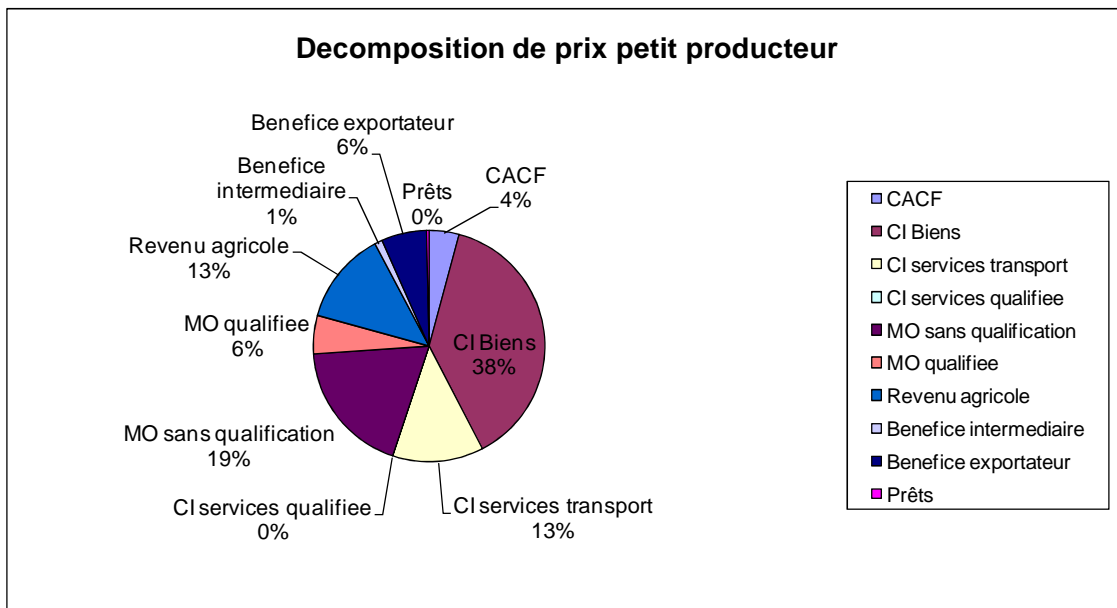
Réalisation : Cepeda, D.

Figure 88 Décomposition de prix FOB du producteur capitaliste

Les différences fondamentales des structures et la décomposition des prix F.O.B. chez les deux types de producteurs résident dans les services de transport, puisque pour les producteurs capitalistes sans flotte de camions cela représente 8%, tandis que pour les petits producteurs cela représente 13%.

La rubrique « main d'œuvre » salariée représente 23% pour les petits producteurs et 28% pour les producteurs capitalistes du total des coûts de production de la caisse et c'est une des rubriques qui a le plus augmenté au cours de ces dernières années, selon l'opinion des producteurs, ce qui a une influence directe et significative sur le coût de

la caisse¹⁴¹. Mais la rémunération du travail représente seulement 28% du prix de revient de la caisse de banane (prix FOB) issu des exploitations de type capitaliste, alors qu'elle représente 38% du prix de revient de la caisse de banane produite par les petits producteurs.



Source: Entretiens de terrain, 2005, 2006, 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Figure 89 Décomposition de prix petit producteur

Il faut mentionner que la plupart des producteurs manque d'un accès direct au crédit. En fait, les achats de combustible se payent comptant et dans le cas du contrôle et de la lutte contre la Sigatoka, les paiements se font entre deux semaines et un mois après le traitement, ce qui laisse les producteurs sans capital. Si à l'augmentation des coûts on ajoute ce manque d'accès à des sources de crédit et le niveau d'endettement de la plupart des producteurs, nous pouvons expliquer pourquoi la plupart d'entre eux ont choisi une stratégie consistant à espacer les cycles de traitement, fertilisation, etc. ou consistant à acquérir des produits chimiques génériques meilleur marché. Tout cela exerce une influence à moyen terme sur le rendement et la qualité du fruit et entraîne

¹⁴¹ Avant la dollarisation on payait pour rémunérer la main d'œuvre S./ 25000 hebdomadaires soit 3,80 dollars. Aujourd'hui le salaire journalier oscille entre 12 et 14 dollars par jour selon la zone. Cela revient à dire qu'avant une caisse de banane permettait de payer entre 1 et 2 travailleurs. Actuellement il faut 4 caisses pour payer un seul travailleur (entretiens historiques).

des pertes de fertilité du sol, dû à la réduction de cycles de fertilisation, ce qui se répercute sur une diminution des rendements et une augmentation des coûts de production unitaires et une diminution des revenus pour les petits producteurs.

A première vue on pense qu'il existe un effet d'économies d'échelles, même si dans les plantations de plus grande taille on pourrait croire que leurs coûts moyens sont plus bas. En fait, ce type de plantations bananières connaît des coûts additionnels qui dérivent de la taille et d'un plus grand investissement du capital fixe pour la technologie, comme l'irrigation sous-foliaire, et pour des services comme les traitements aériens et les coûts administratifs, etc., rubriques comptables qui n'apparaissent pas chez les petites unités productives. Pour cette raison ils ont des coûts totaux similaires, mais ils ne présentent pas nécessairement des rendements plus importants que des plantations plus petites.

5. Les petites agricultures comme variable d'ajustement des volumes d'exportation

L'exportation de la banane en Equateur, comme nous l'avons expliqué en détail dans les chapitres antérieurs, représente environ 4 millions de tonnes par an avec 60% (INEC, 2001) provenant d'exploitations supérieures à 50 hectares. Cela est dû essentiellement au fait que les agro-exportateurs développent en général une leur stratégie d'exportation avec quatre types d'approvisionnement :

- Les exploitations de production propre: ce sont les plantations bananières qui appartiennent à la compagnie agro-exportatrice, qui garantissent au moins 50% des volumes nécessaires pour remplir les contrats des importateurs ou des supermarchés dans les marchés de destination.
- Les exploitations associées ou sous contrat de production: ce sont des exploitations ou des plantations bananières en majorité de type D qui ont des contrats ou des accords de production avec une ou plusieurs agro-exportatrices à des prix déterminés pour chacune des saisons existantes sur le marché bananier équatorien, ce qui permet à ces dernières de compléter les volumes minimum nécessaires pour remplir leurs contrats face aux importateurs ou aux mûrisseurs ou aux supermarchés.
- Les exploitations sous accord verbal: il s'agit d'exploitations et de fermes bananières qui en général ont des accords verbaux avec les compagnies agro-

exportatrices, mais ne parviennent pas à livrer toute leur production durant toute l'année aux compagnies agro-exportatrices en raison des quotas, des contingents qui existent dans chacune des compagnies en fonction des demandes de volume des marchés de destination.

- Les exploitations « libres » : ce sont les exploitations de petite taille pour la plupart, qui n'ont de lien avec aucune agro-exportatrice, et qui ne bénéficient donc pas d'un prix stable ou fixe durant l'année (excepté après le décret présidentiel de 2008).

Selon ce type d'exploitations les agro-exportatrices gèrent plusieurs stratégies pour remplir les volumes d'exportation demandés par les marchés d'exportation, volumes qui varient selon les saisons de production mondiale, la demande mondiale, les marchés finaux et la consolidation des groupes agro-exportateurs. Il convient de souligner que pour le marché européen et américain les agro-entreprises utilisent leurs propres exploitations et les plantations sous contrat pour remplir leurs volumes. Mais, s'il existe une plus forte demande, elles ont recours aux entreprises sous accord verbal, en fonction des affinités des propriétaires avec la compagnie agro-exportatrice (qu'il s'agisse de relation de parenté, d'amitié, politique ou économique avec les techniciens, les propriétaires ou les fonctionnaires). Sans aucun doute dans cette situation nous trouvons des variations de prix pour les producteurs, variations qui seront analysées de façon complète dans le prochain segment. Lorsque ce type d'exploitation a rempli ses volumes d'exportation et s'il existe des déficits chez la compagnie agro-exportatrice, ce sont alors les producteurs « libres » qui vont remplir les quotas pour l'exportation.

Dans le cas du marché russe, qui est totalement irrégulier et peu étudié quant à son comportement, les agro-exportateurs de ce segment remplissent leurs quotas en général avec leurs propres exploitations et complètent les contingents avec des exploitations sous accord et des producteurs « libres », en faisant varier de manière considérable les prix sur le marché local.

Pour le marché du cône sud, en raison des différences des qualités du fruit exporté, on utilise les fruits de seconde qualité des exploitations sous contrat, des exploitations sous accord verbal et des producteurs libres afin de remplir les contingents requis par ces marchés.

C'est ainsi que l'on peut établir que les exploitations sous accord verbal et les producteurs « libres » fournissent les volumes d'ajustement des agro-exportateurs pour les différents marchés, en partie en raison de leur gestion de la récolte grâce à deux circonstances : 1) de bas volumes de production et 2) une main d'œuvre familiale disponible, qui leur permet de « jouer » dans le cas des récoltes avec une, deux, ou voire trois semaines de mûrissage et dans le cas de la main d'œuvre avec la mobilité sur l'auto-rémunération de leur main d'œuvre.

5.1 Une dépendance des producteurs face aux quotas et aux contrats de production

Dans le secteur de la banane, l'achat du fruit est conditionné par la présence de compagnies commercialisatrices. Celles-ci achètent les fruits chaque semaine, avec un système d'attribution de quotas¹⁴² au producteur. Cette modalité leur permet d'exercer un contrôle sur le producteur de deux manières :

(1) Au cours de la basse saison, les petits et moyens producteurs patronaux sont plus disposés à accepter des prix très inférieurs au prix officiel, à condition d'obtenir un quota pour leur production au cours de la même saison.

(2) Au cours de la haute saison, les producteurs (quel que soit le type) s'engagent à vendre le fruit à un prix inférieur à celui de la concurrence pour avoir la possibilité d'accéder à des quotas au prix officiel en basse saison.

Cela montre, de manière générale, les relations asymétriques de pouvoir entre les compagnies commercialisatrices et/ou agro-exportatrices et les producteurs patronaux bananiers.

Outre l'assignation de quotas, les compagnies commercialisatrices et/ou agro-exportatrices établissent parfois un système de contrats. Avec cette modalité le producteur signe un contrat pour recevoir le prix officiel durant toute l'année et, en outre, la compagnie lui accorde une prime pendant la haute saison. A première vue, la

¹⁴² Les quotas attribués correspondent à la quantité de caisses qu'un producteur peut fournir à une compagnie commercialisatrice déterminée. Ils varient chaque semaine et dépendent de la saison. Chaque compagnie a son système de quotas même si nous ignorons le mécanisme d'attribution.

proposition paraît idéale, mais de manière contradictoire, cette modalité fait que les suspicions du producteur vers les compagnies soient plus profondes.

En effet, la signature d'un contrat avec un prix établi pour toute l'année fait qu'au début de la haute saison, lorsque le prix de la caisse augmente autour de 6 à 8 dollars, les producteurs reçoivent un prix inférieur¹⁴³. Cela est dû au fait que les primes offertes par les compagnies ne compensent pas la notable différence entre le prix établi et le prix réel du marché. Il convient de mentionner que les compagnies cherchent des stratégies pour obtenir la plus grande quantité de caisses au prix le plus faible possible (quelle que soit la saison), et, pour cette raison, il existe chez les producteurs, surtout chez les petits et moyens patronaux, une méfiance envers le mécanisme du contrat et envers les compagnies commercialisatrices et agro-exportatrices.

Un autre inconvénient pour l'application des contrats est le respect des termes stipulés. Il existe en effet une rupture des contrats effectuée par 1) les producteurs pour recevoir des prix supérieurs en haute saison et 2) les compagnies commercialisatrices ou agro-exportatrices pour ne pas acquérir la production en morte saison au prix fixé par le contrat¹⁴⁴.

En effet, tant les entreprises commercialisatrices et agro-exportatrices que les producteurs cherchent au début de la morte saison à signer des contrats afin d'avoir un prix stable durant toute l'année. Cependant, les compagnies commercialisatrices et agro-exportatrices pour éviter une rupture unilatérale des contrats, mettent en place un mécanisme de pression consistant à faire signer des traites, par exemple, pour le double du prix fixé par caisse ou par 40 000 dollars pour 500 caisses/ semaine, même dans certains cas des producteurs ont dû signer des traites en blanc. Ainsi, dans certains cas, les compagnies commercialisatrices¹⁴⁵ s'assurent que les producteurs

¹⁴³ Entretien avec des producteurs sous contrat (La Maná, 2006).

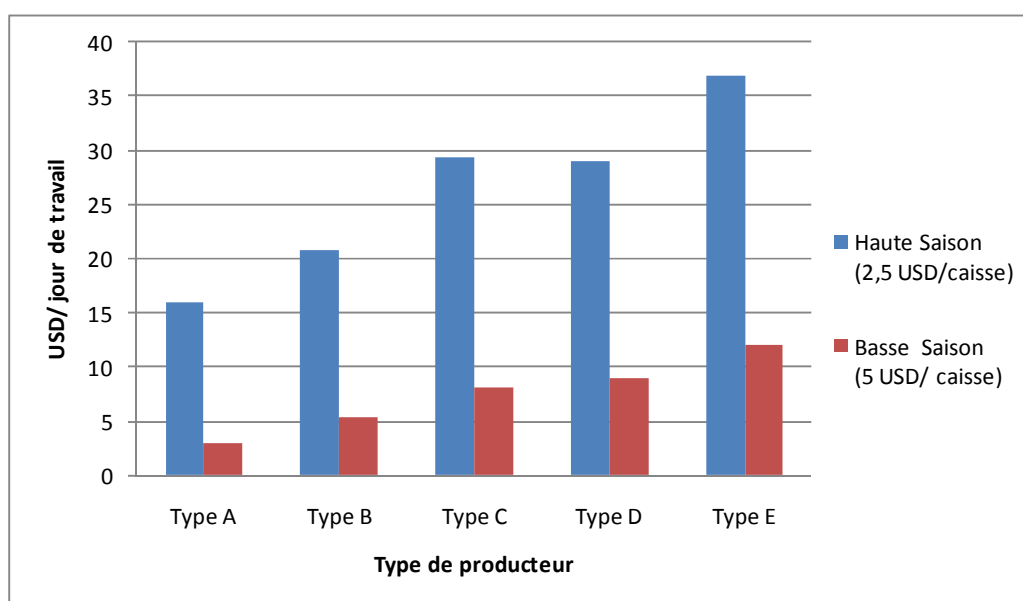
¹⁴⁴ Il existe des cas où les producteurs ont signé des contrats avec la compagnie et ont reçu des prix inférieurs en haute saison mais la compagnie a rompu les contrats au début de la morte saison.

¹⁴⁵ Il est impossible de généraliser puisque ces faits se sont produits avec quelques compagnies commercialisatrices.

vendront à la compagnie pendant la haute saison l'ensemble de leur production à un prix inférieur au prix réel du marché¹⁴⁶.

5.2 Alliance en époque de crise

L'instabilité des quotas et les prix bas dus à la morte saison sont à l'origine de tentatives d'association ou d'intégration entre producteurs. Le principal objectif des associations est d'obtenir un quota minima au prix officiel afin d'éviter une diminution drastique de la productivité quotidienne du travail (voir figure 89)



Source: Entretiens de terrain, 2005, 2006, 2007
Réalisation : Cepeda, D.

Figure 90 Comparaison entre les deux saisons de la productivité quotidienne du travail¹⁴⁷

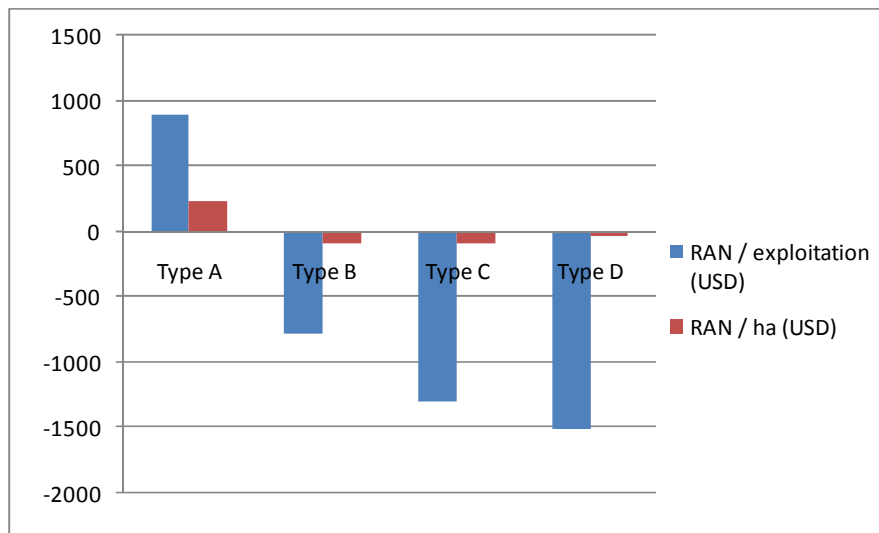
Les prix durant la morte saison peuvent fluctuer jusqu'à environ 2 dollar la caisse. C'est alors que règne la plus grande préoccupation chez les producteurs pour obtenir

¹⁴⁶ Alors que la caisse était à 6 dollars sur le marché les agriculteurs sous contrat perçoivent de 3,50 à 4 USD par caisse.

¹⁴⁷ Pour la réalisation du calcul nous avons pris en compte un prix de moyen de 4 dollars pendant la haute saison qui dure environ 20 semaines et un prix moyen de 2,5 dollars pendant la morte saison (environ 32 semaines).

un quota de commercialisation du fruit afin de ne pas perdre la production¹⁴⁸ et c'est pour cela que les producteurs se regroupent en associations.

Au cours de ces semaines la richesse produite par les différents types de producteurs commence à diminuer, surtout pour le type B, C et D et donc les revenus agricoles tombent en chiffres négatifs (voir figure 91).



Source: Entretiens de terrain, 2005, 2006, 2007
Réalisation : Cepeda, D.

Figure 91. Revenus agricoles générés par les producteurs au cours des semaines de prix critiques¹⁴⁹.

Ce type de producteurs se heurte à des facteurs défavorables qui le poussent à avoir un plus grand besoin de s'associer ou de chercher d'autres alternatives, pour essayer d'obtenir un meilleur prix et d'obtenir des valeurs positives. C'est ainsi que lorsqu'il a une meilleure opportunité de vente avec une entreprise commercialisatrice, à un prix un peu meilleur que s'il livrait sa production à la nouvelle association créée, le producteur commercial décide de rendre son quota à l'association créée et de vendre sa production à la compagnie ce qui va créer des inconvénients, des manquements et

¹⁴⁸ Dans le cas des petits producteurs patronaux ils peuvent avoir l'alternative de ne pas récolter durant une semaine de prix critiques et d'attendre la semaine suivante pour voir s'ils obtiennent un meilleur prix. Cela n'est pas le cas avec les plus grands producteurs (type commercial), qui ne peuvent arrêter de récolter puisqu'avoir une plus grande superficie implique également avoir plus de fruits.

¹⁴⁹ Pour le calcul la base retenue est un prix de 1 dollar par caisse.