

CHAIRE D'ECONOMIE
ET SOCIOLOGIE RURALES

E. N. S. A. M.
9, place Viala
34000 MONTPELLIER

PRODUCTION ET COMMERCIALISATION
DE LA RESINE "DAMAR"

A

SUMATRA LAMPUNG

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES REALISE PAR

Robin BOURGEOIS

SUMATRA, Mars - Juin 1984

CHAIRE D'ECONOMIE
ET SOCIOLOGIE RURALES

E. N. S. A. M.
9, place Viala
34000 MONTPELLIER

**PRODUCTION ET COMMERCIALISATION
DE LA RESINE "DAMAR"**

A

SUMATRA LAMPUNG

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES REALISE PAR

Robin BOURGEOIS

SUMATRA, Mars - Juin 1984

Je voudrais ici exprimer mes remerciements à Monsieur Jean CHATAIGNER, Maître de recherche à la Station d'Economie et Sociologie Rurale de Montpellier, pour avoir accepté ma candidature à ce stage, me permettant de vivre une expérience extrêmement enrichissante, et pour ses conseils précieux qui m'ont beaucoup aidé, tout au long de la réalisation de ce travail.

Je remercie le professeur Francis HALLE, de l'Institut de Botanique de Montpellier, de m'avoir fait découvrir l'Agroforesterie et l'Indonésie au cours de ses exposés et de discussions avec les stagiaires D.E.A. de l'Institut de Botanique.

Je remercie Fabienne MARY pour la manière dont elle m'a accueilli à Sumatra, dans des conditions difficiles, et qui a débouché sur une collaboration fructueuse tant au niveau du travail sur le terrain qu'au niveau de la formulation et de l'analyse des résultats.

Je remercie également François DAUPHIN et sa femme, pour leur hospitalité, ainsi que pour les discussions très ouvertes que nous avons eues ensemble.

Je remercie ABDULLAH ARIF, chef du village de Penengahan et toute sa famille, pour l'hospitalité chaleureuse et l'aide considérable qu'ils nous ont prodigués tout au long de notre séjour au village. Je remercie également SAIFUL et SHOFWAN, dont les rôles de guide-interprète-enquêteur nous furent d'un grand secours, ainsi que l'ensemble de la population de Penengahan qui s'est montrée d'un accueil et d'une confiance émouvante à notre égard.

Je voudrais remercier aussi Françoise et Pierre SCHWARTZ, résidents français à Tanjung Karang, qui m'ont accueilli et soigné avec dévouement alors que j'étais malade, et m'ont aidé grâce à leurs contacts lors de mes enquêtes à Tanjung Karang.



S O M M A I R E

Résumé	
Introduction	page 1
I - LES LIMITES DU CHAMP D'ETUDE	2
II - METHODOLOGIE	
A / Le cas de la banane - plantain	4
B / La situation locale	5
C / Technique de collecte d'informations	6
III- ETUDE DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION	
A / La production de résine	8
B / Le marché du Damar	17
IV - UN MARCHÉ STABLE AUX DEBOUCHES INCERTAINS	
A / Le marché national	35
B / Le marché à l'exportation	40
C / Les prix sur le marché du Damar	42
V - UN SYSTEME COMPLEXE D'ECONOMIE DE TRAITE	
A / Rappels sur l'économie de traite	48
B / Comparaison avec l'économie du Damar à Krui	50
VI - QUELQUES OBSERVATIONS GENERALES	
A / L'approche méthodologique	55
B / Singapour et le commerce en Asie du Sud-Est	57
C / Thèmes à approfondir	59
- CONCLUSION -	60
- Bibliographie -	
- Annexes	63



R E S U M E

Récoltée à partir de *Shorea javanica*, Diptérocarpacée, la résine "Damar Mata Kucing" (oeil de chat) est une des principales et régulières sources de revenu agricole pour les populations rurales des districts de Pesisir, dans la province du Lampung, à Sumatra.

Intégrée dans un système de production dit "agroforestier", cette résine est commercialisée dans le cadre d'un marché inter-insulaire (consommation nationale) et d'un marché à l'exportation, respectivement pour deux tiers et un tiers de la production.

L'organisation de ces marchés montre la part prépondérante que prennent les agents impliqués par la transformation ou l'exportation. Possesseurs d'un fort capital, maîtrisant les principaux débouchés, ils imposent les volumes et les prix, leur action étant pondérée par la concentration locale de la production et une bonne circulation de l'information.

La situation actuelle oppose des systèmes de production extensifs, traditionnels, tendant vers leur limite d'expansion en raison de contraintes démographiques et géographiques, à une demande en stagnation voire en régression pour le marché inter-insulaire, et en progression mais plus aléatoire pour le marché à l'exportation. Si, pour les vingt années à venir, la production devrait croître du fait des plantations antérieures, l'érosion du revenu par le biais de la baisse des prix à la production pose le problème du devenir agricole de la région.

En raison de la faible importance économique du Damar sur le plan national (1% du revenu des exportations), de son importance finalement peu vitale dans les secteurs d'utilisation (développement de substituables), il est peu probable que l'on assiste à des interventions tant au niveau de la production que de la commercialisation. En outre, toute intervention risque de se heurter aux structures socio-économiques d'un système de traite sur lequel se sont progressivement greffées des structures d'économie de marché.

On assiste localement à des réponses comme le phénomène de migration, l'intensification d'autres activités. La scolarisation peut apporter un facteur de changement par l'ouverture des jeunes vers le monde non - agricole. De même que pour des essais de diversification, les résultats ne seront tangibles que si des moyens sont fournis, notamment pour l'expérimentation et l'encadrement, et s'ils prennent en compte la globalité du système.

Si l'étude du Damar apparaît un peu marginale par rapport aux préoccupations des responsables agricoles indonésiens, néanmoins elle permet de mettre en évidence des questions fondamentales, comme l'importance du commerce villageois, comme le rôle des productions marginales dans le développement économique régional ou celui des métropoles commerciales en Asie du Sud-Est.



I N T R O D U C T I O N

Effectué dans le cadre du travail de thèse réalisé par Fabienne MARY, concernant l'étude des systèmes agroforestiers en Indonésie, ce mémoire a pour thème principal la production et la commercialisation de la résine d'un arbre de la famille des Diptérocarpacées, Shorea javanica, appelée localement Damar Mata Kucing (résine oeil de chat). Ce travail a été entrepris dans la principale région productrice d'Indonésie, à Sumatra Lampung, dans le but de déterminer l'importance économique de cette activité en relation avec le développement de la région, de Mars à Juin 1984.

Nous verrons, dans la première partie, de quelle manière nous avons voulu étendre le champ d'intérêt de ce travail, afin de le resituer dans le contexte plus global de l'économie du Sud-Est asiatique.

La deuxième partie traite de la méthodologie utilisée et de la recherche des informations, compte tenu de la situation locale particulière.

L'étude technique et économique de la filière Damar fait l'objet du troisième chapitre.

Enfin, nous tenterons de faire le point sur les apports et les limites de cette étude, les besoins en recherche.

On trouvera en annexe : cartes, graphiques, tableaux et monographies indispensables pour l'illustration de notre propos, ainsi que des informations supplémentaires sur les conditions pratiques de déroulement du séjour, afin d'informer le lecteur et surtout le futur stagiaire des situations auxquelles il pourrait se trouver confronté, et un aperçu sur l'activité agricole de l'Indonésie, à lire pour la bonne compréhension de la suite du mémoire.



I - LES LIMITES DU CHAMP D'ETUDE

A travers la connaissance des systèmes de production et de commercialisation, nous avons voulu comprendre l'importance socio-économique de l'activité Damar, en relation avec les particularités régionales. Nous voulions dégager les principales caractéristiques intrinsèques de cette résine, issue d'un système agroforestier, mais aussi celles liées au fonctionnement socio-économique du système de production.

Du fait de l'interdépendance de l'agriculture et des pratiques forestières, seule l'étude globale des systèmes de production permettait de déterminer la part de l'activité Damar dans les domaines du revenu, du partage de la main d'oeuvre et de la gestion des activités. L'étude des techniques de production a montré les besoins en travail, en outils, en capital, ainsi que les contraintes spécifiques.

En progressant dans nos enquêtes, nous nous sommes posés d'autres questions de portée plus générale. Sur la méthodologie tout d'abord, notamment quant à la crédibilité des informations recueillies et les limites à leur interprétation, nous nous sommes demandés si l'approche réalisée pour une étude en Afrique sur un produit vivrier (banane-plantain) était transposable au cas présentement envisagé.

Un deuxième point nous est apparu digne d'intérêt, lorsque nous avons remonté la filière jusqu'aux ports d'exportation. Singapour draine en effet une grande part de l'activité économique de l'Asie du Sud-Est. Pourquoi ? Quelles sont les conséquences de cette situation de dépendance ? Y-a-t'il des alternatives ? Telles sont les questions que nous avons essayé de mettre en évidence, faute d'y répondre avec précision.

Ayant étudié en détail les caractéristiques du commerce villageois dans la zone de production, nous espérons comparer ces faits avec d'autres expériences en Asie, afin de dégager convergences et particularités en

relation avec les situations socio-économiques locales. De même, il aurait été intéressant de replacer nos résultats sur le Damar dans un contexte plus global de la commercialisation d'un type de produits caractérisé comme suit :

- produit par un arbre (fruit, résine, écorce);
- peu dégradable;
- période de production longue permettant la gestion de la récolte dans le temps;
- commercialisé en partie au moins à l'exportation;
- intégré dans un système agroforestier.

Un certain nombre d'activités correspond à cette description : production de cannelle, de muscade, de rotin, de caoutchouc...

Pour ces deux dernières questions, le manque de moyens nous a contraints à formuler des thèmes de recherche plutôt qu'à apporter des réponses.



II - M E T H O D O L O G I E

A/ LE CAS DE LA BANANE-PLANTAIN

Avec peu de temps de préparation, et sur un sujet différent (cf. conditions de déroulement du séjour), nous avons choisi l'approche méthodologique utilisée par Kouadio Tano dans l'étude de la banane-plantain, dans la région de Ouragahio. Celle-ci présente en effet une situation que nous pensions voisine de celle que nous devons rencontrer, avec peu d'informations statistiques, officielles ou fiables, un gros travail à entreprendre directement auprès des agents. La différence essentielle réside dans le fait que nous n'avions pas à déterminer la zone d'étude, celle-ci étant fixée pour d'autres raisons.

Partant d'une interrogation issue d'une situation inattendue de pénurie, la méthode de travail utilisée pour étudier les aspects de la production et la commercialisation de la banane-plantain en Côte d'Ivoire peut se résumer en trois étapes.

La première est la détermination des caractéristiques du produit étudié et des systèmes et structures de production. On s'intéresse ainsi, pour le produit, à :

- sa nature;
- ses zones de production;
- ses lieux de consommation;
- l'évolution de la production et de la consommation.

L'étude des systèmes de production passe par :

- la mise en évidence des types d'exploitation;
- l'étude des systèmes productifs;
- la détermination de l'influence de ces systèmes dans le fonctionnement des circuits.

Ensuite, la commercialisation proprement dite est envisagée par le biais :

- du repérage des lieux de transaction;
- de la détermination des différents circuits;
- de la détermination des agents et leur rôle;
- de la fixation des prix et marges, et de la connaissance des volumes commercialisés.

Enfin, une prospective sur l'évolution du marché est entreprise en tenant compte :

- des évolutions passées;
- de la confrontation de l'offre et de la demande;
- des interventions susceptibles de régulariser le marché.

B/ LA SITUATION LOCALE

La combinaison de plusieurs facteurs limitait considérablement la disponibilité en informations et données statistiques concernant notre sujet d'étude.

De façon générale, l'outil statistique est très récent en Indonésie, et encore peu développé. Sa fiabilité doit être discutée, surtout concernant des informations très localisées ou marginales. De plus, il n'existe pratiquement pas de données quantitatives sur le Damar, qui est loin d'être une des préoccupations nationales. L'isolement de la région ne semble pas favoriser le développement de recherches à ce sujet; les quelques statistiques disponibles sont largement erronées. Il n'existe aucun recensement exhaustif des agents concernés, aussi bien dans les villages qu'en ville. Enfin, les données historiques sont très fragmentaires, concernant la région de Krui.

C / TECHNIQUE DE COLLECTE D'INFORMATIONS

Afin de recueillir le maximum d'informations dans un délai relativement court (deux mois), sans moyens d'investigation autres que nos propres démarches et enquêtes, nous avons choisi l'approche suivante :

Le point de départ est une étude monographique détaillée des conditions de production et des structures de commercialisation dans un village; puis, ayant pu cerner les questions fondamentales grâce à cette monographie, nous avons étendu notre champ d'investigation à six autres villages. Tous situés au coeur de la plus ancienne zone de production, ces villages présentent la plupart des caractéristiques socio-économiques qui confèrent son originalité à la région.

Dans le village de référence, Penengahan , l'enquête sur les systèmes de production réalisée par Fabienne MARY a concerné une centaine de chefs de famille nucléaire (par opposition à la famille élargie qui compte non seulement le chef et sa famille proche mais aussi les parents, grands-parents, neveux, frères ou soeurs à charge) sur un total de cinq cents.

Une trentaine de récoltants, revenant de la forêt avec du Damar, ont été interrogés pour connaître les techniques de récolte. Ce nombre semble peu élevé en regard de l'ensemble des personnes susceptibles de récolter, et que nous avons estimé à cinq cents sur une population globale de deux mille villageois. Il nous a permis cependant d'établir un modèle qui s'est trouvé globalement vérifié lorsqu'on l'a comparé à d'autres sources d'information (Rappard 1937, Torquebiau 1983).

L'enquête concernant la commercialisation, à Penengahan, a été réalisée auprès de neuf commerçants parmi les seize en activité au village. Nous avons interrogé tous les plus gros (par le chiffre d'affaires) commerçants , et quelques autres (voir le paragraphe "Le marché du Damar"). Le questionnaire mis au point pour les enquêtes chez les commerçants, transporteurs, intermédiaires, est en annexe I.

N'ayant pu prétendre à l'exhaustivité ou à la réalisation d'échantillonnages totalement représentatifs, il est évident qu'un certain nombre de résultats quantitatifs ne font qu'approcher la réalité, avec une marge d'incertitude de 10 à 20 %. Compte tenu des conditions de travail, ces données, obtenues par extrapolation, sont malgré tout de bons indicateurs. Sont concernés par ces remarques les chiffres se rapportant aux volumes de production et leur ventilation selon leur origine, les circuits utilisés et les agents. De même, certains chiffres concernant les prix et la main d'oeuvre sont à discuter, ce que nous essayerons de préciser à chaque fois.

D'autres difficultés ont surgi, lorsque nous avons abordé l'étude des débouchés de la filière. L'intégration dans le secteur industriel, en diversifiant les filières, en multipliant les agents, intermédiaires, utilisateurs, en les éparpillant sur des centaines de kilomètres, a rendu très difficile (faute de temps et de moyens) la détermination précise des rôles et interventions de ces agents, ainsi que la ventilation des volumes et des marges. Les principales données ont été recueillies d'après les estimations d'un certain nombre de ces agents. Nous avons interrogé ceux qui détenaient les plus grosses parts des différents marchés et, par conséquent, qui se devaient de connaître en détail la réalité.

Malgré certaines réticences, nous avons eu peu de refus d'information. De fait, l'obstacle majeur est venu des difficultés spécifiques à la langue, de la brièveté de son apprentissage ainsi que de la pratique, par les habitants du Lampung, d'une langue autochtone totalement différente de la langue indonésienne. Si l'on ajoute le problème des ethnies, notamment avec le cas des chinois dans le commerce, on obtient un savant mélange dont il est parfois malaisé d'extirper les informations nécessaires !



III - ETUDE DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION

A / LA PRODUCTION DE RESINE

L'Indonésie est le seul pays producteur de Damar. Notre estimation sur la production totale indonésienne est d'environ 9 à 10 000 tonnes par an, alors que les statistiques officielles mentionnent 4 000 tonnes dans le meilleur des cas. La zone de Krui qui, officiellement, produit 700 tonnes par an, représente en fait presque 80 % de la production nationale avec 700 tonnes par mois, soit environ 8 000 à 8 500 tonnes par an, du fait de la régularité de la production.

Outre la région de Krui, que nous allons étudier en détail, on trouve des forêts à Damar à Sumatra (Baturaja, Sibolga, Tapanuli - cf. carte I), et probablement dans d'autres îles, mais souvent il ne s'agit pas de forêts à *Shorea javanica*. En fait, c'est surtout l'absence de résine ayant d'autres origines sur le marché qui tendrait à prouver la quasi exclusivité de production de Sumatra, ce qui reste cependant à vérifier.

1 / Présentation du milieu régional

La plantation de *Shorea javanica* en association forestière avec arbres fruitiers et girofliers, après culture de riz et de café, est le trait marquant du type d'association culturelle réalisée dans les districts du Pesisir et notamment Pesisir Tengah (Pesisir centre), où se trouve la région de Krui.

Ces districts se trouvent sur la bande côtière occidentale de la province du Lampung, la plus méridionale de l'île de Sumatra, entre 3°4' et 6° Sud et sur 103°5' Est.

Limitée au Nord par la province de Bengkulu, cette zone est enclavée entre l'Océan Indien et la chaîne montagneuse du Bukit Barisan. L'altitude varie de 0 à 1 400 mètres. On peut distinguer une plaine côtière dont la

largeur varie de 500 mètres à quelques kilomètres, et une bande collinaire parallèle à la mer, coupée de vallées et dont les pentes cultivées peuvent atteindre 40 °.

Dans la partie basse des collines, on trouve de bons sols volcaniques profonds, des sols lessivés et pauvres (podzolisés) au sommet des pentes, et des sols sableux près de la côte. Les précipitations dépassent 3 000 mm par an sans saison sèche marquée. La température moyenne est de 25°C avec une amplitude moyenne de 3°C. La végétation naturelle est la forêt humide tropicale et des formations forestières marécageuses.

Alors que la densité moyenne du Lampung est de 137 habitants / km², celle du Lampung Utara est de 53 habitants / km². Les districts du Pesisir, pour une densité moyenne de 25 habitants / km², présentent des variations très importantes :

- Pesisir Nord ... 23 habitants / km²
- Pesisir Centre ... 83 habitants / km²
- Pesisir Sud ... 12 habitants / km² (cf. carte II)

Il existe peu de documents sur l'histoire de la population de cette région. Nous savons que déjà au début du siècle la pratique de la récolte de Damar existait, et qu'elle a été intensifiée sous la houlette de l'occupant néerlandais (Rappard 1937).

Depuis, l'économie régionale est restée très repliée sur les besoins locaux en raison de l'enclavement de cette région, de son isolement, loin des principaux axes de circulation de Sumatra. L'unique route actuelle pour quitter la région traverse une zone forestière sur 20 kilomètres, elle est souvent coupée par des inondations et des chutes d'arbres.

Les principales ressources régionales sont liées à l'activité agricole et à la pêche. Parmi les productions les plus importantes on trouve le riz pour l'autoconsommation, ainsi que les légumes du jardin. Les revenus supplémentaires sont apportés par le Damar, le café, le giroflin et les arbres fruitiers. Il y a très peu d'élevage.

D'après Fabienne MARY, on peut estimer le revenu d'un hectare de rizière irriguée à 1 200 000 roupies par an au village de Penengahan (résultat obtenu en multipliant le rendement par le prix du marché en 1984). De même, le revenu de l'activité Damar s'élève à 1 000 000 de roupies par hectare et par an. Comme l'exploitation des agroforêts concerne indirectement tous les villageois, l'activité de récolte du Damar joue un rôle prépondérant dans l'économie villageoise, d'autant qu'elle est peu exigeante en moyens et peu contraignante pour la gestion du temps de travail. On se reportera à la thèse de Fabienne MARY pour quantifier la part respective des différentes activités dans le revenu agricole.

L'industrie est quasi inexistante, toutes les marchandises sujettes à transformation sont exportées, ce qui explique l'importance économique des transporteurs sur la place de Krui.

2 / Les systèmes de production

a - l'activité agricole :

Elle est axée, comme souvent dans les régions en voie de développement, sur deux pôles, l'un servant à l'autoconsommation, culture vivrière notamment riz et légumes, l'autre assurant un revenu en espèces grâce à la vente de produits comme le café, le clou de girofle, le Damar ou les fruits.

Le riz, cultivé en rizières, se trouve dans la plaine côtière, sur les parties plates, à proximité des villages. On y trouve aussi des petits jardins maraîchers.

Le riz pluvial est cultivé dans les "ladangs". Ces ladangs sont réalisés par défrichement de forêt, avec brûlis, mais aussi conservation d'espèces d'arbres utiles (Damar, fruitiers), et s'inscrivent dans un cycle de culture itinérante. L'une des caractéristiques du système régional est l'absence de retour à la parcelle après une période d'abandon, même à long terme. En fait, il n'y a pas abandon de la parcelle puisqu'elle est plantée en arbres; elle est simplement laissée une vingtaine d'années en attente jusqu'à l'entrée en production, puis, théoriquement, entretenue.

Les conditions de reproduction de ce système sont donc très exigeantes en espace. Or, ce problème se pose actuellement avec beaucoup d'acuité du fait de l'existence d'une réserve naturelle pour la protection de la faune et de la flore, située sur le Bukit Barisan (cf. carte III) et limitant l'expansion géographique. Nous l'envisagerons plus loin.

Toutes les plantations, caféier, giroflier, *Shorea javanica*, arbres fruitiers, se font sur les ladangs qui se transforment à terme en véritables jardins forestiers.

b - les systèmes techniques de production :

Nous n'entrerons pas ici dans le détail des interactions entre l'écosystème, les formes d'organisation économique et sociale et la technologie qui sont explicités dans la thèse de Fabienne MARY. Nous voulons simplement dégager une typologie des systèmes techniques de production. A défaut d'avoir pu cerner de façon indiscutable la notion d'unité socio-économique de base, nous avons opéré la différenciation du système sur la base du type de culture du riz (qui en fait est lié implicitement à cette notion d'unité de base par le biais des traditions successorales).

Nous avons donc les deux systèmes suivants :

- * système à riz irrigué. Il combine,
 - des rizières permanentes, environ 0,15 ha/famille nucléaire,
 - des forêts à Damar en production, avec girofliers et arbres fruitiers, 0,25 à 1,5 ha/famille,
 - de jeunes forêts à Damar.

Ce système est localisé le plus près du village (proximité des rizières et ouverture de la forêt périphérique).

- * système à riz pluvial.

Il consiste en l'ouverture de parcelles dans la forêt primaire. Cette ouverture se fait tous les deux-trois ans. Les parcelles sont cultivées en riz pendant deux ans, de superficie moyenne de 0,8 ha/famille.

Les caféiers et les plants d'arbres sont en pépinières près de l'habitation temporaire et plantés la deuxième année. On trouve donc les stades suivants :

- riz pluvial,
- café et jeunes arbres,
- jeunes forêts à Damar,
- forêts en production.

L'habitat est fait de maisons de bambou isolées, jusqu'à 30 kms du village, où le chef de famille habite avec sa femme et ses plus jeunes enfants pendant les périodes de travail.

Traditionnellement, le premier système est mis en oeuvre par les fils aînés des familles qui héritent des rizières en totalité et de tout ce dont a hérité leur père (habitat, jardins...). Ce qui a été acquis par le père est partagé entre les fils cadets. Ceux-ci, ne pouvant disposer de nouvelles rizières dont la création est impossible par manque d'endroits appropriés, sont contraints à ouvrir la forêt pour pourvoir à leurs besoins en riz. L'impossibilité du retour sur la parcelle les oblige à ouvrir de plus en plus loin du village, ils se trouvent alors confrontés aux limites imposées par l'instauration d'une réserve naturelle.

Il ne faut pas voir là deux systèmes antagonistes. Il est très difficile de déterminer les origines respectives de ces deux systèmes. S'il semble logique de penser que le système intégrant la rizière puisse être un système traditionnel, utilisé dès la création du village, à propos du second, on peut en voir ainsi l'origine : soit un système dérivé du premier pour répondre à l'épuisement des ressources en terrains irrigables et valorisant un type de production locale particulièrement développé (forêt à Damar), soit un système plus original, dérivant des techniques de culture sur brûlis mais a priori indépendant du premier.

Quoiqu'il en soit, l'ouverture des ladangs est la réponse actuelle à l'augmentation des besoins en riz, liée à la croissance démographique. D'autres réponses que l'expansion territoriale sont également apparues, comme la migration, l'intensification ou la diversification.

D'autres facteurs ont certainement influé sur la mise en place de ces systèmes, ainsi le niveau de rémunération de certaines productions : poivre, café, girofle, de même que les pratiques sociales et successorales ou l'apport d'influences extérieures. On trouvera plus d'informations dans la thèse de Fabienne MARY.

c - mode de faire valoir et propriété foncière :

Dans le village de Penengahan, 15 % des familles possèdent la totalité des rizières. Celles-ci sont exploitées principalement de trois manières.

- * en faire valoir direct (avec éventuellement main d'oeuvre familiale rémunérée en nature),
- * en "gadai" : il s'agit d'un nantissement de terre contre emprunt d'argent,
- * en "paro" : sorte de métayage, la parcelle est confiée à une personne qui l'entretient et fait la récolte. Le partage se fait 1/3 - 2/3 en faveur du récoltant.

Dans le cas du riz, le F.V.D. concerne 60 % des rizières irriguées, le "gadai" 25 %, et le "paro" 15 % (en surface).

Contrairement au cas de la rizière, on observe une bien meilleure répartition de la propriété des jardins-forêts. Pratiquement toutes les familles possèdent leurs Damar, par héritage ou par acquisition. Si le faire valoir direct reste prédominant, on observe également beaucoup de "gadai" et très peu de "paro". Ceci peut s'expliquer par une plus grande mobilité dans la jouissance de l'arbre par rapport à celle de la rizière (héritage traditionnel), par une meilleure gestion dans le temps de la récolte, par l'avantage d'un revenu chiffirable grâce à une plus grande stabilité des prix, enfin par l'assurance de la conservation d'un produit peu dégradable, l'ensemble assurant au prêteur un revenu certain. En outre, le système "paro" répond souvent à un besoin urgent et immédiat en main - d'oeuvre temporaire, ce qui est rarement le cas pour le Damar. Ce système existe cependant : si le jardin est à moins d'une demi-heure de marche,

le partage se fait 1/2 - 1/2; s'il est à plus d'une demi-heure, il se fait à 1/3 - 2/3 en faveur de celui qui récolte, comme pour le riz.

Lorsque l'on parle de propriété de la forêt de Damar, il faut savoir que, si la forêt a été ouverte sur le territoire communal, il existe un droit permanent, coutumier, de possession. Au-delà de cette limite, les terres sont propriété de l'Etat. Il existe cependant un droit d'usage, mais il ne pallie pas la précarité de l'activité agricole.

3 / L'activité de récolte

En théorie, la récolte de résine est une occupation régulière permettant un approvisionnement constant du marché. En fait, il n'en est rien car on note une saisonnalité artificielle introduite par la saisonnalité des autres activités agricoles et par des pratiques sociales particulières.

Ainsi, sur l'année, la production diminue pendant les activités de récolte (riz, café, girofle et arbres fruitiers) qui sont, elles, saisonnières et prennent alors le pas sur celle du Damar. Avant la récolte de riz, la soudure entraîne un accroissement de la fréquence des récoltes. De même, avant les fêtes religieuses musulmanes on note une augmentation des récoltes. Sur une semaine, le jeudi et le vendredi, veille et jour de marché, ainsi que le dimanche, jour de congé pour les écoliers, la production augmente.

On voit donc se dessiner le rôle économique du Damar qui, permettant à tous moments d'obtenir des disponibilités en argent soit directement (vente aux commerçants) soit indirectement (système "gadai"), assure aussi bien les dépenses de la vie courante que celles plus exceptionnelles ou ostentatoires (fêtes, mariages). Notons tout de même que "l'économie du Damar" laisse place très facilement à celle des autres productions, car la rémunération de celle-ci est trop faible pour contrebalancer celles du clou de girofle ou du café. Ainsi, il est fréquent de trouver la vente de café ou de girofle comme moyen d'accès à un capital d'installation pour le commerce.

a - description du produit :

La résine, après récolte et tri, présente des morceaux de dimensions variant entre le grain de sable et la taille d'un poing. Ceci est d'ailleurs un moyen de classification qualitatif de la résine (cf. annexe II). Sa couleur est jaunâtre ou translucide pour la meilleure qualité, légèrement brune ou grisâtre pour la moins bonne. Un peu poisseuse, même séchée, elle dégage une légère odeur assez caractéristique.

b - technique de récolte :

Confrontant les résultats d'une enquête auprès de trente récoltants et ceux fournis par E. Torquebiau, nous avons pu déterminer un schéma type de l'activité du récoltant.

La durée de récolte est de deux à quatre heures, le travail se fait sur sept à dix arbres, et permet d'obtenir vingt à trente kilos de résine. Ceci est la quantité la plus couramment rapportée au village. Chaque arbre est récolté tous les mois et produit environ trois kilos par mois. Ce modèle est sujet à variations parfois importantes selon :

- * l'âge du jardin qui influe sur le taux de productivité des arbres;
- * le type de récoltant (cf. chap. B 1/-a);
- * la période de récolte, nous l'avons vu à propos de la saisonnalité.

Cependant, ce modèle n'est pas simplement une vue de l'esprit mais correspond, de facto, à la majorité des pratiques actuelles.

Les outils, faits par le récolteur ou sa famille, sont élaborés à partir des produits de la forêt : bois, lianes, rotin, à l'exception de la lame du couteau à récolter. La panoplie du récolteur est constituée d'une hotte pour le transport, de capacité trente kilos environ, d'une corde tressée en rotin pour cercler l'arbre et y grimper, d'un couteau à récolte très maniable, sorte de hache-grattoir à manche en T, d'un sac léger en feuilles séchées pour recueillir la résine, éventuellement d'un chapeau pour se protéger du soleil...

Lorsque l'arbre atteint un diamètre suffisant (environ 15 - 20 cm), soit à l'âge de vingt ans, les premiers trous sont creusés au couteau à la base de l'arbre (40 cm du sol) entre les racines. Actuellement, ils sont aussi creusés à l'aplomb des racines, augmentant l'écoulement, mais réduisant aussi la durée de production. A mesure que l'arbre croît, les trous sont approfondis et d'autres sont creusés de plus en plus haut. On trouve régulièrement sept à dix trous sur trois à cinq colonnes, pour une hauteur totale de quatre à cinq mètres. Le récolteur nettoie les trous du bas, puis grimpe à l'aide de ceux-ci et de la corde pour arriver aux trous les plus hauts.

A chaque récolte, les bords du trou sont grattés afin de provoquer un saignement continu, ce qui explique la présence de morceaux de bois et d'écorce dans la résine brute rapportée au village. En pleine production, un trou peut atteindre 20 à 25 cm de large, sur 15 à 20 de haut et 15 de profondeur. On a observé des souches complètement fendues et transpercées par des trous trop profonds. La résistance de l'arbre est affaiblie et il devient sensible aux fréquents coups de vent. Sa chute provoque généralement celle de plusieurs autres arbres sains.

La longévité d'un arbre ainsi saigné est d'environ quarante ans, après quoi il est physiologiquement usé et risque de s'abattre. D'une hauteur de vingt à trente mètres, il offre environ dix mètres de bois d'oeuvre.

c - répartition de la production :

Cf. annexe III et carte IV.

L'arrière-pays de Krui est la zone de plus forte production, de peuplement plus ancien, elle a trouvé une grande disponibilité spatiale et tend à coloniser progressivement les zones plus au Nord et au Sud, dont la densité de peuplement est encore faible.

B / LE MARCHÉ DU DAMAR

Nous avons étudié les structures de commercialisation villageoises principalement à Penengahan, mais aussi dans les villages alentour : Olok Pandan, Gunung Kemala, Ulu Krui, Pahmungan, Mendiri, qui représentent la moitié, au moins de la production nationale.

1 / Mise en évidence des circuits

Repérage des lieux de transaction et des agents.

Nous avons déterminé trois lieux principaux, où se déroule la totalité des transactions de la commercialisation du Damar, dans le Lampung.

a - entre la forêt et le village :

Sur le chemin des jardins (cf. annexe, carte V) , on trouve des petites cabanes où le récolteur vend son Damar en vrac à des acheteurs qui regroupent les différentes récoltes pour les porter au village. Arrivant par hottes d'environ 20 kgs, il est transporté en sacs ou en hottes, à dos d'homme toujours, par quantités allant de 60 à 80 kgs. La résine est pesée et achetée à un prix inférieur à celui du village, pour rémunérer le transport. En fait, il s'agit d'un service offert au récoltant qui a le choix entre vendre là ou au village. Nous appellerons, pour la suite, cet acheteur de bord de route du nom local : le "Penghadangan".

Souvent, le Penghadangan vend des boissons et gateaux faits à la maison. En outre, il peut employer des salariés pour faire le transport jusqu'au village, cette main d'oeuvre est le plus souvent occasionnelle.

Trois agents peuvent donc être impliqués :

- le récoltant.

Sous cette appellation très générale et qui a le seul mérite de regrouper des agents très différents sous un qualificatif fonctionnel, qui trouvons-nous ?

Principalement, ce sont les chefs de famille qui récoltent le Damar, souvent seuls, parfois accompagnés de leur femme ou des enfants qui participent alors à la récolte. Femmes et enfants ont pour tâche de récolter les trous les plus bas et les résidus tombés au pied de l'arbre, après passage du père. Les frères cadets (à charge ou non), les neveux peuvent aussi profiter du Damar familial lorsqu'ils ont des besoins d'argent momentanés. La femme peut récolter seule, c'est le cas des veuves, et surtout des jeunes filles, qui ont été nanties de quelques arbres dont la gestion leur apporte un revenu suffisant pour les frais quotidiens de la scolarité (transport, fournitures, nourriture).

Outre la récolte de la résine par le propriétaire de l'arbre, il peut y avoir récolte par celui qui a prêté l'argent dans le cadre du "gadai". Il s'agit le plus souvent d'un autre homme du village, dont le comportement comme récolteur est identique à celui du propriétaire. Il arrive que pour des raisons particulières (indisponibilité de la main d'oeuvre familiale ou villageoise) on fasse appel à des travailleurs salariés (javanais notamment). L'habileté à récolter est différente, due surtout au manque d'expérience, et fait dire aux paysans que la qualité obtenue est moins bonne, aussi ce recours est assez rare.

- le Penghadangan.

Littéralement "celui qui attend au bord de la route", le Penghadangan tient une petite boutique sur les chemins reliant le village aux agroforêts. Son activité consiste à acheter le Damar aux récoltants, après pesée, et à le transporter jusqu'au village pour le vendre chez les commerçants.

Au nombre d'une vingtaine pour le village de Penengahan, les Penghadangan ne collectent pas la totalité du flux de Damar venant des forêts, mais une partie difficilement déterminable (inférieure à 50 %).

Ils sont tous d'origine paysanne et, sachant que certains commerçants sont d'anciens Penghadangan, il apparaît que cette activité puisse être une étape dans la progression sociale que représente l'acquisition du statut de commerçant, étape nécessitant dans un premier temps un capital d'installation plus faible.

Hommes et femmes peuvent être Penghadangan, la gestion de l'activité se fait en famille, d'autant que le Penghadangan propose aux récoltants nourriture et boissons confectionnés à la maison.

Leur stratégie est de se fixer avec un commerçant auquel ils apportent la moins bonne qualité, dont ils ont ôté les quelques plus gros morceaux. Les meilleures qualités renchériées par l'ajout de ces morceaux sont vendues aux plus offrants des commerçants du village. Cette pratique de tri partiel se retrouve aussi chez le récoltant.

Le Penghadangan peut posséder son capital pour l'achat du Damar, mais il peut aussi passer le matin chez le commerçant avec lequel il est fixé, et emprunter une certaine somme pour lui permettre d'acheter le Damar en connaissant le prix d'achat du jour. Son bénéfice provient de l'aptitude à négocier avec le récoltant, et de la vente des denrées alimentaires.

- le porteur (ou "Bd" - Becak Damar, cad porteur de Damar).

b - au village :

Au village, toutes les transactions sont traitées chez les commerçants en Damar. Elles sont de trois sortes,

- l'achat direct aux récoltants,
- l'achat aux Penghadangan,
- la vente à l'agent de Krui.

Deux agents supplémentaires interviennent, le premier est le commerçant villageois. Dans le village de Penengahan, nous avons dénombré 16 commerçants villageois, dont la répartition en fonction du chiffre d'affaires se fait ainsi :

- 5 d'entre eux commercialisent plus de 4 tonnes par semaine,
- 6 d'entre eux commercialisent de 1 à 3 tonnes par semaine,
- 5 d'entre eux commercialisent moins d'1 tonne par semaine.

Nous avons enquêté chez les cinq principaux commerçants et chez deux autres dans les catégories restantes.

Le degré de spécialisation est très faible, le commerçant cumule les activités d'acheteur, de vendeur, de banquier. Treize d'entre eux ont des activités autres, principalement le commerce de produits alimentaires et de biens de consommation. Seuls trois gros commerçants se livrent au seul commerce de Damar.

La possession d'un magasin de vivres permet d'augmenter le chiffre d'affaires de l'activité Damar et s'inscrit logiquement dans le cadre d'un commerce de traite, dont nous discuterons des caractéristiques ultérieurement.

En amont, les commerçants sont en contact avec les paysans et les Penghadangan, en aval avec les transporteurs et les intermédiaires avec lesquels ils peuvent être fixés, bénéficiant d'un apport de capital de la part de ceux-là, à condition de vendre exclusivement à eux. Chez les 16 commerçants, sont fixés ceux appartenant à la catégorie moyenne (5 sur 6) et grosse (2 sur 5). Tous les petits commerçants sont libres. La question qui se pose est de savoir ce qui motive cette différence de stratégie. Est-ce que la liberté de vente (à meilleur prix grâce à la confrontation des offres) permet de pallier en partie la différence de bénéfice liée à la différence de quantités commercialisées ? Ceci serait à vérifier.

L'étude de l'historique d'installation des commerçants montre d'une part que l'apport en capital n'est pas très important, ce qui permet une grande facilité d'accession au statut de commerçant (la plupart est originaire du village), et d'autre part que le Damar joue un rôle secondaire dans l'acquisition de ce capital. Son origine, dans le cas d'activités agricoles antérieures, est le plus souvent la vente de café ou de clou de girofle.

Outre ces cas majoritaires, on trouve celui d'un fonctionnaire ayant emprunté à la banque et travaillant à mi-temps, et ceux de commerçants ayant commencé avec le capital fourni par un transporteur de Krui.

N'oublions pas que dans la plupart des cas, l'activité Damar est liée à la tenue d'un magasin de type épicerie locale, et qu'il est parfois difficile de différencier le capital de chaque activité.

Le montant du capital d'installation varie de 80 000 à 100 000 roupies selon l'importance de l'activité et la présence ou non du magasin. En moyenne, ce capital a été multiplié par deux ou trois en quatre à cinq ans, surtout par l'apport de capital de la part des transporteurs de Krui. Ce n'est donc pas le capital propre qui fructifie, mais le capital global du commerce. Il y a "prêt" de capital par les agents de Krui, lorsque le commerçant a fait ses preuves avec son capital propre. Cet apport peut avoir deux conséquences selon le tempérament du commerçant. D'une part, il peut conduire à l'accroissement de l'activité par l'augmentation de la capacité d'achat, d'autre part, il peut être investi à la place du capital propre qui, lui, peut servir à acquérir des biens personnels (achat de maison) ou à élargir l'activité (achat d'un magasin).

De ce fait, l'activité Damar est souvent basée sur un capital partagé (souvent à moitié), parallèlement à un commerce de vivres dont le capital est possédé par le commerçant. Il n'y a pas de contrat écrit liant commerçants et transporteurs, les accords sont basés sur la confiance mutuelle, ce qui n'engendre, semble-t-il, pas de conflits, excepté en cas de faillite.

On trouvera des détails supplémentaires illustrant cette activité dans les trois monographies jointes en annexe (cf. annexes IV, V, VI).

Le deuxième agent supplémentaire, que nous avons temporairement appelé l'agent de Krui, regroupe en fait deux catégories d'intervenant :

- le transporteur.

Transporteur est le terme le plus approprié pour décrire un ensemble d'agents très typé, dont l'activité fondamentale est la gestion d'un ensemble de véhicules de transport.

Ils sont environ une dizaine, tous localisés à Krui. Nous avons interrogé les cinq plus importants.

Tous les transporteurs travaillent avec le même type de matériel, des camions diesel. Colt Mitsubishi, d'une capacité de 4,5 tonnes. Selon l'importance, ils possèdent un à quatre camions. Chaque camion nécessite une équipe de quatre personnes : un conducteur principal, un conducteur auxiliaire, deux coolies.

Les camions et l'équipe se rendent dans les villages, chez les commerçants, pour charger le Damar qui transite par Krui ou part directement vers Tanjung Karang, à 200 kms de là. 500 tonnes mensuelles sont prises en charge par les transporteurs de Krui, mais ceux-ci ne sont pas spécialisés dans le transport du Damar, qui n'est qu'un type de produit parmi d'autres. Sa principale qualité aux yeux des transporteurs est qu'il permet un fonctionnement régulier des camions.

En valeur, sans avoir de données quantitatives, le Damar vient après le clou de girofle et le café, d'après les transporteurs. Il faut noter qu'au retour, les camions sont chargés de marchandises diverses, produits manufacturés, biens de consommation, produits alimentaires, matériaux de construction. Ainsi, il est très difficile d'estimer l'importance du Damar, et les bénéfices dont il est l'origine.

Pour certains transporteurs, le capital vient d'une activité précédente (agriculture, marine, petit commerce). Pour d'autres, il s'agit d'emprunts (familiaux, bancaires), ou encore, travaillant comme agents d'une société basée à Tanjung Karang, celle-ci fournit le capital.

Le capital pour l'achat du Damar vient souvent du commanditaire, mais parfois c'est leur capital propre. En outre, ils fournissent une part du capital des commerçants en qui ils ont confiance afin d'assurer un approvisionnement constant en marchandises transportables.

En moyenne, leur capital d'installation s'élève à deux à cinq millions de roupies, soit une capacité de dix à trente tonnes de Damar. En raison de difficultés dues aux conditions de paiement avec les industries, ils ne disposent pas en permanence de la totalité de leur capital.

On trouvera, en annexe, la monographie d'un transporteur.
(cf. annexe VII).

- l'intermédiaire :

Au nombre de quatre, les intermédiaires ne sont jamais à Krui, mais dans les villages, ou à proximité. Si, au niveau de l'achat, ils se comportent comme des commerçants (achat aux paysans, aux Penghadangan et à d'autres petits commerçants), leur originalité vient de l'affranchissement par rapport aux transporteurs pour négocier directement avec l'utilisateur. Le transport n'est qu'une charge parmi d'autres (stockage, tri) et non une fin en soi. Le bénéfice se fait sur la capacité de négociation au niveau des prix, et la marge prise, plus importante, rémunère le risque encouru en travaillant avec son capital propre.

Deux cents tonnes par mois sont expédiées par les intermédiaires à destination du marché national, directement vers Java. Leur degré de spécialisation vis-à-vis du Damar est maximum; c'est leur seule source de revenu, mais ils cumulent l'achat, la vente, le transport, le tri, le prêt. Nous rediscuterons plus loin de leur rôle dans l'économie de traite.

On trouvera, en annexe, une monographie détaillant précisément l'activité d'un de ces intermédiaires (cf. annexe VIII).

c - à Tanjung Karang :

Lieu de passage obligatoire du Damar de Krui, on y trouve des utilisateurs (transformation), des exportateurs, qui achètent aux transporteurs et aux intermédiaires. On trouve aussi d'autres transporteurs reconditionnant le Damar pour le conduire à Java.

Enfin, sur l'île de Java, en une multitude de lieux sont conclues des transactions entre fabricants, transporteurs, utilisateurs de produits transformés, exportateurs.

* Relations entre agents :

On peut établir à tous niveaux trois types de relations commerciales entre agents,

- liberté totale.

L'achat et la vente se font au plus offrant, avec libre jeu de la concurrence. C'est surtout le cas des relations entre récoltants et commerçants villageois, ainsi qu'entre les plus gros commerçants et les transporteurs.

- fidélité totale.

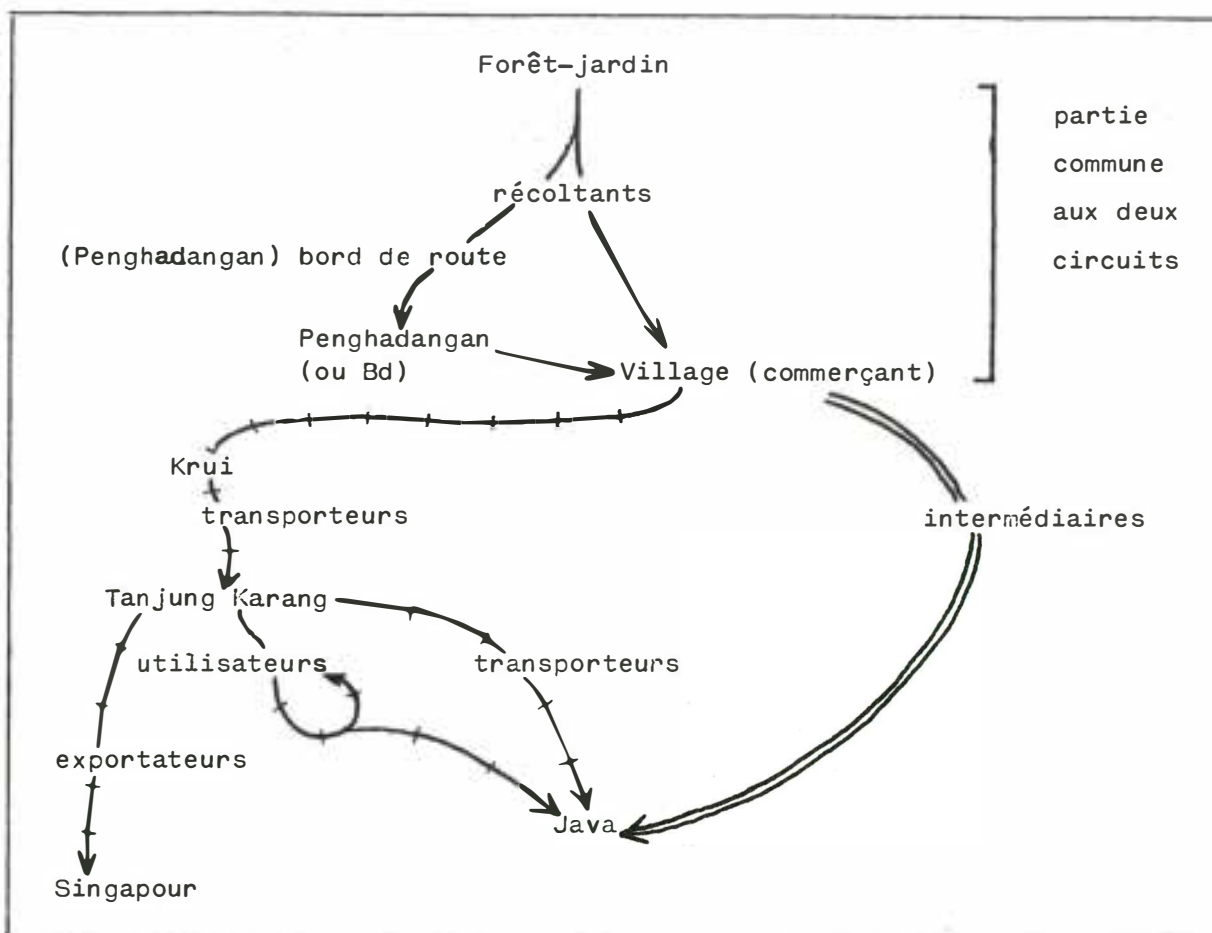
L'agent est fixé avec un acheteur déterminé dont il dépend parfois financièrement, ou en qui il a confiance. C'est le cas de la plupart des commerçants villageois envers les transporteurs de Krui, mais aussi des transporteurs vis-à-vis des agents de Tanjung Karang ou de Java.

- fidélité "élargie".

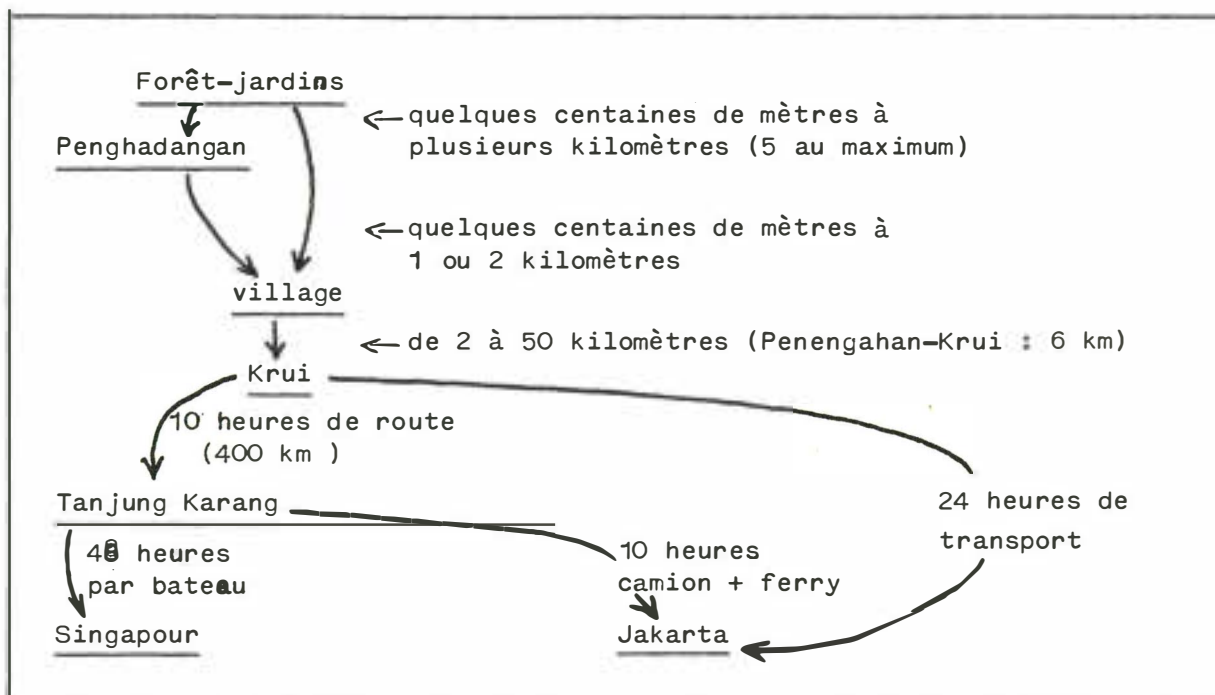
Elle caractérise une solution intermédiaire qui consiste en une fidélité réelle pour la vente de certaines qualités, mais aussi une liberté de choix pour l'écoulement de la meilleure qualité. On trouve dans cette catégorie beaucoup de Penghadangan.

Dans le paragraphe concernant le crédit, nous étudierons particulièrement les relations financières entre agents. Pour ce faire, il sera nécessaire de se reporter aux monographies en annexe (annexes IV, V, VI, VII, VIII).

Les deux types principaux de circuit de commercialisation sont donc les suivants :



- +—+—+ circuit type I (transporteurs - Tanjung Karang)
- ==== circuit type II (intermédiaires - Java)
- circuit forêt - village.



DUREE ET DISTANCE DE TRANSPORT ENTRE LES PRINCIPAUX LIEUX IMPLIQUES DANS LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION.

Le circuit type I est le plus complexe, puisqu'il fait intervenir de nombreuses étapes et agents. Dans le circuit de type II, les intermédiaires font appel aux transporteurs de Krui ou de Tanjung Karang, mais ils ont la responsabilité du transport; souvent, ces transporteurs ne sont pas spécialisés dans le Damar. La partie commune aux deux circuits est inchangée depuis qu'on connaît leur existence (cf. historique ci-après), malgré les transformations de la filière. Ceci semble dû à la stabilité et à l'homogénéité des systèmes de production, peu perméables aux innovations et aux transformations (quand elles existent ...)

Nous allons maintenant essayer de mieux comprendre leurs mécanismes de fonctionnement en étudiant l'historique de leur formation, le rôle des agents et la formation des prix.

2 / Historique.

D'après des renseignements obtenus auprès d'anciens commerçants, il semblerait qu'après l'entrée en production des nouveaux jardins, vers 1955, la majeure partie de la production ait été commercialisée directement depuis Krui jusqu'à Jakarta par bateau. Le transport était assuré par la compagnie Pelni (transports maritimes indonésiens) de façon irrégulière. La plupart des commerçants de Penengahan (environ une dizaine) vendait directement à Jakarta, mais il existait déjà des "boss" (terminologie locale) qui devaient remplir les mêmes fonctions que les intermédiaires actuels. Si nous n'avons pas d'indications concernant la transformation de ces circuits anciens en circuits actuels, différents dans l'espace mais aussi structurellement, nous pouvons avancer un certain nombre d'hypothèses.

En 1964, le coût du transport par bateau jusqu'à Jakarta représentait au maximum 10 % de la valeur du Damar. Actuellement, le transport par camion représente 30 % de la valeur du Damar. En outre, la compagnie Pelni a cessé ses activités vers les années 1970 entre Krui et Jakarta. La route Krui - Liwa, qui permet de rejoindre les grandes voies de transport routier sumatra-naises, a favorisé le développement du transport par véhicules. Ces modifications n'ont pu être réalisées que par des gens disposant d'un fort capital pour acquérir les véhicules; c'est ainsi que l'on pourrait expliquer en partie la forte dépendance envers les agents industriels, comme on le verra plus loin.

De la même façon, l'importance du port de Tanjung Karang pour l'exportation du Damar s'est accrue, car il présentait l'avantage d'être plus près que Jakarta, plus près de Singapour, et de bénéficier du développement de l'industrie pétrolière quant à la modernisation des installations.

Au cours de la dernière décennie, le marché du Damar a été assez aléatoire, voyant de nombreuses faillites. On note ainsi que la plupart des commerçants et agents de Krui sont installés depuis moins de huit ans. Ces crises épisodiques, dues aux spéculations hasardeuses, aux fluctuations des prix ou à des circonstances extérieures, ont provoqué des renouvellements au niveau des individus, mais furent sans grande importance sur l'organisation des filières.

Si on note des transformations radicales du système de commercialisation entre les années soixante et les années quatre-vingt, il est remarquable que le système de production n'en ait été que peu affecté. Nous voulons dire par là que, non seulement l'organisation de la récolte est restée la même, mais que d'autres données, telles le taux de récolte, le rythme de plantation, ont peu varié. Faut-il en voir la justification dans le fonctionnement classique d'une économie de traite, ou dans le fait que la motivation principale dans l'ouverture est le besoin en riz, le Damar étant un moyen de valorisation à terme, et ce d'autant que l'inertie du système s'étend sur une période de vingt ans ? Des vérifications plus approfondies seraient à entreprendre pour essayer de quantifier les rapports entre la dynamique du système de production et celle du système de commercialisation.

Il semblerait donc que l'on ne puisse voir dans les modifications des structures de commercialisation un moyen permettant d'influer sur le système productif. Ce résultat est important pour la suite, notamment lorsque nous envisagerons les perspectives de développement et d'évolution de la production du Damar.

3 / Rôle des agents.

Pour étudier cet aspect des filières de commercialisation, seront étudiés respectivement le partage des charges techniques et économiques, et le rôle du crédit.

* Partage des charges :

a - les charges techniques.

On peut distinguer six actes techniques fondamentaux : la récolte, le stockage, le séchage, le transport, le tri et la transformation. Nous n'entrerons pas dans le détail du dernier, qui sera étudié par la suite.

Le tableau ci-après dresse le bilan de la répartition de ces activités entre les différents agents. La lecture de ce tableau montre qu'au niveau des agents, certains sont très spécialisés; outre les porteurs de Damar qui représentent le cas extrême, nous avons noté avec un peu de surprise que c'est le cas notamment des commerçants villageois, et bien évidemment celui des utilisateurs. La lecture dans le sens de la répartition des activités montre que les activités en "bout" de filière sont contrôlées par un ou deux agents, alors que les activités intermédiaires sont beaucoup mieux réparties, ce qui explique la forme "en fuseau" du graphique de commercialisation. Il faut noter l'étroite corrélation entre stockage, séchage et tri qui sont en fait des activités d'entrepôt. C'est un peu moins net pour les transporteurs dont l'intérêt est de faire circuler un maximum de marchandises, contrairement aux intermédiaires qui peuvent attendre et valoriser par le tri. Enfin, on voit nettement que le transport est une des activités principales, ne pouvant être assuré à tous niveaux par un seul agent. Mal nécessaire pour les récoltants, c'est une fin en soi pour certains agents, une contrainte pour d'autres.

L'analyse de la situation conduit aux résultats suivants :

- Le récoltant est impliqué uniquement dans le système de production.
- Penghadangan et porteurs de Damar vivent du transport au niveau communal.

Agent Activité	Récoltant	Penghadangan	Porteur (Bd)	Commerçant	Transporteur	Intermédiaire	Exportateur	Utilisateur
Récolte	+++	0	0	+	0	0	0	0
Stockage	+	+	0	+++	+++	+++	++	0
Séchage	+	0	0	++	++	++	++	0
Tri	+	+	0	++	+	+++	+++	0
Transport	+++	+++	+++	0	+++	+++	+++	0
Transformation	0	0	0	0	0	0	++	+++

+++ activité principale

++ souvent

+ occasionnellement

0 jamais

- Les commerçants villageois tirent principalement leur revenu provenant du Damar d'une activité d'entrepôt.
- Les transporteurs sont moins spécialisés que l'on aurait pu croire (ainsi, au début de nos enquêtes, nous confondions transporteurs et intermédiaires).
- Les intermédiaires, plus encore que les commerçants villageois, tirent leur revenu de la valorisation du Damar en entrepôt.
- Les exportateurs agissent de même, mais dans le cadre d'une pluri-activité, puisqu'ils élaborent aussi des produits transformés.
- Les utilisateurs semblent très peu concernés, le Damar n'étant qu'un ingrédient parmi d'autres. D'ailleurs, il faut noter qu'aucun agent exportateur ou utilisateur ne s'est rendu une seule fois sur les lieux de production.

b - les charges économiques.

Coût et répartition économique des charges techniques.

Le coût de la récolte est représenté par les outils et la main d'oeuvre. Les outils sont fabriqués à la maison, s'usent lentement; leur coût n'est pas calculable. La main d'oeuvre est essentiellement familiale. Lorsque d'autres travaux agricoles l'imposent, on peut avoir recours à des salariés agricoles (notamment javanais). La rémunération, à la charge du propriétaire, se fait selon le système du "paro".

Les frais de stockage sont difficiles à calculer chez les commerçants, le Damar étant stocké dans une pièce au rez-de-chaussée de la maison. Il y a un cas de location d'un local pour stocker du Damar à Penengahan, au prix de 10 000 roupies par mois, ce qui représente moins de 5 % de la valeur du Damar qui est stocké. Les autres agents pratiquant le stockage ont leurs propres entrepôts, souvent mixtes, servant à d'autres marchandises.

Le transport, frais et main d'oeuvre compris, incluant le chargement des sacs et le déchargement des camions, revient à 50 roupies par kg pour aller à Jakarta (24 heures de route), 25 roupies par kg pour Tanjung Karang (10 heures de route). Le coût du transport est pris en charge par les intermédiaires, il fait partie du revenu brut du transporteur.

Le tri, manuel, est financé par différents agents, mais la constante est sa rémunération : 10 roupies par kg trié, parfois par kg de A/C trié. Il est souvent assuré par des femmes et des enfants.

Détailler la répartition des autres charges (exportation, transformation) est extrêmement difficile et dépasse le cadre de ce travail. Nous en reparlerons brièvement dans le chapitre sur les prix.

* Le crédit :

Les caractéristiques du crédit seront étudiées dans le cadre des relations entre agents. Nous allons envisager d'abord les récoltants et les commerçants, puis ceux-ci et les transporteurs et intermédiaires, enfin les destinataires de la marchandise et leurs fournisseurs.

Le rôle du crédit au niveau villageois met en évidence des relations particulières. En effet, s'il y a effectivement pratique du crédit, celle de l'usure semble inexistante.

On peut distinguer deux types de transaction :

Le crédit à court terme est le plus largement répandu. Il porte généralement sur 1 000 à 10 000 roupies pour une période d'une semaine à quinze jours, et se fait le plus souvent sous forme d'emprunt alimentaire. La denrée la plus fréquemment demandée est bien évidemment le riz.

Le crédit à long terme porte sur des quantités au-delà de 20 000 roupies, et dure un à deux mois, parfois plus.

80 % des emprunts entrent dans la première catégorie; pour un commerçant, le nombre de débiteurs en saison difficile (soudure) varie de 25 à une centaine. En période plus propice, certains n'ont plus de débiteurs. Les périodes difficiles se situent avant les récoltes de riz; au contraire, pendant la saison de récolte des girofliers, il y a peu de demande. Cependant ceci doit être pondéré par les pratiques de crédit entre paysans (système "gadai").

Le remboursement du crédit se fait au prix de la denrée au moment de l'achat. Le remboursement se fait le plus souvent en Damar; on prend alors en compte la valeur en argent de l'emprunt en nature au moment de cet emprunt, pour calculer l'équivalent en Damar au prix du marché, au moment du remboursement. Il est impossible de déterminer un taux d'intérêt, car s'il est vrai qu'actuellement le prix du Damar a tendance à baisser, les fluctuations au niveau du prix du riz sont très importantes selon la récolte. Quand le prix du riz augmente, le commerçant y perd. Il ne faut pas rechercher le principe d'un enrichissement direct par la pratique du crédit, l'avantage est ailleurs. De nombreux commerçants nous ont affirmé que depuis l'ouverture d'un magasin de vivres, leur chiffre d'affaires en Damar avait augmenté, et que la pratique du crédit leur permet de garder un nombre de fournisseurs globalement constant.

De fait, la demande de crédit est rarement refusée. Dans le cas du village de Olok Pandan, la situation est très marquée : dans ce village, situé à dix kilomètres au nord de Krui, sont installés six commerçants en Damar, dont la capacité globale de travail est d'environ 80 tonnes par mois. Or, la production actuelle de l'agroforêt est de 30 tonnes par mois. On constate que ces six commerçants, appelés théoriquement à disparaître dans le cadre d'une économie de marché, se partagent assez équitablement celui-ci. L'explication de cette situation paradoxale tient vraisemblablement à trois raisons. La première est l'impossibilité d'augmenter le prix d'achat au producteur, car le prix de vente est fixé par les transporteurs dont ils dépendent. Le prix s'aligne sur celui des villages voisins, dont Penengahan. La seconde, corollaire de la situation décrite, est que ces commerçants ne travaillent pas avec leur propre capital, mais avec celui des transporteurs, donc avec une plus grande sécurité. La troisième, enfin, est l'importance du crédit pratiqué, jusqu'à 50 % du capital, alors qu'il excède rarement 20 % dans les autres villages. Cette surenchère au niveau du crédit est donc une présomption de l'importance de son rôle dans les relations récoltant-commerçant. On peut ajouter aussi qu'il est un moteur dans la fidélité du récoltant - client du magasin de vivres.

Notons, dans le cas de Penengahan, l'exception que représente un commerçant, ne possédant pas de magasin de vivres et dont le montant du crédit total qu'il accorde varie entre 150 000 et 400 000 roupies. Il pratique un petit crédit sur deux semaines pour 20 000 roupies, mais les plus

grosses sommes, en espèces, sont prêtées pour une semaine. Il pratique un intérêt en n'acceptant que le remboursement en café ou en girofle, au prix du marché moins 50 %. Il joue en fait le rôle d'un bailleur de fonds, lorsque la demande est urgente. Il y a parfois des clients qui ne remboursent pas, ce qui est accepté avec fatalité et même amusement car il s'agit le plus souvent de membres de la famille.

Les commerçants prêtent aussi de l'argent aux Penghadangan qui dépendent d'eux, mais il s'agit d'une pratique identique à celle des transporteurs envers les commerçants. Les Penghadangan, connaissant le prix d'achat du commerçant, doivent se débrouiller pour faire leur bénéfice, en tenant compte du transport; leur capacité d'achat se résume souvent aux disponibilités fournies par le commerçant.

Entre commerçants et transporteurs, la situation est plus simple. A part le capital fourni par ceux-ci, il n'y a pas demande de crédit; on constate même certains retards de paiement sur quelques jours faisant des transporteurs les débiteurs des commerçants.

Entre les destinataires de la résine, exportateurs, utilisateurs et les transporteurs ou intermédiaires, le crédit intervient au profit des intermédiaires notamment, qui forts des retards de paiement des usines, peuvent imposer des prix plus élevés. Ainsi, la fabrique de peinture P.T. Pacific Paint achète la résine rendue à Jakarta à 500 roupies par kg, contre 450 roupies au prix officiel. Cependant, les agents les plus importants de Tanjung Karang dominent le marché car ils sont à la source des flux de capitaux qui s'écoulent le long de la filière en sens inverse de l'acheminement du Damar.

Après cette étude assez descriptive, tant des systèmes de production que des systèmes de commercialisation, nous nous retrouvons dans la situation du producteur de Damar, qui connaît bien son produit et sait comment il est acheminé hors du Pesisir, mais ne sait presque rien de son utilisation et de sa destination !

Aussi, nous allons nous intéresser, dans le chapitre suivant, aux débouchés de ce marché, débouchés nationaux et internationaux, à leur impact sur les variations des volumes produits et la formation des prix.

Nous concluerons par une caractérisation de l'économie du Damar en tant qu'exemple d'une économie de traite.



IV - UN MARCHÉ STABLE AUX DEBOUCHES INCERTAINS

Au niveau local, la production de Damar est vouée à l'exportation, il n'y a aucune utilisation actuelle de Damar dans la région de Krui, pas de transformation avant expédition, du moins nous n'en avons pas relevé de traces, ni par observation, ni par enquêtes.

Cependant, nous savons que jusqu'au début du siècle, la résine était utilisée localement pour des colmatages d'embarcations et la confection de torchis. Ces usages semblent avoir disparu. La totalité de la production est destinée à l'exportation et à l'utilisation au niveau national (à Java).

A / LE MARCHÉ NATIONAL

Consommant les deux tiers de la production, le marché national de la consommation de Damar est représenté essentiellement par l'industrie de la peinture (60 %), l'artisanat de l'encens (24 %) et du batik (16 %). Un aspect fondamental de ce marché est qu'il permet d'absorber les résidus du tri nécessaire pour obtenir une qualité suffisante à l'exportation.

1 / L'industrie de la peinture

a - le Damar et la fabrication de peinture :

Les qualités A/B/C sont utilisées dans la fabrication de peinture en raison de leur meilleure pureté, mais aussi les qualités D/E et poussières pour certaines peintures. Les morceaux sont chauffés et incorporés à un solvant à base d'essence. Ce mélange confère une bonne adhérence à la peinture. Cependant, la qualité de la peinture diminue lorsque l'on augmente la proportion de Damar (mauvaise tenue au soleil), ce qui fait entrer le Damar dans la confection de produits de bas de gamme. En outre, la proportion de Damar diminue, elle est passée de 1 pour 10 à 1 pour 30 par kg. Il existe actuellement des produits de substitution, notamment des pétrorésines qui tendent à remplacer le Damar.

b - perspectives du marché :

Si la demande mondiale s'orientę vers des produits de meilleure qualité, dans tous les domaines d'application, il n'en demeure pas moins qu'au niveau de l'Indonésie, la demande en peinture de moindre qualité et à bas prix est non négligeable. D'autant qu'avec l'élévation progressive du niveau de vie, un nombre croissant de gens est susceptible d'accéder à un revenu permettant des dépenses de ce type. A titre indicatif, les peintures sans Damar coûtent trois fois plus cher, mais la qualité est, bien sûr, différente.

Toutefois, des gros marchés comme le bâtiment et les constructions navales sont pratiquement inaccessibles à ce type de peinture, qui ne peut assurer une bonne protection climatique.

Depuis une dizaine d'années sont apparus sur le marché des produits de base pour la peinture, des pétrorésines et des alkyd-résines dont le mélange donne un produit substituable au Damar. Son coût actuel est de 900 roupies par kg. Nonobstant une prétendue différence de qualité à l'avantage de ces résines (il n'y a pas unanimité chez les spécialistes), les principaux avantages résident dans l'assurance d'un approvisionnement régulier et une certitude de constance dans la qualité. De fait, la substitution semble inéluctable pour les peintures haut de gamme. Les débouchés pour les peintures avec Damar devraient cependant se maintenir au niveau actuel.

Rappelons que cette industrie absorbe plus de 50 % de la production destinée à la consommation nationale, soit un tiers de la production totale. Elle est localisée à Java, principalement autour de Jakarta.

2 / La confection de batik

a - Damar et technique de confection :

Le "batik" est une technique traditionnelle d'impression des tissus par trempage dans des bains de teinture. Avant trempage, les parties à préserver sont recouvertes d'un mélange spécial, sorte de cire contenant du Damar, qui lui confère une plasticité plus grande. La proportion du Damar n'excède pas 6 % du poids total. Cette technique concerne exclusivement l'impression à la main et au tampon, mais pas à la machine.

b - Perspectives du marché :

La substitution progressive de la technique d'impression par tampon par celle à la machine est le point le plus important de l'évolution actuelle de ce marché. Le corollaire est la baisse de la demande en Damar, car cette dernière technique n'en consomme pas. A terme, l'industrie du batik présenterait deux pôles : l'un, artisanat de luxe, conservera les techniques traditionnelles à la main, l'autre, industriel, utilisera des machines et assurera la plus grande partie de la production. Ainsi, l'apparition des nouvelles usines de batik a causé la fermeture de 80 % des ateliers existants, ne conservant que ceux produisant les meilleures qualités, et d'autres qui résistent encore momentanément.

Les débouchés du Damar sont donc fortement limités et devraient même décroître progressivement. Ce marché représente environ 20 % de la consommation nationale. L'industrie du batik, que l'on trouve aussi à Bali, est principalement localisée à Java - Central, à Jogjakarta et Solo. Le Damar y est livré à des transformateurs qui revendent la cire prête aux fabriques de batik, ou directement à ces fabriques qui élaborent leur propre produit.

3 / La fabrication d'encens

a - Damar et production d'encens :

En mélange avec le benjoin, le Damar sert à la réalisation du substrat combustible aromatique que l'on appelle communément "encens". Le Damar confère essentiellement sa tenue au bloc d'encens. On ne connaît pas bien la technique de réalisation de l'encens, chaque petit fabricant étant désireux de garder secrètes ses recettes.

b - Perspectives du marché :

Nous avons peu de renseignements sur ce marché localisé à Java - Est, dans de très petites unités artisanales. Les quantités consommées sont de l'ordre de 80 tonnes par mois (estimation de revendeurs locaux et transporteurs, à vérifier) pour l'ensemble du pays. L'encens produit est surtout consommé en Indonésie, car il se heurte à celui produit à Singapour qui est exporté vers tous les gros pays consommateurs, notamment les pays du moyen Orient. Ce marché semble stable et peu appelé à se développer.

4 / L'intégration dans les filières artisanales et industrielles

L'exposé des faits précédents montre que se pose avec acuité la question de l'articulation agriculture - industrie, par l'intermédiaire de la confrontation entre les contraintes des systèmes de production et les exigences des procédés d'utilisation.

Nous avons vu quelles sont ces contraintes, voyons aussi les exigences des processus artisanaux et industriels.

En premier lieu, la régularité de l'approvisionnement est nécessaire pour la gestion des stoks, la continuité de la production et la planification à terme.

Deuxièmement, une constance dans la qualité est impérative, puisque ce sont principalement les qualités physico-chimiques qui sont recherchées.

Or, sur ces deux plans, la commercialisation du Damar n'offre pas satisfaction, ou plutôt le système de commercialisation ne peut pallier les inadéquations dues au système de production. Nous avons déjà mentionné les variations des quantités produites en raison de l'abandon de l'activité de récolte au profit d'autres activités agricoles plus rémunératrices ou fondamentales, en raison aussi des contraintes sociales de la vie traditionnelle et religieuse. La conséquence est la perte de confiance dans une marchandise dont on ne peut s'assurer un approvisionnement régulier. La préférence va alors vers des produits de substitution plus maîtrisables, comme les pétrorésines.

Plusieurs facteurs modifient la qualité de la résine, introduisant des variations importantes.

En premier lieu, l'intervalle de temps entre deux récoltes influe sur la consistance et la couleur de la résine : plus celle-ci est fraîche, donc molle, plus elle est salissable, intégrant des poussières et du bois; de plus, les morceaux récoltés sont plus petits, ce qui gêne certains utilisateurs qui exigent un pourcentage minimum de A/B/C pour leurs besoins.

En second lieu, selon le récolteur, la qualité de résine varie, notamment en raison de la présence plus ou moins grande de bois et d'impuretés. Le tri permet d'éliminer ce type d'inconvénient, mais accroît aussi l'écart entre la qualité A/B/C bien payée et D/E et poussière dont l'utilisation est moins facile.

Enfin, soulignons la faible adaptabilité actuelle du produit aux exigences nouvelles de l'industrie, peu de recherches ayant été entreprises pour contrôler les propriétés du Damar et éventuellement diversifier son utilisation.

B / LE MARCHE A L'EXPORTATION

1 / Caractéristiques

Représentant en volume le tiers de la production nationale, par ses caractéristiques, le marché à l'exportation concerne indirectement les deux tiers de la production. Consommateur des qualités A/B/C, dont 300 tonnes mensuelles ont été exportées l'année dernière, ce marché, en nécessitant un tri, implique aussi la création de débouchés pour les sous-produits du tri, actuellement absorbés principalement par l'industrie de la peinture et du batik.

Près de 90 % du volume exporté transite par Singapour, soit pour y être réexporté à destination du Japon, de la Malaisie, des Etats-Unis ou de la C.E.E., soit pour y être transformé et réexporté comme produit manufacturé. A Singapour, le Damar est utilisé pour fabriquer de l'encens, exporté vers les pays arabes, notamment l'Arabie Saoudite.

Il y a peu d'exportateurs de Damar, on en compte trois ou quatre à Tanjung Karang et deux à Jakarta, mais leur activité n'est pas spécifique; certains sont, par la force des choses, vendeurs des moins bonnes qualités, brutes ou transformées. Le plus important d'entre eux, situé à Tanjung Karang, traite 3 à 400 tonnes de Damar par mois, dont un tiers est exporté et le reste transformé en base pour peinture et envoyé à Jakarta. Il joue un rôle important dans la fixation des prix et dans les flux de capitaux, le long de la filière.

2 / Perspectives du marché

Face à un marché intérieur dont les perspectives sont mauvaises, où les débouchés stagnent, où les produits et techniques de substitution se développent, le marché à l'exportation offre des possibilités certaines. Comme l'indiquent les tableaux concernant l'exportation (cf. annexe IX), la quantité de Damar livrée directement est négligeable par rapport à ce qui transite par Singapour.

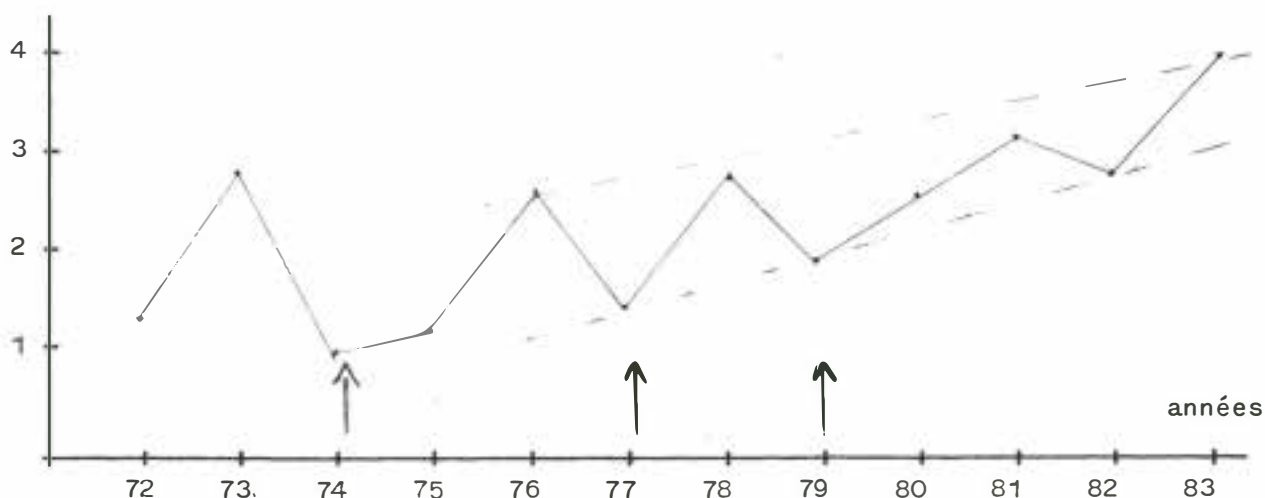
Ceci pose le problème du développement des exportations. En effet, faire un effort pour n'augmenter que la quantité exportée ne conduirait qu'à renforcer la dépendance, déjà réelle, envers des pôles de décisions extérieurs. Une prise en compte par les autorités indonésiennes serait nécessaire pour conférer un statut réel au Damar (à savoir produit agricole ou forestier, dépendant donc de tel ou tel ministère), et plus de poids aux négociateurs. Toutefois, rappelons que le Damar, sur le plan national, est un produit d'usage secondaire qui n'est pas l'objet des préoccupations du gouvernement.

L'ensemble du marché du Damar, que ce soit à l'exportation ou pour la consommation nationale, présente globalement peu de variations au cours des dernières années. Face à une production relativement constante (nous en reparlerons en conclusion), la répartition entre les différents marchés a assuré la régulation de la consommation. Lorsqu'accidentellement l'exportation a chuté, la consommation nationale a absorbé partie de la production, de même actuellement, où le marché national est en stagnation, la progression des exportations a pris le relais.

Les données sur l'exportation de Damar depuis Tanjung Karang montrent une progression constante de celle-ci, malgré quelques à-coups :

Exportations depuis Tanjung Karang à destination de Singapour

milliers de tonnes



En tenant compte des résultats sur les 8 dernières années, le taux d'accroissement des exportations est de 250 à 400 tonnes/an, soit entre 3 et 4 %.

Ces accidents peuvent être en partie expliqués ainsi :

- 1974 : contre-coup de la hausse du pétrole, ressenti au niveau de l'économie mondiale (baisse de l'activité économique de Singapour).
- 1977 : fermeture momentanée des frontières.
- 1979 : banqueroutes locales à Krui.

L'ensemble des données précédentes va nous permettre de définir les systèmes de prix pratiqués, ainsi que certains mécanismes de leur formation.

C / LES PRIX SUR LE MARCHÉ DU DAMAR

1 / Définitions

Prix à la production (PP) : prix payé au producteur au moment de la transaction, chez le commerçant, par celui-ci. Une variante est le prix à la production faisant intervenir le producteur et le Penghadangan, la transaction se faisant chez le Penghadangan.

Prix de demi-gros à la production (PDP) : prix payé au Penghadangan, au moment de la transaction, par le commerçant, chez celui-ci. Une variante est le prix de demi-gros à la production faisant intervenir Penghadangan et intermédiaire, la transaction se faisant chez l'intermédiaire.

Prix de gros à la production (PGP) : prix payé au commerçant chez celui-ci, par le transporteur ou l'intermédiaire, au moment de la transaction, ou avec quelques jours de délai (2 à 3 maximum).

Prix rendu (PR) : prix payé au transporteur ou à l'intermédiaire au moment de la transaction, par l'exportateur ou l'utilisateur, chez ceux-ci. On distingue le prix rendu Tanjung Marang (PRT) et le prix rendu Jakarta (PRJ).

Prix à l'exportation (PE) : prix payé aux exportateurs par les importateurs de Singapour, selon les conditions d'acheminement (prix F.O.B., C.A.F. ...).

Prix à la qualité : intervient à tous niveaux d'échange pour moduler le niveau des prix définis précédemment, en fonction de l'aspect du produit commercialisé (cf. Annexe I).

2 / Formation des prix

a - formation sur la filière :

La fixation du niveau des prix que nous avons définis ci-dessus dépend fortement de l'un d'entre eux, le prix à l'exportation, qui est déterminé par les importateurs de Singapour et les exportateurs indonésiens. La banque nationale intervient aussi en fixant un prix seuil pour l'octroi des facilités de crédit. Ce prix fixé il y a dix ans, de 570 US \$ par tonne, n'a jamais été réactualisé et ne signifie plus grand-chose, en raison de la hausse du dollar et des dévaluations de la roupie. Même si l'Indonésie est le seul exportateur, c'est la fluctuation de la demande venant de Singapour qui influe sur la formation des prix. On constate, en effet, que le prix d'achat pour la consommation nationale à Java (PRJ) s'aligne sur les prix à l'exportation. Ceci est répercuté par tous les agents des circuits, pour finalement être reporté sur le prix à la production (PP).

On voit donc que l'importance respective des volumes consommés nationalement et à l'exportation permet d'envisager celle-ci comme un moyen de régulation partielle du marché.

b - formation dans l'espace :

Si le prix PP dépend fortement de ceux pratiqués en aval de la filière, il est aussi sujet à des variations dues à la situation locale. La cause principale est l'éloignement du lieu de production. Ainsi, PP est le même pour du Damar venant de Penengahan, de Pugung ou Ngaras, mais pour ces deux derniers est inclu le coût du transport jusqu'à Krui, qui est à la charge du

récoltant, soit 10 roupies/kg. A Mendiri, où la quasi totalité de la production est ramassée par des commerçants travaillant pour le même transporteur, le prix PP est inférieur de 20 roupies/kg.

Mais du fait de l'obligation de transit par Krui, il y a peu de fortes disparités entre les prix. Les informations concernant les évolutions sont communiquées par téléphone aux transporteurs et aux intermédiaires depuis Tanjung Karang ou Jakarta. Dans les deux heures qui suivent, au maximum dans la demi-journée, l'information est dans les villages (cf. schéma annexe X).

3 / Fluctuation des prix

Nous comparerons en fait les valeurs respectives du kilogramme de riz et de Damar, cet indicateur nous semblant plus juste que le prix du Damar (cf. tableau en annexe XI).

Nous appellerons $\frac{D}{R}$ le rapport entre le prix du Damar et celui du riz.

De 1964 à 1980, les fluctuations sont faibles; en moyenne $\frac{D}{R} = 1$, à l'exception des années :

* 1968 - 1969 : dévaluation et pénurie de riz $\frac{D}{R} = \frac{1}{12}$ *

* 1977 : le prix du Damar chute en raison des exportations (tensions avec Singapour) $\frac{D}{R} = \frac{1}{3}$ *

A partir de 1981, le prix du Damar (PP) baisse progressivement alors que celui du riz fluctue considérablement. La baisse du pouvoir d'achat est continue, parfois accrue ou tempérée par l'évolution des cours du riz (cf. tableaux annexe XI).

4 / Répartition des marges et des coûts intermédiaires

Afin d'obtenir des résultats homogènes, nous avons fait les calculs des marges pour la commercialisation du mélange venant de Penengahan, en suivant la filière Type I, et venant de Pahmungan pour la filière Type II.

a - circuit type I :

* les prix :

PP = 220 roupies/kg chez le commerçant.

PP = 210 roupies/kg chez le Penghadangan.

PGP = 230 à 240 roupies/kg après séchage (perte de 3 à 5 %).

PRT = 260 à 265 roupies/kg.

* les frais :

Ils sont dûs au transport. Entre Krui et Tanjung Karang, ils sont de 20 à 25 roupies/kg.

* les marges :

- . Le récoltant gagne 210 ou 220 roupies/kg récolté.
- . Le Penghadangan dispose de 10 roupies/kg (plus le bénéfice des ventes de denrées).
- . Le commerçant gagne 10 à 20 roupies/kg.
- . Le transporteur gagne 25 à 30 roupies/kg, mais sa marge est de 3 à 5 roupies/kg.

. L'exportateur valorise le Damar comme suit,

1 tonne de mélange à 260 rp/kg → 300 kg de A/C à 450 à 550 rp/kg,
→ 700 kg de D/E et poussières à 200 rp/kg.

Soit un prix moyen au kg de 275 à 310 roupies.

En tenant compte du coût du tri (10 rp/kg) la marge nette de l'exportateur est de 30 à 40 roupies/kg.

b - circuit type II :

* les prix :

PP = 230 roupies/kg.

PGP = 250 roupies/kg.

PRJ (à la qualité) : A/C export = 400 roupies/kg,
 D/E = 320 roupies/kg,
 poussière = 150 roupies/kg.

* les frais :

- . Le paysan gagne 230 roupies/kg récolté.
- . Le marchand gagne 20 roupies/kg.
- . L'intermédiaire trie le mélange, donc,

1 tonne à 260 rp/kg = 715 kg A/C local = 600 kg A/C export à 400 rp/kg
 = 100 kg D/E = 215 kg D/E à 320 rp/kg
 = 150 kg poussière = 150 kg poussière à 150 rp/kg.

Soit une valorisation du produit à 330 roupies/kg, dont 60 roupies de tri et transportt, c'est-à-dire une marge de 10 roupies/kg, qui est en fait la rémunération du risque pris.

c - bilan :

La différence de prix à la production entre les deux filières, qui se retrouve dans la valeur globale du mélange trié, est difficile à expliquer. Elle est basée sur une notion subjective de qualité concernant d'une part les catégories A/C pour la consommation nationale et A/C pour l'exportation, et la valorisation des sous-produits D/E et poussière. La pratique du tri introduit des variations quantitatives au niveau des proportions, rendant encore plus difficile toute appréciation sur l'origine de ces disparités.

S'il semble que le revenu du producteur soit plus élevé dans la filière II, ceci peut être lié à une qualité de résine récoltée meilleure car récoltée moins souvent, mais la fréquence du revenu diminuerait en consé-

quence. Il faudrait comparer les stratégies au niveau des exploitations dans le cadre de chaque filière pour cerner cette réalité.

On peut comparer, pour chaque filière, la part respective de chaque agent, celle des charges et des pertes :

	<u>Circuit type I</u>	<u>Circuit type II</u>
Paysan	70 %	70 %
Penghadangan/commerçant	3 %	6 %
Transporteur	1 %	-
Intermédiaire	-	6 %
Exportateur	13 %	-
Charges (tri, transport)	10 %	15 %
Pertes	3 %	3 %
Prix au kg (PRT ou PRJ)	300 rp	330 rp.

Si l'on revient à l'importance numérique des agents impliqués, on obtient le tableau suivant :

Agent	Nombre	Volume traité	Valeur total en rp X 1000	% agents	% val. tot.
Producteur	8 000	700	154 000	97,4	92
Commerçant + Penghadangan	200	650	10 000	2,4	6
Transporteurs	10	500	1 150	0,12	0,7
Intermédiaires	4	200	2 000	5	1,2
Total	8 214	700	167 150	100	100

Ce tableau est estimatif, bâti d'après la situation de Penengahan et des villages observés, et extrapolé à l'ensemble de la région. Nous le présentons afin de situer globalement chaque agent dans son contexte et le niveau de prélèvement qui le caractérise.

V - UN SYSTEME COMPLEXE D'ECONOMIE DE TRAITE

A / RAPPELS SUR L'ECONOMIE DE TRAITE

Ce terme caractérise un système économique dans lequel interviennent deux agents particuliers, le producteur et le traitant, et qui concerne le commerce bilatéral de marchandises types. L'économie de traite est communément reconnue comme un système intermédiaire entre l'économie d'autosuffisance et l'économie de marché.

1 / Nature et rôle des agents

Le traitant est caractérisé par la polyvalence de son activité : il pratique un commerce d'achat, un commerce de vente, il est transporteur et banquier. Bien qu'assimilé par le milieu où il vit, il fait le lien entre un espace économique de production toujours très localisé et un espace économique de consommation, de dimension internationale, par le biais de liens avec des sociétés d'import-export.

Le producteur : collecteur ou cultivateur, il pratique essentiellement une économie d'autosuffisance, mais se trouve contraint à participer à un système d'échanges. Ces contraintes peuvent trouver leur origine dans les carences du système de production, dans l'accroissement du volume des dépenses, dans les modifications économiques ou sociales de son environnement.

2 / Les produits échangés

L'échange est réalisé entre des produits agricoles ou forestiers locaux, bruts et vendus au comptant, et des biens manufacturés d'origine industrielle, parfois internationale, ou des produits agricoles importés, achetés à terme par le producteur.

3 / Relations producteur - traitant

Interdépendance, solidarité et domination caractérisent les liens entre producteur et traitant.

Il y a interdépendance et solidarité, car dans ce type d'échange, la survie de l'un est liée à celle de l'autre, la symbiose est très poussée. Intégrés dans un même milieu, ayant un comportement social voisin, chacun reconnaît en l'autre son identité socioculturelle. Souvent, d'ailleurs, le traitant n'est qu'un producteur un peu plus riche qui s'est lancé dans cette activité. Parfois, on reconnaît la spécialisation dans l'activité de commerce de traite à des ethnies particulières, par exemple chinoise ou hindoue. Cependant, pour réussir, l'intégration sociale est nécessaire.

Interdépendance et solidarité n'empêchent pas une domination certaine du traitant, possesseur de fonds, de vivres et de moyens de travail (outils, semences, engrais ...). Cette domination s'explique à trois niveaux :

- le producteur est quémandeur et ses besoins sont souvent urgents et vitaux;
- le producteur vend au prix de gros et achète au prix de détail;
- le producteur vend au comptant et achète à crédit.

Cette domination s'exprime essentiellement à travers les pratiques de crédit.

4 / Conditions d'évolution des systèmes de traite

Théoriquement vouée à laisser la place à une économie de marché, le maintien de l'économie de traite témoigne d'un certain nombre de blocages, dont il faut chercher l'origine dans :

- l'incapacité du producteur à modifier le système de production pour l'adapter aux exigences de l'économie de marché;

- l'inexistence ou la faiblesse des forces susceptibles d'engendrer la modification du système de production;

- un système dont la structure socio-économique est stable, basée sur des relations privilégiées entre les agents.

Le seul remplacement du traitant, agent central du système de traite, par d'autres agents spécialisés, ne permet pas l'évolution vers l'économie de marché. Menant une activité multiforme, celui-ci permet de commercialiser une production dont le volume n'autorise pas des marges suffisantes pour l'implantation de réseaux spécialisés; il permet de répondre à une demande locale d'approvisionnement, continue et permanente, et pallie le manque de structures bancaires ou de crédit dans des régions souvent isolées.

Même si l'ampleur du prélèvement, qu'il effectue directement par la pratique de l'usure, ou indirectement par des pratiques commerciales de stockage, de revente et autres, semble justifier l'intervention d'une régulation par des agents d'organisations étatiques ou collectives, conduisant à la disparition du traitant, c'est le fonctionnement global du système qui doit être remis en question, tant au niveau du producteur que du traitant.

B / COMPARAISON AVEC L'ECONOMIE DU DAMAR A KRUI

De nombreux aspects du système de commercialisation du Damar, décrit précédemment, rappellent certains faits dégagés dans la présentation de l'économie de traite.

1 / La nature et le rôle des agents

Dans les villages, fondamentalement, le commerçant est l'agent principal. Il mène une activité polyvalente, à la fois banquier, vendeur et acheteur. Mêlé profondément à la vie sociale du village dont il est la plupart du temps originaire, son comportement diffère peu de celui du producteur, souvent membre de sa famille.

Mais peut-on qualifier le commerçant villageois de traitant ? Si nous ne l'avons pas fait au cours de ce mémoire, c'est principalement pour les raisons suivantes :

- le commerçant villageois a abandonné l'une des activités types qui le caractérisent : le transport;

- il ne traite pas directement avec l'exportation, mais avec des transporteurs ou des intermédiaires;

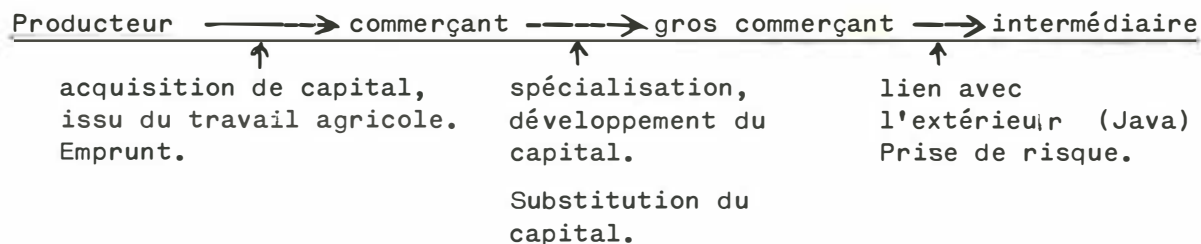
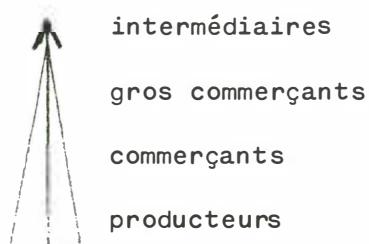
- certains commerçants, socialement peu différents des autres, ont abandonné le commerce de vente, progressant d'un pas supplémentaire vers la spécialisation.

Le producteur mène de front des activités agricoles d'autosubsistance (rizière irriguée et riz en ladang) et des activités d'échange pour l'achat de biens non produits localement. Il s'inscrit bien dans le cadre défini par R. Badouin.

Ce qui caractérise le système de commercialisation du Damar à Krui, c'est l'existence de deux agents supplémentaires, l'intermédiaire et le transporteur. Comment peut-on les définir en regard du système de traite ?

Les intermédiaires mènent des activités d'acheteur et de banquier, mais ont abandonné le commerce de vente et assurent le transport en payant des sous-traitants, locaux ou venant de Tanjung Karang. Ils assurent le lien entre la zone de production, mais pas uniquement avec les producteurs, et un espace national pour la consommation du produit. Ils bénéficient de leur implantation villageoise pour réaliser un accroissement des volumes commercialisés, qui libère une marge suffisante pour abandonner le commerce de vente et se lancer dans la commercialisation à distance.

Nous avons tenté de positionner, au niveau du village, les différents agents impliqués par le commerce du Damar sur une échelle sociale, en fonction de l'enrichissement :



Nos enquêtes n'ont pas envisagé la représentation que se faisait chaque groupe de lui-même et des autres groupes, cependant nos impressions personnelles confortent cette stratification. Le statut de commerçant, à fortiori d'intermédiaire, est ressenti par les producteurs comme une promotion sociale; les relations entre les représentants des différentes catégories sont très marquées par ces différences de statut social. Enfin, si le mode de vie reste similaire, le niveau des dépenses ostentatoires augmente, pour atteindre un niveau de vie presque conforme aux normes occidentales. La systématisation de cette hiérarchisation est en outre interdite par la coexistence des usages sociaux qui pondèrent les relations entre villageois, du fait de leur origine familiale, ethnique, de leurs liens avec le pouvoir religieux, le pouvoir traditionnel et le pouvoir gouvernemental.

La dernière catégorie d'agents relevée dans la région de Krui est celle des transporteurs dont l'originalité réside :

- dans la spécialisation pour le transport, liée à une certaine activité de banquier;
- dans la localisation des transporteurs dans la ville de Krui même;
- dans la diversité des marchandises concernées (Damar mais aussi café, girofle, fruits, rotins, vivres et biens manufacturés).

Grâce au phénomène de concentration à Krui, rendu possible par l'emplacement de cette ville, par les caractéristiques de l'infrastructure routière locale, et par l'action historique des Hollandais, les transporteurs ont pu devenir les agents véritablement spécialisés d'une économie de marché, dont la réalité est indéniable lorsque l'on étudie les places de transformation et d'exportation.

2 / Les marchandises échangées

Le commerce d'achat porte exclusivement sur le Damar récolté dans les agroforêts, du moins c'est ce que nous avons observé pendant la durée de notre étude sur place. Il serait intéressant de le comparer avec les systèmes mis en place dans le cadre de productions plus périodiques (certaines indications sont fournies dans la thèse de Fabienne MARY). Ceci rejoint nos observations, formulées dans le chapitre "Thèmes à approfondir", sur l'économie de produits voisins. Le producteur vend au comptant une marchandise agricole brute. Le commerce de vente concerne toute une série de marchandises non disponibles localement ou lors des petits marchés villageois, mais aussi des produits agricoles comme le riz. Les marchandises vendues sont aussi bien du riz, donc, que des produits de la vie courante (savons, ustensiles divers, médicaments, etc...).

3 / Relations entre producteur et commerçant

Nous avons déjà largement parlé du crédit. Ce qui fait la spécificité de la situation locale est l'absence (apparente ?) d'usure, peut-être liée à la pensée musulmane qui déconseille le prêt avec intérêt, mais aussi le caractère épisodique de ce crédit. Le taux d'endettement du producteur est faible et momentané, la période critique se situant avant la récolte du riz. Ceci est principalement dû à la régularité de revenu permise par la récolte du Damar, et dont nous n'insisterons jamais assez sur l'importance économique.

Pratiquement, le producteur sait qu'il aura toujours, et à tout moment, un peu d'argent disponible, de même le marchand sait que la solvabilité de l'emprunteur n'est jamais nulle. Le risque est moins important, les modalités du crédit s'en ressentent. Les notions d'interdépendance, de solidarité et de domination sont présentes dans le village, ajoutons aussi la confiance qui témoigne d'un attachement certain entre producteur et commerçant, celle-ci pouvant être basée sur des liens familiaux, des habitudes de proximité ou une réputation honnête.

Comment, au vu de ces observations, caractériser le système de commercialisation du Damar ? Nous interprétons la situation décrite de la manière suivante :

Il existe, au niveau villageois, une économie de traite encore patente. Traditionnelle, elle a peu évolué en raison des pratiques de récolte "au jour le jour" qui multiplient le nombre des transactions, celles-ci portant sur des quantités réduites; les marges dégagées demeurent assez faibles pour que les commerçants maintiennent leur polyvalence. Hors des villages, l'économie de marché domine; en bout de chaîne, la spécialisation des agents est réelle : différents transporteurs selon les destinations, revendeurs spécialisés, fabricants de produits intermédiaires, utilisateurs. Cette économie de marché a gagné Krui par l'intermédiaire des transporteurs, très spécialisés dans leur activité, manipulant de forts tonnages, mais pas totalement spécialisés par produits. Ce développement de l'économie de marché est à rapprocher aussi de celui de l'infrastructure dans la région (infrastructure routière, notamment).

Le village serait alors le lieu de confrontation de ces deux types d'économie dont les modalités d'articulation évoluent continuellement. C'est en partie des caractéristiques actuelles et de l'évolution future des rapports entre agents des deux systèmes que l'on devrait trouver certains éléments déterminants de la dynamique d'évolution du système de commercialisation.

VI - QUELQUES OBSERVATIONS GENERALES

A / L'APPROCHE METHODOLOGIQUE

Contrairement à la démarche originelle pour l'étude de la banane plantain, nous n'avons pas à répondre à un certain nombre d'interrogations engendrées par des problèmes patents, si ce n'est la compréhension des mécanismes de fonctionnement des circuits. En ce sens, commençant le travail sur les lieux de production, nous avons paradoxalement eu du mal à comprendre l'intérêt du produit et ce qu'il fallait en étudier, et ce d'autant que rares sont les producteurs ayant une idée claire de son utilisation.

Par contre, l'approche par la connaissance des structures et systèmes de production comme préalable à l'étude de l'organisation des filières de commercialisation est très fructueuse à plusieurs niveaux :

- elle permet de comprendre l'importance d'une activité spécifique dans le contexte régional de la valorisation des potentialités agricoles. Ceci est particulièrement nécessaire dans le cas des productions dites agroforestières, où l'approche système met en évidence la complémentarité et l'interdépendance des activités productives.

- elle permet d'appréhender les contraintes techniques et socio-économiques régissant les conditions de production, et donc de pouvoir déceler celles propres à la commercialisation.

- sur le plan pratique, cette manière de procéder présente l'avantage de favoriser les relations de confiance entre enquêteurs et enquêtés. En effet, on a pu constater que le contact est plus facile avec les villageois, et que par leur intermédiaire, ces relations permettant l'obtention d'informations plus fiables peuvent être étendues aux autres agents. L'intérêt est double; outre la facilité de communication, nous est fournie la possibilité de mieux comprendre la nature de ces relations entre agents.

Cependant, cette approche nécessite du temps, et si elle a pu être réalisée dans le cadre de ce travail en deux mois, c'est principalement grâce à celui préalable, réalisé sur place par Fabienne MARY pendant trois mois, et dont le but était la détermination des systèmes de production et de leur fonctionnement.

L'étude des systèmes de commercialisation, basée sur le repérage des lieux de transaction puis des circuits et des agents, s'est révélée tout à fait adaptée, au moins pour l'étude dans le Lampung. Beaucoup plus que sur l'analyse quantitative, cette méthode permet d'insister sur l'importance des agents, leur stratégie, qui conditionnent l'organisation du marché. A ce propos, la question de la "répartition des charges techniques et économiques" revêt une importance fondamentale, car c'est le principal outil permettant de différencier les agents, donc les filières, de "peser" leur importance et leurs intérêts donc de mettre en évidence leur stratégie propre. Fondamentalement, ce chapitre permet de déterminer l'organisation synthétique du marché.

Le manque de données fiables sur les évolutions des quantités et des prix au différents niveaux de commercialisation nous a empêchés de nous intéresser aux paramètres fondamentaux que sont les élasticités de l'offre et de la demande.

Bien que peu fiables, certaines données nous ont permis d'amorcer une analyse des tendances du marché. Les tendances dégagées sont simplement des indications à considérer sous réserve.

Cette méthodologie que nous avons choisie s'appuie avant tout sur des résultats statistiques au niveau local, qui sont longs à obtenir et rarement préexistants; nous n'avons souvent pu prendre que l'avis d'un certain nombre d'agents particulièrement concernés. Or, selon les intérêts, les avis divergent parfois nettement. Un relevé systématique et statistique s'avère nécessaire, si l'on veut entrer dans le détail des mécanismes, ce qui ne peut être réalisé actuellement qu'en liaison avec les instances officielles.

Globalement, le bilan est positif, les résultats fructueux, tant que le nombre d'agents d'un même type est élevé et que les données sont nombreuses. Ainsi, la détermination des marges et des prix nous semble plus conforme à la réalité au niveau des producteurs et des transporteurs que pour les exportateurs et les utilisateurs.

Nous proposons (en annexe XIV) un type de questionnaire concernant les différents agents, dans le but de répondre aux préoccupations de la méthode utilisée.

B / SINGAPOUR ET LE COMMERCE EN ASIE DU SUD-EST

Une des questions que nous nous sommes posées à la fin de nos enquêtes sur la commercialisation du Damar a été de savoir pourquoi toute la production exportée, ou presque, passe par Singapour, et les conséquences de cette situation.

a - Singapour, phare commercial :

Fondée en 1820 par Sir Thomas S. Raffles, Singapour a été anglaise jusqu'en 1942, japonaise jusqu'en 1945. Son indépendance vis-à-vis de la colonie britannique des Indes fut proclamée en 1958. L'indépendance nationale a été reconnue le 9 Août 1965. En 1967, elle participe à la création de l'ASEAN (Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande, Singapour).

Composée de 76 % de chinois, 15 % de malais et 7 % d'indiens et pakistanais, la population en 1977 était de 2 308 200 habitants. 85 % des commerçants sont chinois, 10 % malais, 6 % indiens.

Sur le plan économique, on distingue plusieurs étapes dans le développement de Singapour :

- * de 1960 à 1970 : double dépendance,
 - envers la Malaisie (proximité, sécurité, approvisionnement en vivres),

- envers l'Occident et le Japon (commerce, capital).

A noter, en 1967, la reprise du commerce avec l'Indonésie; en 1969, l'Indonésie et la Malaisie représentaient en volume 40 % des importations totales de Singapour (bois, caoutchouc, huile de palme, produits minéraux).

* à partir de 1970 :

- développement industriel (construction, transport, communication),
- développement financier (centre bancaire mondial).

Les raisons de la domination de Singapour sont les suivantes :

- * orientation, dès la création, comme port et comptoir commercial;
- * tradition de commerce d'entrepôt;
- * spécialisation dans le tertiaire : commerce, services, communications;
- * avantages politiques et industriels : sécurité politique, main d'oeuvre bon marché et compétente;
- * carrefour économique entre le Japon, le monde occidental et le monde malais.

Ainsi, Singapour est devenu le grand entrepôt de la Malaisie et de l'Indonésie et un grand centre de transformation des matières premières.

b - conséquences :

Il n'est pas étonnant, face à de tels atouts, que le commerce indonésien soit fortement attiré vers Singapour, à fortiori pour des productions un peu marginales ne bénéficiant d'aucun appui national. A Singapour, le Damar est exporté à meilleur marché, est transformé pour moins cher. Mais il en est de même pour beaucoup d'autres produits (bois, caoutchouc, huile de palme, épices).

Ainsi, la dépendance est très marquée. La fermeture des livres de compte des chinois commerçants de Singapour fait chuter le prix du Damar, la tension des relations entre les deux nations, de même.

Ajoutons encore qu'il n'existe plus de statistiques commerciales, depuis 1963, entre Singapour et l'Indonésie, en raison de l'importance de la contrebande !

Pour l'étude, en Asie du Sud-Est, de la commercialisation d'une quelconque marchandise, il faut avoir à l'esprit la question de Singapour, même si ce sont des produits transformés qui sont exportés, tant le rayonnement économique de cette place est important.

C / THEMES A APPROFONDIR

La question du commerce villageois n'a finalement pu être abordée, faute de documents permettant de confronter notre expérience. Il nous semble important d'insister sur la nécessité d'étudier les structures commerciales villageoises, surtout lorsqu'elles peuvent concerner l'articulation agriculture - industrie.

Facteur d'ouverture économique et sociale, de pénétration des idées et des technologies, le commerce villageois doit être étudié d'un point de vue dynamique, en tant que système à part entière, comme la résultante des actions combinées des systèmes de production, des processus industriels ou artisanaux, de l'infrastructure en place et aussi du système dominant.

Nous avons voulu élargir notre champ d'étude à la commercialisation de produits présentant des caractéristiques voisines de celles du Damar. Faute de moyens, nous ne pouvons que suggérer un thème d'étude concernant les cultures secondaires d'exportation en Indonésie. Secondaires dans le sens de l'importance économique au niveau national, par opposition à la culture de l'hévéa ou du palmier à huile. Ce sujet pourrait s'intégrer dans le cadre d'une problématique de développement régional face aux orientations du développement national, avec une mention particulière concernant la dynamique des systèmes de production.

En conclusion, nous voudrions apporter des éléments de réponse à la question du développement régional des districts du Pesisir, en relation avec le développement du commerce du Damar.

Le développement régional est une préoccupation importante des autorités du Lampung. Il a été tenté dans certaines régions, grâce à l'accueil de transmigrants javanais. Ces derniers, dotés d'aide financière et de moyens techniques par l'Etat, ont la charge de la mise en valeur agricole des sols. Mais sur la côte occidentale du Lampung, d'autres solutions sont envisagées, notamment le développement de l'infrastructure locale.

Les systèmes de production adoptés dans la région que nous avons étudiée portent en eux des éléments de blocage et de mutation pour le développement local. Ces éléments de blocage peuvent être résumés ainsi :

- une inertie importante due à la pratique de plantations forestières (20 ans pour l'entrée en production). L'abandon de ces plantations ou leur destruction pour les substituer par d'autres productions est difficile, car ils impliquent des tensions sociales importantes : destruction du travail des ancêtres ou du père, abandon d'une activité économique sécurisante.

- une capacité de production limitée,

- . techniquement par des pratiques traditionnelles à propos desquelles on n'a jamais recherché d'éventuelles améliorations,

- . spatialement par la poursuite d'un système nécessaire à la survie et qui se réalise dans des conditions écologiques défavorables.

- l'absence de conflit entre producteur et commerçant, qui témoigne d'une stabilité structurelle encore forte.

Des éléments externes jouent aussi, notamment :

- l'isolement de la région et le désintérêt pour le Damar qui n'est pas le fruit d'un enjeu économique national.

- les perspectives limitées de développement des débouchés qui ne peuvent assurer une forte croissance de la demande.

L'ensemble de ces blocages se résume dans la conservation d'un système qui s'est peu adapté aux transformations progressives du marché.

Les facteurs susceptibles de transformer le système économique villageois sont liés surtout aux évolutions socio-économiques de la région.

En premier lieu, c'est l'augmentation des besoins, impliquant une disponibilité monétaire de plus en plus importante, qui devrait jouer un rôle moteur. Les frais de scolarisation, l'évolution du mode de vie vers une occidentalisation, mais aussi la baisse des revenus du Damar, entraînent une remise en question du système agricole, ainsi que du système social.

La concentration des zones de production, une production continue sur l'année, qui pourraient permettre la progression de l'économie de marché, ne sont pas non plus à négliger.

Nous pouvons affirmer, vu le rôle du Damar dans l'économie régionale, que le développement de celle-ci ne pourra se faire sans agir aussi sur l'économie du Damar. Il est encore trop tôt pour pouvoir déceler dans quel sens iront les évolutions du système productif, d'autant que la stratégie des agents de la commercialisation est très difficile à cerner. Dans l'éventualité d'une intervention extérieure, étatique, nous attirerons l'attention sur la nécessité de prendre en compte la globalité du système. Le remplacement des agents, seul, ne peut conduire qu'à un échec; il faudra envisager les possibilités de reconversion agricole progressive ou d'amélioration du système actuel ainsi que l'impact sur l'économie villageoise.

Une analyse de la situation dans deux ou trois ans serait de la plus grande utilité, car elle permettrait de dégager la réalité des éventualités que nous avons formulées, ainsi que la voie de développement suivie, dont nous n'avons pu saisir qu'une amorce encore vague.

S'il fallait concrètement faire des propositions à l'heure actuelle, nous conseillerions avant tout de s'intéresser aux perspectives de la demande internationale, ce que nous n'avons pu faire faute de moyens. Dans le cas du développement réel à terme de cette demande, une stimulation de la production pourrait être réalisée en rémunérant de façon importante la qualité A/C. Ceci devrait inciter le producteur à revoir ses techniques pour augmenter la part de cette qualité, et à revaloriser les vieux jardins de façon plus systématique.

La conséquence serait évidemment une plus grande dépendance envers la conjoncture internationale, mais il semble exclu que ce développement se fasse sans l'appui du gouvernement, qui se devrait alors de conférer un véritable statut à la production du Damar, permettant une position forte de négociation, du fait du monopole indonésien de production.

Toute action entreprise dans ce sens doit être liée à une diffusion de l'information chez le producteur, afin de lui permettre d'accéder à une bonne compréhension du rôle qu'il peut jouer dans le développement de la région. Nous souhaitons que ce mémoire puisse y contribuer.



B I B L I O G R A P H I E

- Oorspronkelijke bijdragen : "De Damar van Benkoelen"
Ir. F.W. Rappard - 1937.
- "L'économie de traite" in Economie Rurale
R. Badouin - 1971.
- "L'économie de Singapour". Notes et Etudes Documentaires.
Trottier - De Mitry - 14/12/79.
- "Pemanfaatan potensi Damar" in Diskusi peningkatan/pemanfaatan potensi
produksi hasil hutan non kayu.
Ir. Soehardjo Tjitrowinoto - 1980.
- "L'économie de la banane-plantain en Côte d'Ivoire" in CIRES n° 27.
Chataigner - Tano - 1980.
- "La banane-plantain dans la région de Ouragahio" in CIRES n° 27.
Kouadio Tano - 1980.
- "Man-made Dipterocarp Forest in Lampung, Sumatra"
E. Torquebiau - 1983.
- "Lampung dalam Angka" - Kantor statistik dan pemda tingkat I Lampung.
(statistique annuelle 1982-1983)
- "Statistical information on Indonesian Agriculture" (1968-1980)
Manfred Voelke - 1983.
- "Traditional agroforestry in Indonesia - Preliminary conclusions"
Extraits du rapport final au LIPI,
Mary - Michon - Bompard - Lombion - 1983



ANNEXES

S O M M A I R E

- Les grands traits de l'agriculture indonésienne	65
- Conditions de réalisation de l'étude	67
- Cartes	C-I C-II C-III C-IV C-V
- Questionnaire	A I
- Caractérisation et production de la résine	A II A III
- Monographies	A IV A V A VI A VII A VIII
- Répartition des volumes et des prix	A IX A X
- Fluctuations des prix	A XI



LES GRANDS TRAITS DE L'AGRICULTURE INDONESIENNE

"Unité dans la diversité", telle est la devise de la République Indonésienne, mais qui peut s'appliquer aussi à son agriculture.

Dans ses grands traits, l'agriculture indonésienne ressemble à celle de toute l'Asie du Sud-Est : elle est basée sur la production et la consommation de riz, qui est la denrée alimentaire la plus consommée par les populations. Les techniques agricoles pratiquées varient selon le type de culture, cultures sur brûlis ou rizières. Le cheptel de bétail de travail est peu abondant, de même que le petit bétail.

L'agriculture indonésienne, qui est de loin l'activité principale (60 % des actifs) trouve son originalité dans l'importance des cultures commerciales. Elle est le premier producteur mondial de noix de coco, deuxième producteur de caoutchouc, troisième et quatrième pour le manioc et le café, mais aussi producteur de tabac, canne à sucre, thé ... (chiffres de 1980). Ces productions commerciales sont réalisées dans deux systèmes de cultures : petites exploitations ou plantations ("farms" et "estates").

Les principales caractéristiques de cette agriculture sont les suivantes :

- une très faible superficie cultivée. Sur 200 millions d'hectares, 59 sont cultivables et seulement 18,5 (soit 8 % du territoire) sont effectivement cultivés,

- une très forte concentration de la population sur l'île de Java la plus fertile (90 millions sur 150) qui représente 38 % des terres cultivées, l'île de Sumatra en représente 31 % et celle de Kalimantan (Bornéo) 12 %. Un programme important de transmigration vers les zones disponibles est conduit activement.

- la répartition des terres cultivées (8 % du territoire) est la suivante (BPS 1973 Agriculture census) :

rizière irriguée	30 %
jardins et cultures sèches	21 %
plantations et autres surfaces plantées	24 %
cultures itinérantes, jachères, autres	19 %
habitat	6 %

On remarquera l'importance des surfaces arborées en dehors des zones à culture itinérante. Cela donne, au paysage javanais en particulier, un visage original, avec d'importants "jardins-forêts".

- la surface moyenne de l'exploitation est légèrement inférieure à 1 ha, avec 70 % des exploitations de moins de 1 ha, 18 % de 1 à 2 ha. Bien qu'il suffise de 0 à 20 ha de riz irrigué pour nourrir une famille, il existe des zones où chaque année, de décembre à mars, on peut mourir encore de faim. D'après de nombreuses études, l'accroissement spectaculaire de la production de riz avec les nouvelles variétés, entraînant des modifications substantielles dans l'organisation du travail, s'accompagne d'une concentration accentuée de la propriété foncière.

- la contribution de l'agriculture au produit national brut qui était de 43 % en 1968, se maintient à 30 % depuis 1975. Elle garde la première place avant les mines, carrières et pétrole 17,5 % en 1975, le commerce, hôtels restaurants 16,25 % et l'industrie 10,5 %.

- les prix des produits alimentaires augmentant plus vite que ceux des produits d'exportation, on constate une réduction de la part des plantations dans le produit agricole, sauf pour la période 1975-1978. En 1975, en monnaie constante, la valeur des productions commerciales représentait 12,4 % du produit agricole, dont 8,9 % obtenus par les petits planteurs. Mais dans le contexte présent, le gouvernement réduit fortement les subventions sur le marché intérieur, et donc sur les prix agricoles payés aux agriculteurs.

Ajoutons pour la suite du mémoire que les prix indiqués concernent la période Mars-Juin 1984, et que le taux de la roupie était à ce moment de 125 roupies pour un franc et de 1 000 roupies par dollar américain.

CONDITIONS DE REALISATION DE L'ETUDE

Cette note a pour but de décrire les conditions qui ont présidé à la réalisation de l'étude, afin d'alerter et d'informer d'éventuels candidats à propos des difficultés majeures qu'ils pourraient rencontrer dans le cadre de la préparation et de la réalisation de ce type de travail.

Des difficultés de choisir un sujet et de le préparer

Sachant trois semaines avant le départ, avec certitude, que ce départ serait réel, il m'a été très difficile de préparer mon sujet pour des raisons de délai mais aussi de disponibilité en documents. Ce sujet, choisi en relation avec Fabienne MARY en Indonésie et l'équipe du Professeur HALLE à L'Institut de Botanique, concernait la commercialisation des produits agroforestiers dans la région de Maninjau à Sumatra Ouest. Se déroulant dans un cadre pluridisciplinaire, le travail sur le terrain devait être effectué en relation avec les étudiants en D.E.A. d'Ecologie de l'Institut de Botanique et Fabienne MARY.

Malheureusement, les échéances du tronc commun à l'Institut et à la Chaire d'Economie ne concordant pas, je me suis retrouvé isolé à Bukittingi, Fabienne MARY étant partie étudier les systèmes agroforestiers dans la région de Krui, Lampung.

Il a fallu, sur place, décider du changement de sujet et partir un peu à l'aventure, rejoindre Fabienne MARY à 600 kilomètres de là, dans l'espoir de faire concorder ce sujet avec ses préoccupations du moment.

Du statut de " touriste - étudiant "

Démuni de tout papier attestant de façon officielle d'une qualité d'étudiant effectuant un travail de recherche en Indonésie, il est très risqué d'entreprendre ce type d'activité sans être chapeauté par un chercheur officiel. Le risque est l'expulsion avec interdiction de séjour à vie, ce qui est fort regrettable, les plages balinaises étant de toute beauté ...

Pour un minimum d'autonomie, il est obligatoire que les futurs stagiaires D.E.A. disposent d'autorisations officielles, surtout s'ils effectuent des enquêtes économiques. Prendre des contacts rapides avec l'attaché culturel à l'Ambassade d'Indonésie en France peut se révéler très fructueux.

Cependant, il est obligatoire que toute étude d'un stagiaire D.E.A. se fasse en relation étroite avec celle d'un chercheur en place depuis plusieurs mois, afin d'éviter les "gaffes" dues à une mauvaise connaissance du milieu naturel mais aussi du contexte social, comme l'illustre le paragraphe suivant.

Du déroulement de l'étude

Avril - Mai 1984, ou vivre au Lampung.

Les deux mois passés dans le village, en compagnie de Fabienne MARY, se sont déroulés ainsi : logement chez le chef du village (frais pris en charge par Fabienne MARY dans le cadre du groupe).

Premier mois : enquête au village et en forêt avec Fabienne MARY, pour achever son étude sur les systèmes de production et le fonctionnement de l'agroforêt. Collaboration fructueuse qui m'a permis,

- de me familiariser avec la langue,
- de me familiariser avec les pratiques sociales,
- de me faire accepter par les villageois,
- de mettre au point une méthodologie plus appropriée,
- de connaître en détail les caractéristiques socio-économiques et certains aspects de la dynamique de l'activité agricole.

Le second mois a été consacré à l'exploitation de certains résultats acquis au cours du premier mois, et à la réalisation des enquêtes concernant la commercialisation, dans le village et à Krui. L'apport de Fabienne MARY a été fondamental,

- au niveau du statut quasi officiel conféré par sa présence,
- au niveau de la pratique de la langue,

- au niveau de la formulation des questions, pour adapter celles-ci au type de langage utilisé par les différents agents.

Juin 1984 :

Une semaine à Tanjung Karang : visite des sociétés d'import-export.
Une semaine à Jakarta et Java Centre : visite des industries de transformation.

Le séjour en Indonésie s'est achevé par quelques jours de tourisme, que je recommande afin de comprendre la réalité de ce pays mêlant le délabrement de masures infâmes au luxe des grands palaces.

Des difficultés linguistiques

L'Indonésien est une langue facile à appréhender à un niveau d'usage courant, beaucoup plus facile à apprendre "sur le tas", dictionnaire en poche, dans les bus, les trains, les restaurants, chez l'habitant, qu'avant de partir, méthode Labrousse (sic !) en main.

Cependant, pour le travail demandé, ce n'est pas seulement le langage de base qu'il est nécessaire d'acquérir, mais des notions plus importantes concernant les termes propres à l'agriculture, au commerce, au langage administratif.

De plus, si la langue indonésienne est unique en théorie, en réalité ce n'est pas le cas. Nous avons toujours travaillé avec un accompagnateur - guide-enquêteur-interprète, qui au besoin traduisait d'indonésien en "lampung". Ajoutons que si le travail se fait en milieu villageois un peu isolé, personne ne parle anglais.

Des problèmes de transport

L'Indonésie est un pays immense, dont l'infrastructure routière est en développement mais pose de nombreux problèmes, surtout à Sumatra. Par bus ou trains, les transports sont très longs et peu onéreux, mais aussi assez risqués et aléatoires quant aux possibilités d'arriver à date fixe (vitesse moyenne 30 km/heure à Sumatra par bus).

Les transports par avion, très pratiques, sont extrêmement coûteux. L'établissement d'un projet de travail et son financement doivent prendre en compte les nécessités de déplacement et leurs modalités.

De la coopération avec Fabienne MARY

Je veux encore remercier Fabienne MARY d'avoir tenté l'expérience d'accueillir un stagiaire et de le prendre en charge, alors que ses propres conditions de travail étaient déjà difficiles. S'il m'est accordé de réaliser une thèse en Indonésie, je souhaite réitérer cette expérience afin de pouvoir rendre ce qui m'a été donné, de faire partager une expérience extraordinaire.

Le travail en commun pendant deux mois, nécessité par l'absence de statut, s'est déroulé dans les meilleures conditions d'entraide scientifique, mais aussi personnelle malgré, ou peut-être à cause, des conditions matérielles de travail souvent pénibles.

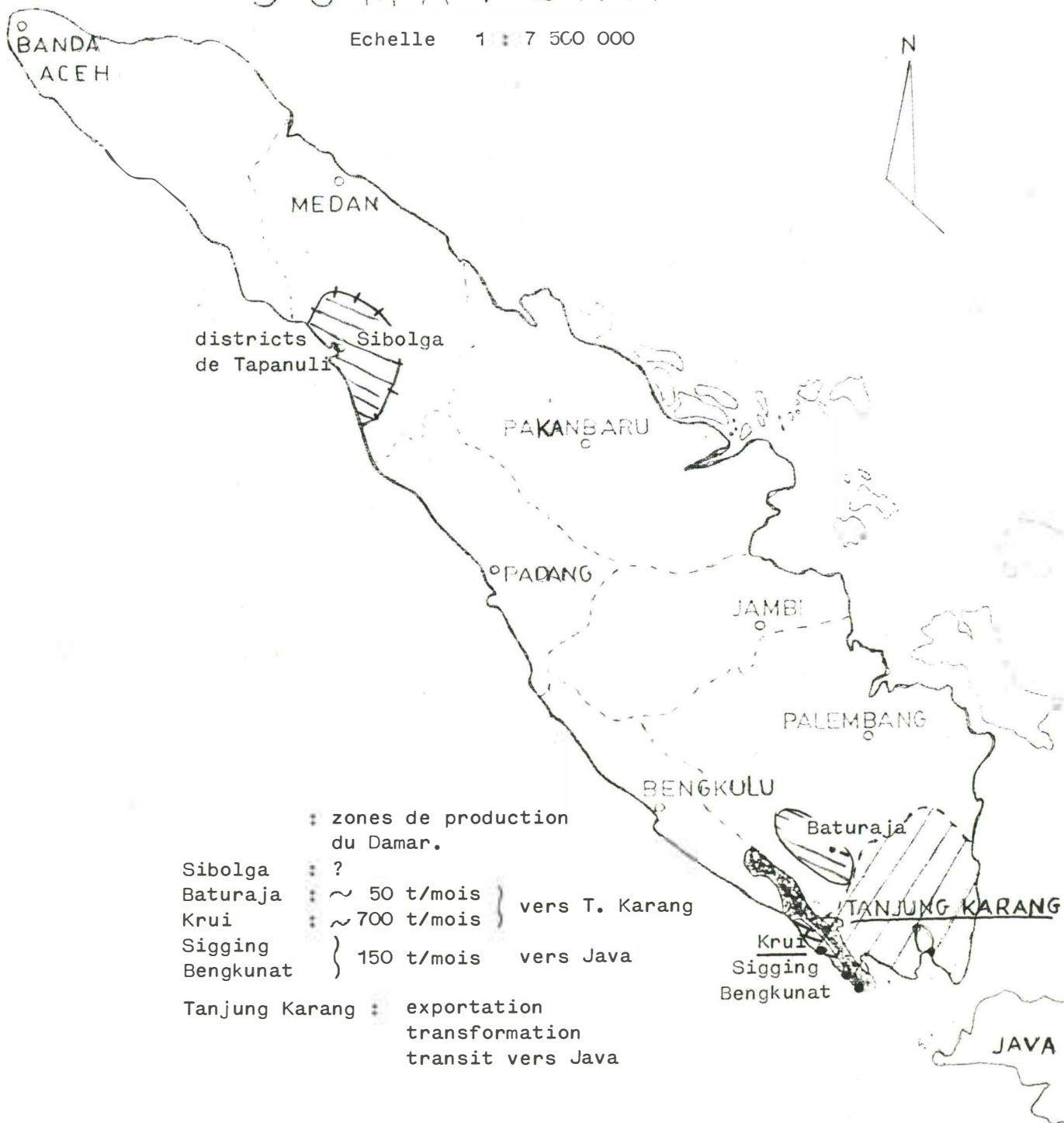


LOCALISATION DES PRINCIPALES ZONES DE PRODUCTION DU DAMAR

A

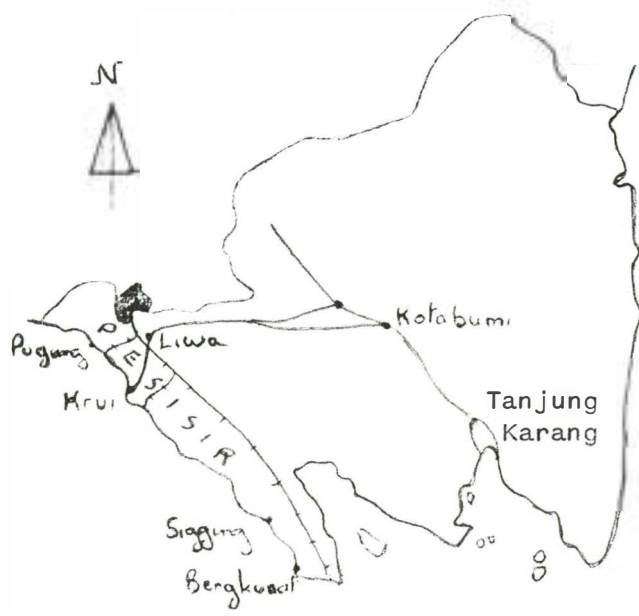
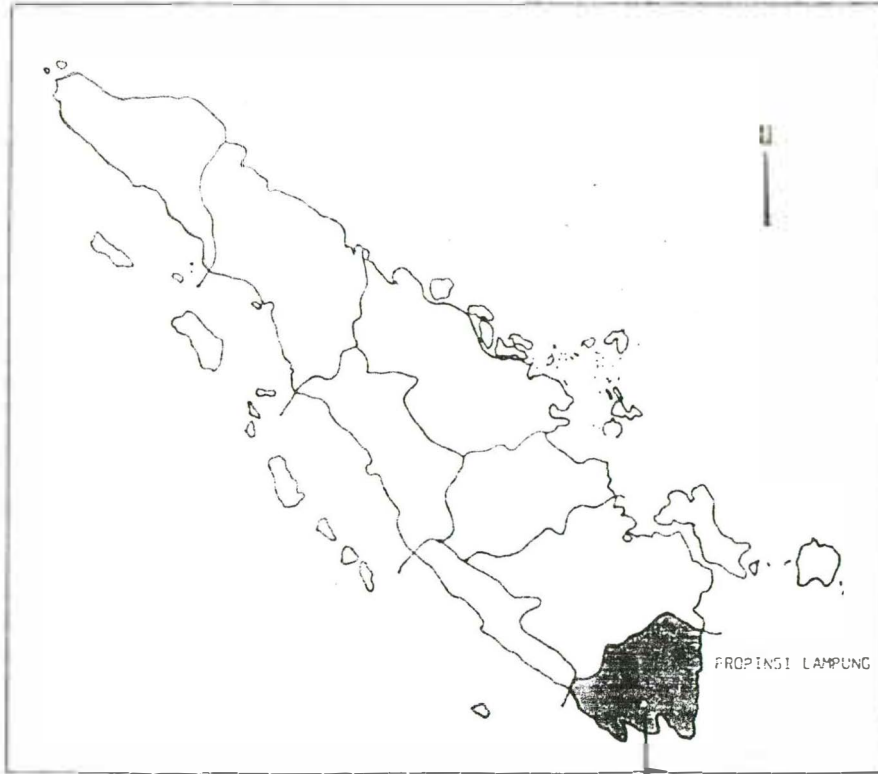
SUMATERA

Echelle 1 : 7 500 000



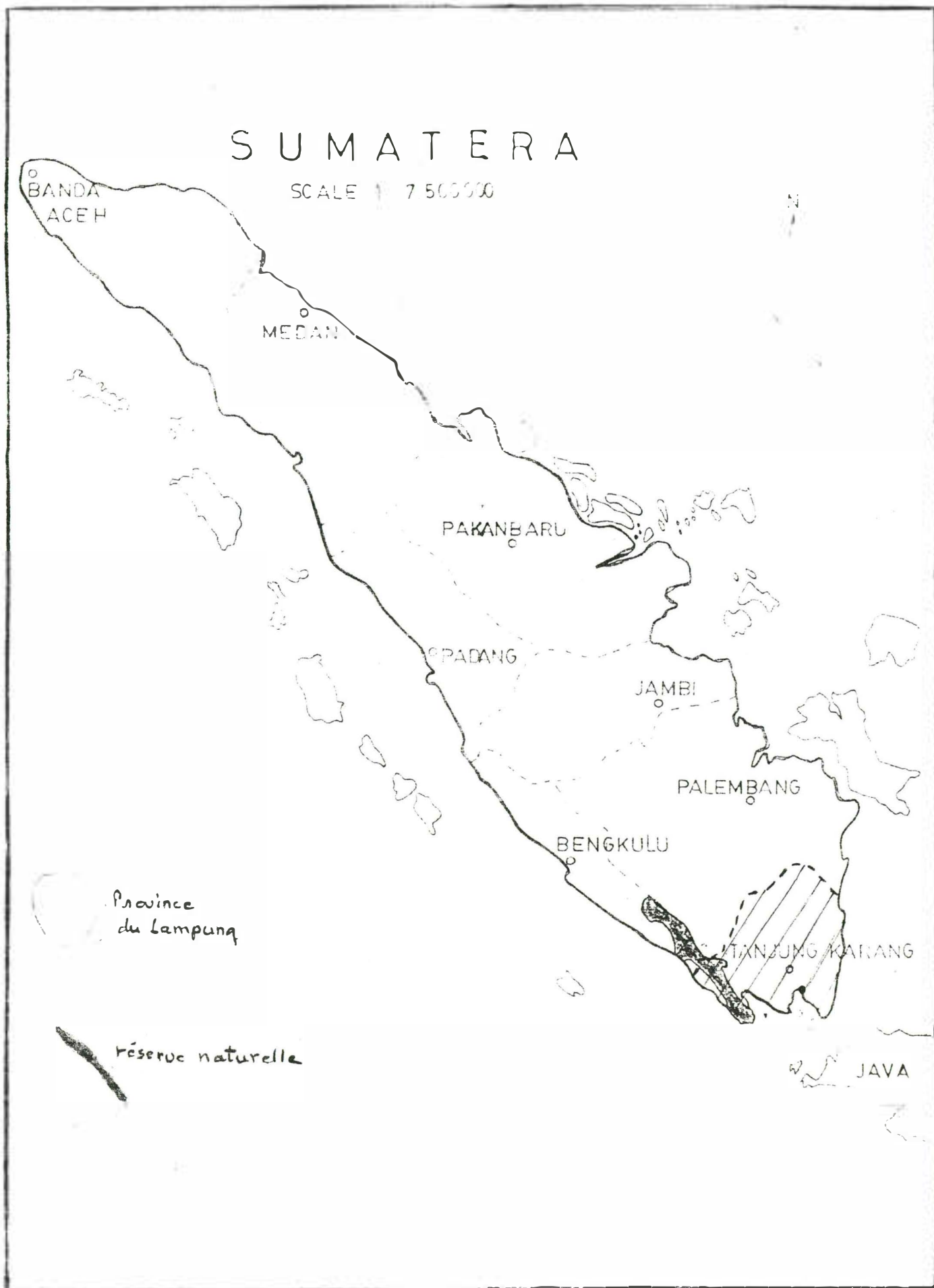
- ⋮ zones de production du Damar.
- Sibolga ⋮ ?
- Baturaja ⋮ ~ 50 t/mois
- Krui ⋮ ~ 700 t/mois } vers T. Karang
- Sigging ⋮ } 150 t/mois vers Java
- Bengkumat ⋮ }
- Tanjung Karang ⋮ exportation transformation transit vers Java

La province du Lampung à Sumatra















Les districts du Pesisir dans le Lampung

LOCALISATION DE LA RESERVE NATURELLE DU BARISAN SELATAN A SUMATRA



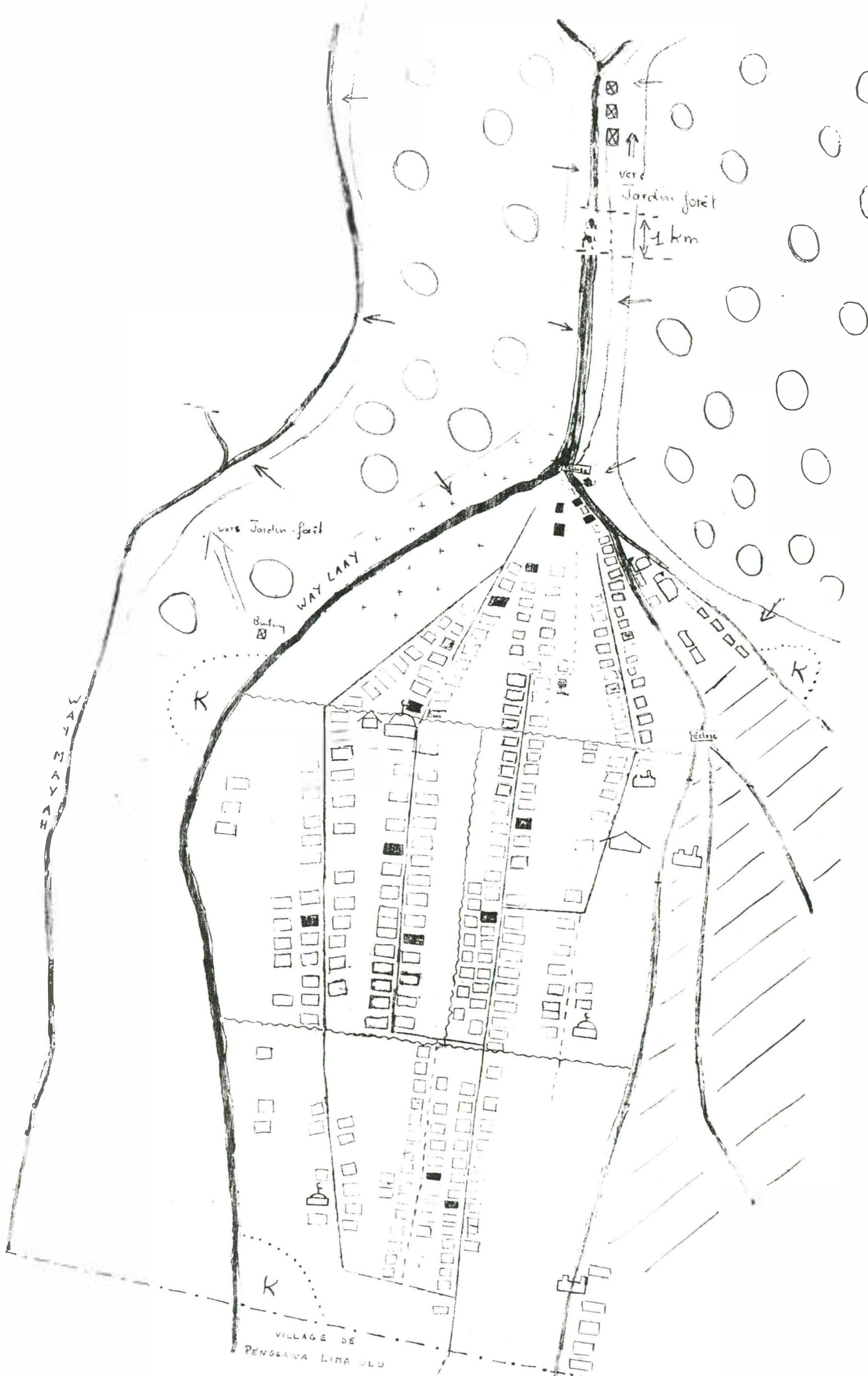
RECONSTITUTION DU PLAN DE PENENGAHAN

LEGENDE

-  . agroforêt à Damar
-  . rizières irriguées
-  . petit jardin maraîcher
-  . maison de Penghadangan
-  . maison des commerçants en Damar
-  . limite de quartier
-  . limite de commune
-  . cimetière
-  . mosquée
-  . école
-  . unité
-  . bâtiment administratif
-  . forte pente

Echelle : environ 1 : 5 000

(voir carte ci-après)



vers
Jardin forêt
1 km

vers Jardin forêt
WAY LAAY
Bukit

WAY MUYAL

Ecluse

VILLAGE DE
PENGAWA LIMA ULU

Annexe II

Caractéristiques	Qualités	Prix à la production en rp/kg	Pourcentage du volume total	Utilisation de la résine
Mélange brut avec bois et poussières	"Asalan" (mauvaise)	200 à 220		destinée au tri
Mélange sans bois	"Asalan" (bon)	230 à 250		
Morceaux de grande taille (> 2 cm), transparents, jaunâtres.	A	330 } 340 }	45 % à 60 %	peinture, encens, batik, exportation.
Morceaux moyens (1 à 2 cm) transparents, jaunâtres	B	310 } 320 }		
Petits morceaux (< 1 cm) transparents, jaunâtres	C	280 } 290 }		
Gros morceaux colorés (> 2 cm)	KK	?	faible	peinture
Morceaux colorés entre 1 et 2 cm	D	200 à 220	20 %	peinture
Petits morceaux colorés (< 1 cm)	E			
Poussières	" Abu "	80	10 à 15 %	batik
Conglomérats	" Baçu "	sans valeur	5 % (pertes)	

CARACTERISATION DES QUALITES DE LA RESINE
COMPOSITION, PRIX A LA PRODUCTION ET UTILISATIONS

REPARTITION DE LA PRODUCTION EN TONNES PAR MOIS

Origine	Localité	Quantité produite (T/m)	Destination
Pesisir centre	Penengahan	120	Tanjung Karang Jakarta Solo (via Krui)
	Pahmungan	60	
	Ulu Krui		
	Gunung Kemala	150	
	Olok Pandan	30	
Divers	100		
	Mendiri		
	Tenumbang	60	
Pesisir sud	Sigging Bengkunat	150	Jakarta (direct)
Pesisir nord	Pugung Tempak	30	idem Pesisir centre
Divers Lampung	Baturaja Kotabumi Kotaagung	200	Tanjung Karang (direct)

Annexe IV

MONOGRAPHIE D'UN COMMERÇANT EN DAMAR A PENENGAHAN (Gros commerçant ne faisant pas commerce de vente)

HISTORIQUE

- depuis 1979.
- avant, pas d'activité.

ANALYSE QUALITATIVE ET QUANTITATIVE

- 5 tonnes/semaine : moitié venant des paysans, moitié des Peng
- région de Penengahan.
- pas de fournisseur attitré, ni d'acheteur fixe.
- fournit de l'argent le matin aux Penghadangan, et le prix d'achat. Ceux -ci doivent se débrouiller pour faire leur bénéfice.

TRANSPORT

- nul.

TRI

- nul.

MANUTENTION

- faible.

STOCKAGE

- maximum 2 semaines (spéculation sur les prix).
- problème d'agglomération avant séchage --> invendable.
- nécessité de stocker sur moins de 30 cm de hauteur --> limitation de la capacité.
- pertes au séchage : 3 %.

DONNEES ECONOMIQUES ET FINANCIERES

- | | | | | | |
|-----------------|-----|-----------|-------|-------|---------|
| - prix d'achat | ... | 225 à 240 | rp/kg | ... | mélange |
| | ... | | 290 | rp/kg | A/C |
| - prix de vente | ... | 240 | rp/kg | ... | mélange |
| | ... | 300 | rp/kg | ... | A/C |
| - marge | ... | 10 à | 15 | rp/kg | |

- capital d'installation : 80 000 rp (emprunté aux parents).
- crédit : pas de données.

GENERALITES

- la fixation du prix se fait entre lui et les "boss" de Krui.
- les volumes disponibles varient selon les périodes :
 - . ↗ avant le Ramadan,
 - . ↗ avant la récolte de riz,
 - . ↘ pendant la récolte de riz, des fruits.

de même, d'après lui,

- les fluctuations des prix seraient dues :
 - . aux autorisations d'exportation,
 - . aux inondations (routes coupées, etc...),
 - . au prix du pétrole.

NB :

- ce commerçant s'est lancé exclusivement dans l'activité Damar sans magasin, ce qui explique l'absence de crédit.



Annexe V

MONOGRAPHIE D'UN COMMERÇANT EN DAMAR A PENENGAHAN (Gros commerçant faisant commerce de vente)

HISTORIQUE

- date d'installation : 1982.
- activité précédente : paysan (ladang café + Damar + travail agricole).
- Penghadangan pendant un an.

ANALYSE QUALITATIVE ET QUANTITATIVE

- 3 à 5 tonnes/semaine selon disponibilité en capital.
- achète du mélange et de l'A/C (A/C ≈ 1 tonne/mois).
- achète aux paysans, aux Penghadangan – Pas de fournisseurs attitrés.
- pas d'acheteur attitré.

TRANSPORT

- aucun.

MANUTENTION

- nulle.

TRI

- inexistant.

STOCKAGE

- durée : pas plus de 2 - 3 jours, il y a séchage → perte 5 %.
- local dans sa maison.

DONNEES ECONOMIQUES ET FINANCIERES

- prix d'achat	mélange Penghadangan	215 rp/kg (mauvaise qualité)
	mélange paysans	225 rp à 230 rp/kg
	A/C Penghadangan	275 rp/kg
- prix de vente	mélange	225 rp à 240 rp/kg
	A/C	300 rp/kg
- marges	...	10 rp à 20 rp/kg.

.../...

- capital d'installation :
 - . venant de l'activité antérieure : 60 000 rp.
 - . évolution : capital actuel 700 000 rp, fructifié grâce au giroflor.
 - . possède depuis 6 mois un magasin de vivres : capital 200 000 rp (origine Damar)

- crédit :
 - . fait en permanence crédit à 20 personnes pour un total de 50 000 rp, parfois jusqu'à 200 000 rp.
 - . petit crédit : 1 000 rp pour 2 - 3 jours (riz, vivres).
 - . gros crédit : 10 000 rp pour un mois (riz, argent).
 - . remboursement en Damar.
 - . lui-même n'emprunte pas.

GENERALITES

- a déclaré qu'autrefois le Damar servait de médicament pour les maux de ventre.

- fait partie de la catégorie des gros commerçants de Penengahan, mais est le seul à posséder un commerce.

- Son volume d'affaires en Damar est passé de 3 à 4 tonnes depuis l'ouverture de son commerce de vivres.



Annexe VI

MONOGRAPHIE D'UN COMMERÇANT "MOYEN" DE PENENGAHAN

HISTORIQUE

- installé depuis un an.
- activité de paysan encore maintenant (rizière et jardin - Damar).
- avant, ladang à 25 km du village.
- possède un magasin de vivres depuis deux mois.

ANALYSE QUALITATIVE ET QUANTITATIVE

- volume traité : 1 tonne/semaine (entre 0,3 et 2 t).
- achète : 0,3 t directement aux paysans) uniquement
: 0,7 t par le Penghadangan qu'il gère) du mélange.
- origine : Penengahan et alentours.
- vend à un acheteur fixe pour le mélange, mais pas pour le A/C.

TRANSPORT

- depuis sa maison de Penghadangan : les coolies appelés "BD" (becak damar - porteur de Damar) touchent 6 rp/kg (15 mn de marche).

TRI

- un peu : enfants de 12 ans ... 0,5 t/mois.
Ils sont payés 10 rp/kg de A/C trié.

MANUTENTION

- nulle.

DONNEES ECONOMIQUES ET FINANCIERES

- prix d'achat .. mélange ... 220 rp/kg à son magasin de Penghadangan,
... 225 rp/kg aux paysans au village.
- prix de vente mélange ... 240 rp/kg,
A/C ... 310 rp/kg.
- marge : calcule toujours une marge de 20 rp/kg.

../..

- capital d'installation :
 - . issu d'un jardin - café : 1 t de café pour 1 million de rp.
 - . 300 000 rp ont été investies dans le magasin qui rapporte 5 000 rp de bénéfices/jour (1/5ème du chiffre d'affaires)
- crédit :
 - . environ 20 000 rp pour une dizaine de personnes sur une semaine, dont 3/4 en marchandises.
 - . remboursement en Damar.
 - . n'emprunte pas.

GENERALITES

- le magasin lui a permis de tripler ses achats directs aux paysans (de 0,1 t à 0,3 t).
- il est fixé avec un "boss", mais possède son capital propre, contrairement à la plupart de ses collègues.
- variations sur les volumes :
 - . ↘ pendant la récolte de riz,
 - . ↗ le jeudi (avant marché)
 - . le vendredi (marché)
 - . le dimanche (les enfants des écoles vont ramasser)



Annexe VII

MONOGRAPHIE DE L'ACTIVITE D'UN INTERMEDIAIRE COMMERCANT EN DAMAR A PAHMUNGAN

HISTORIQUE

- Installé en 1962. Travaille jusqu'en 1967. Part en pèlerinage à La Mecque. Reprend ses activités de 1969 à 1974, date à laquelle il fait faillite en raison de la baisse des prix. De 1974 à 1979 fait du girofler, ce qui lui donne un capital pour reprendre l'activité Damar.

ANALYSE QUALITATIVE ET QUANTITATIVE

- traite 5 à 6 tonnes/semaine autour de Pahlungan.
- il achète aux paysans, à des Penghadangan et à d'autres commerçants.
- achète principalement du mélange.
- vend principalement à Jakarta (peintures Pacific) et Solo, rarement à Sumatra.

TRANSPORT

- loue des camions à une entreprise de Telubetung.
- coût du transport jusqu'à Jakarta : 45 rp/kg tout compris (pertes).

TRI

- fait travailler deux femmes en permanence, et 2 à 3 en plus à l'occasion.
- volume trié : 1,5 tonne/semaine.
- coût : 10 rp/kg trié.

STOCKAGE

- possède une petite salle pour environ 500 kg de Damar.
- envoie directement les trieuses chez le fournisseur, quand il y a de grosses quantités.

MANUTENTION

- inexistante : comprise dans les frais de transport.

../..

DONNEES ECONOMIQUES ET FINANCIERES

- <u>prix d'achat</u>	. mélange paysan	...	230 à 250 rp/kg
	. mélange marchand	...	250 à 270 rp/kg
	. A/B	...	330 rp/kg
	. A/C local	...	280 rp/kg
	. A/C prêt à l'export	...	310 rp/kg
	. A spécial	...	340 rp/kg
	. D/E	...	225 rp/kg
	. poussière	...	80 rp/kg.

- <u>prix de vente</u>	<u>à Jakarta :</u>		
	. A/C export	...	400 rp/kg
	. A/C local	...	370 rp/kg
	. KK (A/C coloré)	...	340 rp/kg
	. D/E	...	320 rp/kg
	. poussière	...	160 rp/kg.

- marges :

A partir d'1 tonne de mélange achetée 250 rp/kg, après tri on obtient :

. 30 kg de bois			
. 100 kg de D/E	à	320 rp/kg)
. 150 kg de poussière	à	150 rp/kg)
. 720 kg de A/C local	à	370 rp/kg)
			... 320 rp/kg

dont charges,

. transport	...	45 rp/kg)	
. tri	...	10 rp/kg)	... 55 rp/kg

la marge est donc de : $320 - 250 - 55 =$ 15 rp/kg.

Si l'A/C local est trié en presque'export, on a :

. 720 kg de A/C local	→	80 % A/C presque'export,
	→	20 % D/E.

soit . 576 kg de A/C presque'export à 400 rp/kg,
. 144 kg de D/E à 320 rp/kg,

ce qui valorise le kg de A/C local 276,5 rp contre 266 rp. Comme la rémunération du tri est indépendante de la qualité, il n'y a pas de coût supplémentaire.

A charges par ailleurs égales, la marge est donc de 25 rp/kg.

- crédit :

Pratiquement inexistant, mais le mélange est acheté plus cher aux récoltants.

Il y a spéculation. L'information se fait par téléphone à Jakarta, les contrats se font oralement pour un prix donné.

Travaille avec son capital personnel.

- Relation avec les agents :

Un commerçant et un Penghadangan travaillent exclusivement avec lui, les autres sont libres.

Il travaille presque exclusivement pour deux sociétés, l'une de peinture, l'autre d'import-export et d'encens.



Annexe VIII

MONOGRAPHIE D'UN TRANSPORTEUR A KRUI

HISTORIQUE

- Avant 1978 : marin, puis petit commerçant (magasin de vivres).
- Depuis 1978 : avec son capital, s'est acheté ses propres camions. Travaille avec le capital fourni par le directeur de CV Ali Purnama à Tanjung Karang pour ce qui concerne le Damar, et un autre boss pour l'approvisionnement en vivres.

ANALYSE QUALITATIVE ET QUANTITATIVE

- Volume traité : environ 30 à 40 tonnes par semaine.
- Exclusivement du mélange provenant :
 - . de Pugung 5 à 10 tonnes/semaine (Pesisir nord)
 - . de Mandiri, Tenumbang, Way Jambu (Pesisir sud) = 4 t/semaine.
 - . de Gunung Kemala, Ulu Krui, Penengahan, Olok Pandan, (Pesisir centre) = 15 à 20 tonnes/semaine.
- Destination : Tanjung Karang, pour l'entreprise CV Ali Purnama.

TRANSPORT

- Possède 4 camions Colt Mitsubishi 4,5 tonnes.
- Coût du transport : 20 rp/kg jusqu'à Tanjung Karang.
- Au retour, il transporte des marchandises : vivres, produits manufacturés.

TRI

- inexistant.

MANUTENTION

- 4 personnes par camion : 1 chauffeur
1 chauffeur auxiliaire
2 coolies
- coût : 15 rp/kg pour les chauffeurs) y compris frais divers,
5 rp/kg pour les coolies) repas, essence, etc...

STOCKAGE

- rare. Possède un entrepôt.

../..

DONNEES ECONOMIQUES ET FINANCIERES

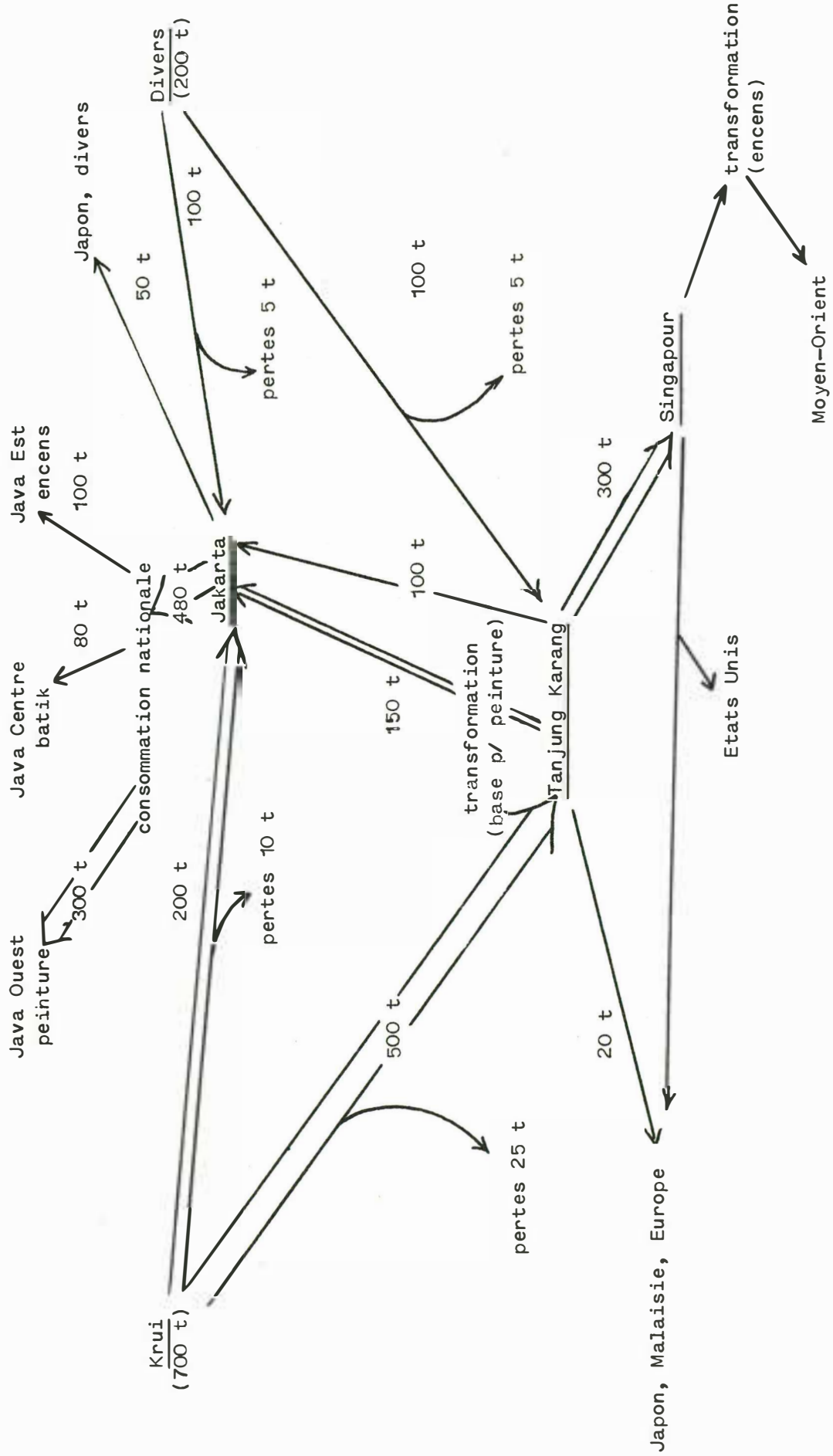
- prix d'achat ... 240 à 245 rp/kg, selon la région.
- prix de vente ... 260 à 265 rp/kg.
- il estime sa marge nette à 2 ou 3 rp/kg.
- fait aussi le transport de girofle, de café, de noix de coco, de poivre.
- stoppe l'activité Damar en période de récoltes diverses.

GENERALITES

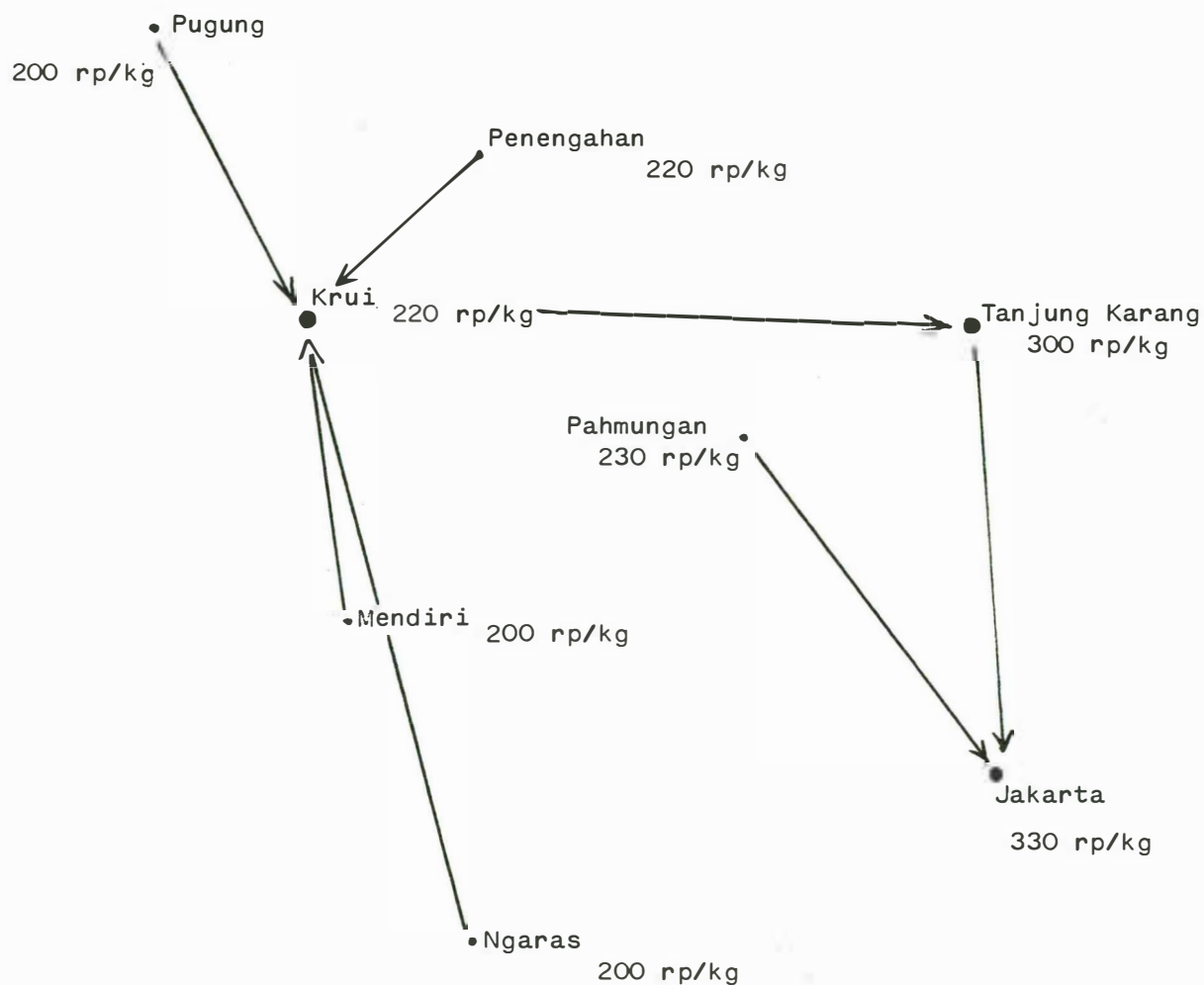
- Ali Purnama vend de la peinture Yamatik pour qui il transforme le Damar en base pour peinture. Exporte également du Damar à Singapour.
- Depuis l'apparition de "Damar synthétique" (pétronésine), le prix du Damar aurait baissé (depuis 1975).



REPARTITION DES VOLUMES SELON LES CIRCUITS ET LES DESTINATIONS D'UTILISATION



Annexe X



REPARTITION DES PRIX DANS L'ESPACE (AVRIL 1984)
SUR LES PRINCIPALES PLACES DE COMMERCIALISATION
(QUALITE MELANGE)

Annexe XI

Reconstitution hypothétique des fluctuations des prix du riz et du Damar, obtenue à partir des informations recueillies auprès de certains récoltants.

