

**Séminaire Jeunes Chercheurs**  
**« REGARDS PLURIDISCIPLINAIRES SUR L'ASIE DU SUD »**

Système complexe et territorialités multiples à l'amont d'une filière :  
l'exemple des légumes européens au Tamil-Nadu (Inde du Sud)

Jean Marc QUITTE, Géographe, Bordeaux III

Reconnaissons avant tout que la découverte de cette filière fut le fruit du hasard car, notre travail de maîtrise (en 1994, sous la direction de Guy Di Méo) nous conduisit sur les marchés de Coimbatore, ville de plus d'un million d'habitants du Tamil Nadu, dans laquelle de grandes quantités de légumes européens produits dans les Nilgiri sont quotidiennement commercialisées.

Ces observations nous conduisent ainsi sur une première hypothèse qui bien entendu nous renvoie à l'histoire de cette région de montagnes tropicales. L'histoire du contexte qui a pu permettre la naissance d'un tel système d'échanges ; ce que **Franck Auriac qualifie de systémogénèse**, celui de la période coloniale. Cette « petite » ville de Mettupalaiyam (district de Coimbatore) fut bien avant l'arrivée de la voie ferrée, le théâtre d'opérations marchandes mettant en scène producteurs, acheteurs, distributeurs vendeurs et consommateurs.

**Diapo 1** : District des Nilgiri : carte de localisation

La relation entre la zone 1 (située dans les montagnes) et la zone 2 (située dans la plaine) est par essence spatiale et nous pensons que jamais dans l'histoire, les monts Nilgiri ont été totalement isolés de ces relations avec la plaine (malgré des difficultés d'accès liées à la topographie du milieu montagnard).

Après 18 mois de terrain dans cette région (de 1997 à 1999), nous sommes en mesure d'avancer les remarques suivantes : aujourd'hui, pour les producteurs de la zone 1, la ville de Mettupalaiyam (située au pied des montagnes) est porteuse de capitaux, du moins de capitaux rapidement mobilisables. La ville s'est affirmée dans sa relation avec la montagne de part sa centralité indispensable au fonctionnement économique des échanges. Son rôle d'articulation entre la montagne et la plaine lui donne incontestablement une fonction régionale décisive de ville relais. Les producteurs des Nilgiri se sont progressivement attachés à la « puissance » des marchands dépositaires de Mettupalaiyam, devenant de plus en plus dépendants des

pouvoirs de ces derniers pour leurs activités mais, jouant aussi de cette situation pour s'affirmer socialement ; la communauté Badaga peut être prise pour exemple.

Nous sommes alors en droit de regretter que la plupart des publications concernant les monts Nilgiri n'aient pas tenu compte de cette interrelation entre ces montagnes et la ville de Mettupalaiyam.

A la suite d'un premier séjour de 12 mois, nous avons construit un questionnaire, sur lequel nous reposer.

### **Diapo 2 : Questionnement**

**Les trajectoires des acteurs de la filière que nous allons présenter dans cette intervention, s'enferment plus ou moins dans les contraintes économiques des échanges marchands et dans celles de l'espace discontinu entre la plaine et la montagne. Or, c'est précisément là que nous avons entrepris d'évaluer la « juste répartition des richesses et des moyens de les produire. » Cette remarque nous positionne donc au cœur des questionnements abordés en géographie sociale.**

Autrement dit, d'une manière générale, ce travail souhaite proposer un nouveau modèle d'analyse des filières en pays tropicaux, qui tienne compte de la dimension spatiale à laquelle aucun flux de produits n'échappe, ainsi que du comportement des acteurs concernés dans le cadre des échanges. Ce qui a pour effet de nous conduire vers l'observation des stratégies d'acteurs qu'ils soient situés en amont ou en aval de la filière.

Loin de s'approcher véritablement des récentes théories microéconomiques, nous avons choisi de considérer le marché de Mettupalaiyam comme la base d'un système d'action concret, caractérisé par les relations économiques et sociales qui solidarisent les échanges dans des limites spatiales tout aussi concrètes.

Cette dernière remarque nous conduit alors à poursuivre notre questionnement.

### **Diapo 3 : Questionnement (suite)**

**Pouvons-nous ainsi mettre en évidence des territorialités multiples mettant en relation des territoires (que nous postulons complexes) et, définir les structures immanentes d'un espace de relations marchandes qui transcendent les rapports de castes, dans le cadre des échanges que constitue la filière des légumes européens?**

Ce qui nous permet aujourd'hui de répondre que la dimension des réseaux que mobilisent les dépositaires de Mettupalaiyam, n'ont pas la même importance selon les castes d'appartenance de ces derniers.

Dans notre réflexion, une question centrale se pose : **quels impacts ont eu les récents changements de la mise en marché des légumes européens sur les structures sociales des principaux opérateurs ?**

Ici, nous pourrions nous arrêter sur la diminution du nombre de dépositaires musulmans du bazar de Mettupalaiyam.

Cette dernière question résulte aussi de nombreuses lectures faites sur les échanges de marchandises en Inde. Trop souvent semble-t-il, les économistes qui se sont penchés sur les questions de mise en marché de denrées agricoles, ont rigoureusement condamné les intermédiaires évoluant sur les marchés ; les accusant de prélever des commissions trop importantes au passage des marchandises. Pour la plupart des auteurs, plus le nombre d'intermédiaires des filières de mise en marché est faible, meilleurs sont les profits des producteurs. Si cette dernière remarque semble évidente sur le plan économique, il nous est apparu néanmoins nécessaire de montrer que son contraire l'est aussi au plan des relations sociales ; ne serait-ce que pour justifier la stabilité et la longévité des échanges marchands, dans une région donnée de l'Inde.

Comment alors rendre compte du réel sans nous attarder sur les dimensions organisationnelle, concurrentielle et politique qui renvoient sur les indicateurs suivants : stratégies marchandes, concurrence imparfaite et jeux de pouvoir.

Comme Claude Raffestin, nous pensons « que l'analyse de la territorialité n'est possible qu'à travers la saisie de relations réelles replacées dans leur contexte socio-historique et spatio-temporel » (Raffestin, 1980). Incontestablement le **concept systémique** s'impose,

**Séminaire Jeunes Chercheurs**  
**« REGARDS PLURIDISCIPLINAIRES SUR L'ASIE DU SUD »**

car il s'articule en toute logique avec celui de filière qui, souhaitons-le, nous amènera à dégager des territorialités multiples. La filière n'étant en fait qu'un système spatialisé de relations sociales qui mobilise à différents niveaux des infrastructures, dont nous n'aurons malheureusement pas l'occasion d'en éclairer la composition en aval.

La filière et les territorialités multiples qu'elle engendre forment la trame sur laquelle nous construisons nos hypothèses.

Selon nous, la filière n'est pas simplement une organisation sociale, qui s'appuie sur des réseaux objets ou sociaux. Elle est dynamique, se modifie sans cesse de l'intérieur ou de l'extérieur subissant, face au contexte dans lequel elle s'inscrit, de multiples secousses et inversement réagit à son tour pour prouver qu'elle est nécessaire. Par exemple, les dépositaires-courtiers mettent en jeu des stratégies visant à « conquérir » les espaces de production qui assurent leur « gagne pain » à travers les commissions qu'ils prélèvent sur le produit des ventes qu'ils font se réaliser.

Par conséquent, c'est au cœur des relations d'échanges et des stratégies qu'elles mettent en avant qu'il nous faut situer l'acteur, « dans ses réseaux de relations et dans son contexte immédiat d'action » (Friedberg, 1993). Précisons cependant que nous éviterons d'aller jusqu'à « intégrer à l'approche relationnelle des organisations, les apports ethnographiques et interactionnistes issus du courant des relations humaines » que nous réserverons pour une recherche ultérieure (Friedberg, 1993). Car, il est bien entendu que le contexte indien, encore mal connu des scientifiques, ne peut se passer de ces apports.

Ainsi, c'est vers les intermédiaires que nous avons choisi de nous tourner. Car c'est grâce à ces derniers que l'extension géographique des réseaux prend forme. Mais bien entendu, les relations marchandes que nous étudions à travers le concept de filière est avant tout un réseau de dépendances mutuelles que nous avons choisi d'éclairer en présentant les schémas suivants.

**Diapo 4 :** Ce Graphique sur les Variation des prix en fonction des arrivages sur le bazar pour trois saisons entre avril 1996 et mars 1999 pourrait faire l'objet d'un long commentaire, vise seulement ici, à nous donner une idée des volumes de pommes de terre rassemblées sur le bazar de Mettupalaiyam. Nous l'avons établi à partir des

**Séminaire Jeunes Chercheurs**  
**« REGARDS PLURIDISCIPLINAIRES SUR L'ASIE DU SUD »**

données relevées sur le bazar, celles du syndicat des marchands de pommes de terre et d'un dépositaire scrupuleux.

Précision : 1 arrivage équivaut à 10 tonnes en moyenne de pommes de terre. Ainsi, en décembre 1996, c'est près de 30 000 tonnes de pommes de terre qui arrivent sur le marché. Or, la pomme de terre est une denrée hautement périssable qu'il s'agit de commercialiser en un temps record. D'où la nécessité d'une organisation efficace de la première mise en marché.

**Diapo 5 : Titre 1 – Les principaux opérateurs**

- Zone 1 : les monts Nilgiri. Deux communautés de producteurs, plus particulièrement étudiées : les Badaga et les Kannadiga.
- Zone 2 : le centre de rassemblement des productions de légumes européens en vue de la première mise en marché, espace central de notre étude : le bazar de Mettupalaiyam. **Du système des arrangements au système des enchères montantes.**
- Zone 3 : marchés urbains visités dans des villes du Kérala (Palakkad) et du Tamil Nadu (Coimbatore). Marchands exportateurs de légumes européens basés dans les villes côtières du Kérala (Thiruvananthapuram, Ernakulam) et du Tamil Nadu (Chennai, Pondichéry, Tuticorin).
- Zone 4 : Grossistes destinataires visités sur le marché de Colombo au Sri Lanka.

**Diapo 6-7-8 : illustrations**

Mais les réseaux de distribution sont très étendus et atteignent un très grand nombre de villes de l'Inde, Mumbai, Calcutta et New-Delhi où les pommes de terre des Nilgiri sont très recherchées par exemple, pour la fabrication industrielle de chips.

**Diapo 9 : Titre 2 – La mise en évidence de deux feed-back en amont de la filière**

**Séminaire Jeunes Chercheurs**  
**« REGARDS PLURIDISCIPLINAIRES SUR L'ASIE DU SUD »**

Nos enquêtes, très rapprochées dans le temps, dans les deux zones étudiées (zone 1 et 2), ont permis de mettre en évidence 2 flux de même direction mais allant en sens inverse des flux de produits.

- Flux 1 : Celui assez normal pour des échanges commerciaux basés sur le système des enchères montantes. Le bazar devient un marché aux enchères et le flux des achats draine des sommes énormes d'argent liquide (avec des délais de paiement de deux à trois semaines selon les dépositaires courtiers dont je dresse une typologie dans ma thèse) qui remontent dans les montagnes mais passe d'abord par le « filtre » des dépositaires. Ces derniers prélèvent 10 % du produit des ventes qu'ils réalisent pour le compte de leurs clients, producteurs-fournisseurs (**flux 1'**).

Dans leur stratégie, les dépositaires peuvent jouer sur le montant de cette commission sans toutefois dépasser les 10 % du produit des ventes qu'ils réalisent.

- Flux 2 : Celui des avances que concèdent les dépositaires à leurs clients producteurs-fournisseurs des Nilgiri. Ces avances en argent ou en semences constituent une garantie, pour les dépositaires, de recevoir des arrivages réguliers de produits et pour les producteurs, une aide précieuse pour produire des légumes européens. Selon la relation qu'ils entretiennent avec leur dépositaire, ces avances constituent aussi une assurance agricole en cas de mauvaise récolte.

Ainsi, l'essentiel des stratégies marchandes des dépositaires repose sur leur capacité à gérer ces avances qu'il s'agisse d'avances en numéraire ou en semences.

Ces deux types de flux sont les feed-back indispensables, et facilement repérables, entre la zone 2 et la zone 1, pour la production et la commercialisation des légumes européens.

#### Remarques et hypothèses

L'entrée des intermédiaires privés dans le système des enchères, mis en place par la coopérative marchande de Mettupalaiyam, témoigne d'un souci de maintenir une concurrence parfaite sur le marché. Mais, en améliorant sur plusieurs plans la mise en marché des légumes, le système des enchères n'a fait que déplacer une situation de concurrence imparfaite entre les commerçants du marché. Par exemple, l'accélération du rythme des

ventes, la diminution des pertes de produits sont autant de facteurs qui ont permis à certains marchands de prendre le monopole de différents secteurs de la filière (distribution et exportations). Ainsi, l'analyse du fonctionnement des secteurs privé et coopératif semble déterminante si l'on veut appréhender la filière en tant qu'organisation économique et sociale des échanges qui, comme toute forme de territorialité prend « naissance dans un système tridimensionnel société-espace-temps en vue d'atteindre la plus grande autonomie possible compatible avec les ressources du système. (...) tout réside (alors) dans la relation conçue comme processus d'échange et/ou de communication » (Raffestin, 1980).

**Diapo 10-11** : illustrations

**Diapo 12** : Titre 3 – Les transporteurs et leurs intermédiaires

Zone 1 :

La multiplication des transporteurs locaux dans les Nilgiri traduit une certaine réussite des plus importants producteurs de légumes, puisqu'ils sont les principaux investisseurs dans le secteur du transport (ils l'étaient déjà au niveau des infrastructures routières dans les montagnes). Lorsqu'un producteur investit dans l'achat d'un camion et qu'il le met au service des autres producteurs de son village, il se rapproche d'eux et acquiert du prestige.

L'explosion du secteur du transport, lié à l'amélioration des échanges entre la montagne et la plaine, traduit la dynamique générale des relations entre les acteurs de la filière.

Les intermédiaires du transport sont nécessaires à la pleine saison des récoltes et permettent un précieux gain de temps pour la collecte et l'acheminement des produits jusqu'au centre de rassemblement de Mettupalaiyam. En tant qu'intermédiaires obligés ils contrôlent la circulation de l'information et la communication dans les limites de la zone 1, entre les producteurs et les agences de transport. Les commissions qu'ils perçoivent (3 à 5 % du coût total du transport qu'ils font se réaliser) sont payées par les agences de transport basées pour la plupart à Udagamandalam.

**Diapo 13** : illustration

Zone 2 :

Les agences de transport du bazar de Mettupalaiyam ont mis en place des structures syndicales puissantes qui les protègent. Ces barrières, à l'entrée du marché, donnent aux plus grosses agences le monopole de la distribution des légumes vers les marchés des grandes villes du Sud. Nos enquêtes indiquent que ces agences sont à 60 % contrôlées par des entrepreneurs musulmans.

70 % des arrivages sur le bazar sont destinés au Kérala. Le Kérala est la première destination des légumes européens cultivés dans les Nilgiri.

Comme dans les Nilgiri, c'est à la pleine saison des arrivages que les commissionnaires de transport ("lorry brokers") jouent un rôle capital dans la circulation de l'information. Mais sur le bazar, ces derniers jouent aussi un rôle essentiel d'informateurs au niveau des échanges de marchandise.

**Diapo 14** : Titre 4 – Les acteurs clés du marché

- Les syndicats marchands sont des éléments centraux du bazar. Ils restent fortement connectés dans la mesure où leurs rôles sont de faire appliquer les règles qui régissent les échanges entre les acteurs du marché.

La Chambre du Commerce des pommes de terre impose l'adhésion de tous les dépositaires agissant sur le bazar. Elle contrôle le déroulement des enchères et exerce un pouvoir répressif sur les marchands dont le comportement déborde les limites des règles instaurées.

La Chambre du Commerce des légumes suit les mêmes principes que la précédente mais n'intervient pas au niveau des enchères.

Les syndicats des transporteurs ont un rôle très puissant, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du bazar. C'est par exemple grâce à eux que les camions transportant des légumes échappent aux contrôles douaniers, lors du franchissement des frontières d'états.

- Les rabatteurs sont employés par les dépositaires. Leur rôle est capital dans la mise en marché des légumes. Ils véhiculent aussi des informations de première importance entre tous les dépositaires du bazar. Ils maintiennent des relations affinitaires entre certains dépositaires ou entre dépositaires et acheteurs et, leur suivi permet de mettre en évidence des réseaux de relations informelles. Incontestablement des cercles se sont constitués sur le bazar.



**Séminaire Jeunes Chercheurs**  
**« REGARDS PLURIDISCIPLINAIRES SUR L'ASIE DU SUD »**

- Les informateurs jouent un rôle plus discret que les rabatteurs. Les dépositaires et les acheteurs font appel à leurs services pour un type bien particulier d'informations qui peuvent parfois toucher à la vie privée des différents opérateurs. Ils s'efforcent de maintenir un équilibre entre les différents partis politiques qui sont représentés sur le bazar. C'est par eux que tout acteur du bazar peut choisir d'intégrer un cercle en particulier.

Les représentants du groupe 1 :

Il peut s'agir soit d'un intermédiaire employé par un dépositaire, soit d'un intermédiaire élu par des producteurs de la zone 1. Dans le premier cas, il se rend dans les villages producteurs pour distribuer des avances et tenter d'échelonner les livraisons de produits, il représente un dépositaire en particulier. Dans le second cas, il représente un groupe de producteurs. Il est élu par ces derniers et se charge de suivre les produits sur le bazar. A l'issue des enchères, il redistribue entre tous les producteurs du groupe, les sommes tirées des ventes de légumes. Il lui incombe aussi de décrocher des avances auprès des dépositaires pour les répartir entre les producteurs qu'il représente.

Les représentants du groupe 2 :

Ce sont les représentants des dépositaires ou des acheteurs à l'extérieur du marché. Ils prennent des commandes de produits et collectent les sommes que les grossistes des marchés doivent aux dépositaires ou aux acheteurs. Leur présence est nécessaire compte-tenu des insuffisances du système bancaire et des nombreuses transactions qui passent par le secteur informel.

**Conclusion**

La complexité des relations économiques et sociales entre les acteurs de la filière ne génère pas les mêmes types de territorialités. Nos observations nous conduisent à réfléchir sur le repositionnement de marchands musulmans, au sein de cet ensemble. De dépositaires-courtiers ces derniers se sont tournés vers les secteurs des achats et du transport. Ils témoignent ainsi d'une grande souplesse de la filière système.

**Diapo 15** : conclusion

**Séminaire Jeunes Chercheurs**  
**« REGARDS PLURIDISCIPLINAIRES SUR L'ASIE DU SUD »**

Exposés à la concurrence des productions légumières du Karnataka depuis le milieu des années 1970, les producteurs de légumes européens produits dans les Nilgiri peuvent compter sur les marchands de la zone 2 qui témoignent d'une volonté de justifier leur activité par la qualité des produits qu'ils sont à même de commercialiser. Ainsi, les qualités propres à un espace géographiques montagnard contribuent au maintien d'une activité agricole et, sont reconstruites, à travers la mobilisation des cultures maraîchères, par les desseins d'un groupe de marchands de la plaine dont les puissants réseaux peuvent contenir des flux sans cesse en expansion. Nous avons mainte fois eu l'occasion de vérifier sur les marchés de détail, la solide réputation des légumes européens produits dans les Nilgiri. Plus qu'une signature sociale de cet espace montagnard, les productions maraîchères de ce district contribuent à légitimer les recompositions territoriales présentes et à venir.