

Comparaison des différents systèmes de production bananière

4.1 L'accès à la terre

En comparant les différentes catégories de producteurs nous constatons qu'il existe une haute différenciation entre eux selon les moyens de production dont ils disposent.

Contrairement à ce que l'on peut observer dans d'autres régions et secteurs productifs, il apparaît que les petits producteurs sont souvent complètement spécialisés dans la production bananière dans la mesure où toute la surface dont ils disposent est consacrée à la banane.

Ainsi, les producteurs qui possèdent de petites superficies de terres consacrent la totalité de leurs terres à la culture de la banane alors que les producteurs propriétaires de plus de terres situées dans différentes zones agro-écologiques disposent d'une activité complémentaire comme c'est le cas par exemple de l'élevage de bétail (voir tableau 76).

Tableau 76 Types de producteurs et surfaces destinées à la production bananière

Categorie de producteur	Surface de l'exploitation destinée à banane (ha)	Surface de l'exploitation destinée aux autres cultures et élevages (ha)
producteurs journaliers qui ont peu de superficies consacrées à la banane	< de 5	0
producteurs patronaux possédant de petites plantations de banane	entre 5 à 10	0
producteurs patronaux propriétaires de bananeraies de superficies moyennes	entre 10 à 20	0
producteurs patronaux propriétaires d'exploitations de grande superficie	entre 20 à 50	entre 10 à 50
producteurs capitalistes propriétaires de plantations bananières de grande superficie	entre 50 à 200	entre 30 à 150
producteurs capitalistes exportateurs propriétaires de grandes superficies bananières ou de multipropriété	Plus de 200	indeterminé

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Les producteurs de type A et B sont ceux qui ont le moins d'accès à la terre et possèdent des superficies de culture inférieures à 10 hectares par opposition à ceux des types E, D et F qui concentrent les plus grandes superficies cultivées, plus de 25 fois supérieures à celle d'un paysan bananier. Le développement des autres productions varie également. De cette manière seuls les grands producteurs

(type D, E et F) possèdent des superficies destinées à d'autres activités agricoles ou liées à l'élevage (pâturages). Les surfaces consacrées à l'élevage bovins sont en général peu propices à la banane, plus accidentées, non irrigables, ou éloignées des voies de communications.

Le niveau de capitalisation varie selon le type de producteur, avec des producteurs à faible niveau et des producteurs à haut niveau de capitalisation. Dans tous les cas la banane est la principale activité exercée par les types de producteurs (voir tableau 76).

Par ailleurs, ces différentes catégories de producteurs font face à des environnements socio-économique et agro-écologique divers. Ainsi les producteurs propriétaires des plus petites superficies font face à une instabilité ou à un manque de quotas de commercialisation de la part d'une entreprise agro-exportatrice alors que ceux qui possèdent le plus de terre n'ont aucune difficulté à placer leur production auprès des entreprises exportatrices nationales ou multinationales.

L'accès aux ressources hydrologiques est également différent pour chaque catégorie de producteurs (voir tableau 77). De cette manière les producteurs disposant du plus grand capital ont la capacité pour accéder à l'irrigation en creusant des puits profonds ou en construisant des barrages alors que les producteurs moins importants ont pour la plupart des limitations ou des problèmes pour accéder à l'eau car ils n'ont pas le capital suffisant pour effectuer des forages ou construire des barrages.

En outre l'accès et la valeur de la terre est très liée à l'irrigation. Ainsi acquérir des parcelles qui bénéficient de plus de possibilités d'accès à l'irrigation dépendra du capital d'un producteur pour se porter acquéreur de nouvelles terres. Cela signifie qu'acheter de nouvelles terres avec un meilleur accès à l'eau coûte plus cher (voir tableau 77).

Tableau 77 Coût de la terre selon l'accès à l'eau pour l'irrigation 2006

Source : entretiens avec des producteurs de différentes régions, 2006
Réalisation : Cepeda, D.

4.2 *Le niveau d'investissement*

Le niveau de capitalisation dépendra de chaque catégorie de producteurs. Il est ainsi possible de trouver des producteurs avec une seule exploitation et généralement un faible niveau de capital. Par contre il existe des producteurs qui possèdent plus de deux exploitations, chacune avec un haut niveau de capital (voir tableau 78).

Tableau 78 Caractéristiques des types de producteurs bananiers

Type de producteur	Categorie de producteur	Taille de l' UPA (ha)	Superficie avec de la banane (ha)	%	Superficie en autres cultures/ élevages (ha)	Acces à l'irrigation	Nombre des stations d'emballage*	Jours de récolte par semaine	Capital total immobilisé	Capital total immobilisé /ha
Type A	producteurs journaliers qui ont peu de superficies consacrées à la banane	< de 5	< de 5	100	0	Non	1 (Type A)	1	< 20000	4600
Type B	producteurs patronaux possédant de petites plantations de banane	5 à 10	5 à 10	100	0	Non/ oui	1 (Type A ou Type B)	1	35000	4100
Type C	producteurs patronaux propriétaires de bananeraies de superficies moyennes	10 à 20	10 à 20	100	0	Non/ oui	1 (Type B)	1	55000	3700
Type D	producteurs patronaux propriétaires d'exploitations de grande superficie	20 à 80	20 à 50	70 à 90	entre 10 à 50	Oui	1 (Type B)	1 à 2	190000	4400
Type E	producteurs capitalistes propriétaires de plantations bananières de grande superficie	80 à 300	50 à 200	60 à 70	entre 30 à 150	Oui	3 à 4 (type B et/ou C)	3 à 5	600000	4100
Type F	producteurs capitalistes exportateurs propriétaires de grandes superficies bananières ou de multipropriété	indetermine plus de 200	plus de 200	inconnu	indeterminé	Oui	3 Type C	3 à 5	1000000	5000

*Type A= Sans funiculaire et avec un faible investissement de capital Type B= Avec/sans funiculaire et avec un investissement moyen. Type C= avec funiculaire et un fort investissement de capital.

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007
Réalisation : Cepeda, D.

4.3 Gestion de la main d'œuvre

L'activité bananière a besoin d'une série de labeurs agricoles spécifiques pour obtenir un produit de qualité d'exportation. Ces tâches peuvent se regrouper en production ou champ, récolte ou emballage et administration ou gestion. Ainsi la plupart des catégories de producteurs utilisent leur main d'œuvre pour la production bananière de leur propre exploitation. Cependant il existe des cas où la main d'œuvre familiale est ponctuellement envoyée travailler dans d'autres exploitations comme c'est par exemple le cas pour le producteur salarié propriétaire de petites superficies de terres (type A)

En ce qui concerne l'affectation de la main d'œuvre familiale à l'exploitation, son utilisation dépend de la catégorie à laquelle appartient le producteur. Les producteurs de Type A et B destinent la plupart de leur main d'œuvre familiale aux travaux des champs et assez peu pour les activités liées à la récolte en comparaison avec ceux de type C et D, tandis que le type E et F destinent la totalité du travail de la main d'œuvre familiale à des activités liées à l'administration de l'exploitation (voir tableau 79)

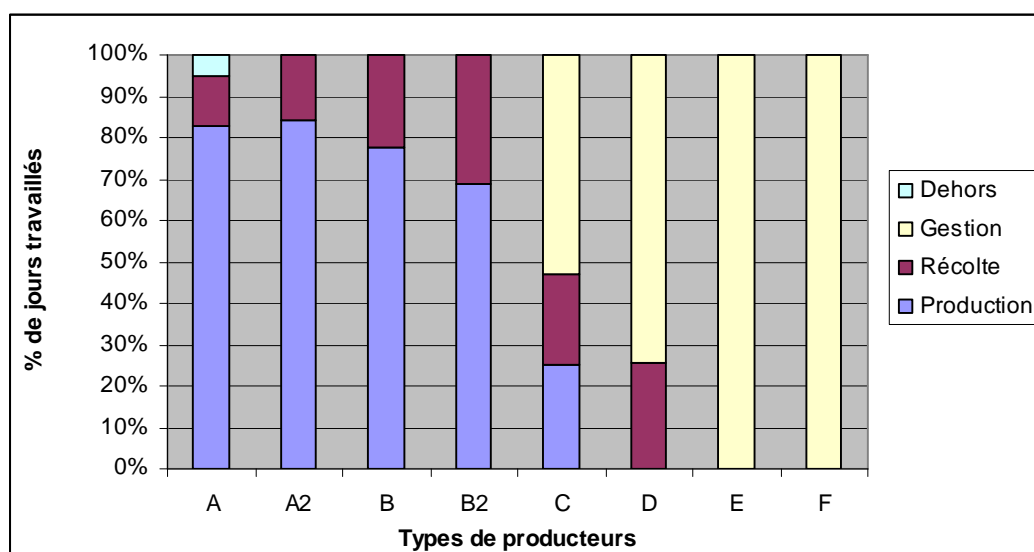
Tableau 79 Disponibilité et utilisation de la main d'œuvre selon la catégorie de producteurs

Types de Producteurs	UTF agricole	Disponibilité de la main d'oeuvre familiale		Utilisation de la main d'œuvre familiale dans l'exploitation						Travail en dehors de l'exploitation	
				Production		Récolte		administration de l'exploitation			
		Jours	%	Jours	%	Jours	%	Jours	%	Jours	%
A	2,8	784	100	648	82,7	96	12,2	0	0,0	40	5
A2	3	840	100	708	84,3	132	15,7	0	0,0	0	0
B	2,35	658	100	510	77,5	148	22,5	0	0,0	0	0
B2	2,1	588	100	406	69,0	182	31,0	0	0,0	0	0
C	2,5	706	100	176	24,9	156	22,1	374	53,0	0	0
D	1,8	504	100	0	0,0	130	25,8	374	74,2	0	0
E	2,2	616	100	0	0,0	0	0,0	616	100,0	0	0
F	1	280	100	0	0,0	0	0,0	280	100,0	0	0

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

De cette manière les petits paysans (types A et B) utilisent plus des $\frac{3}{4}$ de leur temps pour la production. Les producteurs (types C et D) destinent plus de la moitié de leur temps à des tâches liées à la gestion de l'exploitation et seulement un quart pour des activités liées à la récolte du fruit. Les producteurs (type E et F) consacrent tout leur temps à l'administration de l'exploitation ou de leurs entreprises (voit tableau 79). Tous les autres travaux sont effectués par des salariés.



Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Figure 78 Utilisation de la main d'œuvre familiale dans les exploitations bananières

D'autre part, une des caractéristiques de l'activité bananière est d'avoir besoin d'une importante force de travail. Bien qu'une grande partie de l'utilisation de la main d'œuvre des petits paysans soit familiale (type A), ils ont besoin d'embaucher de la main d'œuvre pour la récolte avec une valeur qui dépasse le quart du total de la main d'œuvre utilisée. L'utilisation d'une force de travail embauchée pour les producteurs de type B et C représente plus des $\frac{3}{4}$ du total et est consacrée pour la plupart aux travaux liés à la récolte. Les grands producteurs de type D, E et F sont ceux qui utilisent le plus de main d'œuvre embauchée avec des pourcentages équivalents pour la récolte et les activités dans la plantation.

Tableau 80 Utilisation de la main d'œuvre des types de producteurs

TYPES DE PRODUCTEURS	Main d'œuvre /ha	ORIGINE DE LA MAIN D'OEUVRE DE L'EXPLOITATION											
		TOTAL		Main d'oeuvre		Main d'oeuvre embauchée							
				TOTAL		TOTAL		Production		Récolte		Gestion	
		Jours	%	Jours	%	Jours	%	Jours	%	Jours	%	Jours	%
A	1,12	1178	100	744	63,2	434	36,8	62	5,3	372	31,6	0	0
A2	1,32	1293	100	840	65,0	453	35,0	4	0,3	449	34,7	0	0
B	0,92	2309	100	658	28,5	1651	71,5	524	22,7	1127	48,8	0	0
B2	1,19	2335	100	588	25,2	1747	74,8	751	32,2	996	42,7	0	0
C	0,86	3591	100	706	19,6	2885	80,3	1253	34,9	1489	41,5	143	4,0
D	0,78	9147	100	504	5,5	8643	94,5	4125	45,1	4198	45,9	320	3,5
E	0,69	28 796	100	616	2,1	28 180	97,9	13260	46,0	12 480	43,3	2440	8,5
F	0,60	>30000	100	280	< 1	> 30000	> 99	s.d		s.d		s.d	

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Les besoins et l'utilisation de main d'œuvre de chaque type de producteurs sont importants et supérieurs (entre 0,68 et 0,75 UTH/ha en moyenne) si nous les comparons aux autres productions agricoles des régions étudiées (cacao, canne à sucre). Chez les producteurs bananiers, les petits créent deux fois plus d'emplois par unité de surface que les capitalistes alors que la filière du commerce équitable exige un nombre supérieur de jours de travail par hectare.

Si nous estimons le nombre d'emplois créés dans le secteur bananier selon la typologie de producteurs présentée, nous pouvons dire que sur l'ensemble des emplois créés les producteurs de moins de 50 hectares en génèrent environ 49,5% (de 54700 à 60500 emplois) tandis que les producteurs capitalistes en génèrent 50,5% (de 55000 à 60000 emplois).

Tableau 81 Estimation du travail généré dans le secteur bananier par type de producteur

Type de producteur	Surface total (ha)	Besoins de main d'œuvre (UTH/ha)	travailleurs total estimation	
Type A	4562	entre 1,1 et 1,2	entre 5474 et 6387	entre 54775 et 60454
Type B	9872	entre 0,9 et 1,0	entre 8884 et 9872	
Type C	17769	0,75 et 0,85	entre 13327 et 15100	
Type D	38700	entre 0,7 et 0,75	entre 27090 et 29095	
Type E	59514	entre 0,65 et 0,7	entre 38684 et 41660	
Type F	30084	entre 0,55 et 0,6	entre 16546 et 18050	

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007
Réalisation : Cepeda, D.

4.4 Rendements et destination de la production

Les producteurs se différencient entre eux selon : (i) la quantité de fruit expédiée chaque semaine, (ii) le nombre de jours de la semaine consacré à la récolte, (iii) l'accès à un quota auprès d'une compagnie de commercialisation et (iv) le type de fruit commercialisé. Ces caractéristiques sont déterminantes quant au niveau du revenu de chaque système de production

La quantité de fruit produite et le nombre de jours consacrés à la récolte sont liés au rendement. Ces rendements varient selon la qualité du sol, les techniques utilisées, l'utilisation d'intrants et la présence d'irrigation. De cette manière les

producteurs qui n'ont pas accès à l'irrigation (type A, B et C) obtiennent les rendements les plus faibles contrairement aux producteurs qui possèdent un accès à l'irrigation (type D et E) qui ont les meilleurs rendements (voir tableau 82).

La vente du fruit à une compagnie commercialisatrice dépend de l'attribution d'un quota. De cette manière les producteurs qui possèdent un quota direct avec une compagnie obtiennent un prix supérieur à ceux qui n'en possèdent pas. Les volumes commercialisés influent également sur l'obtention d'un meilleur prix. Par conséquent les producteurs ayant de grandes superficies de culture et des volumes importants ont un meilleur prix que les producteurs ayant de petites superficies.

La destination de la production¹²⁴ varie également selon les types de producteurs. Les producteurs moyens et grands commercialisent les trois types de qualité de fruits alors que les producteurs avec de plus petites exploitations ne vendent que deux voire une qualité de fruit. Tel est le cas des petits producteurs qui destinent toute leur production à des caisses de qualité inférieure.

Tableau 82 Rendements et destination de la production par types de producteur

Type de producteur	Rendement caisse/ha/an	Récolte (jours/semaine)	Accès à un quota direct	Prix par caisse de première qualité	Destination de la production		
					Caisses de première qualité	Caisses de seconde qualité	Marché national / rejet
A	1150 à 1450	1 ou tout les 15 jours	Non	2,9	Oui	Non	Non
A2	1250 à 1550	1	Oui	4,75	Oui	Oui - Non	Oui - Non
B	1350 à 1600	1	Oui - Non	3	Oui	Oui - Non	Non
B2	1350 à 1600	1	Oui	4,75	Oui	Oui - Non	Oui - Non
C	1500 à 1800	1	Oui - Non	3	Oui	Oui	Non
D	1700 à 1900	2 à 3	Oui	3,15	Oui	Oui	Oui
E	1800 à 2200	4 à 5	Oui	3,2	Oui	Oui	Oui
F	mas de 2000	5	Oui	3,2	Oui	Oui	Oui

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Ainsi, le producteur de type A ne réalise généralement la récolte que tous les 15 jours, faute de production suffisante. A cela s'ajoute l'absence de quota direct avec une compagnie commerciale ce qui se répercute sur le prix payé pour chaque

¹²⁴ La commercialisation de la banane pour l'exportation se fait en caisses de carton ondulé. Selon le type de marché les qualités du fruit se différencient. De cete manière "les caisses de premier choix" (42 livres) pour l'Europe et les Etats-Unis ; les "second choix" pour le cone sud et le "rejet" vendu en sac pour le marché national.

caisse de banane (2,90 dollars par caisse). La vente de la production se fait essentiellement sur la base de caisses de première qualité (voir tableau 81). Le fruit rejeté est jeté dans l'exploitation pour qu'il se décompose ou échangé contre des produits tels que le lait avec des petits producteurs qui possèdent des têtes de bétail dans des zones proches.

Les producteurs de type B et C réalisent la récolte une fois par semaine¹²⁵, avec un quota auprès d'une compagnie commerciale¹²⁶ ou un intermédiaire. Cette caractéristique fait que le prix payé par caisse est de 3 dollars. La production est destinée en caisses de première qualité, la récolte de certaines semaines étant réalisée pour des caisses de récupération ou de seconde qualité (marché chilien). Le produit rejeté est donné à un producteur qui possède du bétail ou un négociant en échange du nettoyage de la station d'emballage le jour de la récolte.

Les producteurs de type D et E effectuent la récolte plusieurs jours par semaine grâce à un volumineux quota obtenu avec une compagnie de commercialisation. Le fait de posséder un volume plus important de production (caisses produites) leur permet de recevoir un meilleur prix (voir tableau 82 et 83). La production est destinée au marché étranger avec des caisses de première qualité et de seconde qualité tandis que le marché national absorbe les fruits qui ne répondent pas aux critères de qualité du marché international (aliment du bétail ou sacs de banaquito¹²⁷).

Les producteurs de type A2 et B2 ont des circonstances de commercialisation spécifiques grâce au marché du commerce équitable qui leur permet d'avoir un accès direct et garanti au quota. Le prix d'achat est supérieur et stable tout au long de l'année en raison des conditions de ce créneau de marché. Le rejet est commercialisé par la même association de producteurs sous forme de purée de banane mais en faibles quantités car la plupart du temps les fruits rejetés sont échangés avec des commerçants en échange du nettoyage de l'unité de conditionnement.

La catégorie de producteur type F est celle avec les meilleures conditions au sein du commerce bananier puisqu'une partie de sa structure est constituée par l'entreprise agro-exportatrice ce qui lui permet d'obtenir des marchés

¹²⁵ Dans des conditions normales de marché.

¹²⁶ Cependant durant la base saison il existe une diminution des quotas attribués par les compagnies commerciales.

¹²⁷ Voir la qualité des fruits dans les usages de récolte.

d'exportation directs, des volumes assurés toute l'année, des contrats de production et un prix supérieur à celui obtenu par toutes les autres catégories de producteurs.

4.5 Valeur ajoutée et revenu

4.5.1 Des écarts considérables de revenu

Les rendements, le prix reçu, le volume de production, la qualité et la destination du fruit vendu, influencent directement la richesse produite (VAN) et le niveau des revenus économiques (RAN) de chaque type de producteur (voir tableau 83)

Tableau 83 Revenu issu de l'agriculture des types de producteurs

TYPES	Prix x USD/caisse	PB Total USD/an	CI USD/an	Dep*. USD/an	VAN USD/an	Paiement des salaires USD/an	Paiement d'intérêt USD/an	RAN USD/an
A	2,9	14 900	5 500	930	8 470	3 900	100	4 470
A2	4,75	21 200	6 200	980	14 020	4 800	600	8 620
B	3	43 400	22 600	1 200	19 600	13 200	0	6 400
B2	4,75	45 300	20 600	1 800	22 900	15 200	1000	6 700
C	3	74 800	35 700	3 500	35 600	24 700	0	10 900
D	3,1	233 000	99 900	9 500	123 600	75 200	6000	42 400
E	3,2	999 000	407 000	57 000	535 000	288 000	0	247 000

***Dépréciations

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

En revanche les revenus issus de l'agriculture sont porteurs de différences très significatives. Ainsi le producteur capitaliste propriétaire de grandes superficies de banane (type E) possède le plus important revenu agricole avec 247000 dollars par an alors que le petit producteur salarié avec une petite superficie ne dispose que de 4400 dollars par an (voir tableau 84).

Tableau 84 Revenu agricole net des différents types de producteurs

Type de producteur	Surface (ha)	RAN /exploitation (USD)	RAN/ jour de travail familial (USD)
Type A	3,75	4 470	6
Type A2	3,5	8 620	10
Type B	9	6 400	10
Type B2	7	6 700	11
Type C	15	10 900	15
Type D	42	42 400	84
Type E	150	247 000	400

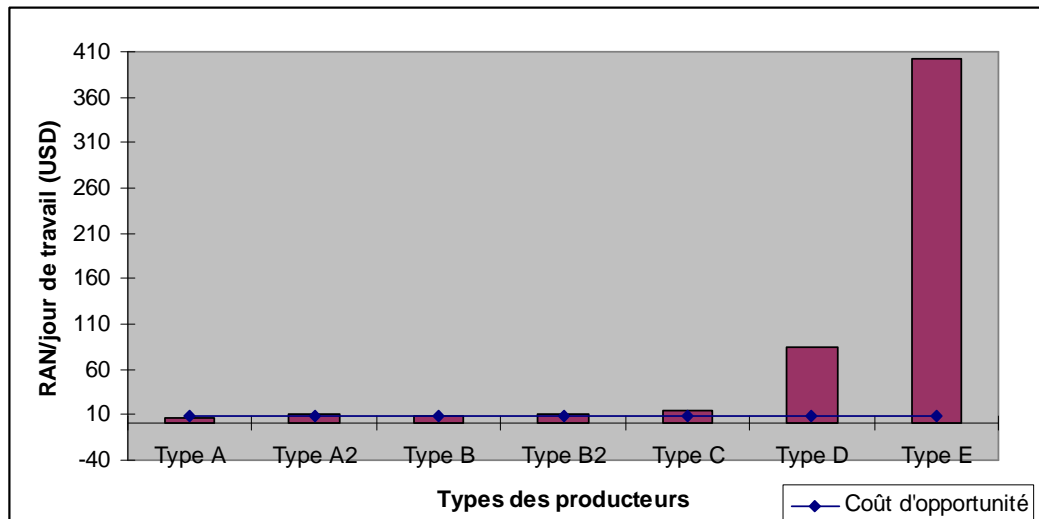
Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Cela revient à dire que les petits producteurs génèrent par exploitation 50 fois moins de revenus que les grands propriétaires alors que les producteurs patronaux aisés obtiennent des revenus 6 fois moins importants que les grands propriétaires. L'inévitable embauche de main d'œuvre par les producteurs ayant de petites et moyennes superficies réduit leurs revenus de manière importante.

En comparant le revenu issu de l'agriculture par jour de travail familial des différents types de producteurs apparaissent clairement des différences abyssales entre chaque catégorie. Ainsi le producteur double actif avec de petites superficies de banane (type A) a le revenu journalier le plus faible, inférieur à ce qu'il recevrait en travaillant à l'extérieur¹²⁸ (voir figure 79). Cela démontre clairement le besoin de trouver du travail en dehors de l'exploitation de manière temporaire ou permanente pour que le système de production puisse perdurer. Le maintien de ce type de producteur dans le système bananier s'explique en outre par le flux de revenus qu'il reçoit pendant l'époque où les prix de la caisse de banane sont élevés.

¹²⁸ La valeur prise en considération est de 8 dollars/jour.



Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007
Réalisation : Cepeda, D.

Figure 79 Revenu journalier issu de l'agriculture des différents producteurs bananiers

En comparant le revenu du travail à l'extérieur avec les revenus issus de l'agro-élevage des autres catégories de producteurs bananiers, il apparaît clairement qu'ils se situent à un niveau très supérieur. C'est le cas des producteurs de type D et E qui possèdent les revenus agricoles les plus élevés par jour de travail ce qui démontre qu'il existe un évident processus de différenciation socio-économique dans l'activité bananière.

La problématique à laquelle font face les producteurs bananiers, notamment ceux des catégories A et B rend aléatoire le maintien de ce type d'exploitations dans le système de l'industrie bananière. En effet suite à un quelconque déséquilibre dans le niveau de leurs revenus ils pourraient être éradiqués de cette activité.

4.5.2 *Mais des écarts de productivité modestes*

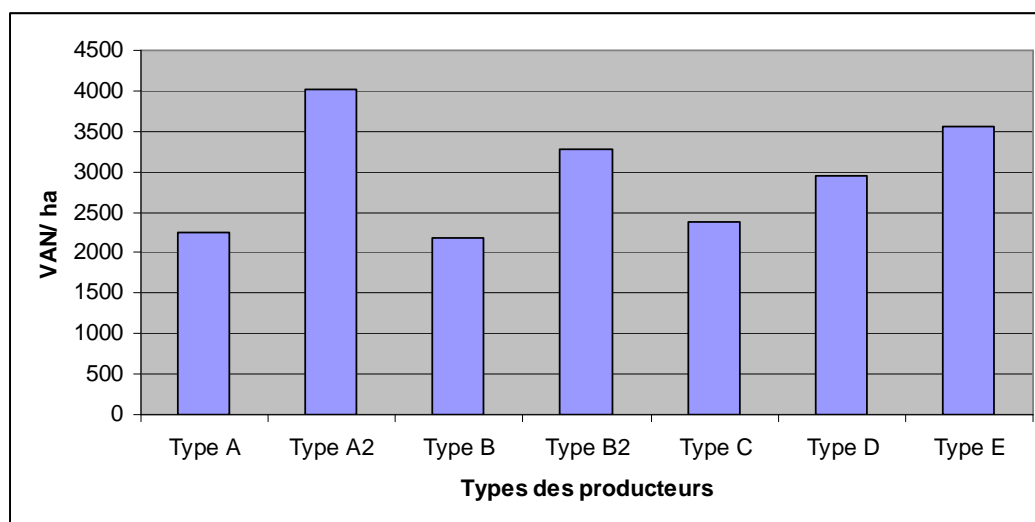
La valeur ajoutée nette (VAN/ha) représente la richesse créée par chaque hectare de l'exploitation. Malgré les énormes différences entre les revenus totaux des producteurs, les valeurs de productivité de la terre sont similaires. Cela reflète la grande capacité et l'importance des paysans avec des petites superficies dans l'activité bananière (voir tableau 85 et figure 80)

Tableau 85 Valeur ajoutée nette et revenu agricole net pour les différents types de producteurs

Type de producteur	Surface (ha)	VAN		
		exploitation (USD)	VAN/ha (USD)	VAN/UTH (USD)
Type A	3,75	8 470	2 260	2 000
Type A2	3,5	14 020	4 000	3 050
Type B	9	19 600	2 200	2 400
Type B2	7	22 900	3 300	2 750
Type C	15	35 600	2 400	2 780
Type D	42	123 600	2 950	3 780
Type E	150	535 000	3 600	5 200
Type F	250	1062500	4 250	7 000

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

De cette manière les producteurs ayant la plus importante VAN/ha sont ceux des catégories E et F (sans prendre en compte les producteurs liés au commerce équitable) par rapport aux producteurs A, B, C et D qui ont les plus faibles valeurs. Cependant les différences entre la richesse produite par les différents types de producteurs ne sont pas si importantes et varient de 2200 dollars/ha à 3600 dollars/ha ce qui démontre que les producteurs qui possèdent de petites superficies dégagent une VAN/ha qui est loin d'être négligeable.

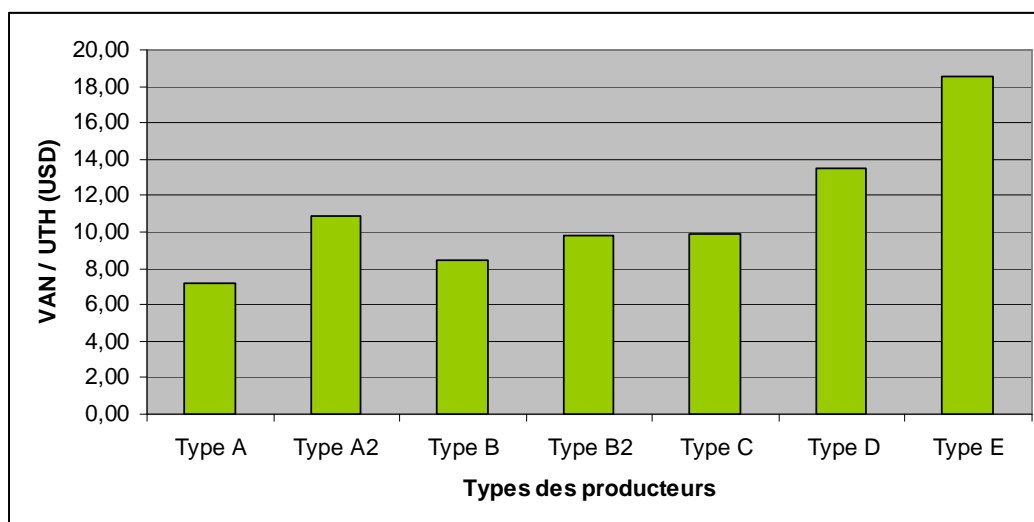


Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007
Réalisation : Cepeda, D.

Figure 80 Valeur ajoutée nette par hectare des différents types de producteurs

En analysant la richesse produite par travailleur (familial ou embauché), nous pouvons établir qu'il n'existe pas de différences significatives entre les petits et

les moyens producteurs (type A, B, et C) alors que par rapport aux grands propriétaires bananiers (D, E) nous constatons d'importantes différences allant jusqu'au double de productivité (voir tableau 85). Cela se doit notamment aux économies d'échelle réalisées surtout lors du processus d'emballage. De la même manière nous pouvons signaler que les conditions de travail des travailleurs dans les exploitations D et E sont sujettes à de fréquents contrôles qui évaluent la qualité du travail et le rendement professionnel au sein de l'exploitation avec une pression constante pour augmenter le nombre d'hectares, de plants et de caisses par jour de travail.



Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

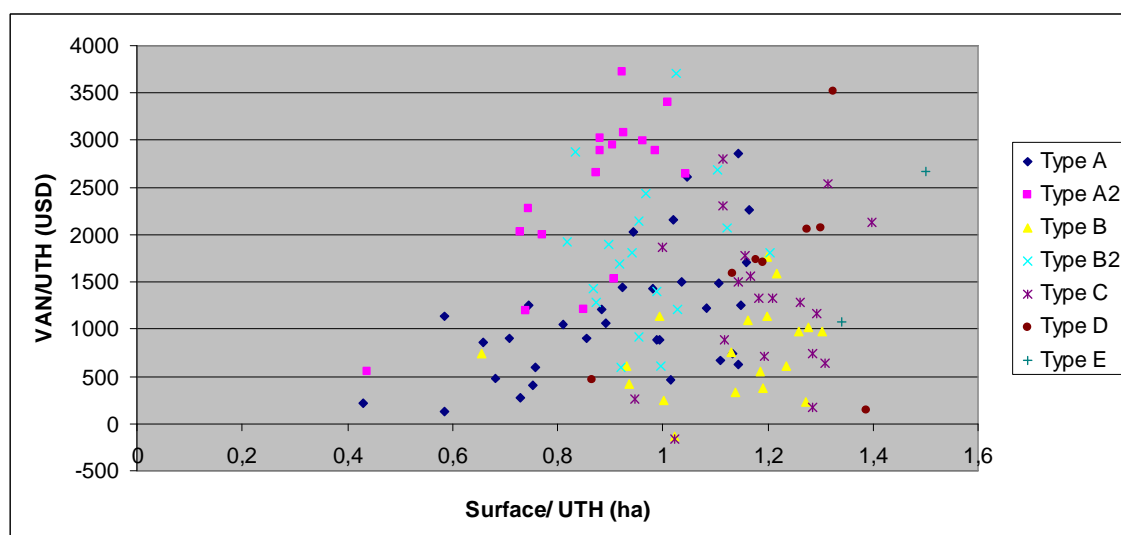
Figure 81 Revenu agricole net par travailleur des différents types de producteurs

Conclusion

L'analyse et l'information produite ont permis de percevoir les tendances d'évolution des types de producteurs. A travers la comparaison des revenus, le coût d'opportunité et les niveaux de capitalisation, les principales tendances se dessinent. Dans ce sens le coût d'opportunité (ligne bleue) constitue un niveau critique pour le producteur ; c'est le revenu que perçoit un ouvrier agricole journalier du secteur, soit en moyenne 2288 dollars par an (figure 79).

Lorsque le coût d'opportunité dépasse le revenu agricole le producteur peut prendre la décision de partir travailler hors de son exploitation. Ce fait entraîne d'importants changements dans les systèmes de production puisqu'un producteur peut se transformer en salarié permanent ou vendre ses terres si les conditions auxquelles il fait face ne s'améliorent pas, c'est le cas du type A. il faut rappeler

que cette tendance existe et se traduit par la disparition des petits producteurs dans chacune des régions et avec la concentration de la structure agraire comme mentionné dans les chapitres précédents. Les producteurs de type B connaissent une situation similaire, même s'ils sont légèrement au-dessus du coût d'opportunité. Si les conditions ne s'améliorent pas il prendra la décision de vendre sa force de travail pour compléter ses revenus. Dans le cas contraire il pourra lentement capitaliser principalement au niveau de l'infrastructure dans son exploitation. Les producteurs patronaux aisés (type C) ont de meilleures possibilités de capitalisation grâce à leurs revenus. Ils pourront développer progressivement le niveau technologique de leur exploitation, investir dans des activités économiques complémentaires comme par exemple des commerces et obtenir peu à peu de meilleurs niveaux de production. Les producteurs patronaux avec d'importantes superficies de banane (type D) ont un niveau de capitalisation supérieur. Cette caractéristique leur permettra d'augmenter leurs moyens de production, notamment avec des terres. Leur lente mais assurée transformation en grands entrepreneurs est imminente. En outre leurs niveaux de revenus leur permettront de mettre en place de nouveaux investissements hors du secteur agricole. Les producteurs capitalistes (type E) sont ceux qui possèdent les plus hauts niveaux de capitalisation. Leur tendance est d'accroître constamment la taille de leur exploitation, de mettre en place des activités agricoles complémentaires à l'activité bananière et d'investir dans des activités économiques comme des affaires. Leur consolidation en tant que « élite capitaliste » est imminente (Voir figure 82).



Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Figure 82 Revenu agricole net par travailleur des différents types de producteurs

CHAPITRE V : COUTS DE PRODUCTION ET COMPETITIVITE DES PARTITION DE LA VALEUR AJOUTEE DANS LA FILIERE BANANE – FRUIT D'EXPORTATION

Dans ce chapitre, on s'intéressera non plus seulement à la sphère de la production primaire réalisée à l'échelon des exploitations agricoles bananières, mais au processus complet de création de valeur de la filière jusqu'au port d'embarquement. Il s'agira dans un premier temps d'étudier en détail les étapes ultérieures de création de valeur ajoutées représentées par la chaîne de commercialisation et d'exploitation de la banane fruit. Pour chacune de ces étapes, on tentera de quantifier ce que représente, dans le FOB d'une caisse de banane, la consommation de capital fixe (l'amortissement économique des investissements réalisés) les consommations intermédiaires, la rémunération de la force de travail et les profits réalisés. Cette étude du prix de revient de la caisse de banane fruit destinée à l'export et de sa décomposition sera réalisée pour les producteurs de type A (petit producteurs) et pour les entreprises capitalistes de grande taille afin d'établir une comparaison.

1. La compétitivité, coûts et enjeux économiques

Il existe différents angles pour analyser la compétitivité d'un pays. En général on dit qu'être compétitif c'est être capable de rivaliser avec les autres. La définition en fonction du marché est liée aux capacités pour rivaliser et se détermine en fonction des avantages et des inconvénients relatifs aux concurrents.

Ainsi, une proposition affirme que la compétitivité « *est un concept comparatif fondé sur la capacité dynamique qu'a une filière agro-alimentaire localisée dans l'espace pour maintenir, augmenter et améliorer de manière continue sa participation au marché* » (Rojas, P. et Sepúlveda, S., 1999). Ce concept inclut des éléments qui correspondent à trois niveaux : macro, meso et micro. Le niveau macro se réfère aux aspects concernant le pays et à ses relations avec le reste du monde. Le niveau meso se réfère aux facteurs spatiaux locaux. Et le niveau micro se réfère aux facteurs comme le prix et la qualité du produit (Rojas, P. et Sepúlveda, S., 1999).

Porter, M., 1986 affirme que la compétitivité est créée par les entreprises et non par les pays même si les gouvernements doivent créer les conditions sociales et économiques pour promouvoir cette évolution. Il affirme également qu'une des mesures adéquates pour repérer le degré de compétitivité d'un pays est la productivité car elle influe directement sur les niveaux des salaires, les prix des marchandises et les bénéfices sur les capitaux investis. Pour Porter le niveau de compétitivité détermine le développement économique et l'amélioration durable des conditions de vie d'un pays.

L'Equateur est le premier exportateur de banane au niveau mondial et le 4^{ème} producteur au monde de ce fruit¹²⁹. Depuis les années 50 l'activité bananière est devenue une source importante de rentrée de devises et c'est la 3^{ème} rentrée financière après les revenus du pétrole et les envois des émigrés. L'activité bananière a un poids très important dans l'économie équatorienne et son taux de participation au PIB agricole est de 24%. Entre janvier et décembre 2007, la part des exportations de banane dans le PIB général fut de 8%, soit 1300 millions de dollars¹³⁰. Concernant le volume des exportations, celles du secteur bananier représentèrent en 2007 12% du total des exportations primaires, 23% des exportations non-pétrolières et 55% des traditionnelles.

Ce secteur établit en outre des relations avec d'autres branches de l'industrie. Ainsi c'est tout un ensemble d'activités comme le transport maritime et terrestre, les industries papetières, du carton, des plastiques, agrochimiques, etc., qui profitent des exportations de banane. En termes d'emploi, tout le processus de production, de commercialisation et d'exportation constitue une importante source d'emplois et on estime que de manière directe ou indirecte près de 12% de la population du pays profite de l'activité bananière (Chang, 2000)

La consultation des données du Banco Central del Ecuador permet de voir que selon la matrice du facteur de production 2002 il s'avère que tout un ensemble d'activités comme le transport, les industries papetières et du carton, la construction et le gouvernement lui-même profitent des revenus issus de ce secteur. Selon cette matrice 34% des rentrées d'argent du sous-secteur bananier sont absorbés par les autres secteurs : c'est-à-dire que pour chaque dollar produit, d'autres activités reçoivent 0,34 dollars (Banco Central del Ecuador, 2005).

¹²⁹ FAOstat, 2008

¹³⁰ Banco Central del Ecuador, février 2008

Il est évident que pour qu'une économie nationale soit qualifiée de compétitive il est nécessaire d'être efficace, pas seulement en termes de relation coût-bénéfice, c'est-à-dire pas uniquement en fonction de la rentabilité du capital mais en termes de compétitivité pour la nation.

La véritable preuve de la compétitivité réside dans la mesure de la capacité des nations à faire face aux défis des marchés internationaux et à augmenter en même temps le bien-être des habitants. Une proposition élaborée à ce sujet suggère de considérer l'évolution de 4 indicateurs : i) la productivité du travail ; ii) le salaire réel ; iii) la rentabilité réelle du capital ; iv) la position dans le commerce international¹³¹. Même si une grande diversité de facteurs joue un rôle dans chacune de ces variables, un examen d'ensemble permet d'obtenir une vue précise de l'évolution compétitive des pays.

Il existe des mécanismes valides pour le développement de la compétitivité et qui à moyen et long terme servent à une économie pour déployer ses avantages comparatifs, parmi ceux-ci la productivité des facteurs productifs, la formation de la main d'œuvre, l'encouragement et la diffusion technologique et les politiques visant à créer des infrastructures.

L'intervention publique dans la conception d'une stratégie compétitive d'exportations agricoles doit être accompagnée d'un développement adéquat des marchés de l'information, de la recherche, du transfert des technologies, d'une capacité de financement de projets par les producteurs agricoles, d'un développement de la qualité des produits exportables et de la capacité à négocier (Von Hesse, 1994). Cette stratégie compétitive devrait dans la réalité être accompagnée d'une liberté du commerce international pour les matières premières, le capital et le travail, qui inclurait tous les pays du monde.

Nous assistons actuellement à la concurrence de filières plus que de systèmes. La filière est le nœud crucial de la compétitivité et de l'innovation mais elle fait partie intégrante d'un réseau de liens qui inclut ses fournisseurs de biens et de services, le système financier, le système éducatif, technologique, énergétique, les entreprises de transport et de télécommunications entre autres, ainsi que l'infrastructure et la qualité du secteur public et ses relations au sein de la filière en elle-même (Rosales, 1994).

¹³¹ Rapport de la President's Commission on Industrial Competitiveness, Washington D.C., 1985

Par conséquent une filière est viable à long terme si elle produit certains biens avec des coûts inférieurs à ceux de ses rivaux, ou avec une plus grande efficacité ou des produits ayant une meilleure qualité. Faibles coûts et qualité supérieure sont deux grandes sources d'avantages compétitifs. Développer et encourager ces avantages, à travers l'augmentation de la productivité, est ce que l'on appelle stratégie compétitive.

C'est ainsi que continuellement diverses nations rivalisent pour le développement des produits qu'elles considèrent avoir des avantages compétitifs, maintiennent des avantages comparatifs et c'est la raison pour laquelle la compétitivité et son augmentation constituent des impératifs chaque fois plus impérieux en ce début de nouveau millénaire.

D'autre part, la compétitivité des filières agro-exportatrices est en général appréciée en termes de « compétitivité coûts », le coût de production et de mise en marché de l'unité (la caisse de 40 livres dans le cas de la banane équatorienne) mesurant la capacité de la filière à supporter la concurrence des autres pays exportateurs du même produit sur le marché international. Dans cette optique là, la baisse de ce « coût de production et de mise en marché » est considérée comme la seule voie possible pour résister à la concurrence et donc préserver ou élargir les parts de marché d'un pays à l'international.

Cette approche en termes de « compétitivité-coût » (autour de la question : comment diminuer les coûts unitaires ?) va de pair avec une réflexion portant sur les possibilités d'accroissement de la productivité : accroissement des volumes et économies d'échelle (« compétitivité-volume »), meilleure organisation des filières (« compétitivité organisationnelle et technologique »), amélioration de la qualité et efforts de différenciation du produit (« compétitivité-qualité ») (Temple et Marie, 2003). Les mêmes auteurs parlent de « compétitivité territoriale » pour évoquer l'ensemble des effets indirects et induits de la filière banane sur les autres filières, sur l'environnement, etc.

Ce travail de recherche ne consiste pas à évaluer la «compétitivité-coût » de la filière banane d'exportation à des fins de comparaison avec les principaux pays concurrents ni même la « compétitivité volume ou organisationnelle » de la filière. L'enjeu notre analyse de la filière équatorienne de banane-fruit d'exportation est situé ailleurs. Il s'agit plutôt de réfléchir sur la mise au point de nouveaux critères d'évaluation mieux à même de rendre compte (1) de la diversité des formes de production de la banane-fruit d'exportation (process de production, formation de

la valeur ajoutée et du revenu), (2) des modalités de répartition de la valeur ajoutée au sein de la filière¹³², (3) des inégalité de développement qui résultent des deux points précédents, (4) des coûts économiques de production et de mise-à-FOB (Cochet, 2006b).

La part de la valeur ajoutée nationale consacrée à la rémunération de la force de travail salariée (notamment dans les plantations de type capitaliste ou patronales) ainsi que celle rémunérant la force de travail familiale des unités de production paysanne (il s'agit dans ce cas du revenu agricole) contribue bien sûr à la formation du « prix de revient » de la caisse de banane. Tout accroissement de la rémunération du travail (familial ou salarié), à productivité inchangée, est donc considéré par certains comme faisant obstacle à la « compétitivité » de la filière, la compression maximale du coût de production passant dès lors par celle de la masse salariale indépendamment des effets positifs que la distribution de revenu entraîne sur l'économie nationale (Cochet, 2006b).

2. La filière productive

Dans cette partie du chapitre l'objectif est d'obtenir la vision sur certains concepts de manière à nous rapprocher de notre problème de recherche ; il est donc pertinent de présenter les concepts qui font référence à l'analyse des filières. Dans ce cadre analytique, nous proposons de centrer l'analyse sur la filière ou l'agro-filière productive¹³³. Pour cela il sera très utile d'observer la filière

¹³² Contrairement aux approches généralement mises en œuvre en matière d'étude de filière agro-exportatrices, il ne me semble pas nécessaire d'inclure toute la phase de transport maritime jusqu'au port des pays consommateurs et celle des murisseries (pour mettre en évidence un prix « quai wagon départ ») car l'objectif de ce travail n'est pas de comparer ce prix rendu pays consommateur à celui du même produit provenant de pays concurrent.. par contre, tout ce qui concerne le transport du produit en Equateur jusqu'au quai d'embarquement est tout à fait stratégique.

¹³³ Le terme de filière productive est utilisé au sens large comme l'interaction entre des acteurs privés directs ou indirects de la production à la consommation. On part du principe que les filières productives existent mais qu'elles peuvent être renforcées pour améliorer leur compétitivité ou créées à partir de la demande. Par contre une filière de valeur est définie comme une alliance verticale ou réseau stratégique entre un nombre d'organisations de type entreprise au sein d'une filière productive. Les filières de valeur sont des filières productives orientées vers la demande et qui concernent des produits différenciés ou spécialisés, des relations de coordination et des règles du jeu clairement définies pour leur administration, des revenus plus élevés sur les marchés, une étroite interdépendance entre les acteurs et une vision à long terme (Van der Heyden et Camacho, 2006).

productive comme un axe pratique qui permet d'examiner et de gérer les différentes situations qui se présentent à l'intérieur de l'agro-filière bananière.

Il est nécessaire de prendre en considération les interactions des différents intérêts et les limitations des divers acteurs sociaux dans le processus productif et les conflits correspondants. La théorie des systèmes et l'optique systémique sont les éléments qui unissent ces différents secteurs de la connaissance. Les concepts de filières productives d'agriculture et d'élevage et de systèmes productifs¹³⁴ sont dérivés directement de l'optique systémique.

Filières productives « *un système constitué par des acteurs qui interagissent et par une succession d'opérations de production, de transformation et de commercialisation d'un produit ou d'un groupe de produits dans un environnement déterminé* » (Van der Heyden et Camacho, 2006). Ce sont les ensembles des acteurs sociaux interactifs, comme les systèmes productifs agricoles et agro-forestiers, les fournisseurs de services et d'intrants agricoles, les industries de traitement et de transformation, de distribution et de commercialisation, avec en plus les consommateurs finaux du produit et des sous-produits de la filière.

Dans une filière productive, nous trouvons un flux de capital qui "prend sa source" chez les consommateurs finaux du (des) produit(s) de la filière et se dirige vers le dernier maillon qui dans la production agricole est représenté par les fournisseurs d'intrants agricoles. Ce flux est régulé par les transactions et les relations contractuelles formelles ou informelles, qui existent entre les individus ou les entreprises qui constituent la filière. La figure 83 représente une filière productive agricole typique avec ses principaux groupes d'acteurs sociaux et ses flux. On distingue les groupes d'acteurs sociaux suivants : 1) le marché consommateur, composé par les individus qui consomment et payent par le produit final, 2) le réseau de vendeurs en gros et en détail, 3) l'industrie de traitement et/ou de transformation du produit, 4) les propriétés agricoles (les fermes), avec leurs différents systèmes productifs d'agriculture et d'élevage ou

¹³⁴ Les filières et les systèmes productifs opèrent sous des systèmes naturels ou des écosystèmes. Un système naturel est un ensemble d'éléments biotiques et abiotiques interactifs qui à travers un flux d'énergie maintiennent un échange permanent avec leur environnement (Goedert et al., 1996). Le climat et la géologie sont les facteurs de base qui conditionnent les caractéristiques topographiques, édaphologiques, hydrologiques et géographiques qui composent, réunies, les particularités des différents types de paysages et leurs possibilités passées, présentes et futures de développement. (Van der Heyden, D. y Camacho, P. 2006).

agro-forestier et finalement 5) les fournisseurs d'intrants agricoles (engrais, agro-toxiques, machines, équipements et outils agricoles, assistance technique et autres services). Ces groupes d'acteurs sociaux sont associés à un *environnement institutionnel* (lois, normes, organisations normatives) et à un *environnement organisationnel* (organisations du gouvernement, de crédit, etc.), qui ensemble exercent une influence sur tous les groupes d'acteurs sociaux de la chaîne. (Van der Heyden, D et Camacho, P. 2006)

Les chaînes productives d'agriculture et d'élevage essayent de fournir le consommateur final avec des produits de qualité et selon des quantités qui correspondent à ses besoins et avec des prix compétitifs. Pour cette raison, l'influence du consommateur final sur les autres groupes d'acteurs sociaux de la chaîne est très importante et il est fondamental de connaître les demandes de ce marché consommateur pour garantir la durabilité de la chaîne productive.

Dans ce contexte, nous pouvons affirmer que l'agro-chaîne de la banane est articulée pour une part importante sur les marchés traditionnels de commercialisation du fruit, même si on doit également souligner que la production des bananes est aujourd'hui vendue dans les supermarchés. Mais, contrairement aux supermarchés, un créneau de marché qui bénéficie aux producteurs, comme le mentionne la littérature sur ce sujet, ceux qui en réalité absorbent les bénéfices de la commercialisation sont les agro-exportateurs et ceux qui commercialisent au niveau international, puisque ce sont eux qui négocient directement la fourniture du produit avec ces points marchands spécialisés.

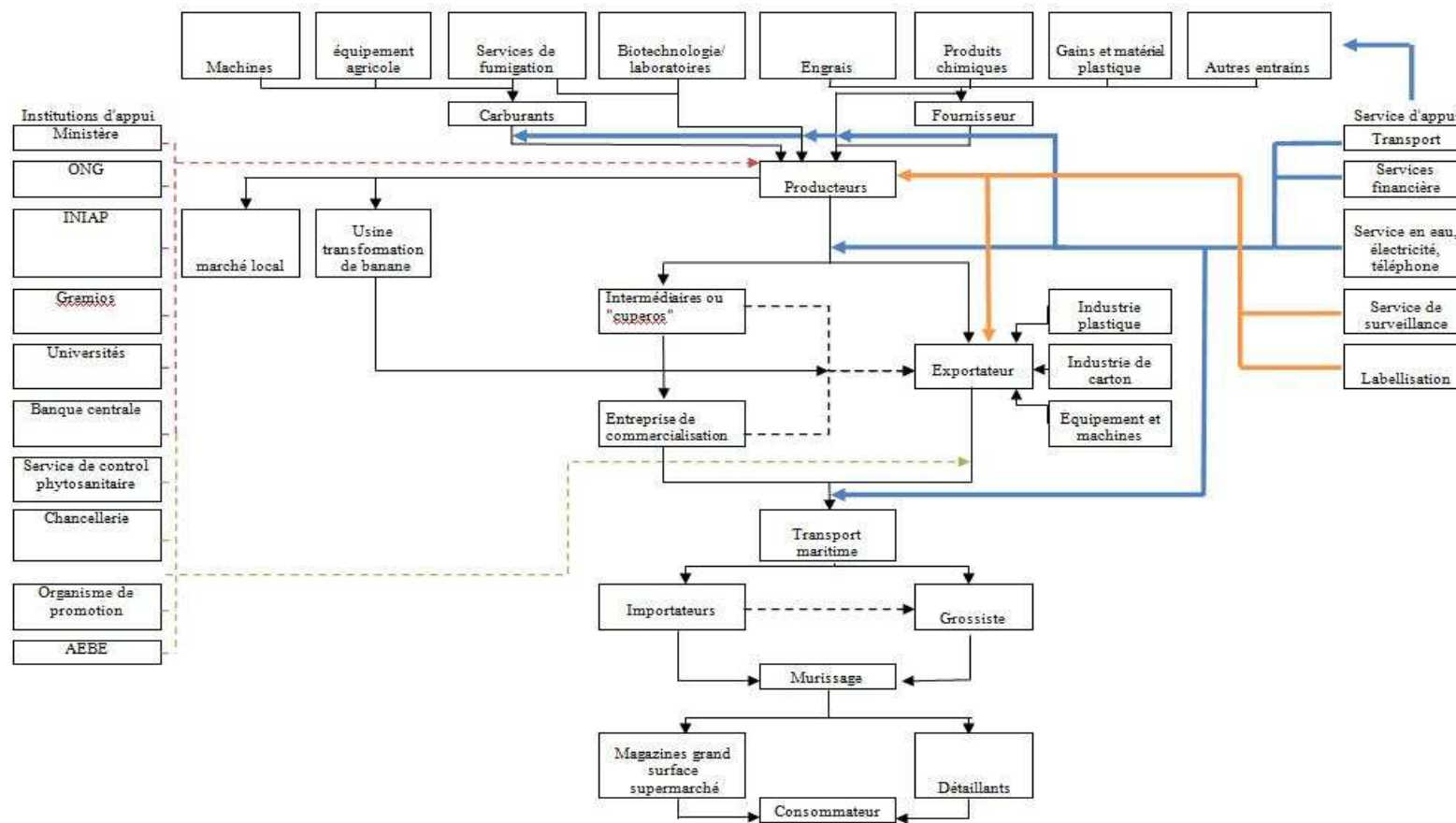


Source : Castro et al. 1995

Figure 83. Modèle général de la filière productive

2.1 *La filière productive de la banane en Equateur*

La filière productive de la banane en Equateur est assez complexe dans la mesure où elle concerne un grand nombre d'acteurs au niveau interne et externe. Ainsi, le producteur national peut vendre son produit directement à l'exportateur ou à un intermédiaire. Même si en réalité les exportateurs sont des intermédiaires entre les producteurs et les grandes firmes commercialisatrices multinationales (Dole, Chiquita, Del Monte, Fyffes). Au cours des dernières années, le nombre d'exportateurs en Equateur a augmenté et la concentration des exportations a diminué. C'est possiblement lié à : 1) l'ouverture et le développement de nouveaux marchés en Europe de l'Est (essentiellement le marché russe) et 2) le changement de la réglementation douanière de la Communauté européenne. Avant cela, seule la Corporation Noboa exportait directement la banane (marque Bonita Banana), en laissant le produit au port. De toute façon, en raison de la concentration de la commercialisation internationale, l'exportateur aussi bien que l'intermédiaire doivent nécessairement vendre leurs bananes à une de ces grandes compagnies commercialisatrices qui, à leur tour, livrent leur produit à l'importateur et celui-ci à son tour à un vendeur en gros, qui se charge de le distribuer à ceux qu'on appelle les mûrisseurs, qui réalisent la distribution aux points de vente jusqu'à ce que le fruit arrive au consommateur final.



Source: Entretiens de terrain, 2005 - 2007
 Réalisation : Cepeda, D.
Figure 84 Filière de la banane équatorienne

2.2 *Les Producteurs*

Le premier agent économique que l'on le trouve dans la filière de la banane est le producteur, auquel nous avons fait référence dans le chapitre lié à l'analyse des systèmes de production (voir Chapitre IV), pour ensuite revenir sur les différentes catégories au niveau national et à la description de chaque chaîne de commercialisation.

Le producteur est celui qui cultive la plante, récolte le fruit, l'emballage, le transporte et le vend à un prix au port à un intermédiaire exportateur qui est généralement une compagnie commercialisatrice multinationale ou nationale. Le producteur doit respecter des exigences quant à la qualité exigée par la compagnie avec laquelle il signe parfois un contrat.

Les producteurs bananiers équatoriens ont réussi à s'adapter peu à peu aux conditions qualitatives des marchés vers lesquels se dirigent le fruit et ils ont mis en place l'infrastructure nécessaire. De la même façon, ils ont également amélioré le système de semis, de récolte et d'emballage. Ce sont les plus grands producteurs qui font le plus gros investissement quant au degré de mécanisation et c'est presque la moitié de tous les producteurs qui possèdent des propriétés considérées comme ayant un investissement faible ou modéré.

2.3 *Les agents économiques fournisseurs de biens et de service en amont*

2.3.1 **Intrants agricoles**

En raison du rôle qu'ils jouent dans la production de la banane, à savoir fournir au producteur bananier des produits pour combattre les parasites qui attaquent la banane, et donc en raison de l'investissement qu'ils doivent réaliser et du volume du bénéfice qu'ils reçoivent, ce sont les grandes entreprises fournisseuses de produits agrochimiques qui constituent très souvent une faiblesse pour le producteur bananier. Ces multinationales d'origine nord-américaine et européenne pour la plupart, se consacrent à la recherche et à la mise au point de produits qui sont ensuite vendus à

des prix très élevés et dont l'usage a été extrêmement critiqué pour être destructeurs de l'environnement. Ces multinationales ont des sièges dans tous les pays producteurs de banane du monde, avec 100% de leur investissement assuré en cas d'un quelconque problème naturel (ouragans, tremblements de terre) ou de type risque-pays qui risquerait d'empêcher la vente de leurs produits.

Les produits qu'ils commercialisent sont en général très toxiques, aussi bien pour les personnes qui doivent les utiliser que pour l'écosystème qui les reçoit. Par conséquent l'action de ces entreprises est mise en doute par rapport à l'environnement, et pour cela beaucoup de compagnies lancent des produits qui sont respectueux de l'environnement ou qui ne sont pas aussi toxiques¹³⁵. De la même façon les producteurs essaient de trouver des manières d'éviter l'utilisation abusive de produits agro-chimiques dans leurs plantations et on a entamé des processus afin d'obtenir des certifications de type écologique pour la banane.

Les entreprises qui fabriquent les produits agro-chimiques doivent avoir un label de l'*Agence pour la Protection de l'Environnement (EPA)* afin de pouvoir commercialiser leurs produits, selon les caractéristiques propres de chaque zone de production ou de chaque pays. Par la suite, les compagnies investissent dans de grandes campagnes de diffusion et de publicité pour l'utilisation et l'application de leurs produits, et c'est ainsi que les agriculteurs et les gens qui résident à la campagne sont informés et achètent les produits. Ces procédés commerciaux (lobby) chez les fabricants, les distributeurs d'intrants agricoles et les compagnies de fumigation, impliquent cependant d'autres aspects supplémentaires comme des repas, des concours, des prix, des faveurs, des moyens de stimulation qui sont parfois des services de compagnie personnelle.

¹³⁵ El Ministerio de Agricultura y Ganadería el organismo encargado de controlar la importación, comercialización y consumo de plaguicidas en el país. Sin embargo, hasta el año 1992, el gobierno había decretado una ley (2260) que debilita la facultad del Programa Nacional de Sanidad Vegetal (MAG) para realizar este control. Posteriormente, se expidió una ley No. 73 que contempla reglamentos para la fabricación, formulación, importación, comercialización y empleo de plaguicidas y productos afines de uso agrícola, la cual fue codificada compatible con otros reglamentos y decretos en el año 2004. Para el caso específico de banano se dispuso el Reglamento de Plaguicidas y el Reglamento de Saneamiento Ambiental Bananero del año 2003.

L'utilisation et l'application de fertilisants présentent une autre particularité technologique du secteur, même si dans le pays on a pratiquement doublé l'utilisation de fertilisants au cours des 20 dernières années. Les applications, en moyenne, représentent moins de la moitié de celles qui sont effectuées en Colombie et un septième de ce qui est fait au Costa Rica (Vizcaino, 2003). Même si nous savons que de la quantité de fertilisants utilisés dépend beaucoup de la fertilité des sols que l'on travaille, en Equateur les caractéristiques de certains sols agricoles en ce qui concerne la fertilité sont bonnes. Cependant il serait intéressant d'explorer la possibilité de profiter de cette faible utilisation de fertilisants par hectare, pour établir de nouveaux systèmes de rénovation de la fertilité et de cette manière se positionner dans le secteur international comme un producteur organique ou moins polluant.

D'un autre côté, les entreprises qui fournissent la biotechnologie ont actuellement augmenté leur rôle, puisque ce sont celles qui développent des variétés adaptées aux caractéristiques et aux conditions du marché. La biotechnologie, d'où proviennent les plantes méristématiques¹³⁶ de banane, travaille avec des techniques de culture de tissus. Ce système, selon plusieurs spécialistes, possède les avantages suivants : 1) il multiplie une grande quantité de plantes dans des espaces réduits, avec un taux supérieur de propagation, 2) il permet de multiplier des espèces difficiles et en général, le plus important c'est que, étant un système végétatif et non sexuel de propagation, il maintient des caractéristiques génétiques identiques du clone que l'on souhaite multiplier et 3) on obtient finalement des plantes ne possédant pas d'éléments pathogènes (champignons, bactéries et virus). Même si ces avantages sont réels, lorsque nous analysons leurs applications, nous pouvons trouver plusieurs inconvénients comme le fait que les agriculteurs en général n'achètent pas de plantes pour la rénovation ou pour réaliser de nouveaux semis. Cela représenterait un coût complémentaire d'environ 70 centimes de dollars par plante d'un côté, et pour accéder à ce type de plante il faut avoir des relations avec les entreprises ou demander une quantité considérable de plantes. Un autre point défavorable de ce système est que, s'agissant de plantes génotypiquement identiques, n'importe quelle maladie peut se répandre parmi les cultures, ce qui les rend assez vulnérables, plus encore si nous considérons qu'en Equateur le virus de la mosaïque de la banane a à peu près 5%

¹³⁶ Les plantes méristématiques sont le résultat du développement d'une explantation extraite d'un bananier sain et multiplié en laboratoire très bien équipé. Par la suite les petits plants sont conservés en pépinières où les plantes supérieures sont séparées des inférieures pour être plantés dans les champs. (Escobar, W. 1998)

d'incidence. Un autre aspect négatif est lié à la qualité et à la garantie des plantes, car de leur fiabilité dépend que les spécimens soient libres d'éléments pathogènes et qu'elles soient dans les meilleures conditions.

2.3.2 Equipements et outils

Le niveau d'utilisation d'équipement agricole dans le pays au cours des vingt dernières années a été très bas, si on le compare avec celui obtenu dans d'autres pays du continent américain et du monde. Plus encore les processus de mécanisation dans le secteur bananier sont liés aux phases de fumigation, de construction de canaux d'irrigation et de drainage. L'utilisation de machinerie pour la construction et l'entretien des drainages est très important en raison des fortes saisons des pluies (ou du possible phénomène climatique d'El Niño), ce qui garantit l'entretien des plantations.

Concernant les outils, les investissements sont réalisés dans le secteur de l'irrigation parcellaire, car la variété Cavendish a de très gros besoins en eau. Cela a provoqué des changements et des développements dans les exploitations et c'est pour cela que de l'irrigation temporaire et basée en général sur la gravité on a basculé sur des systèmes sous-foliaires et permanents, ce qui implique des moyens permanents pour obtenir de l'eau et une augmentation des investissements.

2.3.3 L'Industrie des plastiques

Dans les années 50, les champs bananiers ont clairement démontré le besoin d'une solution au problème des insectes. Cette situation provoquait des fruits abimés et marqués. De la même façon, un autre des inconvénients de la variété Cavendish étaient les méthodes inadéquates et toute une série de carences qui entraînaient une baisse de la qualité du fruit, avec, comme résultat, une mauvaise image de la banane pour sa commercialisation sur des marchés éloignés.

Les premiers produits réalisés, l'ont été à la mesure de l'industrie bananière : des sacs de polyéthylène imprégnés d'insecticides utilisés au cours du cycle de la croissance, des cordes à forte résistance, des matériels d'emballage et des étiquettes pour l'identification du produit. Actuellement, le secteur bananier utilise et commercialise

ses produits pour le marché extérieur, avec des composants de plastique comme les sacs de protection, le plastique pour envelopper le fruit, des plaques de protection pour les régimes, etc. L'industrie du plastique est un des principaux fournisseurs utilisés pour produire et vendre le fruit sur les marchés extérieurs. Pour cela, lorsque les exportations bananières augmentent, leurs affaires augmentent de manière parallèle avec la demande de nombreux articles plastiques, comme des systèmes d'irrigation (tuyaux), des sacs, des emballages, des contenants et des fibres.

Pour les usines équatoriennes, le principal fournisseur de la matière première comme le polyéthylène ou le PVC sont les Etats-Unis. Rien qu'en 2005 on a importé plus de 1 000 millions de dollars en matière première, et plus de la moitié provenait de ce marché.

2.3.4 L'Industrie du carton

Le début des emballages dans des caisses de carton a fait que l'industrie de papier et de carton soit un fournisseur primordial et constant de la chaîne bananière, puisque l'Equateur exporte 260 millions de caisses de banane, emballées dans des cartons. C'est la raison pour laquelle les agro-exportateurs ont leurs propres usines comme « Marcasa » qui appartient à l'homme d'affaires Alvaro Noboa, la « Cartonera Andina » du groupe REYBANPAC, « Incarpalm » qui appartient au groupe CIPAL. Ces usines se sont établies dans les zones bananières pour le développement de leurs activités.

Sans aucun doute, le secteur bananier est leur principal client ; les trois industries mentionnées ci-dessus ont une capacité de production de papier de 154 000 tonnes pour faire des caisses de carton pour l'exportation de la banane et d'autres fruits. Dans le pays la liste des industries augmente avec « Cartonera Ecuatoriana » (groupe Noboa), « Procarsa » (Dole), « Cartopel » (groupe Moeller), Cartorama et Grupacsa, qui se consacrent également à la production de caisses pour le marché d'exportation et le marché interne.

Dans le pays on note 21 entreprises qui se consacrent à fabriquer des caisses et des emballages en papier et en carton. En 2006, et selon les chiffres de la superintendance des compagnies, c'était un marché qui représentait plus de 350 millions de dollars et l'entreprise Procarsa le dominait avec 30% de part de marché.

2.3.5 Services de traitements aériens

Dans la production bananière équatorienne, nous devons prendre en considération l'aviation commerciale comme un facteur primordial et bien sûr indicatif du haut niveau technique atteint par cette industrie dans son étape productive. Nous constatons, en effet, que les compagnies d'avionnettes, qui réalisent le service de fumigation pour les bananeraies, ont obtenu un développement inusuel à partir de 1943.

Il existe dans le pays 21 compagnies certifiées par la Direction Générale de l'Aviation Civile, qui se consacrent aux travaux de traitements aériens avec en tout 72 avions en fonction. On remarque trois compagnies qui sont les plus grandes, d'après le volume d'hectares qu'elles désinfectent pour lutter contre la Sigatoka noire : Lan Ecuador, Aifa et Aerovic. L'entreprise Lan Ecuador, qui appartient au groupe Noboa, l'entreprise Aerovic, du groupe Favorita Fruit – REYBANPAC et l'entreprise AIFA, liée à DOLE, fournissent à elles trois le service de fumigation à 89% de la superficie totale de banane cultivée en Equateur. Les 18 entreprises restantes, s'occupent des 11% restants des superficies cultivées, avec notamment parmi elles Fumipalma, du groupe CIPAL, qui s'occupe du 55% de ce secteur environ.

Tableau 86. Compagnies des services agricoles aériennes

Compagnies des services agricoles aériennes	
<i>Nom</i>	<i>Surface aprox de services (has)</i>
aifa	28000
aerovic	26000
lan	26000
aeroquir	5000
apacsa	6000
avimaq	2000
fapsa	4000
fumipalma	15000
fuao	5000
laqsa	4000
probana	5000
russagrif	5000
Total	131000

Source: banana export, 2006

Réalisation: Cepeda, D

2.4 Les agents économiques intervenant au niveau de la commercialisation de la banane

2.4.1 Intermédiaires ou « cupero »

Il s'agit d'agents économiques qui sont en général indépendants et qui, grâce à des relations sociales ont pu obtenir des quotas de banane chez les différentes compagnies commercialisatrices ou exportatrices. Ils répartissent la quantité de caisses (production) chez tout un réseau de producteurs plus ou moins fixe, ce qui leur permet d'avoir une grande flexibilité en ce qui concerne les quantités demandées et offertes. Leur point fort c'est la gestion et l'administration de volumes extrêmement variables et leur réseau social à la fois chez les producteurs comme chez les acheteurs.

Ils sont également liés à la spéculation et ont des connaissances du marché bananier national et même si leur action est plutôt locale ou sectorielle, ils peuvent être présents dans plusieurs zones et selon les besoins quotidiens des exportateurs, ils peuvent faire des affaires au niveau national.

Parmi leurs systèmes logistiques, ce sont eux notamment qui fournissent les différents emballages aux producteurs, selon les conditions requises. Ils peuvent pour cela accorder à un producteur deux ou trois types (marques) différents de caisses, fournissent le transport depuis l'exploitation jusqu'au port. Une modalité présente dans le sud de l'Equateur (même si elle pouvait être anecdotique) est la vente de la production sur pied, c'est-à-dire que le producteur ne s'occupe même plus des opérations de récolte et d'emballage et c'est l'intermédiaire qui embauche une équipe pour réaliser ces activités.

2.4.2 Le contrôle de qualité

Les entreprises « vérificatrices » sont celles qui vérifient et qualifient la qualité, le poids et les conditions de la banane exportée. Ce procédé, selon les dispositions réglementaires, doit être réalisé dans les plantations ou les exploitations. Cependant,

cela n'est pas toujours respecté et il y a donc une « seconde qualification » dans les entrepôts des compagnies exportatrices ou commercialisatrices.

Ce travail est assumé comme une tâche de contrôle et d'ajustement des volumes finaux exportés, puisque durant les époques de faible production bananière et de forte demande, les critères et les perceptions des évaluateurs sont moins stricts et deviennent plus permissifs à cause de ce besoin d'avoir beaucoup de bananes pour l'embarquement. Au contraire, au cours des époques d'offre élevée et de faible demande, la vérification est stricte et le niveau de révision des inspecteurs augmente puisqu'il existe suffisamment de fruits pour satisfaire la demande des marchés extérieurs.

2.4.3 Exportateurs

Les compagnies de commercialisation ou les agro-exportatrices sont des entreprises à capitaux transnationaux ou nationaux (United Brands, Standard Fruit Company, Del Monte Corporation, Exportadora Bananera Noboá, parmi les principales). Ces compagnies embauchent, effectuent le transport maritime, vendent les bananes au prix F.O.R. (free on truck)¹³⁷, à des grossistes mûrisseurs, qui en général appartiennent à des chaînes de supermarchés, qui vont distribuer les produits dans leurs filiales ou les succursales de leur chaîne.

En Equateur il existe près de 56 exportateurs principaux qui exportent presque toute l'année et environ 127 compagnies qui ont exporté de la banane fraîche ou industrialisée en 2006. Des 56 exportatrices, 10 exportent des quantités significatives en tonnes et rapportent de manière durable d'importantes quantités de devises à l'Etat.

Le processus de vente est fait de telle sorte que le fruit qui est vendu sur le marché mondial est produit en partie par les compagnies agro-exportatrices transnationales et en partie par les producteurs qui, au moyen de contrats de production ou sans ces contrats, le vendent aux compagnies agro-commercialisatrices au prix F.O.B. Il existe également des entreprises indépendantes qui produisent et vendent directement sur les

¹³⁷ Termino que indica que el vendedor pondrá las mercancías en un camión en el lugar de arribo nombrado sin ningún recargo, también es conocido como libre sobre el carro". Se diferencia del FOB en cuanto el free on board, indica que las mercancías se las pondrá en el puerto de salida.

marchés à travers des bureaux de vente ou bien à travers des contrats avec des compagnies commercialisatrices de « prestige » très connues et à la longue expérience. La modalité des contrats effectués dans ces situations est caractérisée pour être des accords de vente en consignation ou à base de commission pour des services rendus. La commercialisatrice réalise ses ventes CIF et obtient des délais de paiement de 15 à 30 jours pour payer les factures. Au cours de ce délai il est probable qu'elle obtienne des rabais suite à des réclamations concernant la qualité du fruit fourni.

2.5 Transport et logistique

Le transfert du fruit des zones de production jusqu'aux sites de consommation et la préservation de la banane depuis le jour de la récolte jusqu'à ce qu'elle soit vendue comportent des étapes clés comme par exemple le transport et stockage.

Le transport des bananes est aussi important que la culture et la récolte, puisque d'un transport efficace et ponctuel dépend que le fruit arrive à bon port dans des conditions optimales de qualité. Dans la mesure où la banane est un fruit périssable dont le mûrissement prématuré dégage une quantité de chaleur qui provoque une contagion rapide, la banane a besoin d'être placée dans des chambres de réfrigération sur les bateaux et dans les centres de consommation aussi vite qu'elle sort des zones productrices. Mais cela ne doit pas signifier des excès qui produiraient des dégâts physiques sur le fruit, et cela doit donc être possible à travers les transports qui permettent un déplacement rapide.

On peut signaler plusieurs étapes au cours desquelles se divise l'investissement comme : le transport du fruit au port d'embarquement, les systèmes de stockage dans le port d'embarquement et le transport vers les marchés de consommation.

2.5.1 Transport vers le port d'embarquement

En raison des distances qui séparent les zones de culture des ports maritimes d'embarquement, il est nécessaire que le fruit soit transporté depuis la plantation jusqu'au bateau bananier. Pour cela on a besoin d'une bonne infrastructure qui permette un mouvement rapide et efficace. Le **transport par route** est facilement réalisable dans notre pays, où (Soto, 1992 et Cueva, 1962) il a existé un plan de

construction de routes commencé en 1960. Grâce à cela, presque toutes les routes de la Côte sont des routes bananières, puisqu'elles traversent des zones similaires ou, en tout cas, se sont des voies de communication qui permettent d'emmener le fruit vers les marchés.

Lorsque nous parlons du transport de la banane, il faut également mentionner les routes de pénétration vers les plantations, c'est-à-dire les chemins dont la construction et l'entretien sont à la charge du propriétaire de la bananeraie et qui constituent une partie du réseau des voies de transport, puisque les camions chargent les fruits à l'intérieur des exploitations et c'est à travers ces chemins tertiaires qu'ils rejoignent les routes pour continuer vers d'autres unités de conditionnement ou directement vers les ports d'embarquement. L'entretien et la construction de ces routes constituent un fort investissement pour les producteurs, qui, afin de diminuer les pertes dues au mauvais traitement des fruits, les empièrent et les améliorent périodiquement en général.

Les véhicules destinés au transport de la banane, connus comme camions bananiers, ont besoin de certains aménagements comme par exemple d'un compartiment arrière en bois en général ouvert et parfois recouvert à l'intérieur d'un matériel ressemblant à de l'éponge pour protéger le fruit des chocs, des frottements ou de n'importe quel autre mouvement brusque. On trouve également une couverture en plastique pour le fruit et cette précaution a pour objectif de protéger le fruit contre la poussière, l'excès de soleil, bien que le plastique produise une certaine chaleur.

2.5.2 Stockage et transport maritime

Les exportations de la banane équatorienne s'effectuent depuis les ports de Guayaquil (65%) et Puerto Bolívar (35%), pour la plupart ; et, dans une moindre échelle, depuis les ports de Manta et Esmeraldas.

En raison de la séparation géographique des zones de production et des zones de consommation, le transport maritime est devenu depuis longtemps la meilleure route pour satisfaire la relation offre et demande. Ce type de transport est complexe, coûteux et demande de grosses infrastructures et un gros degré de technicité.

Les bateaux bananiers sont une pièce essentielle du système de distribution en raison de leur grande efficacité, qui permet au consommateur d'obtenir des bananes capables de supporter la concurrence d'autres fruits d'origine locale ou importés. Le bateau bananier constitue en lui-même un des maillons essentiels de la chaîne commerciale et il ne s'agit pas d'une unité isolée, mais il fait partie d'un processus qui s'insère dans le système de commercialisation où les caractéristiques du navire, la priorité des voyages, la programmation de la production et du marché, se réalisent selon les besoins des transnationales. On peut dire que les bateaux bananiers ont beaucoup évolué à travers le temps, s'adaptant aux conditions physiologiques des nouvelles variétés, à de nouveaux systèmes d'emballage et à diverses conditions de marketing et de commercialisation.

L'évènement qui provoqua les changements mentionnés fut l'introduction massive des bananes « Cavendish », qui se caractérisaient (à l'époque) pour être difficiles à administrer sur les marchés. Par conséquent, de grandes modifications furent apportées au navire bananier : la vitesse augmenta, les espaces utiles furent transformés dans les cales en les adaptant aux tailles uniformes des caisses de carton et les capacités de transport des navires furent augmentées. Cependant, la plus grande évolution eut lieu dans le domaine de la réfrigération, où la capacité frigorifique des navires arrive aujourd'hui à des possibilités insoupçonnables et on a créé le navire « polytherme » et « polyvalent » de haute vitesse et à la grande capacité de charge, adapté aux besoins de chaque marché. En 1980 on arrive aux navires « porte-containers réfrigérés polyvalents », qui constituent la base du nouveau système de transport maritime des bananes. Le pas suivant fut la construction de bateaux bananiers adaptés pour l'utilisation de palettes, système qui fut essayé avec succès dans le transport d'autres fruits et qui est actuellement employé.

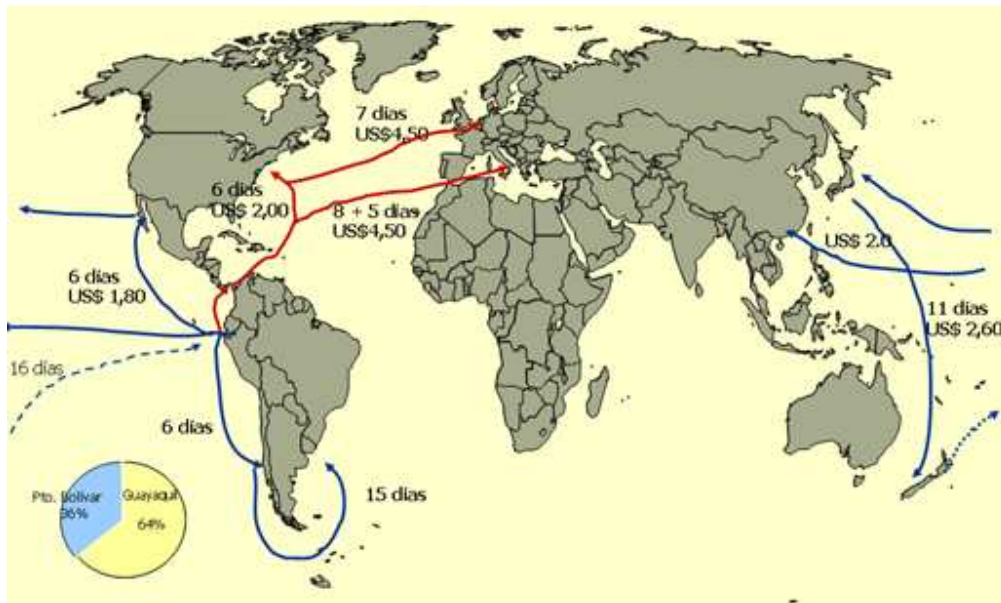
L'efficacité du transport bananier dépend de la vitesse de réfrigération de la charge initiale et de la régularité dans le maintien du froid. Pour que le refroidissement soit optimal, efficace et rapide il faut un bon système de ventilation et une gestion adéquate des cales. Autrefois les techniques concernant les processus de refroidissement étaient caractérisées pour avoir des systèmes de ventilation horizontale, qui était peu efficace. Actuellement la ventilation est verticale, ce qui permet une meilleure distribution dans les cales. La température conseillée oscille entre 0 et 1° C.

Outre la répartition, l'espace et la forme des cales, les opérations du transport maritime des bananes partent de la pré-réfrigération des cales avant la charge, vers le refroidissement des bananes, la rénovation de l'air ou l'introduction d'air frais (opération vitale pour éliminer les hauts taux de CO₂ et d'éthylène), ce qui constitue un contrôle de la température permettant d'éviter ou de corriger toute déviation de la température programmée pour chaque cale ou pour chaque étage.

Concernant le système de charge des navires bananiers, ces navires peuvent être chargés avec des caisses isolées, avec des caisses sur palettes, avec des containers réfrigérés et des fourgons (roll on and roll off). Le processus de chargement est réalisé par le personnel des entreprises de portefaix, avec un paiement pour chaque caisse chargée.

Actuellement, le système qui est employé est le transport en container, en raison de plusieurs avantages comme : 1) les caisses de bananes sont attachées directement dans les plantations ou dans les centres intermédiaires, ce qui évite des manœuvres inutiles qui peuvent abîmer le fruit, 2) les caisses sont attachées sur des palettes pour permettre une bonne circulation de l'air, 3) la charge est uniforme, ce qui n'est pas le cas dans les compartiments du bateau lorsqu'on charge les caisses de manière isolée, 4) la qualité du fruit est préservée dans la mesure où la charge est réfrigérée dès le moment où elle rentre dans le container, 5) les coûts de chargement et déchargement diminuent et 6) la manœuvre est plus rapide, ce qui facilite la commercialisation.

Les compagnies maritimes qui opèrent dans notre pays avec leurs agences respectives, indiquées dans le annexe 9, se dirigent vers les ports de la côte ouest et de la côte est des Etats-Unis, les ports d'Europe et de la Méditerranée, les ports de l'Atlantique Nord en général, le Pacifique Nord en général, l'Amérique du Sud et l'Extrême Orient. Dans le graphique suivant on indique les coûts et les temps de parcours des navires bananiers :



Source : corpei, 2003

Figure 85. Routes et parcours de reefers bananiers

2.5.3 Services de logistique sur les ports

Le système d'exportation des bananes est négocié sur la base de prix *Free On Bord*, ce qui implique que les coûts de chargement du fruit sur les bateaux bananiers sont assumés par les compagnies exportatrices ou commercialisatrices. Pour cela, dès que le fruit se trouve dans le port il existe des compagnies qui offrent ce type de prestations. Même si les grandes entreprises agro-exportatrices ont leurs propres équipes logistiques, il existe également des entreprises qui offrent ces prestations.

Les compagnies possèdent des équipements comme des grues transportrices, des monte-charges, des grues, des camions, mais elles ont également une main d'œuvre importante comme par exemple les dockers, puisque beaucoup d'étapes du chargement sont réalisées de manière manuelle. Les services de chargement sont ceux qui permettent porter le fruit des camions jusqu'au bateau et dans les ports de l'Equateur il y en a trois types : le chargement de caisses de manière isolée, le chargement des caisses dans des containers ou le chargement de caisses sur des palettes dans des containers.

Les tarifs de ces services sont établis dans chacun des ports et selon les compagnies qui offrent les prestations. Dans le cas de Puerto Bolivar, qui possède une spécificité bananière, nous trouvons les entreprises suivantes :

Tableau 87. Coûts de services de logistique sur les ports

SERVICIO AUTORIZADO	Estibadores de El Oro - OROESTIBA S. A.		Camiones bananeros - CABANA S. A.	
	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO MAXIMO APROBADO	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO MAXIMO APROBADO
Carga y Descarga de Banano al Granel				
TRANSBORDO - Por desestiba del camión y estibar contenedor	Por Caja	\$ 0.05	Por Caja	\$ 0.05
EMBARQUE SEMIPALETIZADO - por estiba en la bodega del buque	Por Caja	\$ 0.055	Por Caja	\$ 0.05
EMBARQUE DIRECTO - Por desestiba camión y estiba en la bodega del buque	Por Caja	\$ 0.065	Por Caja	\$ 0.07
BAJAR EN BODEGA - Por desestiba camión y estiba en pallet	Por Caja	\$ 0.04	Por Caja	\$ 0.04
Carga y Descarga de Banano Paletizado				
PALETIZADO DE CAMPO - Por estiba de palet en bodega del buque	Por Caja	\$ 0.045	Por Caja	\$ 0.04
PALETIZADO EN BODEGA - Por desestiba del camión, estiba de pallet, ensunchar y estiba de pallet en el buque	Por Caja	\$ 0.06	Por Caja	\$ 0.06
EMBARQUE DE PALETIZADO - Comprende: cuadrillas a bordo, equipo de uso portuario y de embarque	Por Caja	\$ 0.035	Por Caja	\$ 0.15
Alquiler de Equipo de Uso Portuario para Manipuleo de Carga				
VEHICULOS - cabezal - plataforma	Por hora	\$ 20.00	Por Hora	\$ 18.00
MAQUINARIAS - Montacarga de 2 uñas	Por hora	\$ 12.00	Por Hora	\$ 9.00
Montacarga de 4 uñas	Por hora	\$ 14.00	Por Hora	\$ 14.00
Gatos Eléctricos	Por hora	\$ 9.00	Por Hora	\$ 10.00
Estiba, desestiba, reestiba de contenedores de 40" llenos	Cada / Unidad	\$ 15.00	Cada / Unidad	\$ 60.00
Estiba, desestiba, reestiba de contenedores de 40" vacíos	Cada / Unidad	\$ 20.00	Cada / Unidad	\$ 30.00
Llenado, Vaciado de contenedores de 40" con banano paletizado	Cada / Unidad	\$ 50.00	Cada / Unidad	\$ 50.00

Source: Autoridad Portuaria de Puerto Bolivar, 2008
Réalisation : Cepeda, D.

2.6 Les institutions d'appui au niveau national

Les institutions d'appui au niveau national sont des organismes publics, privés ou mixtes qui participent à la production, à la commercialisation et à l'exportation bananière. Même si en général elles appuient tous les secteurs au niveau national,

elles ont pris un rôle important avec la banane, en raison de l'importance de ce produit pour le pays. Parmi les principales institutions nous trouvons :

Banco Central del Ecuador, qui se charge de réaliser les transferts vers les compagnies exportatrices, mais également, actuellement, les dépôts et les paiements aux producteurs.

Le Service équatorien d'hygiène agricole et d'élevage –SESA-, qui avec le programme “sanibanano” vérifie l'état sanitaire des embarquements pour l'extérieur en les garantissant libres de parasites et de maladies.

Les Ministères de l'Agriculture, de l'Élevage, de l'Aquaculture et de la Pêche –MAGAP-, sont chargés de la législation sur la banane et à travers de l'unité de la banane, chargés des processus d'inscriptions des exploitations bananières autorisées pour la production.

Le Ministère des Affaires Étrangères, du Commerce et de l'Intégration, organisme qui dirige les négociations des accords commerciaux à niveau international et qui représente les intérêts commerciaux à l'intérieur de l'OMC pour le cas bananier.

Les associations de producteurs au niveau local, provincial et national, qui regroupent à différents niveaux les producteurs bananiers, se chargent de présenter des propositions conjointes qui bénéficieront le secteur de la production, et se chargent également du développement organisationnel.

L'Association des Exportateurs bananiers de l'Équateur –AEBE-, est formée par les exportateurs bananiers et cherche à promouvoir le développement intégral du secteur exportateur équatorien bananier, à travers la collaboration directe avec des entités du secteur public ou privé.

Les organismes de promotion des exportations (CORPEI – COMEXI), qui cherchent à encourager les exportations et les investissements des secteurs productifs avec la prestation de services techniques de qualité en contribuant à dynamiser l'image et le développement compétitif du pays.

Les institutions de recherche et les universités qui collaborent de manière ponctuelle avec la chaîne bananière dans la perspective de solution à des problèmes précis, sans qu'il existe un programme de recherche national sur la problématique agricole et agraire du secteur.

2.7 Les filières de commercialisation dans les pays importateurs

2.7.1 Les importateurs

Les importateurs sont les entreprises qui achètent les bananes à l'exportateur pour les vendre à leur tour aux grossistes mûrisseurs dans le marché de consommation. Les conditions de vente qui réglementent le transport sont établies par l'exportateur et l'importateur et ce dernier doit également suivre la réglementation pertinente que le lieu de destination a par rapport au fruit.

2.7.2 Les grossistes mûrisseurs

Les grossistes sont des entreprises qui achètent la banane dans le marché consommateur. Ce sont généralement eux qui achètent la banane à l'importateur et se chargent de son mûrissage.

Le mûrissage est un processus par lequel les fruits du sous-groupe « Cavendish » doivent passer obligatoirement avant d'être mis à la disposition du consommateur.

Puisque la banane est un fruit climatérique, c'est-à-dire qu'elle se récolte et se transporte verte pour être ensuite mûrie dans les marchés au moment opportun, il est très important de savoir que la vitesse de mûrissage de la banane dépend des conditions atmosphériques et de la température contrôlée. De hautes températures accélèrent la phase de mûrissage, car on augmente la respiration des bananes ce qui leur fait perdre du poids et produit l'amollissement du fruit. Le contrôle de la température régule le mûrissage et permet l'obtention du fruit pour le marché en 4, 5, 6 ou 7 jours selon les besoins du marché.

Les entreprises grossistes mûrisseuses, selon les volumes qu'elles commercialisent, ont une bonne quantité de chambres froides qui leur servent à maintenir et à mûrir le fruit selon leurs besoins. Ces chambres de mûrissage doivent être hermétiques et la température contrôlée par une unité de réfrigération efficace et automatique. De la même manière, la chambre où l'on applique l'éthylène doit être incorporée dans le système avec un doseur automatique pour la quantité de gaz désirée.

A part signaler que les grossistes mûrisseurs sont généralement les chaînes de supermarchés comme Fyffes, qui est un grand commerçant de fruits irlandais, l'information que l'on a sur les entreprises grossistes mûrisseuses dans les marchés de destination est pratiquement inexistante.

2.7.3 Les chaînes de supermarchés

Le maillon suivant de la chaîne est formé par les supermarchés qui achètent les fruits aux grossistes mûrisseurs. Cependant, la plupart des chaînes de supermarchés se chargent de faire mûrir les bananes en achetant le fruit directement à l'importateur. Ils mettent ensuite le fruit à disposition du consommateur lorsqu'il a déjà atteint le niveau de maturation requis par la clientèle. En général le fruit est de couleur jaune verdâtre, mou, avec un arôme et doit avoir un aspect impeccable sans aucune tache noire.

En raison des demandes formulées par les chaînes de supermarchés aux importateurs concernant l'emballage des bananes, ceux-ci ont fait en sorte que la présentation du fruit change selon les différents marchés en s'adaptant au consommateur. Sur ce thème on peut dire qu'aujourd'hui l'exportateur doit parfois envoyer un type de caisse sans couvercle, seulement avec des onglets qui protègent le fruit pendant le chargement, et de cette manière pouvoir montrer dans les boutiques le produit mûr opportunément dans sa caisse ou, au contraire, ils envoient le fruit en cluster dans des paquets individualisés. Cela facilite la manipulation dans les centres de distribution et a comme avantage pour l'exportateur que la marque la plus connue du fruit est exhibée. Pour les producteurs cela peut créer plus de travail au niveau de l'emballage (cluster bag) ou cela peut changer la manière de procéder au conditionnement dans les caisses (type open top). La relation que le consommateur fera entre la marque et la qualité peut être également un autre avantage pour l'exportateur, car la qualité sera valorisée.

2.7.4 Détaillants et consommateurs

Les dernières étapes de la chaîne sont représentées par les détaillants et les consommateurs. Les détaillants sont les petits magasins qui achètent en petite quantité aux chaînes de supermarchés. Ils achètent le fruit en état climatérique,

totallement jaunes, puisqu'ils ne disposent pas de chambres de mûrissage ou d'entrepôt de stockage.

Finalement, les consommateurs achètent le fruit dans les grands magasins des chaînes de supermarchés ou dans les petits magasins de quartier. Ils demandent le fruit avec des exigences de qualité impeccable, tendre, d'une certaine grosseur et taille, emballé et montré de manière adéquate. En outre, au cours de ces dernières années on note une tendance à préférer les produits dont le processus de production suit des conditions internationales qui exigent le respect de l'environnement. Les bananes, connues comme organiques, écologiques ou qui n'ont reçu qu'une quantité minimale de pesticides au cours du processus productif, sont plus acceptées sur les marchés.

2.8 Les filières « alternatives »

Les marchés de produits spécialisés ou non traditionnels comme ceux qui présentent une structure plus élaborée d'échange de biens, font face à des demandes spécialisées selon les produits et à des services différenciés avec des attributs pour lesquels les consommateurs sont disposés à payer. Ces attributs, qui provoquent une forte valeur ajoutée, sont en général : homogénéité de la qualité, présentation, accomplissement rigoureux des réglementations de débit, de certification, qualification d'exotique, de signification historique et culturelle, produits sous une forme respectueuse des droits et de l'environnement, etc. A propos de la structure des marchés de produits spécialisés, il apparaît qu'il existe un nombre inférieur de demandeurs et d'offreurs et, en outre, moins de points de transaction qui sont associés à des lieux relativement sophistiqués. S'agissant de lieux relativement sophistiqués, les auteurs mentionnent que les marchés spécialisés ont un plus grand potentiel pour générer des revenus attractifs pour les agriculteurs. Quelques uns des marchés exclusifs attractifs pour les producteurs peuvent être : marchés de produits biologiques, le commerce équitable, l'identité territoriale, entre autres (Durstewitz, P. et Escobar, G , 2006)

A l'intérieur de ce contexte, il devient pertinent d'établir que dans le cas de la banane, les créneaux alternatifs se réfèrent à des produits organiques et issus du « commerce équitable ». Les produits organiques ou écologiques sont ceux qui sont produits « en respectant les exigences et les capacités des plantes, des animaux et du paysage...en réduisant l'utilisation d'engrais chimique, de pesticides ou d'autres produits de

synthèse...et permettant que cela soit la loi de la nature qui augmentera les rendements et la résistance des cultures » (IFOAM, Fédération Internationale des Mouvements d'Agriculture Biologique, 2008). Les produits issus du « commerce équitable » sont ceux qui sont commercialisés sous une alliance qui permet le développement durable de producteurs exclusifs et en désavantage relatif en fournissant de meilleures conditions de commercialisation et en créant une conscience chez les consommateurs par l'intermédiaire de campagnes de sensibilisation » (Fair Trade Foundation, 2007)

Les producteurs de banane biologique commercialisent leurs fruits à travers les exportateurs ou les sociétés commercialisatrices, à qui ils les livrent directement, avec très peu d'intermédiaires pour ce groupe. Les petits producteurs de banane organique sont associés à plusieurs associations surtout dans la zone Sud (UROCAL, APPBG, Cerro Azul, San Miguel de Brasil) et commercialisent leurs fruits à travers des exportateurs ou à travers leurs propres entreprises de commercialisation comme par exemple l'association El Guabo.

Il faut mentionner que ces associations de producteurs produisent également pour le commerce équitable, comme c'est le cas pour l'Association El Guabo, formée par plus de 600 producteurs avec des surfaces inférieures à 20 hectares situés dans les provinces d'El Oro, du Guayas et de l'Azuay. Ils envoient de manière hebdomadaire entre 35 000 et 45 000 caisses de bananes, parmi lesquelles 35% sont organiques et 65% destinées au commerce équitable.

Bien que les principales sociétés exportatrices de banane traditionnelle exportent également de la banane biologique, elles ne dominent pas nécessairement ce marché. La banane qui n'est pas exportée est vendue aux intermédiaires, aux supermarchés et à l'industrie qui produit de la purée de banane biologique (Suquilanda, 2002)

La production biologique ou équitable implique des coûts plus importants que dans le cas de l'agriculture conventionnelle, en raison des processus de reconversion, de certification et des faibles volumes négociés. Pour cela les agriculteurs bananiers ont besoin de vendre leur produit avec une marge plus grande que le produit conventionnel. C'est une difficulté supplémentaire, lorsque la chaîne de commercialisation concerne plusieurs intermédiaires. Cependant, pour la banane ce n'est pas le cas, puisque la chaîne est plus directe entre les producteurs et les