

Evaluation réalisée avec l'appui du F3E pour (réf 220 EEI) :



**Max Havelaar France**



Immeuble le Méliès - 261, rue de Paris - 93100 Montreuil

Fax : 01.48.70.07.68

E-mail : [webmaster@maxhavelaarfrance.org](mailto:webmaster@maxhavelaarfrance.org)

Web : [www.maxhavelaarfrance.org](http://www.maxhavelaarfrance.org)

## **Etude des effets et de l'impact du commerce équitable labellisé en République Dominicaine**

ETUDE DE CAS DE L'ORGANISATION DE PRODUCTEURS :  
BANELINO

Novembre 2007

Nadia Zariouh

32, rue Le Peletier  
75009 Paris  
T. 33 (0)1 44 83 03 55  
F. 33 (0)1 44 83 03 25  
[f3e@f3e.asso.fr](mailto:f3e@f3e.asso.fr)



64, Chemin del Prat  
31 320 Auzeville  
Tel / Fax: 05 61 73 17 55  
[oreade-breche@oreade-breche.fr](mailto:oreade-breche@oreade-breche.fr)  
[www.oreade-breche.fr](http://www.oreade-breche.fr)

## SOMMAIRE

<b>1</b>	<b>OBJECTIF ET METHODE DES DEUX ETUDES.....</b>	<b>1</b>
1.1	CONTEXTE DE RÉALISATION DES DEUX ÉTUDES DE CAS .....	1
1.2	L'OBJET ET LES QUESTIONS DE L'ÉTUDE .....	1
1.3	MÉTHODOLOGIE .....	2
1.3.1	<i>Démarche générale utilisée pour analyser l'impact.....</i>	2
1.3.1.1	Quelques définitions de concepts utilisés .....	2
1.3.1.2	La démarche générale.....	3
1.3.2	<i>Les outils mobilisés dans le cadre de l'étude de Banelino.....</i>	5
1.3.3	<i>Difficultés rencontrées sur le terrain et adaptations méthodologiques pour l'étude de Banelino... 9</i>	9
1.4	LOGIQUE D'INTERVENTION DU COMMERCE ÉQUITABLE.....	9
1.4.1	<i>Logique d'intervention générale.....</i>	9
1.4.2	<i>Les spécificités de la certification CE dans le secteur de la banane.....</i>	11
<b>2</b>	<b>CONTEXTE D'INTERVENTION DE BANELINO .....</b>	<b>12</b>
2.1	FONCTIONNEMENT ET ORGANISATION DU MARCHÉ MONDIAL .....	12
2.1.1	<i>Fonctionnement et organisation du marché mondial de la banane.....</i>	12
2.1.2	<i>Evolution du marché de la banane.....</i>	12
2.1.2.1	Historique .....	12
2.1.2.2	Situation actuelle : volumes d'échange et prix.....	12
2.1.3	<i>Place de la République Dominicaine sur le marché mondial de la banane et spécificité de la production dominicaine .....</i>	13
2.2	LA STRUCTURATION DE LA FILIÈRE BANANE EN RÉPUBLIQUE DOMINICAINE .....	14
2.2.1	<i>Les chiffres clés.....</i>	14
2.2.2	<i>Les zones et niveaux de production de bananes.....</i>	14
2.2.2.1	Zones de production .....	14
2.2.2.2	Niveaux de production .....	15
2.2.3	<i>Les acteurs de la filière banane .....</i>	15
2.2.3.1	Les producteurs et les coopératives de producteurs / plantations .....	15
2.2.3.2	Les exportateurs locaux ou internationaux .....	16
2.2.3.3	Instituts d'appui.....	16
2.2.3.4	Les organismes de certification opérant dans le pays.....	16
2.2.3.5	Agro-fournisseurs.....	16
2.2.4	<i>La filière équitable de la banane en République Dominicaine.....</i>	17
2.3	HISTORIQUE ET FICHE D'IDENTITÉ DE BANELINO .....	19
2.3.1	<i>Bref historique de Banelino .....</i>	19
2.3.2	<i>Fonctionnement actuel et principales activités .....</i>	19
2.3.3	<i>Spécificités de la zone d'intervention.....</i>	20
2.3.3.1	La zone ouest de la vallée du Cibao (Monte Cristi) .....	21
2.3.3.2	La zone de Mao-Valverde .....	22
2.3.4	<i>Les systèmes de cultures.....</i>	22
2.4	PROJETS ET PROGRAMMES INTERVENANTS DANS LA ZONE.....	24
<b>3</b>	<b>PORTÉE .....</b>	<b>25</b>
3.1	MÉTHODOLOGIE DE RÉPONSE.....	25
3.1.1	<i>Taille de l'OP.....</i>	25
3.1.2	<i>La participation au commerce équitable .....</i>	26
3.1.3	<i>La répartition des bénéfices de la vente sur le CE.....</i>	26
3.2	PORTÉE ET EFFET SUR LE MILIEU SOCIAL : QUI SONT LES PRODUCTEURS PARTICIPANT AUX FILIÈRES DU CE ?	27

3.2.1	<i>Méthode</i> .....	27
3.2.2	<i>Les critères d'adhésion des membres</i> .....	27
3.2.3	<i>Analyse des systèmes de production agricole des producteurs</i> .....	28
3.2.3.1	Structures d'exploitation .....	28
3.2.3.2	La tenure foncière.....	29
3.2.3.3	Niveau de production .....	29
3.2.3.4	Les modes de production.....	30
3.2.3.5	Les niveaux d'équipement.....	31
3.2.3.6	Gestion de la main d'œuvre.....	31
3.2.3.7	Les associations de productions .....	32
3.2.3.8	Les niveaux de revenus .....	32
3.2.3.9	Enclavement : distance aux marchés et infrastructures .....	32
3.2.4	<i>Statut social des membres</i> .....	32
3.3	CONCLUSION THÈME « PORTÉE ».....	33
<b>4</b>	<b>QUELS SONT LES EFFETS DU CE SUR LES PRODUCTEURS EN TERMES ÉCONOMIQUE ET SOCIAL ? .....</b>	<b>35</b>
4.1	MÉTHODOLOGIE DE RÉPONSE.....	35
4.2	LE CE PERMET-IL D'AMÉLIORER LES REVENUS AGRICOLES ET LES CONDITIONS DE VIE ? .....	35
4.2.1	<i>Evolution des prix au producteur</i> .....	35
4.2.2	<i>Evolution de la rentabilité des systèmes de production bananiers</i> .....	38
4.2.2.1	Rentabilité des bananeraies en bio et en conventionnel chez les membres de Banelino .....	38
4.2.2.2	Evolution de la productivité .....	39
4.2.2.3	Le coût de la non qualité .....	39
4.2.2.4	Niveau d'amélioration des conditions de travail de la famille.....	40
4.2.3	<i>Evolution de la stabilité et du niveau de revenu</i> .....	40
4.2.3.1	Evolution du revenu agricole : en termes de niveau et de stabilité.....	40
4.2.3.2	Evolution de la composition du revenu (agricole et non – agricole) .....	41
4.3	LE CE PERMET-IL DES INVESTISSEMENTS AGRICOLES ET NON AGRICOLES ? .....	42
4.3.1	<i>Evolution de l'équipement agricole et investissement dans des outils de production</i> .....	42
4.3.2	<i>Evolution de la diversité des activités agricoles pratiquées</i> .....	42
4.3.3	<i>Evolution de la stratégie du producteur par rapport à la filière équitable : diversification versus spécialisation</i> .....	43
4.3.4	<i>Perception par les producteurs d'une capitalisation familiale</i> .....	43
4.4	LE CE CONTRIBUE-T-IL À FACILITER LA GESTION DE TRÉSORERIE ? .....	43
4.5	LE CE CONTRIBUE-T-IL AU MAINTIEN DE L'AGRICULTURE PAYSANNE ? .....	44
4.5.1	<i>Evolution des systèmes techniques de production agricole : changements générés par l'adhésion au CE</i> 44	
4.5.2	<i>Evolution de la gestion de la main d'œuvre (MO) sur l'exploitation agricole</i> .....	45
4.5.3	<i>Evolution de la rémunération de la MO</i> .....	45
4.5.4	<i>Evolution de la croissance des exploitations (surfaces, capitalisation)</i> .....	45
4.5.5	<i>Evolution de l'exode rural</i> .....	46
4.6	LE CE CONTRIBUE-T-IL À MAINTENIR OU AMÉLIORER LA SÉCURITÉ ALIMENTAIRE ? .....	46
4.7	CONCLUSION THÈME « PRODUCTEURS » .....	46
<b>5</b>	<b>QUELS SONT LES EFFETS DU CE SUR LEUR ORGANISATION ? .....</b>	<b>48</b>
5.1	MÉTHODOLOGIE DE RÉPONSE.....	48
5.2	LE CE CONTRIBUE À LA STRUCTURATION DU MONDE RURAL.....	48
5.2.1	<i>Le nombre de producteurs touchés par Banelino</i> .....	48
5.2.2	<i>Poids de Banelino dans la zone d'intervention</i> .....	48
5.2.3	<i>Evolution des volumes produits par Banelino par rapport aux volumes produits au niveau national</i> 49	
5.2.4	<i>Démarche qualité : un moteur du dynamisme de Banelino aux effets « entraînants»</i> .....	50

5.3	LE CE AUGMENTE LA LÉGITIMITÉ DE L'OP ET LE RENFORCEMENT ORGANISATIONNEL DES PRODUCTEURS	51
5.3.1	<i>Légitimité externe</i> .....	51
5.3.2	<i>Légitimité interne</i> .....	52
5.3.2.1	Evolution du capital de l'OP.....	52
5.3.2.2	Satisfaction des producteurs vis-à-vis de Banelino.....	53
5.3.2.3	Satisfaction des salariés vis-à-vis de Banelino.....	54
5.4	LE CE AMÉLIORE LA CAPACITÉ D'ADMINISTRATION ET DE GESTION DE L'OP.....	54
5.4.1	<i>Organisation et gouvernance</i> .....	54
5.4.1.1	Rotation des élus.....	54
5.4.1.2	Attribution du pouvoir de décision entre élus et gestionnaires.....	54
5.4.1.3	Contrôle interne : évolution des statuts pour plus de transparence.....	55
5.4.2	<i>Evolution des charges de personnel</i> .....	56
5.4.3	<i>La durabilité financière de Banelino</i> .....	56
5.5	LE CE DÉVELOPPE LES CAPACITÉS COMMERCIALES DE L'OP.....	57
5.5.1	<i>Des exportations en hausse</i> .....	57
5.5.2	<i>Evolution du positionnement de l'OP sur le marché interne</i> .....	58
5.5.3	<i>Evolution de la clientèle</i> .....	58
5.5.4	<i>Evolution de la stratégie commerciale</i> .....	61
5.5.4.1	Choisir les clients.....	61
5.5.4.2	Prix : réduire les fluctuations annuelles.....	61
5.5.4.3	La qualité : réduire les réclamations et maîtriser la traçabilité.....	62
5.5.4.4	La non-qualité : gérer les invendus.....	63
5.6	LE CE RENFORCE LES CAPACITÉS DE NÉGOCIATION.....	63
5.6.1	<i>Le CE ouvre de nouvelles opportunités commerciales</i> .....	63
5.6.2	<i>Lobby international : une alliance stratégique avec la CLAC</i> .....	63
5.6.3	<i>Une capacité à bénéficier de programmes nationaux d'appuis techniques</i> .....	64
5.7	LE CE A PERMIS D'ÉTABLIR ET D'AMÉLIORER LES SERVICES DE LA STRUCTURE.....	64
5.7.1	<i>Collecte et commercialisation</i> .....	65
5.7.2	<i>Assistance technique</i> .....	65
5.7.3	<i>Développement de la formation technique</i> .....	65
5.7.4	<i>Approvisionnement en intrants</i> .....	66
5.7.5	<i>Les services financiers</i> .....	66
5.8	CONCLUSION THÈME « ORGANISATION DE PRODUCTEURS ».....	67
<b>6</b>	<b>QUELS SONT LES EFFETS DU CE SUR LE DÉVELOPPEMENT LOCAL/ NATIONAL ? .....</b>	<b>69</b>
6.1	EFFET SUR LE MARCHÉ LOCAL /NATIONAL.....	69
6.1.1	<i>Méthodologie de réponse</i> .....	69
6.1.2	<i>Le CE a-t-il un effet sur la structure du marché local ?</i> .....	69
6.2	EFFET SUR LE DÉVELOPPEMENT LOCAL.....	70
6.2.1	<i>Méthodologie de réponse</i> .....	70
6.3	LE CE A UN EFFET SUR LE DÉVELOPPEMENT LOCAL.....	71
6.3.1	<i>LE CE favorise la création d'emploi</i> .....	71
6.3.2	<i>Le CE contribue au développement du territoire (public et privé) ?</i> .....	72
6.3.3	<i>Incidence politique</i> .....	75
6.3.4	<i>Le CE a une influence sur la souveraineté alimentaire ?</i> .....	75
6.4	CONCLUSION THÈME « DÉVELOPPEMENT LOCAL ».....	75
<b>7</b>	<b>QUELS SONT LES EFFETS DU CE SUR L'ENVIRONNEMENT ? .....</b>	<b>77</b>
7.1	MÉTHODOLOGIE DE RÉPONSE.....	77
7.2	PROBLÉMATIQUES ENVIRONNEMENTALES DANS LA ZONE DE PRODUCTION DE BANELINO.....	77

7.2.1	<i>Biodiversité : Banelino est localisé sur une zone sensible</i> .....	77
7.2.2	<i>Eau : Sécheresse vs inondations</i> .....	78
7.2.3	<i>Sols : Risques de désertification et de salinisation</i> .....	78
7.2.4	<i>Energie</i> .....	78
7.2.5	<i>Réalisation d'un diagnostic environnemental</i> .....	78
7.3	LE CE CONTRIBUE À RÉDUIRE DES IMPACTS NÉGATIFS SUR L'ENVIRONNEMENT .....	80
7.3.1	<i>Un prix supérieur en CE incite les producteurs à s'orienter vers le bio</i> .....	80
7.3.2	<i>L'usage de la prime pour les actions environnementales</i> .....	80
7.3.2.1	L'OP améliore la santé et le cadre de vie de ses membres et travailleurs.....	81
7.3.2.2	L'OP a une action de promotion des bonnes pratiques.....	82
7.3.2.3	Le CE a permis une amélioration de la gestion des ressources.....	82
7.3.3	<i>L'OP assure une veille technique et réglementaire sur l'environnement</i> .....	83
7.4	QUELS EFFETS DES FUTURS STANDARDS FLO SUR L'ACTIVITÉ DE BANELINO ? .....	83
7.4.1	<i>FLO accroît ses exigences en matière environnementale</i> .....	83
7.4.2	<i>Les nouveaux standards de FLO ne devraient pas avoir d'effets majeurs sur les pratiques actuelles de Banelino</i> .....	83
7.5	CONCLUSION THÈME « ENVIRONNEMENT ».....	87
<b>8</b>	<b>CONCLUSION GÉNÉRALE</b> .....	<b>88</b>
8.1	SYNTHÈSE PAR THÈME .....	88
8.2	PROPOSITIONS D'AMÉLIORATIONS OPÉRATIONNELLES .....	97

**LISTE DES TABLEAUX**

Tableau 1 : Facteurs de différenciation des UP.....	6
Tableau 2 : Ressources et moyens utilisés pour étudier les effets du CE.....	8
Tableau 3 : Evolution des échanges mondiaux de la banane (en milliers de tonnes).....	13
Tableau 4 : Evolution des parts de marché de la RD dans l'UE.....	13
Tableau 5 : Evolution des exportations de bananes depuis la RD (en T).....	13
Tableau 6 : Volumes de bananes exportés en commerce équitable depuis la RD (en T).....	14
Tableau 7: Chiffres clés de la filière Banane.....	14
Tableau 8 : Répartition des exploitations selon leurs modes de production.....	15
Tableau 9 : Volumes hebdomadaires produits en RD.....	15
Tableau 10 : Evolution de la participation des exportations dominicaines sur le marché mondial de la banane CE.....	17
Tableau 11 : Volumes moyens hebdomadaires de bananes livrées à Banelino.....	26
Tableau 12 : Volumes produits par les producteurs de chaque UP de Banelino.....	29
Tableau 13 : Evolution des productions et des surfaces globales.....	30
Tableau 14 : Niveau d'équipement dans les UP de Banelino*.....	31
Tableau 15 : Répartition des niveaux de revenus sur l'échantillon de producteurs.....	32
Tableau 16 : Proportion de femmes dans les UP de Banelino.....	33
Tableau 17: Répartition du prix FOB en CE depuis le producteurs jusqu'à l'exportateur (prix en USD).....	37
Tableau 18 : Prix aux producteurs (en USD /caisse de 18,4 kg) en 2006.....	37
Tableau 19 : Comparaison des coûts de production et de rentabilité des systèmes de cultures banane entre membres de Banelino (estimations 2006).....	38
Tableau 20 : Comparaison des rendements moyens.....	39
Tableau 21 : Comparaison des productivités du travail (en T/UTA <sup>24</sup> ).....	39
Tableau 22 : Estimation du manque à gagner des producteurs sur le marché local (2006).....	40
Tableau 23 : Perception par les producteurs du niveau/stabilité des revenus depuis 10 ans.....	40
Tableau 24 : Origine des revenus complémentaires <sup>26</sup> (2007).....	41
Tableau 25 : Proportion de membres ayant constaté une amélioration du niveau d'équipement/infrastructures.....	42
Tableau 26 : Evolution des pratiques d'élevage.....	42
Tableau 27: Ressources suppléant aux baisses de revenus agricoles.....	44
Tableau 28 : Changements techniques constatés depuis leur entrée dans le CE.....	44
Tableau 29 : Evolution des surfaces exploitées.....	45
Tableau 30 : Evolution des producteurs de bananes en CE.....	49
Tableau 31: Poids de Banelino dans les exportations nationales.....	50
Tableau 32 : Capacité d'exportation en banane des principales PO de RD.....	50
Tableau 33 : Evolution des fonds propres de Banelino.....	52
Tableau 34 : Grille des prises de décisions à Banelino.....	55
Tableau 35 : Evolution des charges de personnel, des dépenses et des recettes nettes.....	56
Tableau 36 : Pourcentage de croissance annuelle des exportations CE/globales de Banelino.....	57
Tableau 37: Clients et pays de destination.....	59
Tableau 38 : Croissance du portefeuille de clients/an.....	60
Tableau 39 : Composition du personnel technique.....	65
Tableau 40 : Part des dépenses de formation dans les dépenses de fonctionnement de Banelino.....	66
Tableau 41 : Evolution des dettes et créances de Banelino vis-à-vis des UP.....	67
Tableau 42 : Evolution des invendus de Banelino (estimations en TM <sup>59</sup> ).....	69
Tableau 43 : Emplois générés directement par l'activité de Banelino.....	71
Tableau 44: Evolution des dépenses sociales <sup>54</sup> .....	72
Tableau 45 : Nature des dépenses sociales par communauté.....	73
Tableau 46 : Synthèse de l'analyse des risques réalisés par Banelino.....	79

<i>Tableau 47 : Evolution du budget environnemental.....</i>	<i>80</i>
<i>Tableau 48 : Nature des actions environnementales financées par la prime du CE.....</i>	<i>81</i>
<i>Tableau 49 : Comparaison des recommandations MBPA sur le cycle de production de la banane avec les exigences d'Eurepgap et ceux des futurs standards FLO.....</i>	<i>85</i>

## LISTE DES FIGURES

<i>Figure 1 : Logique d'intervention du Commerce Equitable auprès des OP.....</i>	<i>10</i>
<i>Figure 2 : Schéma de synthèse de la filière de la banane équitable.....</i>	<i>18</i>
<i>Figure 3 : Zone d'intervention de Banelino.....</i>	<i>20</i>
<i>Figure 4 : Ligne N/O traversée par le fleuve Yaque del Norte.....</i>	<i>21</i>
<i>Figure 5 : Opérations culturales et de manutention de la banane.....</i>	<i>23</i>
<i>Figure 6 : Répartition des membres par UP.....</i>	<i>25</i>
<i>Figure 7 : Taille d'exploitations des membres de Banelino.....</i>	<i>28</i>
<i>Figure 8 : Statuts fonciers existant au sein des UP.....</i>	<i>29</i>
<i>Figure 9 : Répartition des producteurs en bio et en conventionnel.....</i>	<i>30</i>
<i>Figure 10 : Niveau d'étude des membres.....</i>	<i>33</i>
<i>Figure 11: Evolution comparative des prix FOB sur le marché standard et sur le marché du CE.....</i>	<i>36</i>
<i>Figure 12 : Répartition des producteurs selon la part des revenus issus de la production de banane (en 2007).....</i>	<i>41</i>
<i>Figure 13 : Répartition des modes de capitalisation et investissements familiaux.....</i>	<i>43</i>
<i>Figure 14: Evolution des exportations de Banelino.....</i>	<i>49</i>
<i>Figure 15 : Evolution des ventes.....</i>	<i>51</i>
<i>Figure 16 : Contribution des ventes de bananes CE46 de RD aux totales (en T/an).....</i>	<i>58</i>
<i>Figure 17 : Evolution des exportations en CE par types de marché.....</i>	<i>59</i>
<i>Figure 18 : Evolution des destinations de ventes des productions de Banelino.....</i>	<i>59</i>
<i>Figure 19 : Type et volumes de bananes CE exportés par destinations de vente (2006).....</i>	<i>60</i>
<i>Figure 20 : Evolution intra-annuelle des ventes par importateurs.....</i>	<i>62</i>
<i>Figure 21 : Evolution des dépenses de formation de Banelino (en valeurs absolues).....</i>	<i>66</i>
<i>Figure 22 : Evolution des dépenses d'intrants et plus value.....</i>	<i>66</i>
<i>Figure 23: Part des dépenses sociales dans les dépenses totales de la prime (par UP).....</i>	<i>72</i>
<i>Figure 24 : Part du budget de la prime dédiée aux actions environnementales (en%).....</i>	<i>80</i>

## LISTE DES ABBREVIATIONS

- B : Banelino (Bananos Ecológicos de la Linea Noroeste)
- BPA : Bonnes Pratiques Agricoles
- BPM : Bonnes Pratiques Manufacturières
- CE : Commerce Equitable
- CLAC : Coordinadora Latino-Americana y del Caribe de pequenos productores del comercio justo
- FIPA : Fondo de Inversión para la Protección del Ambiente.
- FLO : Fairtrade Labelling Organizations International
- FLO-Cert : Organe de certification de FLO
- FT : Fairtrade
- HACCP : Hazard Analisis Critical Control Point ("Analyse des dangers et points critiques pour leur maîtrise ")
- IDIAF : Instituto Dominicano de Investigaciones Agropecuarias y Forestales
- IIFOAM : International Federation of Organic Agriculture Movements
- INDHRI : Institut National Dominicain des Ressources Hydriques
- JAD : Junta Agroempresarial Dominicana
- IFAT : International Fair Trade Association
- ONG : Organisation Non Gouvernementale
- OP : Organisation de Producteurs
- PADCA : Proyecto y Apoyo a la Transicion competitiva Agro-alimentaria
- PDN : Plantaciones del Norte
- RD : République Dominicaine
- SA : Secretaria de Agricultura
- SCI : Système de Contrôle Interne
- UP : Unité de Production

## 1 OBJECTIF ET METHODE DES DEUX ETUDES

### 1.1 Contexte de réalisation des deux études de cas

Le commerce équitable connaît actuellement un essor croissant : après une phase de définition des concepts et des approches dans les années 80, le secteur est en phase d'expansion rapide avec un nombre de filières et d'opérateurs certifiés croissant. Ceci s'accompagne d'une formalisation des démarches.

Cet engouement est à double tranchant puisqu'il se traduit également par une prolifération des démarches dites équitables qui rendent difficiles pour le consommateur l'analyse de l'offre et la compréhension des principes.

Dans ce contexte, mieux appréhender l'impact du commerce équitable labellisé par FLO (Faire trade Labelling Organisation) est une problématique centrale pour différents acteurs :

- les consommateurs et les opérateurs avals des filières CE qui questionnent l'impact de la certification « FLO » : il s'agit aussi de contribuer à une meilleure promotion du CE ainsi qu'au développement de la consommation des produits certifiés CE.
- Les organismes d'appui au OP, de promotion du CE, de certification du CE : dans le contexte de formalisation des modes d'intervention il est important d'évaluer l'efficacité des démarches, d'en faire une analyse critique afin d'identifier les bonnes pratiques en fonction des contextes d'intervention. Cette analyse devrait être une base pour améliorer les démarches opérationnelles et les stratégies d'intervention et de fonctionnement de FLO. En ce sens, l'analyse de l'impact est considérée comme une garantie de la durabilité et de la qualité des interventions.
- Les organisations de petits producteurs et les plantations : l'analyse de l'impact du CE au sein d'une organisation participante, tant OP que plantation, est également l'occasion pour l'organisation de faire une évaluation de ce que lui apporte le CE, une analyse critique des démarches de FLO mais aussi de sa propre manière de valoriser son accès au commerce équitable.

Fort de cette analyse, un groupe de travail a été constitué par des acteurs clés du commerce équitable ; des opérateurs en appui aux réseaux d'organisations de producteurs et aux plantations (AVSF, FLO eV), des initiatives nationales contribuant à la construction des filières équitables et à leur promotion (Max Havelaar France et Max Havelaar Belgique) et des organismes de promotion du commerce équitable au sens large (Fairtrade Foundation). Ce groupe a l'objectif « d'analyser l'impact global du CE au Sud » en mettant en place un dispositif de mesure de l'impact.

Ce dispositif se veut rigoureux du point de vue scientifique, reconnu par les opérateurs du secteur et doit produire des résultats comparables d'un contexte à l'autre. Il s'articule autour (i) d'un protocole d'analyse de l'impact du commerce équitable labellisé basé sur la valorisation des données produites par FLO, combiné à (ii) un suivi léger de l'ensemble des organisations de producteurs (OP) et des plantations ainsi qu'à (iii) des études de cas approfondies sur un échantillon raisonné d'OP et de plantations. Cet échantillon est construit à partir d'un travail de typologie des OP et plantations certifiées par FLO (voir Eberhart, N ; 2005, pour une présentation détaillée de cette méthode).

La présente étude fait partie de ce dispositif général. Son objectif est de réaliser deux études de cas approfondies supplémentaires en appliquant la méthode existante auprès de :

- l'organisation de producteurs péruvienne COCLA (Central de cooperativas agrarias cafetaleras) qui représente le type « OP avec une longue trajectoire dans le CE et des ventes importantes sur des marchés rémunérateurs », elle est en effet une grande OP de second niveau regroupant 23 coopératives de base productrices de café certifié équitable avec plus de 10 de participation au CE et,
- l'organisation de producteurs Banelino de la République Dominicaine qui représente le type « OP ayant un fort usage de la main d'œuvre temporaire », OP de 1er niveau possédant 5 structures décentralisées productrices de bananes certifiées équitables.

### 1.2 L'objet et les questions de l'étude

Les termes de référence listaient quatre objectifs principaux autour desquels s'organisent plusieurs questions.

#### 1 - Analyse de l'impact du commerce équitable (l'appui de MHF et de FLO) sur les deux terrains étudiés

1 – Quel est la portée du Commerce Equitable ?

- Quels sont les types d'organisations de petits producteurs (OP) participants aux filières du CE ?
- Qui sont les producteurs participant aux filières du CE ?

2 – Quels sont les effets de l'appui de MHF et FLO sur :

- le milieu social,
- les producteurs,
- leur organisation,
- le développement local/ national,
- l'environnement ?

3 - Quand et où y a-t-il un effet : les effets du Commerce Equitable sont-ils différenciés en fonction du type d'OP participants et des contextes d'intervention ?

## 2 - Analyser la cohérence et l'efficacité des démarches du commerce équitable

**La cohérence** : il s'agit d'apprécier si les interventions sont complémentaires et en synergie dans le cadre d'un programme donné ou par rapport à d'autres programmes ou politiques. La notion de "cohérence interne" renvoie à la relation entre les instruments et les ressources affectées à un programme et les objectifs qui lui sont assignés. Ici elle est reprise par la question suivante : les effets du commerce équitable sont-ils cohérents par rapport aux enjeux de développement locaux, nationaux et internationaux ? La notion de "cohérence externe" renvoie à l'adéquation entre le programme évalué et d'autres programmes ou politiques connexes. Dans le cadre de cette étude on peut la décliner en termes de:

- portée : les producteurs touchés par la démarche CE correspondent-ils à la cible initiale, c'est-à-dire des producteurs « marginalisés » ?
- effets : l'appui de MHF et FLO aux producteurs améliore-t-il les conditions commerciales et le respect des droits des partenaires et producteurs du Sud ?

**L'efficacité** : il s'agit d'apprécier les effets d'une intervention par rapport à ses objectifs. Une action est dite "efficace" lorsque ses objectifs ont été atteints. Dans cette étude il s'agit d'analyser dans quelle mesure les outils et les démarches du commerce équitable sont adaptés pour atteindre les impacts voulus par la certification CE.

**3 - Proposer des améliorations sur les démarches utilisées pour en accroître l'impact** : Comment améliorer opérationnellement l'accompagnement des producteurs de MHF et FLO ?

### 4- Faire une analyse critique de la méthode d'étude d'impact elle-même et contribuer à son amélioration

Les deux derniers points font l'objet d'un rapport transversal spécifique.

Les résultats seront présentés dans :

- un rapport spécifique à chacun des réseaux analysés, dont fait partie ce rapport.
- un rapport d'analyse transversal qui présentera les résultats des deux derniers points et une synthèse des résultats des deux terrains, une réflexion sur l'efficacité de la démarche Max Havelaar sur la base des leçons tirées des deux terrains et des propositions d'amélioration de la méthode d'analyse de l'impact elle-même.

## 1.3 Méthodologie

### 1.3.1 Démarche générale utilisée pour analyser l'impact

#### 1.3.1.1 Quelques définitions de concepts utilisés

Dans le contexte de cette étude, analyser l'impact signifie **apprécier et analyser les changements, significatifs et durables, générés par l'interaction entre les interventions du commerce équitable et le milieu environnant des producteurs (milieu socio-économique, institutionnel et naturel).**

La méthode de l'étude s'appuie sur le cadre d'analyse proposé dans le document présentant le dispositif de mesure d'impact du Commerce Equitable (N. Eberhart, 2005), nous reprenons en particulier la même terminologie que celle employée dans ce document.

Nous distinguerons ainsi : l'**impact** défini comme « l'ensemble des changements significatifs positifs ou négatifs, attendus ou inattendus, intervenant dans la vie des populations, suite à une action ou une série d'actions », (Roche, 1999).

**Les résultats** définis comme « les changements directs produits sur les familles membres des organisations de producteurs et les travailleurs, par l'application des critères génériques des standards de FLO à savoir : développement social, économique, environnemental et les critères commerciaux » (N. Eberhart, 2005).

**Les effets** définis comme les incidences de l'action sur le milieu physique et humain environnant (CIEDEL, 1999) qui sont générés indirectement par l'action étudiée.

### 1.3.1.2 La démarche générale

Elle a été celle d'une **évaluation ex-post ayant la particularité d'être participative**. Elle a suivi les étapes décrites dans la suite.

#### Définition des hypothèses et des indicateurs

Les hypothèses ont été émises sur leurs résultats et leurs effets dans 5 domaines de changements définis par le cadre d'analyse (les producteurs et leur famille, le milieu social, le territoire et l'économie locale, l'organisation de producteurs, l'environnement). Ces hypothèses ont été initialement construites de manière théorique à partir d'une analyse de la logique d'intervention du commerce équitable, c'est-à-dire de l'identification des instruments utilisés par le CE et des objectifs assignés à ces instruments à partir d'une étude des standards génériques et spécifiques de chaque filière (Banane, Café).

Pour chacune des hypothèses, il a été défini des indicateurs permettant de tester les hypothèses sur la base de données quantitatives ou qualitatives. Les indicateurs étant « des signes vérifiables et mesurables, qui par comparaison à une référence (ou une norme), permettent de porter une appréciation sur la variable correspondante ».

Un travail préparatoire avait été réalisé avant le départ sur le terrain sur la base de la bibliographie, et des données existantes sur les deux OP étudiées. Ce travail a été revu au début de la phase de terrain avec l'organisation de producteurs : les hypothèses ont été reformulées. Un travail a également été fait sur les indicateurs pour identifier d'une part les informations secondaires disponibles au sein de l'organisation de producteurs ou dans d'autres institutions locales, et d'autre part les informations primaires qu'il faudrait collecter par enquête ou entretien.

La phase de terrain a, dans les deux études, démarré par une révision des hypothèses avec l'OP. Ceci a été un travail riche d'enseignements permettant de mettre à jour d'importantes différences entre la vision et la perception des OP concernant des résultats attendus du CE et celles des experts extérieurs essentiellement construites sur la vision de Max Havelaar. Ce travail a été validé par des groupes de discussion de producteurs ou producteurs et techniciens. Les graphiques de logique d'intervention retraçant le lien entre les interventions du CE et les résultats et effets attendus et les tableaux d'indicateurs se sont révélés de bons outils pour animer ces débats au sein des organisations de producteur. Ce travail a abouti à une liste d'hypothèses et d'indicateurs revus, des grilles d'entretiens et une enquête producteur.

#### Une identification des domaines d'analyse prioritaires

Ce travail participatif a été, également, l'occasion d'identifier des domaines principaux de changements et des domaines secondaires (le CE n'avait dans ces domaines dits « secondaires » qu'un rôle indirect dans les changements observés). Les domaines de changements principaux ont été étudiés dans le détail et un travail a été mené afin de démontrer le lien de causalité entre le CE et les résultats ou effets observés. En revanche sur les domaines définis comme secondaires, l'analyse de l'impact réel du CE aurait demandé une étude complexe (les effets étant indirects). L'équipe s'est donc concentrée plutôt sur la documentation des changements observés sur ces domaines sans aller jusqu'à la démonstration du rôle réel du CE dans ces changements.

Par exemple dans le cas de COCLA les domaines de changements principaux retenus ont été : les producteurs et leurs familles, l'organisation de producteur, le marché local. Autrement dit les thèmes du changement social, de l'environnement et territorial ont été essentiellement documentés.

#### L'attribution des effets observés à l'intervention du CE

La principale difficulté de l'analyse de l'impact du CE est de distinguer parmi les changements observés ceux qui peuvent être attribués au CE.

Le commerce équitable est défini ici comme : « **un partenariat commercial fondé sur le dialogue, la transparence et le respect, qui vise plus d'équité dans le commerce international. Le commerce équitable contribue au développement durable en proposant des meilleures conditions commerciales aux producteurs marginalisés, spécialement dans le Sud et en assurant le respect de leurs droits** » (FLO, 2005).

Il désigne plus particulièrement les interventions de FLO eV et de Max Havelaar France dont l'intervention a été définie à partir de ses standards et de sa mise en œuvre effective.

Ces standards ont connu des évolutions importantes : avant 2004, il n'existait pas de standards détaillés mais des principes d'intervention. En 2004, un référentiel a été clairement défini dans les « standards généraux du CE ». Enfin en 2006, la partie du référentiel concernant l'environnement a été profondément revue (voir en annexe les standards actuellement en vigueur).

La difficulté de l'analyse de l'impact du CE est de faire une distinction entre l'impact du CE et :

- l'impact de l'organisation de producteurs elle-même : le CE soutient les paysans organisés et ces organisations de producteurs ont des effets directs sur le niveau de vie des producteurs, leurs techniques de production (au travers du conseil technique) etc. Il est souvent délicat de faire la part entre les apports propres du CE et ceux de l'OP. **Sur de nombreux points nous analysons donc des effets combinés provenant de l'OP et du CE.**
- l'impact d'autres labels : les organisations de producteurs ont souvent plusieurs certifications, certaines ayant des critères équivalents à ceux du CE. Il est parfois difficile de distinguer l'impact des unes et des autres. Nous faisons une analyse comparative des principaux labels utilisés dans le secteur du café en annexe.
- l'impact du CE et celui du label « production biologique » : sur les deux marchés étudiés le café et la banane la production équitable est fortement liée à la production biologique. Dans le cas de la banane dominicaine les deux tiers de la production en CE sont vendus sous une mention agriculture biologique. Les effets des deux certifications peuvent alors devenir concomitants.

Cette distinction peut être plus ou moins difficile à faire selon les domaines étudiés : par exemple en termes de prix il peut être relativement simple de calculer l'effet des ventes CE sur le prix final moyen au producteur, en revanche sur l'analyse de l'effet du CE sur la gouvernance d'une OP est beaucoup plus délicate.

Nous revenons sur ce point sur chaque thématique en identifiant **l'ensemble des forces qui ont pu générer les résultats et effets observés et en donnant une importance relative à ces forces**. Ce travail d'analyse prend en compte également les facteurs extérieurs à l'OP, une attention particulière a été portée aux évolutions générales du marché et des filières, des politiques de développement local, du progrès technique etc.

### **Le référentiel de comparaison**

Une des méthodes pour réaliser ce travail d'attribution des changements à des forces les générant est d'utiliser un référentiel de comparaison « sans intervention ». Ce référentiel peut être temporel par une étude de l'effet avant et après intervention.

Il peut également se baser sur le principe de l'échantillon étalon en utilisant des méthodes dites « quasi-expérimentales ».

Dans les faits les deux méthodes sont appliquées selon les thèmes abordés :

- l'analyse des effets sur l'organisation se base sur une étude historique et sur les changements induits par la participation au CE. L'analyse des effets sur l'environnement et sur le marché local utilise également cette approche. L'analyse historique s'avère riche lorsque les OP disposent de données sur plusieurs années. Ce qui était le cas pour les deux organisations étudiées.
- l'analyse des effets sur les producteurs et leur famille combine les deux approches : étant donné que l'adhésion aux filières CE des deux réseaux d'OP est ancienne, que les contextes d'intervention ont fortement évolué, et en fin qu'une analyse historique dans le cas de producteurs ne se base que sur leur mémoire il paraissait utile de faire également une comparaison avec un groupe contrôle. Ce groupe de contrôle a été composé par des agriculteurs des mêmes communautés mais non membres des organisations de producteurs et donc non directement bénéficiaires du CE.

Dans le contexte de Banelino, il a été impossible de réaliser un référentiel de comparaison « sans intervention du CE », car nous n'avons pas pu rencontrer de petits producteurs de bananes qui ne soient rattachés à une OP commercialisant le produit pour ce segment de marché. En effet, la banane représente un marché d'opportunité récent avec un accroissement des producteurs concernés par ce produit de 33% entre 2004 et 2006. En même temps, la dynamique économique créée autour de la production de bananes en CE (augmentation des volumes exportés, des OP en CE... Cf. paragraphe 6.2) a permis d'absorber la quasi-majorité des producteurs dans cette filière équitable.

Nous en sommes donc resté à un référentiel temporel en étudiant les effets avant et après intervention du système CE pour l'ensemble des thèmes étudiés en introduisant dans l'échantillonnage de producteurs des membres récemment dans l'OP Banelino.

### Une approche participative :

Cette évaluation a été participative, l'organisation de producteurs et les producteurs ont été impliqués fortement dans sa mise en œuvre, notamment au travers

- d'un travail des hypothèses et des indicateurs : comme nous l'évoquions l'ensemble des hypothèses ont été discutées et validées à la fois avec les équipes techniques des OP et des élus
- d'une équipe constituée de trois experts : l'étude a été réalisée en trinôme impliquant deux experts extérieurs d'Oréade-Brèche et un expert interne de l'OP (Manuel Echegarray dans le cas de COCLA et Sabali Meschi dans le cas de Banelino). L'expert interne a été impliqué durant la phase de préparation et toute la phase de terrain. Il a eu un rôle clé notamment lors de la révision de la méthode, de la coordination, de la recherche et d'identification d'informations secondaires. La participation active des experts internes a également permis une meilleure compréhension du contexte local et de l'OP, une construction d'une bonne relation de travail à la fois avec l'équipe technique de l'OP et les producteurs.
- de restitutions et d'une validation des résultats : dans les deux études, les résultats disponibles en fin de mission ont été restitués et discutés avec les personnes impliquées durant la mission. Une seconde restitution est prévue suite à la finalisation des études.

### 1.3.2 Les outils mobilisés dans le cadre de l'étude de Banelino

Les principaux outils qui ont été mobilisés pour réaliser les études ont été :

- **Des entretiens** au sein de l'organisation Banelino avec les objectifs suivants :
  - connaître l'histoire de l'OP, son organisation et son mode de fonctionnement,
  - repérer la place de l'OP parmi les opérateurs impliqués dans la filière banane équitable en RD,
  - identifier les éléments déterminants de la gouvernance interne (processus de décision, stratégie commerciale...)

A ces fins, nous avons rencontré la gérante de Banelino, la responsable du département de contrôle interne, le responsable de production, l'équipe de techniciens et les membres de la Junta Directiva. Nous avons également rencontré un médecin recruté par Banelino pour mettre en place un programme de santé dans la région de Monte Cristi
- Des **groupes de discussion ou «focus group»** rassemblant une diversité de membres de Banelino. Ces rencontres visaient à connaître la perception des producteurs sur certains effets du CE (socio-économique, développement local au sein des communautés, environnemental) et leur satisfaction des services fournis par l'organisation. Trois réunions ont été organisées : à Hatillo Palma (env. 10 producteurs), à Juliana Jaramillo (env. 25 producteurs) et à San Isidro (env. 10 producteurs).

Afin de nuancer les perceptions, deux facteurs ont orienté le choix de ces groupes appartenant chacun à une UP (unité de production) :

  - ancienneté de l'UP au sein de Banelino : Juliana Jaramillo étant la plus ancienne et Hatillo Palma la plus récente
  - la zone de production : Monte Cristi et Mao forment des unités agro-écologiques distinctes
- des **enquêtes semi-directives** avec un échantillon de producteurs :
  - Caractéristiques de l'échantillon : Nous avons réalisé 24 enquêtes auprès de producteurs de Banelino appartenant à quatre UP sur cinq<sup>1</sup>. Les producteurs ont été sélectionnés sur les registres de Banelino pour couvrir une diversité de situation d'après un zonage réalisé en collaboration avec l'équipe technique de Banelino. Plusieurs facteurs susceptibles de différencier les effets du CE sur les producteurs ont été retenus pour élaborer ce zonage :

---

<sup>1</sup> L'UP « la Caída » n'a pas été couverte par l'enquête car les producteurs ont connu des baisses considérables de récolte les deux dernières années en raison d'inondations puis de privation d'accès à l'eau. Aussi selon la gérante, les données de production fournies par ces membres risquaient d'être biaisées.

- L'histoire agraire et les conditions pédo-climatiques des provinces couvertes par Banelino  
L'appartenance à des UP dont l'ancienneté varie
- L'accès aux ressources hydriques et l'équipement d'irrigation
- Leurs structures d'exploitation (surfaces déclarées en banane)
- Leur mode de production (AB/Conventionnel) et la présence ou non du référentiel Eurepgap.

Ces éléments de différenciations sont hiérarchisés dans le tableau ci-après :

**Tableau 1 : Facteurs de différenciation des UP**

Facteurs de différenciation	Monte Cristi		Valverde-Mao		
	Climat - sols	Semi-aride Sols alcalins, sableux <sup>2</sup> -salinité élevée		Humide Sols basiques, alluvionnaires	
Eléments de l'histoire agraire	Héritage colonial d'une ancienne compagnie bananière (Granada fruit cie) Titre de la réforme agraire dominant		Bananeraies récentes Tenure foncière mixte (propriété, titre de réforme agraire, fermage)		
Accès à l'eau	Eaux souterraines (+ ou- réseau collectif)		Réseau collectif de distribution par canaux	Rivière/Canaux	
Equipement d'irrigation	Pompes individuelles	Pompes individuelles (+ ou – asperseurs)	Pompes collectives		Irrigation par gravitation
Ancienneté dans Banelino	Juliana Jamillo (1996)	Hatillo Palma (2005)	La Caída (2004)	San Isidro (2002)	Amina (1996)
Structures d'exploitations (moyennes en ha)	3,58	4,71	3,87	4,17	5,24
Mode de production	Dominante Conv.	Bio	Bio	Bio (28% Conv)	100% Bio
Référentiel Eurepgap	Oui			Oui	

- Présentation du questionnaire : le questionnaire producteur préalablement défini pendant la phase préparatoire a été testé auprès de trois producteurs avant d'être révisé, tant sur la formulation des questions que sur leur pertinence. Il comportait cinq thèmes principaux à renseigner :
  - La présentation de la famille avec ses caractéristiques (niveau d'étude, situation économique, origine...)
  - L'évolution de l'exploitation et de la production au cours des dix dernières années
  - La production de bananes et les changements techniques survenus depuis l'entrée dans le CE<sup>3</sup>
  - Evolution des revenus agricoles et non agricoles au cours des dix dernières années et particulièrement depuis leur entrée dans le CE
  - La relation producteur-OP

Nous avons également réalisé des enquêtes auprès de cinq producteurs non membres de l'OP mais ces questionnaires n'ont pas été exploités car il s'agissait de producteurs de bananes produisant pour le marché local, ou cultivant d'autres spéculations. Ces situations particulières ne pouvaient donc être comparées avec celles des membres de Banelino. Ainsi, comme il n'a pas été possible d'établir un échantillon de contrôle, l'analyse des effets du CE sur les producteurs se fait essentiellement par comparaison d'une situation avant / après CE.

<sup>2</sup> Données de « Los suelos de República Dominicana », Gustavo & Tirado, 2003.

<sup>3</sup> Nous avons choisi de demander aux producteurs les changements survenus à l'issue de leur entrée dans le CE (plutôt qu'il y a 10 ans) car pour la majorité des membres, l'évolution technique de leur bananeraies coïncide toujours avec leur entrée de Banelino qu'elle ait eu lieu il y a 10 ans (Juliana Jaramillo ou Amina), ou bien récemment avec une culture récente de banane (autres UP).

Enfin, cette série d'enquêtes a été complétée par trois enquêtes économiques (un producteur de Juliana Jaramillo en conventionnel, un producteur de San Isidro en bio et un producteur d'Hatillo Palma en bio) permettant de valider les coûts de production calculés par l'équipe technique de Banelino. Elles visaient également à détailler sur trois études de cas, les sources et la composition des revenus familiaux.

- Des **entretiens institutionnels** visant à recueillir les perceptions extérieures d'opérateurs de la filière banane dominicaine, d'organismes d'appuis ou d'autorités publiques sur les effets du CE sur les OP et le développement local plus globalement. Compte tenu du temps imparti nous avons rencontré peu de représentants institutionnels parmi lesquels :
  - Le gérant de Plantaciones del Norte, l'exportateur des productions de Banelino
  - L'agent de liaison FLO, intervenant en RD et en Haïti, ayant un rôle d'écoute des opérateurs du CE et d'accompagnement des nouveaux candidats à l'intégration de ce dispositif.
  - Les chercheurs de l'IDIAF engagés dans des programmes d'appui à la production dont ont bénéficié Banelino et/ou d'autres OP et plantations du CE
  - Un conseiller du Secretaria de Agricultura, particulièrement impliqué dans l'appui aux petits producteurs
  - Le Directeur des services publics à l'éducation de la commune de Mao.
  
- **L'exploitation des données produites par ou pour l'OP** permettant de valoriser les informations existantes susceptibles de renseigner les thèmes abordés et les effets à évaluer. Les principaux documents recueillis ont été classés comme suit :
  - Données organisationnelles :
    - Procès-verbaux d'Assemblée Générale
    - Organigramme - Registre du personnel
    - Plan de formation
  - Données financières relatives à Banelino et aux unités de production, recueillies dans la mesure du possible sur cinq années d'exercices (entre 2001 à 2006) :
    - Comptes de résultats / bilans comptables
    - Plans d'investissement (usage de la prime)
    - Budget d'exploitation/utilisation de la prime
  - Données techniques :
    - Coûts de production annuels (Bio/ conventionnel)
    - Manuel de BPA
    - Registre des producteurs (surfaces/ type de production)
  - Etudes/rapports : une étude socio-économique a été réalisée au sein de Banelino pour connaître les conditions de travail et de vie des travailleurs (Sabali, 2006). Deux rapports de mission (l'un portant sur les travailleurs haïtiens au sein de Banelino et l'autre sur les modalités d'expérimentation d'une biodiversité cultivée dans les bananeraies) nous ont été communiqués suite à la visite de deux experts du client allemand Tegut<sup>4</sup>.
  
- Enfin, **l'exploitation de la littérature existante et autres données externes** a permis de mieux comprendre l'organisation et les acteurs de la filière banane en RD, et l'évolution du marché international de la banane, classique et en CE. Les principales sources d'informations émanaient de rapports d'expertises (Solagral, Qualitas/Probanano, FLO), de publications diverses (CNUCED, ODEADOM, CIRAD, FLO...) et de bases de données (statistiques CEI en RD, FAO).

Un tableau synthétique de l'utilisation de ces outils est présenté dans le tableau 2.

---

<sup>4</sup> Durant la phase de terrain, nous avons pu profiter de la présence des deux experts de Tegut pour recueillir quelques données socio-économiques produites au cours de leurs précédentes visites.

**Tableau 2 : Ressources et moyens utilisés pour étudier les effets du CE**

	ENTRETIENS PERSONNEL ET MEMBRES DE BANELINO					ENTRETIENS INSTITUTIONNELS / BENEFICIAIRES						SUPPORTS DOCUMENTAIRES	
	Junta Directiva	Gérante	Personnel encadrant	Equipe Technique	Producteurs	Gérant de PDN	Agent de liaison FLO	Experts Tegut	IDIAF	Secretaria de Agricultura	Bénéficiaires	Documents méthodologiques*	Bibliographie/ données externes
<b>Aspects à étudier</b>	<b>Portée du CE</b>	X	X	X	X						X	Guides d'entretiens Questionnaires	Rapports inspections FLO Données Banelino (registres producteurs, composition des UP...) Rapports d'experts
	<b>Impact du CE sur les producteurs</b>		X	X	X Focus group							Guides d'entretiens Questionnaires	
	<b>Impact du CE sur l'OP</b>												
	— légitimité — commerciale — négociation	X	X	X	X Focus group	X	X	X	X	X	X	Guides d'entretiens	Rapports inspections FLO - Organigrammes - Données comptables - Données Banelino (infos commerciales, actes d'AG, plan de formation ...)
	<b>Impact du CE sur le développement local</b>	X	X		X Focus group		X	X	X	X	X	Guides d'entretiens	Standards FLO Référentiel Eurepgap Rapports d'experts
<b>Impact du CE sur l'environnement</b>		X	X	X Focus group			X		X		Guides d'entretiens	- Rapports/standards FLO - MBPA - Référentiel Eurepgap - Rapports d'experts	

\* Les guides d'entretiens et questionnaires figurent en annexe

### 1.3.3 Difficultés rencontrées sur le terrain et adaptations méthodologiques pour l'étude de Banelino

#### L'attribution des effets

Compte tenu des évolutions dans la filière banane dominicaine (évolution de l'offre, promotion nationale de l'AB, de l'Eurepgap...), l'impact du CE sur l'OP est particulièrement difficile à démontrer sans tenir compte des spécificités de l'organisation et la dynamique propre de ses membres permettant de réagir à ce contexte.

Une étude comparative des OP d'un même secteur d'activité permettrait sans doute de distinguer les effets attribuables au CE de ceux liés aux capacités de l'organisation à utiliser ce dispositif. Pour contourner cette difficulté d'évaluation des effets, nous nous sommes appuyés sur deux aspects dans l'analyse de nos résultats :

- Les instruments du CE comme mentionnés sur le schéma d'hypothèse et de la chaîne des effets
- Les logiques d'actions de l'OP<sup>5</sup> dont chacune renvoie aux principes éthiques énoncés par les membres de Banelino et considérés selon eux comme appartenant aux standards du CE

#### Les instruments du CE

Le dispositif du CE propose aux OP un mécanisme de préfinancement des cultures qui dans notre cas d'étude n'est pas appliqué puisque la banane est une production à revenus réguliers (paiement hebdomadaire aux producteurs).

#### Les indicateurs

Certains indicateurs/critères d'évaluation définis dans la phase de préparation pour valider les hypothèses se sont révélés inadaptés et ont été remplacés par de nouveaux indicateurs lors de la phase de terrain.

## 1.4 Logique d'intervention du Commerce équitable

### 1.4.1 Logique d'intervention générale

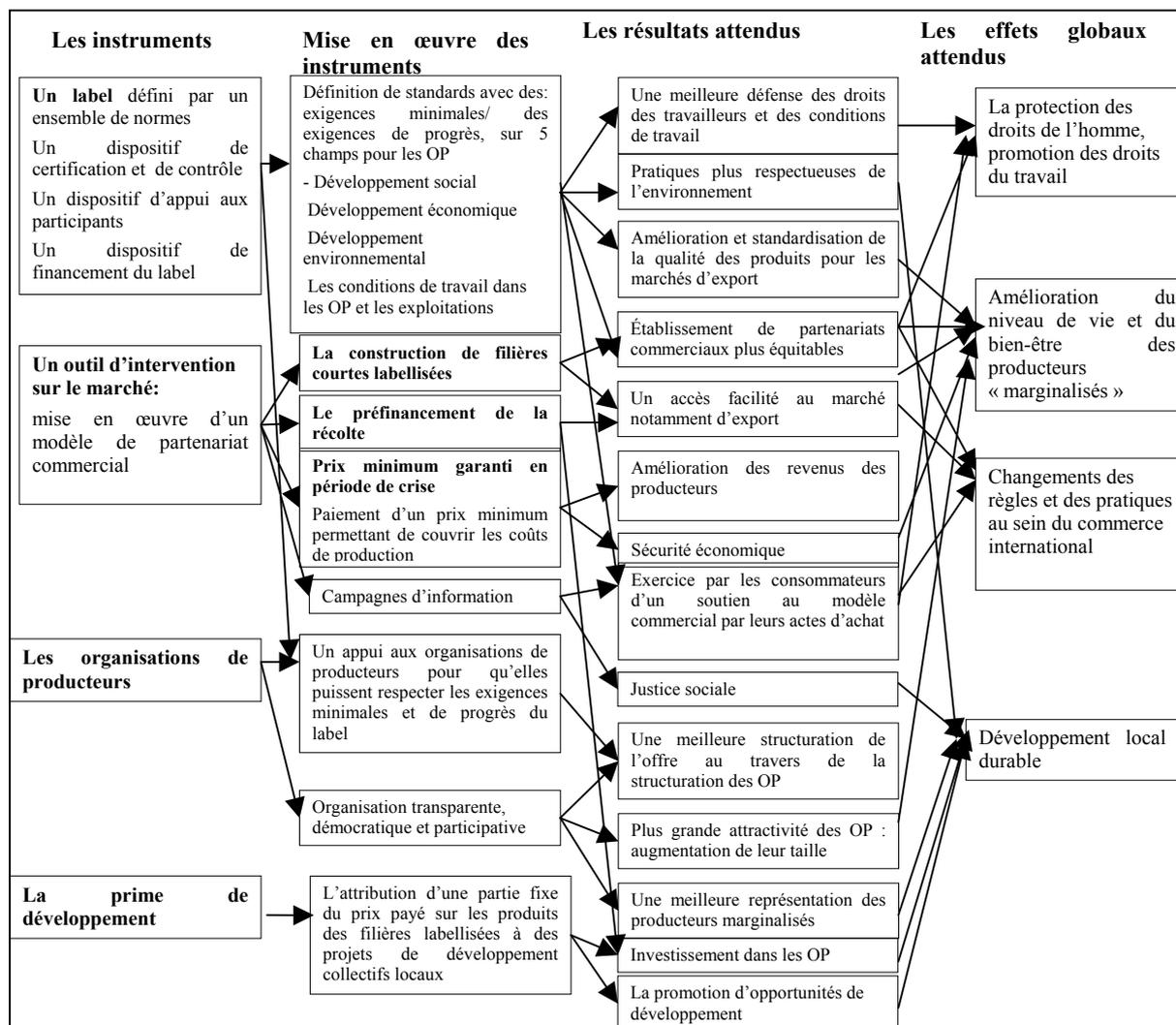
Pour déterminer la logique générale d'intervention du CE, nous analysons des standards génériques du commerce équitable édités par FLO. L'objectif de cet exercice est de faire ressortir quels sont les instruments du CE, les effets théoriquement attendus par FLO de ces instruments et les objectifs globaux qu'ils devraient permettre d'atteindre.

Aux standards génériques s'ajoutent des standards propres à chaque filière, ainsi que des programmes d'appui locaux. La logique d'intervention présentée ici est donc générale. Les flèches entre instruments et résultats directs et globaux sont des hypothèses à analyser.

---

<sup>5</sup> Voir rapport transversal d'Oréade Brèche

Figure 1 : Logique d'intervention du Commerce Equitable auprès des OP



Source : Elaboration OB

Les objectifs généraux du commerce équitable sont :

- l'amélioration du niveau de vie et du bien être des producteurs marginalisés,
- le soutien du développement local et durable pour les producteurs marginalisés et leur communauté,
- la protection des droits de l'homme
- le changement des règles et des pratiques au sein du commerce international et plus d'équité.

Pour atteindre ces objectifs globaux l'outil central du commerce équitable est de favoriser l'accès des producteurs marginalisés au marché et de promouvoir un autre type de partenariat commercial.

Les instruments et leur mise en œuvre : ces deux principes d'intervention sont traduits par un jeu d'instruments interdépendants. Nous les distinguons de la manière suivante :

- **Un jeu de normes défini au sein de standards génériques et standards spécifiques à chaque filière** : l'ensemble des opérateurs du commerce équitable s'impose de respecter des normes dans leur fonctionnement interne et/ou leurs relations commerciales. Cette approche ne peut fonctionner que si elle est accompagnée par la mise en place d'un instrument de certification et de contrôle du respect des normes (réalisé par FLO-cert), d'un instrument d'appui aux opérateurs (afin de permettre aux opérateurs, pour qui le coût d'entrée dans le système de normes est une barrière, d'être certifiés) et d'un instrument permettant

l'autofinancement des organismes de contrôle et partiellement des organismes d'appui (il s'agit ici du prélèvement d'une contribution sur la base des ventes des OP).

- **Des mécanismes d'intervention sur le marché afin de modifier les modes de fonctionnement du marché « libre » : ces mécanismes sont imposés par l'adhésion au label.** Les mécanismes principaux sont :
  - La construction de filières courtes qui permettent de réduire le nombre d'intermédiaires au sein des filières et donc la perte de la marge commerciale pour les producteurs ;
  - Un prix minimum et l'engagement de l'ensemble des acteurs de la filière à limiter leur marge afin de garantir au producteur une rémunération qui couvre les coûts de production et lui procure un niveau de vie « décent » ;
  - Le préfinancement de la récolte qui devrait permettre aux OP d'avoir la trésorerie dont elles ont besoin ;
  - Des campagnes de communication afin de sensibiliser les consommateurs pour qu'ils soutiennent et financent les filières par leurs actes d'achat.
- **Les organisations de producteurs** sont l'outil privilégié d'intervention auprès des petits producteurs. Elles permettent la structuration de l'offre, l'amélioration de la qualité des produits ainsi que l'accès au marché notamment d'exports. Les organisations paysannes doivent donc respecter un certain nombre de règles de fonctionnement interne pour pouvoir participer aux filières labellisées.
- **Des mécanismes de financement du développement local** dont l'instrument principal est la prime de développement. Cette dernière est basée sur le principe que les gains faits par l'accès équitable au marché ne doivent pas être redistribués dans leur totalité à chaque individu mais également utilisés pour financer des projets collectifs locaux. L'utilisation de la prime de développement doit donc être décidée de manière collective, elle est également réglementée.

#### 1.4.2 Les spécificités de la certification CE dans le secteur de la banane<sup>6</sup>

Les standards de FLO spécifiques à la banane précisent un certain nombre de critères à respecter :

- **Des relations commerciales durables :** Importateurs, exportateurs et producteurs sont tenus de signer avec FLO un contrat, valable au moins une année, dans lequel sont précisés leurs engagements commerciaux (volumes de vente hebdomadaire, planification trimestrielle des achats, exigences de qualité...).
- **Un prix minimum garanti :** le prix est calculé en USD par caisse de 18,14 kg. Il varie d'un pays à l'autre d'après une estimation moyenne des coûts de production. Le prix résulte des données fournies par une veille du marché et les producteurs évaluant les coûts d'une production « durable ». En République Dominicaine, le prix au producteur<sup>7</sup> est égal à 7 USD/caisse (prix FOB : 8,50 USD/caisse) pour la banane conventionnelle et 8,5 USD/caisse (prix FOB : 10 USD/caisse) pour la banane biologique. Il s'agit bien entendu de prix plancher qui peut être plus élevé si les négociations en faveur des producteurs le permettent.
- **La fixation de la prime de développement : cette prime du CE s'ajoute au prix au producteur (égal ou supérieure au prix minimum garanti).** Jusqu'à 2005, elle s'élevait à 1,75 USD, dont 0,75 USD était dévolu à la gestion commerciale et le reste aux investissements productifs ou communautaires<sup>8</sup>. Depuis janvier 2006, la prime est fixée dans tout les pays à 1 USD/caisse de 18,14 kg (soit 55,13 \$/Tonne), elle est recalculée au prorata du poids si les caisses sont moins lourdes. Son usage est désormais seulement destiné aux actions socio-environnementales ainsi qu'à la formation des producteurs.
  - **La qualité de la production :** les exigences de qualité doivent être définies dans le contrat qui lie les producteurs/exportateurs aux importateurs. En cas de divergences des critères de qualité sur les bananes conventionnelles entre les clients, l'importateur est tenu de se référer aux standards de FLO qui définissent les marges de tolérance sur les aspects suivants : calibre, emballage, étiquetage, limite maximale de résidus, problèmes phytosanitaires etc. FLO encadre également les litiges relatifs à la qualité en termes de démarches d'indemnisation et de responsabilité lors d'inspection ou de réclamations clients.

<sup>6</sup> FLO, 2006. Criterio de comercio justo para bananos para organizaciones de pequenos agricultores.

<sup>7</sup> Ce paiement couvre les coûts de production, d'emballage et de transport jusqu'au port. Il inclut également les coûts d'organisation et de coordination.

<sup>8</sup> Fairtrade bananas, 2001. How the system functions, FLO.

## **2 CONTEXTE D'INTERVENTION DE BANELINO**

### **2.1 Fonctionnement et organisation du marché mondial**

#### **2.1.1 Fonctionnement et organisation du marché mondial de la banane**

Après le café, la banane est le deuxième fruit le plus exporté dans le monde et se situe au quatrième rang des produits alimentaires les plus consommés. Les principaux exportateurs se situent en Amérique Latine avec une production issue à 80% de plantations (Max Havelaar, 2005).

Sur ce marché, la valeur annuelle des exportations mondiales de bananes est estimée à 4,7 milliards de dollars<sup>9</sup> et fait de ce commerce international une importante source de revenus et d'emplois dans les pays producteurs, faisant ainsi vivre environ 4 millions de personnes<sup>10</sup>.

#### **2.1.2 Evolution du marché de la banane**

##### **2.1.2.1 Historique**

Les compagnies fruitières américaines florissantes dans le milieu du siècle dernier n'ont pas épargné la production de bananes et continuent de s'imposer par leur présence dans de nombreux pays d'Amérique Latine. Les plantations qu'elles gèrent sont caractérisées par des surfaces atteignant jusqu'à 4.000 hectares et, des rendements de 25-30 tonnes/ha à 55-60 tonnes/ha selon le degré de technicité des exploitations. Actuellement cinq compagnies détiennent 80% du marché mondial de la banane.

Celles-ci contrastent et concourent avec les milliers de producteurs qui fournissent seulement 10% des exportations de bananes en les cultivant dans de petites exploitations de moins de 10 ha où les rendements excèdent rarement 15 tonnes/ha.

Depuis 1993, le commerce mondial de la banane a été le siège de nombreux conflits entre les principaux importateurs : les Etats-Unis et l'Union Européenne. Cette dernière, sous l'égide de l'organisation commune de marché de la banane, souhaitait protéger le commerce de bananes dans son espace communautaire en établissant des tarifs préférentiels pour les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique avec lesquels elle avait des liens historiques (annexe 1). D'autre part, les multinationales américaines, contestaient ce système afin d'accroître en Europe leurs ventes de bananes issues de la « zone dollar » (aire d'influence de ces groupes industriels, principalement l'Amérique Latine).

Ce régime de contingent tarifaire exemptait les pays ACP de droits de douane pour une quantité déterminée de bananes, tandis que les autres pays exportateurs devaient s'acquitter d'un droit de 75 euros/tonne. Ces mesures étaient destinées pour les pays favorisés, à prendre en compte la diversité de leurs modes de production qui ne pouvaient concourir avec les géants américains. Ce système préservait en quelque sorte les systèmes de culture moins intensifs et les conditions de travail, largement détériorées dans le cadre imposé par les multinationales.

Cet avantage tarifaire a très vite été critiqué par les pays exportateurs de la zone dollar qui ont exigé le passage à un tarif unique auprès de l'Organisation mondiale du commerce. Les pays ACP tels que la RD avaient intérêt à ce que celui-ci soit relativement élevé pour ne pas induire une chute des prix. Finalement l'Union Européenne a fixé le tarif à 176 euros/tonne et a maintenu encore un contingent en faveur des pays ACP en dépit de la position de l'OMC. Cependant, l'orientation vers une libéralisation totale du marché de la banane est lancée, et le régime de tarifs d'importation dont bénéficient les petits producteurs est de toute façon voué à disparaître.

Avec des exportations déjà en perte de vitesse, certains pays ACP caribéens (Iles sous le Vent et Jamaïque) ont été touchés. La RD a anticipé cette réduction des préférences européennes pour s'orienter vers des marchés de niche : les bananes biologiques et équitables.

##### **2.1.2.2 Situation actuelle : volumes d'échange et prix**

Entre 1985 et 2002, le volume des exportations mondiales a considérablement augmenté, d'environ 5,3 % par an. La croissance a été relativement stable jusqu'en 1997, année où les exportations se sont élevées à plus de 12 millions de tonnes. Une légère décroissance est survenue en 1998 (annexe 1), en raison de conditions

---

<sup>9</sup> OXFAM, 2006. Evolution du marché de la banane.

<sup>10</sup> E. Edel, 2001. Le marché de la banane, novethic (<http://www.novethic.fr/>)

climatiques défavorables. Depuis, les volumes ont été relativement stables, oscillant entre 12 et 13 millions de tonnes.

Les importations ont quant à elles augmenté de 70% entre 1985 et 2000 passant de moins de 7 millions de tonnes à quelques 11,7 millions de tonnes. Depuis, les importations suivent également la même tendance que les exportations.

**Tableau 3 : Evolution des échanges mondiaux de la banane (en milliers de tonnes)**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportations	11 551	11 826	11 922	11 620	12 226	12 940	12 839
Importations	11 117	11 951	12 248	11 505	11 481	12 086	13 449

Source : Données ODEADOM, 2005

Quant au prix de la banane, il n'existe pas de référence à un niveau international. Il se forme dans une négociation permanente entre offreurs et demandeurs selon chaque segment de marché. Parmi les critères de segmentation, la zone d'importation reste déterminante : ainsi, sur le marché américain, l'importation de bananes est dépourvue de droits de douane ; c'est pourquoi les prix y sont légèrement inférieurs qu'en Europe (FAO, 2005).

Par ailleurs, les acteurs en aval de la filière (transport, mûrisserie, distributeurs) contrôlent les importations et conduisent à tirer les prix vers le bas pénalisant ainsi les producteurs pour augmenter leurs marges.

Au cours des 15 dernières années, les prix à l'exportation (FOB) malgré leurs légères augmentations entre 1993 et 1999 (au moment de l'apparition du régime des contingents tarifaires européens) stagnent autour de 310 USD/tonne et sont même annoncés à la baisse (FAO, 2005 - annexe1)

### 2.1.3 Place de la République Dominicaine sur le marché mondial de la banane et spécificité de la production dominicaine

Les plantations bananières de République Dominicaine sont relativement jeunes, la moyenne d'âge atteignant à peine 7 ans, tandis que la moitié des bananeraies actuelles ont à peine 5 ans. Il semblerait ainsi que 92% des plantations se sont constituées suite à l'intégration de la République Dominicaine dans le groupe des pays ACP en 1990, qui a eu pour effet de stimuler les exportations de bananes dominicaines (Qualitas, 2005).

La République Dominicaine exporte environ 20% de ses bananes sur les marchés d'Amérique du Nord et du Japon, tandis que l'Europe en absorbe les 80% restant (FAO, 2005).

Quant à ses parts de marché, elles restent relativement stables dans l'UE depuis 1993 mais ont augmenté continuellement à l'échelle mondiale :

**Tableau 4 : Evolution des parts de marché de la RD dans l'UE**

	1988-89	1990-91	1993-94	1996-97	1999-2000	2002-03
Dans l'UE	0,03	0,25	2,55	1,72	3,09	2,23
Mondial	0,14	0,79	0,61	0,58	1,04	

Source : Cogea, 2006

Le pays se place sous deux créneaux de marché :

- l'offre de bananes biologiques qui représente 1% des exportations mondiales. La République Dominicaine en est le premier fournisseur avec une exportation de 85489 tonnes en 2006, soit près de 60% de l'ensemble des bananes exportées. Ces volumes fournissent environ 40% de l'offre mondiale. L'Union Européenne en importe 92%.

**Tableau 5 : Evolution des exportations de bananes depuis la RD (en T)**

	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Biologique</b>	63 789	58 459	46 347	61 840	85 489
<b>Conventionnel</b>	49 049	66 570	54 963	104 241	117 811
<b>Total</b>	112 838	125 029	101 310	166 081	203 300

Source : FAO, 2006

- les bananes labellisées équitables. Les importations de bananes du commerce équitable ont démarré en 1996 et sont en constante évolution.

**Tableau 6 : Volumes de bananes exportés en commerce équitable depuis la RD (en T)**

	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Biologique</b>		2177	1514	5079	5061
<b>Conventionnel</b>	5, 2	4788	5753	4470	8131
<b>Total</b>	5,2	6964	7267	9549	13193

Source : FLO, 2006

En 2005, la République Dominicaine constitue le deuxième exportateur de « bananes équitables » avec 23% de vente, derrière l'Equateur (29%) (annexe 2).

## 2.2 La structuration de la filière banane en République Dominicaine

### 2.2.1 Les chiffres clés

Les données principales de la filière banane dominicaine sont résumées ci-après.

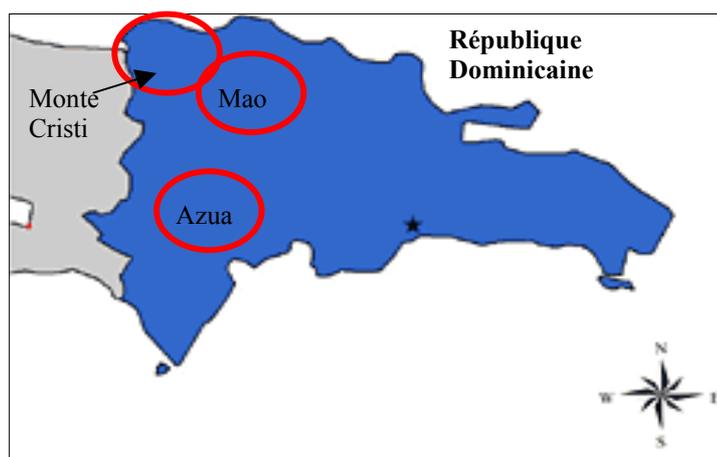
**Tableau 7: Chiffres clés de la filière Banane**

Nb de familles productrices	713 (2004) / 1000 (2006)
Surface cultivée (ha)	5000
Exportation de bananes (en tonnes : chiffres 2006)	203000
Exportation en valeur (millions USD)	22.8
% PIB (part des exportations dans le PIB)	0.05
Rang des exportations mondiales	12 <sup>ème</sup>

Sources : Données Probanano, 2004 – FAO, 2006

### 2.2.2 Les zones et niveaux de production de bananes

#### 2.2.2.1 Zones de production



La production de bananes est localisée dans trois régions (Valverde, Monte Cristi et Azua) mais se concentre surtout dans le nord (89%) où le climat plus sec rend la culture moins sensible à certaines maladies fongiques.

Les bananeraies dominicaines sont dominées principalement par la banane dessert (sp. Musa AAA, sous-groupe Cavendish) même si le plantain, destiné au marché local, y est cultivé.

Selon un recensement réalisé en 2003, l'industrie bananière dominicaine comptait alors plus de 700 producteurs dont 45% sont situés au Sud (province d'Azua) et 55% au Nord (essentiellement les provinces de Mao et Monte Cristi).

Quant aux exploitations, elles sont caractérisées par de faibles superficies en bananes (en moyenne 111 tareas soit 7 ha). La valeur médiane des surfaces plantées est de 35 tareas (2.2 hectares). Par ailleurs, 80% des producteurs ont moins de 100 tareas (6,25 ha).

La production est totalement biologique dans le sud. Elle est mixte dans le nord (cf. tableau ci-après).

**Tableau 8 : Répartition des exploitations selon leurs modes de production**

Caractéristiques des systèmes de production	Sud (Nb d'exploitations)	Nord (Nb d'exploitations)	Total (%)
Biologique	321	201	73
Conventionnel	0	191	27
<b>TOTAL</b>	321	392	100
Moins de 30 ta	267	31	41
De 31 a 100 ta	46	229	39
Plus de 100 ta	08	132	20
<b>TOTAL</b>	321	392	100

Source : Données Probanano, 2004

**2.2.2.2 Niveaux de production**

Si l'on considère la production d'exportation, elle a été estimée à 150000 caisses /semaine (Qualitas, 2005). Elle émane pour 90% du Nord et est issue pour 64% de la culture biologique :

**Tableau 9 : Volumes hebdomadaires produits en RD**

	Global	Convention.	Biologique	Sud	Nord	< 30 ta	31-100 ta	> 100 ta
Nb de caisses totales	150038	53762	94533	15670	134250	11201	27723	111114
% de caisse	100	36	64	10	90	7	18	75
Nb total de producteurs	713	191	522	321	392	298	275	140
% de producteurs	100	26	74	45	54	42	38	20
Nb de caisses/producteur	210	281	181	49	342	38	101	794

Source : Données Probanano, 2004

**2.2.3 Les acteurs de la filière banane****2.2.3.1 Les producteurs et les coopératives de producteurs / plantations**

Deux types de producteurs coexistent en République Dominicaine dans un système mini et latifundiste. D'une part, les petits producteurs (exploitant moins de 2 hectares) qui pourvoient seulement à 10 % des exportations de bananes alors qu'ils représentent plus de 50 % des producteurs. D'autre part, les 20% de grands producteurs, dont les plantations dépassent les 7 hectares, exportent pour leur part 75% du volume total de bananes.

La plupart des producteurs, du fait de leurs petites surfaces (< 35 tares ou 2,2 ha ), s'organisent en association ou bien constituent les apporteurs des filiales des entreprises exportatrices. Cependant, les coopératives d'agriculteurs sont relativement rares (environ une dizaine) dans la filière banane et leurs tailles assez faibles (quelques agriculteurs à plusieurs centaines), les producteurs ayant longtemps eu une propension à l'indépendance.

C'est donc l'essor de la production de bananes biologiques et équitables au milieu des années 1990 qui aura permis une réorganisation des producteurs à l'amont de la filière (FAO, 2005).

Par ailleurs, malgré de petites tailles d'exploitations (inférieures à 50 ta), l'embauche de salariés permanents semble une nécessité. A ce titre, la présence de migrants haïtiens est un facteur qui favorise le développement de la filière en fournissant la réserve de main d'œuvre dans les plantations

La production est destinée pour 96% au marché international. Un peu moins de 3% est vendu comme produit vivrier (Qualitas, 2005). Il existe au niveau local trois types de marchés de la banane où les invendus peuvent être écoulés :

- le **marché des bananes vertes** qui relève d'un marché de premier choix. La vente se fait au régime de bananes. Les prix sont attractifs surtout en hiver (s'alignant sur les prix du marché international) quand la demande est forte. Il arrive alors que des producteurs de Banelino soient tentés de vendre quelques régimes par besoin de liquidités.

- le **marché des écarts** qui est un marché de second choix. Sur ce marché sont vendus les écarts de tri (mains de bananes) et les producteurs de Banelino fournissent en ce cas des intermédiaires qui achètent par pesée d'environ 1 tonne (1 TM est payée 1000 à 1500 pesos).
- le **marché de la maturation** dont le monopole est détenu par un producteur. Il a aussi des exigences de qualité pour sa mûrisserie.

### 2.2.3.2 Les exportateurs locaux ou internationaux

Pour la quasi majorité des producteurs, l'acheteur principal est une entreprise exportatrice. Savid, en achetant la production de plus de 80% des exploitations, détient le quasi-monopole des exportations.

Savid couvre la région du Sud avec l'exportateur Horizontes Organicos et se partage également le marché au nord avec Plantaciones del Norte et Camelia.

### 2.2.3.3 Instituts d'appui

L'encadrement technique de la filière banane dominicaine est couvert principalement par les organismes suivants :

- Instituto Dominicano de Investigaciones Agropecuarias y Forestales (IDIAF) : organisme de recherche agricole dominicain (formation en agriculture raisonnée). Il appuie les producteurs de bananes dans la lutte contre certaines maladies (Sigatoka ou Cercosporiose jaune) du bananier, dans la formation aux techniques d'agriculture biologique. Il effectue également à la demande des producteurs des analyses de sol et d'eau d'irrigation, nécessaires pour l'obtention des certifications biologiques ou Eurepgap.
- Secretaria de Agricultura y ganadería : il propose une assistance technique aux producteurs (formation, expérimentations...). Dans le cadre d'un programme national de sécurité alimentaire, il accompagne les petits producteurs de bananes dans l'obtention des certifications nécessaires à la production destinée à l'exportation.
- Probanano : cette initiative co-financée par le Conseil agro-industriel dominicain et l'Union Européenne a eu pour objectif d'améliorer la compétitivité de la filière banane en vue de préparer le pays aux modifications tarifaires de 2006 en Europe. Probanano visait donc à diagnostiquer puis accompagner la filière afin de répondre aux nouvelles exigences imposées par les pays européens, telle l'amélioration de la qualité et l'intégration de normes socio-environnementales dans la production bananière.

### 2.2.3.4 Les organismes de certification opérant dans le pays

Faute de normes de qualité socio-environnementales sur le marché national dominicain, les producteurs de bananes qui vendent à l'exportation se soumettent aux exigences régies par les pays importateurs, et autres initiatives internationales privées :

#### Pour la certification biologique

Plusieurs sociétés certifient les produits biologiques en République Dominicaine. Cependant, BCS ÖKO (Allemagne) contrôle environ 90% de toute la certification dans le pays. D'autres organismes de certification co-existent dans la filière banane : Demeter (Allemagne), qui certifient les productions biodynamiques, Imo Control (Allemagne, Suisse), et dans une moindre mesure Skal (Pays-Bas).

#### Pour le référentiel Eurepgap

SKAL (absorbé par Control Union) est l'organisme de certification qui possède le quasi monopole de la certification Eurepgap (env 90%), les unités de production restantes étant inspectées par BCS ÖKO.

### 2.2.3.5 Agro-fournisseurs

Les principaux agro-fournisseurs du pays sont les suivants :

- Syngenta : fournisseurs de pesticides
- AFIPA : Association de fabricants et importateurs de produits agro-chimiques
- Bioagro International S.A. : distributeur semencier
- Fersan : (formation sur les apports nutritifs des bananes)

## 2.2.4 La filière équitable de la banane en République Dominicaine

La République Dominicaine comptait jusqu'à 2006 une dizaine d'organisations productrices de bananes équitables :

- quatre plantations dont les premières ont été certifiées en 2004
- six organisations de producteurs (OP).

Ce nombre s'est accru le premier trimestre 2007 puisque cinq autres plantations ont reçu la certification. Vingt-cinq autres organismes sont actuellement en demande de certification auprès de FLO Cert. Parmi ces derniers, 3 OP et 17 plantations produisant de la banane sollicitent une certification (données d'entretiens).

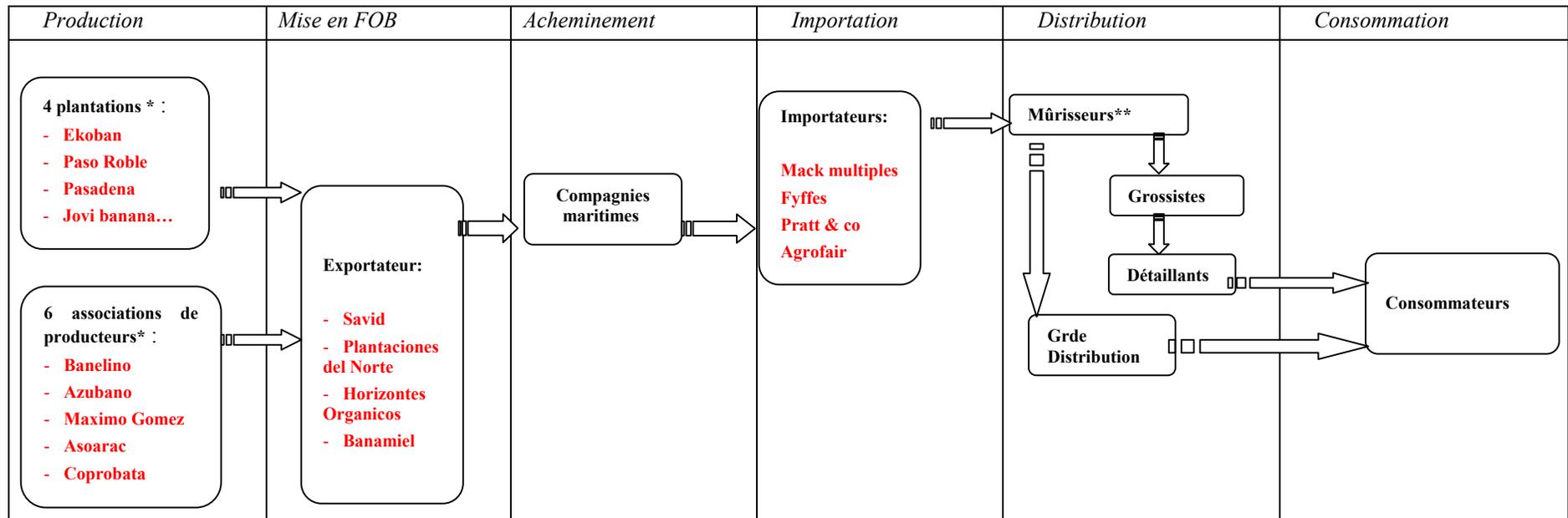
On peut observer depuis 2005 une augmentation des parts de la RD sur ce segment de marché du CE qui s'explique par l'accroissement de l'offre en banane du CE avec l'intégration des plantations.

**Tableau 10 : Evolution de la participation des exportations dominicaines sur le marché mondial de la banane CE**

	2001	2002	2003	2004	2005
Exportations mondiales	5224	42931	51509	74584	56800
Part des exportations dominicaines	0,10	16,22	14,11	12,80	23,23

Source : Calculs d'après données FLO et FAO

Figure 2 : Schéma de synthèse de la filière de la banane équitable



\* Situation au 1er janvier 2007

\*\* Les mûrisseries sont des lieux permettant, par diffusion d'éthylène, la maturation des bananes. Elles sont mûries à la demande et distribuées.

## 2.3 Historique et fiche d'identité de Banelino

### 2.3.1 Bref historique de Banelino

Les fondateurs de Banelino sont des producteurs de trois groupes d'agriculteurs certifiés par FLO en 1996 : Amina, El Mango y Renaciendo para el Bienestar (les deux derniers groupes ayant ultérieurement fusionné dans l'unité de production Juliana Jaramillo). Ces groupes ont dans un premier temps, exporté des bananes conventionnelles Fair Trade vers l'Europe avant de cesser leurs activités en 1998 suite à un incident climatique, l'ouragan Georges, qui a détruit une grande partie des plantations. Cette évènement menaçant les producteurs d'être rayés des registres de FLO pour absence de vente, et donc de ne plus avoir accès aux marchés d'exportation, a précipité la formation de l'Association Bananes Écologiques de la Ligne Nord-ouest, Banelino. C'est ainsi qu'en été 2000, les exportations Fair Trade de Banelino ont commencé avant même la constitution officielle de l'OP (2002). Cette restructuration a eu deux effets :

- **Orientation vers un mode de production biologique** : initialement deux tiers de la production étaient cultivés en conventionnel et les producteurs ont progressivement profité de nouvelles catastrophes naturelles (inondations de 2003 notamment qui ont détruit 60% des surfaces productives) pour se lancer dans la culture biologique.
- **Refonte organisationnelle de l'OP** : Banelino s'est donné plusieurs missions pour améliorer ses capacités d'exportation et développer ses activités dans les provinces de Mao et Monte Cristi :
  - Représenter les intérêts socio-économiques de ses producteurs devant les institutions nationales et internationales quant à la production et la commercialisation de bananes ;
  - Former les producteurs sur la production agricole, la santé et la nutrition, l'administration d'entreprises, la planification et l'exécution projets et programmes visant le développement rural ;
  - Informer les producteurs, les travailleurs, les familles et les communautés en général sur les objectifs du CE ;
  - Faciliter l'assistance technique, logistique et administrative nécessaire pour garantir une excellente qualité de fruits au marché et à la fois un commerce durable à ses producteurs
  - Promouvoir un développement rural soutenable à travers des investissements dans des projets sociaux, environnementaux et d'infrastructure dans laquelle profitent les petits producteurs, les travailleurs et la Communauté en général ;
  - Accompagner et superviser les producteurs dans l'accomplissement des critères établis par FLO, la certification organique et l'Eurepgap.

### 2.3.2 Fonctionnement actuel et principales activités

Banelino regroupe actuellement 259 petits producteurs de bananes, soit un quart des « bananeros » dominicaines, organisés au sein de cinq unités de production décentralisées :

- Juliana Jaramillo
- Hatillo Palma
- La Caïda
- San Isidro
- Amina

Sa taille place l'OP comme l'une des plus importantes du pays parmi les six autres OP<sup>11</sup> qui vendent de la banane en commerce équitable.

Banelino vend la totalité de sa production à l'entreprise Plantaciones del Norte qui achète également la production de bananes équitables d'une petite plantation de 250 ha (Tomacazal). L'exportateur se situe ainsi en seconde place après SAVID qui reste à ce jour le plus grand exportateur de bananes dominicaines.

Banelino a une capacité d'exportation d'environ 9.000 caisses hebdomadaires de bananes conventionnelles et 21.000 caisses hebdomadaires de bananes organiques.

---

<sup>11</sup> Avec Azubano qui compte près de 300 producteurs.

Banelino vend ses productions en commerce équitable essentiellement depuis 2000, date officielle de sa constitution. Banelino dispose actuellement de deux certifications : la mention agriculture biologique dès sa constitution et depuis 2006, la certification Eurepgap.

Ses principales activités sont :

- La collecte bananes conventionnelles/AB,
- La commercialisation des produits,
- Les services aux membres : assistance technique, préfinancements des intrants, formations, prêts,
- La coordination des actions de développement.

### 2.3.3 Spécificités de la zone d'intervention

Comme son nom l'indique, l'association étudiée Banelino - Bananes Écologiques de la Ligne Nord-Ouest - est située dans le Nord de la République dominicaine et couvre les provinces de Valverde (Mao) et de Monte Cristi.

Figure 3 : Zone d'intervention de Banelino



Selon une ligne Nord-Ouest, les deux provinces sont traversées par le fleuve principal, le Yaque del Norte (296 km de long) qui prend sa source au Pico Duarte situé à une altitude de 2,580 m dans la Cordillère Centrale et se déversant dans la baie de Monte Cristi en formant un delta. Il irrigue un grand bassin de production de 7044 km<sup>2</sup> mis en valeur par les cultures de riz, de tabac et de bananes.

Nous disposons de peu d'élément concernant ces régions même si, quelques spécificités tant historiques que géographiques nous permettent de distinguer deux zones de productions.

### 2.3.3.1 La zone ouest de la vallée du Cibao (Monte Cristi)

Située dans la vallée du Cibao, la province de Monte Cristi est limitée au Nord par l'Océan Atlantique, au sud les provinces de Santiago Rodríguez y Dajabón, et à l'est par la province de Valverde. Sa superficie est de 1924 km<sup>2</sup> et sa population de 112000 (recensement 2002). San fernando de Monte Cristi est la principale ville absorbant le quart des habitants. Quant à Palo Verde et Hatillo Palma dans lesquels intervient Banelino, ils forment des districts municipaux. La population est principalement rurale (52,3%).

Au niveau géographique, la région est bordée au nord par la Cordillère septentrionale. Le réseau hydrique est constitué par Guayubín et Maguaca, deux affluents du Yaque del Norte. Son climat est caractérisé par de faibles précipitations (750 mm/an) et une température moyenne de 27,5 °C. La région est particulièrement exposée aux cyclones dévastateurs (de juillet à octobre) et la plaine irriguée le long de la vallée constitue une zone vulnérable aux inondations (figure 4).

**Figure 4 : Ligne N/O traversée par le fleuve Yaque del Norte**

\* les aires grisées indiquent les zones inondables (le long du fleuve)



Source : Secretaria de medio-ambiente

La province vit de ses ressources halieutiques (pêche et exploitation de sel) et de l'agriculture dont les productions les plus importantes sont la banane dessert, le plantain et le riz. Cette dernière spéculation constitue la première culture vivrière du pays et occupe 150 000 ha dans le pays : 23% de la production de riz est cultivé dans le Nord-Ouest (et 66% dans le Nord-Est), sans rotation culturale et en utilisant de nombreux intrants (Idiaf, 2004). Ce mode de production généralisé dans la province rend les conversions de bananeraies en mode biologique particulièrement difficiles à réaliser. On peut observer également un élevage extensif d'ovin, caprins et de bovins.

Par ailleurs, la culture de la banane dominicaine pour l'exportation bien que récente, était déjà implantée dans la province de Montecristi puisque jusqu'en 1962 une entreprise américaine, la Granada Food company, en produisait ainsi que de la canne à sucre. Quand la compagnie fruitière a quitté la République Dominicaine en 1962, le gouvernement a redistribué 15% des terres aux travailleurs, leur octroyant une superficie de 2 hectares chacun (30-35 tareas). Il y demeure d'ailleurs des terres d'état laissées à l'abandon et que convoite Banelino pour y établir une ferme coopérative.

De cette réforme agraire<sup>12</sup>, Monte Cristi a hérité d'une organisation particulière du travail agricole. C'est ainsi qu'une des plus importantes unités de production de Banelino (Juliana Jaramillo avec 77 membres) fonctionne

<sup>12</sup> 650 000 ha de terres ont été redistribués dans le cadre des lois agraires qui ont suivi l'ère Trujillo (entre 1961 et 1980). Ces réformes se sont accompagnées de la construction d'ouvrages et de canaux d'irrigation, afin de rationaliser l'usage de l'eau.

sur un mode plus collectif qu'à Valverde : des groupes de travailleurs (haïtiens en majorité), « les cuadrillas » ou « brigades », sont désignés pour effectuer certaines opérations culturales (effeuillage, désherbage, récolte) et de conditionnement (lavage- emballage), et circulent sur un bloc d'exploitations de parcelles en parcelles à l'instar de leurs employeurs lors de la présence de la Granada food company.

### **2.3.3.2 La zone de Mao-Valverde**

Valverde appartient également à la vallée du Cibao, limitée au Nord par la province de Puerto Plata, au Sud par celle de Santiago, à l'ouest par Monte Cristi et à l'est par Santiago Rodriguez.

Elle s'étend sur 823 km<sup>2</sup> avec une densité de population de 192 hbt/km<sup>2</sup>, soit quatre fois plus élevée que la province de Monte Cristi. La population urbaine atteint 72% et reste concentrée à Mao, la première ville de la Province. Banelino intervient dans une des principales communes (Laguna salada pour l'unité San isidro) et deux districts municipaux dont les unités de production portent le même nom : Amina et La Caïda.

A 100-200 m d'altitude, le relief de Valverde est peu marqué même si la région compte quelques collines de la montagne Samba. Le fleuve Yaque del Norte et la rivière Mao en constituent les ressources hydriques majeures. Son climat est relativement sec mais plus humide que celui de Monte Cristi (précipitations comprises entre 900 et 1000 mm/an).

A Valverde, l'économie locale repose également sur l'agriculture. Rizières, maraîchage (principalement de la tomate) et bananeraies s'intègrent dans les plaines qui bordent les principaux cours d'eau. On y trouve également de façon dominante le tabac contribuant à hauteur de 50% à la première production agricole d'exportation de RD.

Enfin l'élevage extensif de bovins ou caprins participe à la gestion de la fertilité dans cette zone où l'agriculture biologique s'est davantage développée qu'à Monte Cristi.

Dans le cadre de la réforme agraire, Valverde a également bénéficié d'une redistribution des terres en minifundios en octroyant des parcelles plus grandes qu'à Monte cristi (3,14 ha contre 2,2 ha). Les agriculteurs semblent cependant installés depuis longtemps et certains ont même hérité de leur exploitation.

Aujourd'hui les producteurs qui transmettent aux nouvelles générations des terres de la réforme agraire de façon informelle, les considèrent comme acquises en propriété même si elles ne peuvent être hypothéquées pour recourir au crédit bancaire.

### **2.3.4 Les systèmes de cultures**

La banane est cultivée dans les plaines alluviales irriguées par le fleuve Yaque del Norte et le fleuve Mao. Les producteurs irriguent leurs parcelles principalement par inondation même si le système du goutte à goutte ou de l'aspersion est de plus en plus expérimenté.

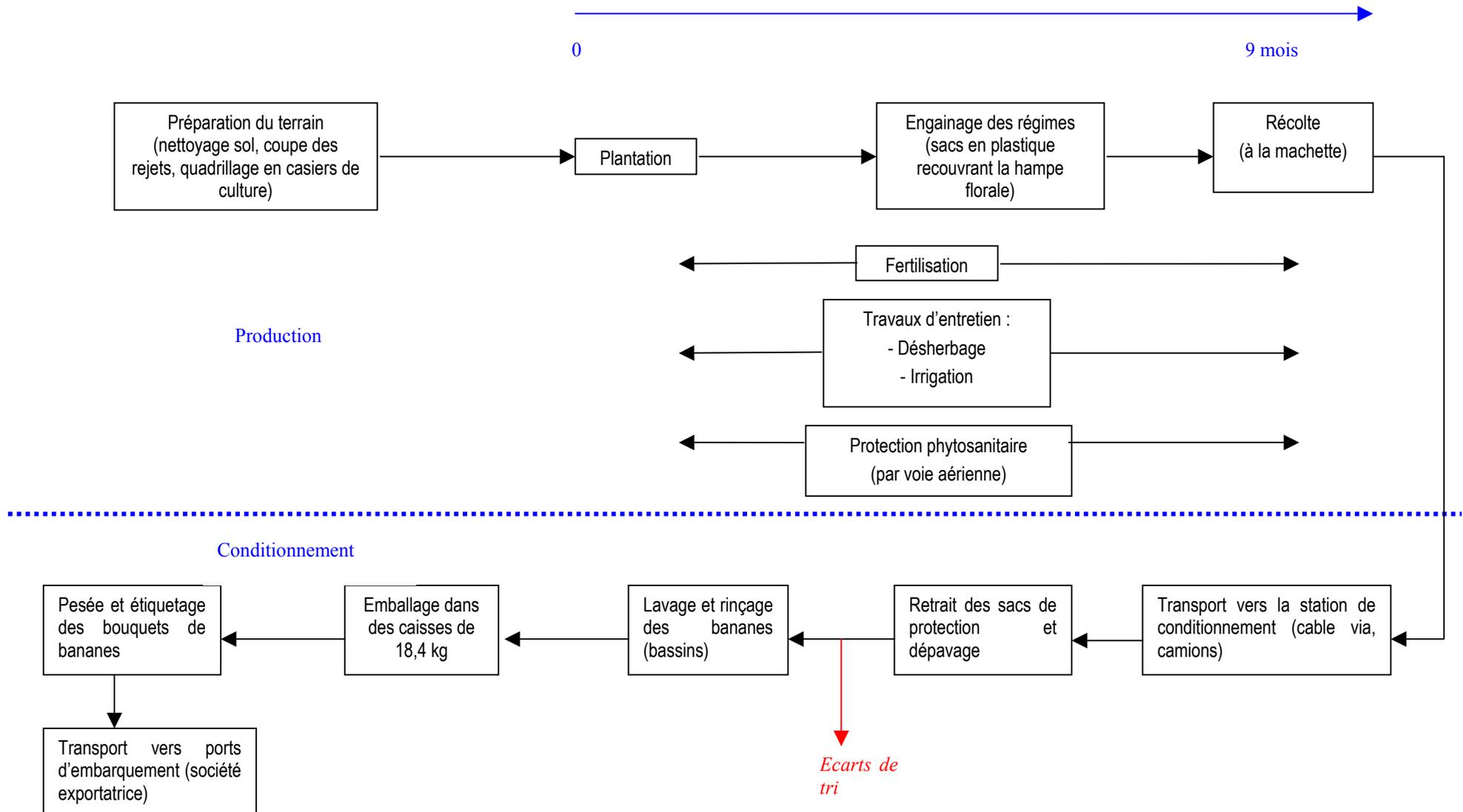
La vallée du Cibao y est propice pour sa culture du fait qu'elle soit sèche et donc moins sujette à certaines maladies fongiques (cercosporiose noire ou jaune).

Orientés vers un modèle agro-exportateur, les agriculteurs dominicains pratiquent essentiellement la monoculture et la production de bananes n'en est pas épargnée. Perçue comme une culture de rente, la banane est donc conduite de manière intensive pour produire des fruits tout au long de l'année ; Le pic de production se situe en été (avril-septembre) alors que la demande sur le marché international est la plus faible.

La culture organique de bananes s'est accrue ces dernières années mais les pratiques biologiques sont très semblables à celles observées pour les cultures conventionnelles et les intrants utilisés pour la fertilisation et la lutte contre les parasites sont substitués par d'autres matières actives en cas de carences ou d'attaques parasitaires. Ainsi, les rotations de culture et l'utilisation de matière organique pour nourrir et préserver le sol de l'érosion sont quasi inexistantes.

Le mode de culture est relativement transposable de la culture conventionnelle à la culture bio. D'après l'itinéraire technique préconisé dans le manuel des bonnes pratiques agricoles de Banelino (Cf. partie environnement), l'enchaînement des opérations culturales se fait comme présenté dans la figure suivante.

Figure 5 : Opérations culturales et de manutention de la banane



## **2.4 Projets et programmes intervenants dans la zone**

D'un point de vue socio-économique, la région du Cibao intéresse peu les ONG (concentrées dans le sud du pays) alors qu'elle est relativement enclavée. La province de Monte Cristi souffre particulièrement de la démission de l'Etat. Elle est considérée comme une des plus pauvres du pays, avec des conditions de vie difficiles. La population haïtienne venue travailler dans les plantations n'est pas non plus épargnée par la pauvreté. En outre, une part d'entre elle vie dans la clandestinité et ne peut donc s'installer et s'intégrer à la population dominicaine.

En matière de développement économique, il existe des programmes appuyés par l'Etat dominicain comme celui développé par le Proyecto y Apoyo a la Transicion competitiva Agro-alimentaria (PADCA). Il s'agit d'un projet financé par le BIT soutenant les projets d'amélioration des performances du secteur agricole et agro-alimentaire. Il a notamment subventionné des équipements d'irrigation à hauteur de 40% avec contrepartie des organisations de producteurs. Ce programme est en place depuis 2006 et a été promu par le Secrétariat à l'Agriculture. Au sein de Banelino, 11 membres de l'unité de production Juliana Jaramillo en ont bénéficié.

### 3 PORTÉE

#### 3.1 Méthodologie de réponse

Le thème portée comporte une analyse de la portée institutionnelle qui consiste à analyser quelles sont les OP de base au sein d'un réseau qui participe au CE. Banelino étant une OP de premier niveau cette question n'a donc pas lieu d'être. Toutefois, les producteurs de Banelino étant regroupés dans des unités de production, il nous a semblé intéressant de caractériser et d'analyser la répartition des bénéficiaires du CE entre ces entités membres de l'OP.

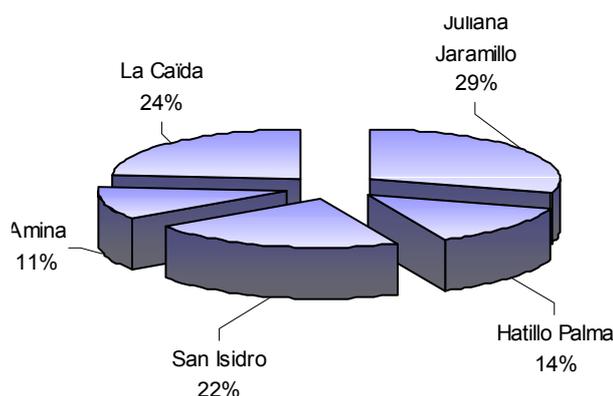
##### 3.1.1 Taille de l'OP

Les membres de Banelino sont des producteurs regroupés autour de cinq unités de production (UP) : Amina, Juliana Jaramillo (Juliana Jaramillo), la Caïda, San Isidro (San Isidro) et Hatillo Palma (Hatillo Palma).

Juliana Jaramillo et Amina forment les deux unités constitutives de l'association et proviennent respectivement de la région de Monte Cristi et de Valverde, deux provinces parmi les plus pauvres de République Dominicaine. Puis se sont ajoutées La Caïda et San Isidro (qui remplace Maximo Gomèz<sup>13</sup>). Hatillo Palma est la plus récente (entrée en production pour le CE depuis 2005). Chacune de ces unités s'insère dans une communauté sociale et géographique spécifique (communes ou districts municipaux)

Leur taille varie entre 29 membres (Amina) et 77 membres (Juliana Jaramillo)

**Figure 6 : Répartition des membres par UP**



Source : Registre des producteurs

Parmi les UP, seule Amina possède un statut officiel d'association. Les UP ont été formées par Banelino et n'ont pas d'existence juridique en dehors de l'OP.

Chaque entité est administrée par un bureau (un Président, un Trésorier et un Secrétaire), renouvelé tous les deux ans. Leur autonomie se limite à l'encadrement des 7- 8 salariés dévoyés aux différents travaux dans les UP (logistique, enregistrement des volumes livrés...). En revanche, la gestion financière relève des attributions de Banelino.

Juliana Jaramillo dispose d'un budget de fonctionnement supplémentaire géré par Banelino et destiné au paiement des « brigades » qui effectuent de nombreuses tâches collectivement notamment celles liées aux activités de la station. La main d'œuvre y est d'ailleurs plus importante et compte 18 salariés.

<sup>13</sup> Banelino a connu un conflit interne avec l'UP MG en 2004 ce qui l'a conduit à expulser cinq de ses membres avant de recréer avec le reste des membres l'UP San Isidro (Cf. paragraphe 1.2)

### 3.1.2 La participation au commerce équitable

Toutes les UP bénéficient du CE quelque soit leur ancienneté, le type de production exporté (bio/ conventionnel) ou leur localisation géographique. De même, tous les producteurs livrent leur production à Banelino pour le CE, même si elle n'est pas entièrement écoulée sur ce segment de marché.

Une évaluation de la capacité de production hebdomadaire est réalisée ex ante pour chaque UP à partir de laquelle un pourcentage (70% en l'occurrence) de vente en CE est calculé. Cette estimation des exportations permet d'établir les prévisions annuelles du montant de la prime.

**Tableau 11 : Volumes moyens hebdomadaires de bananes livrées à Banelino**

	<b>Juliana Jamillo</b>	<b>La Caïda</b>	<b>San Isidro</b>	<b>Amina</b>	<b>Hatillo palma</b>
<b>Nombre de membres</b>	77	61	57	29	35
<b>Volume (en nb caisses/sem)</b>	5000	3500	3000	3000	2700
<b>En T/Semaine</b>	91	64	54	54	49
<b>Vol (en T)/ producteur</b>	1,2	1,0	1,0	1,9	1,4

Source : données Banelino, 2006

Amina qui enregistre la meilleure capacité de production destinée à l'exportation est également l'UP la plus avantagée par rapport à l'accès à l'eau. Ses bananeraies sont directement irriguées par le fleuve Mao et les producteurs ont peu recours à des équipements d'irrigation (pompes individuelles/collectives, asperseurs...)

Banelino a connu des incidents climatiques en 2003 et 2004 qui ont provoqué de nombreuses pertes dans les bananeraies. C'est ce qui explique les faibles volumes livrés par la Caïda dont les inondations ont détruit une partie importante de ses productions et qui continue d'être pénalisé par un circuit d'irrigation non fonctionnel<sup>14</sup>.

### 3.1.3 La répartition des bénéfices de la vente sur le CE

Les bénéfices du CE s'expriment sur deux plans :

#### - Le prix au producteur

Le paiement au producteur se fait selon un prix calculé sur la moyenne des ventes en CE et en marché classique. Il tient compte aussi de la qualité des bananes livrées (bio/ conventionnel) (Cf. partie producteur).

#### - La prime de développement

Jusqu'à 2005, le prélèvement de la prime du CE se faisait à hauteur de 1,75 dollar US/caisse (de 18,14 kg env.) et elle était redistribuée comme suit :

- 1 dollar pour les investissements collectifs décidés par les OP de base (infrastructures sociale et environnementales et, amélioration des équipements de production).
- 0,75 dollar pour Banelino pour assurer :
  - o l'assistance technique, la logistique, la gestion administrative et sociale (0,25 dollar),
  - o pour l'assistance Eurepgap (0,15 dollar)
  - o pour la communication/promotion (0,35 dollar).

Ces règles, établies dans les standards Banane du CE, ont changé depuis 2006. Désormais, seulement 1 dollar est dévolu aux actions sociales et environnementales (la part de 0,75 USD/caisse finançant les investissements productifs n'est plus mentionnée dans les standards). Ce nouveau mode de redistribution laisse les producteurs perplexes, comptant sur cette manne pour rester compétitifs sur le marché de la banane équitable dont l'offre s'est accrue par l'arrivée de nouveaux concurrents (plantations, OP).

L'utilisation de la prime fait l'objet d'un plan annuel de travail établi par l'UP et validé en AG. Il est assorti d'un budget prévisionnel annuel calculé sur la base des prévisions d'exportation en CE.

<sup>14</sup> Suite aux inondations de 2004, le système d'irrigation a été réhabilité par les services d'Etat. Or les ouvrages construits privent d'eau une partie des exploitations de la Caïda. Banelino est actuellement en procès pour réparer ce préjudice

Elle a permis depuis l'intégration des UP dans le CE de nombreuses améliorations des équipements de production (tableau 14).

### 3.2 Portée et effet sur le milieu social : qui sont les producteurs participant aux filières du CE ?

#### 3.2.1 Méthode

Les standards génériques de FLO définissent la cible du commerce équitable, en ce qui concerne les producteurs, comme : les « *petits producteurs* » dits « *défavorisés* », « *qui ont mis en place des organisations (coopératives, associations ou autres formes d'organisation)* ». Pour qu'une production soit labellisée CE, elle doit être à plus de 50% produite par des petits producteurs. Selon les standards :

- Le terme « *défavorisé* » désigne « *des petits producteurs, dont le développement économique et/ou social a été limité par les conditions du commerce* ».
- Le terme « *petit producteur* » désigne « *des producteurs qui ne sont pas structurellement dépendants d'une main d'œuvre salariée permanente et qui gèrent leur exploitation en y travaillant de leurs propres mains et avec l'aide de la main d'œuvre familiale* ».

Les standards de FLO reprennent donc : un aspect social au travers de la notion de « *défavorisé* » et un aspect socio-économique au travers de la notion de « *petit producteur* ». Nous utilisons donc ces deux entrées pour caractériser les producteurs.

Les questions que nous traitons dans ce thème sont :

- En quoi les producteurs qui sont touchés par le CE entrent-ils effectivement dans ces catégories ?
- En quoi la démarche FLO génère-t-elle des exclusions (qui peuvent être une auto-exclusion) ? Au travers de l'analyse de l'accès à la certification CE, nous soulevons la question du risque de déséquilibre social qu'un accès différencié peut entraîner.
- En quoi observe-t-on au sein des producteurs qui participent aux filières CE une diversité qui permettrait d'expliquer que les effets du CE ne soient pas identiques d'un producteur à l'autre ?

Deux entrées sont utilisées pour caractériser les membres :

- **les systèmes de production** : nous définissons un système de production ainsi : « *un système de production agricole est un mode de combinaison entre terre, force et moyens de travail à des fins de production végétale et / ou animale, commun à un ensemble d'exploitations. Un système de production est caractérisé par la nature des productions, la force de travail mise en œuvre et par leur proportion* ». (Dufumier, 1996).
- **Une entrée sociale** : les standards FLO demandent aux OP de ne pas discriminer la participation des producteurs (ni lors de l'adhésion de nouveaux membres, ni dans la participation interne au fonctionnement de l'OP). Cependant, on peut émettre l'hypothèse que toutes les catégories sociales n'ont pas la même facilité à entrer dans une organisation de producteurs du CE (une condition *sine qua non* étant déjà d'être producteur donc d'avoir accès à de la terre par exemple).

Nous étudions ce thème en deux temps : nous analysons tout d'abord les critères d'adhésion à l'OP et les caractéristiques des membres ; puis nous analysons le mode de répartition de la prime et des ventes CE entre les membres.

#### 3.2.2 Les critères d'adhésion des membres

La qualité d'adhérent requiert un certain nombre d'engagements, définis principalement dans les statuts de l'association dont les critères sont de plusieurs ordres :

- Géographique : un adhérent doit être rattaché à une UP existante
- Technique : une exigence minimale pour être membre est de disposer d'une mini-station d'emballage ou au moins d'un lavoir, si l'exploitation n'est pas proche d'une station collective ou pourvue de réseau câblé pour acheminer la banane après récolte. Le département de contrôle interne valide ensuite la capacité de production du candidat.

- Economique : Le membre est tenu de vendre la totalité de sa production à Banelino<sup>15</sup>. Par ailleurs, il doit s'acquitter des paiements fixés par l'AG :
  - o Cotisation d'adhésion
  - o Quote-part annuelle dépendant de ses volumes produits
  - o Contribution exceptionnelle répondant à une dépense de l'association et votée en AG
- Moral : Les candidats sont recommandés par leurs homologues, ce qui garantit à la structure un premier niveau de moralité. Les prétendants doivent également jouir de leurs pleins droits civiques. Enfin, les membres sont tenus d'assister régulièrement aux réunions d'UP ainsi qu'aux AG annuelles.

Les membres peuvent avoir leurs droits suspendus jusqu'à trois mois s'ils faillissent à certaines obligations (non paiement des cotisations, absences répétées aux réunions d'UP)

En cas de manquements prolongés à ces obligations ou d'atteinte à la réputation ou aux intérêts de l'association, les membres peuvent être expulsés.

Quant aux UP, formées d'au moins deux producteurs, elles sont affiliées à l'association Banelino en fonction de la poursuite des objectifs de l'OP sur sa zone d'intervention.

Il n'en reste pas moins que si Banelino souhaite encore accroître sa taille, la demande d'adhésion est relativement saturée (Cf. 5.2.1). Par ailleurs les exigences de qualité et les coûts de coordination (assistance technique et logistique) sont susceptibles de décourager cette expansion.

Un producteur qui souhaite intégrer Banelino, en formule la demande auprès d'une UP qui valide sa candidature avant de la soutenir auprès de la Junta Directiva (Conseil d'Administration de Banelino), à qui revient la décision finale. Au cours de ce processus d'adhésion, le département de contrôle interne vérifie le niveau et le mode de production des candidats.

### 3.2.3 Analyse des systèmes de production agricole des producteurs

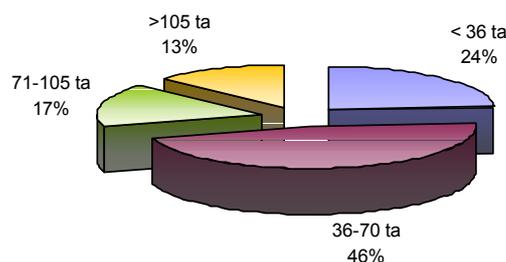
Tous les membres de Banelino produisent de la banane en monoculture, considérant que les associations culturelles peuvent porter préjudices à la productivité des bananeraies (Teller, 2006).

#### 3.2.3.1 Structures d'exploitation

La production totale de bananes en RD couvre environ 5000 ha (79 047 tareas) et l'ensemble des membres de Banelino en exploitent le cinquième (avec une taille médiane de 50 ta, soit 3,7 ha)

Figure 7 : Taille d'exploitations des membres de Banelino

	< 36 ta (< 2,2 ha)	36-70 ta (2,2-4,4 ha)	71-105 ta (4,4-6,6 ha)	>105 ta (> 6,6 ha)
<b>Juliana Jaramilo</b>	35	26	5	11
<b>Hatillo Palma</b>	9	13	7	6
<b>San Isidro</b>	8	28	11	10
<b>Amina</b>	4	11	14	0
<b>La Caída</b>	6	42	6	7



Source : Elaboration OB sur données Banelino

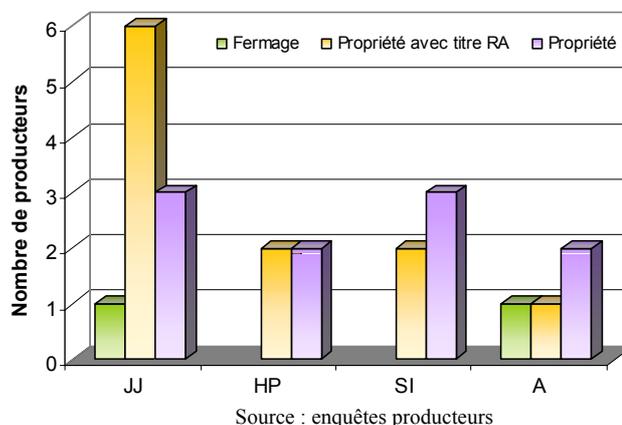
En proportion, près de la moitié des producteurs de Juliana Jaramilo ont les plus petites exploitations (35 tareas soit 2,2 ha), correspondant au découpage de la réforme agraire ; à Valverde, de taille standard est plus grande (50 tareas ou 3,13 ha).

<sup>15</sup> Cette obligation n'est pas mentionnée explicitement dans les statuts de l'association mais reste tacite selon la gérante de Banelino. Toutefois, les ventes locales, si elles demeurent exceptionnelles sont tolérées lorsque le producteur doit répondre à des besoins domestiques urgents.

### 3.2.3.2 La tenure foncière

Les modes de tenure foncière sont assez diversifiés dans les régions de Mao et Valverde : 19% des producteurs détiennent un titre provisoire issu de la réforme agraire, le titre de propriété y étant dominant et touche 59% des producteurs (Qualitas, 2005). Selon la gérante de Banelino, la plupart des producteurs de l'OP rentrent dans la première catégorie. Toutefois, nos enquêtes révèlent trois statuts fonciers principaux : fermage, propriété avec titre (héritage ou achat), et titre de la réforme agraire (Figure page suivante).

Figure 8 : Statuts fonciers existant au sein des UP



Dans la région de Monte Cristi, le statut foncier dominant est la propriété avec titre de la réforme agraire; dans la zone de Mao, la propriété avec titre prévaut conformément aux statistiques régionales. Quant au fermage, lorsqu'il a lieu, il se rajoute aux deux autres modes de tenures. Les acquisitions de terres (achat) sont surtout favorisées après décès d'un producteur ou lorsque l'exploitation n'est pas reprise par une descendance.

Toutefois, dans les deux provinces, les exploitations sont essentiellement issues de la réforme agraire, sauf pour des producteurs moyens (dont l'exploitation dépasse les 5 ha). Nous n'avons pas été en mesure d'apprécier la valeur légale des titres des producteurs de Mao qui affirment être de véritables propriétaires ; on observe cependant que les exploitations liées aux UP de Mao sont plus anciennes (années 70) que celles de Juliana Jaramillo (années 80-90) et il est possible qu'à l'issue d'un délai de carence, les titres « provisoires » aient été régularisés en titre de propriété.

### 3.2.3.3 Niveau de production

En moyenne, un producteur de Banelino produit 92 caisses/semaine, un chiffre inférieur à la moyenne régionale de 342 caisses/producteur. Toutefois, ce dernier chiffre recouvre des disparités importantes du fait de la concentration de grandes plantations dans cette zone (Tableau 8). Au sein même de Banelino, les niveaux de production diffèrent d'une UP à une autre. Amina se trouve en tête de la production hebdomadaire avec 134 caisses/producteur soit deux fois plus que la production de San Isidro la moins productive (Tableau 12). L'accès à l'eau favorisée dans le bloc d'exploitations d'Amina pourrait expliquer cette performance. Les techniciens pensent également que tous les membres n'ont pas la même maîtrise technique<sup>16</sup>, ce qui peut expliquer qu'à Monte Cristi, l'UP Hatillo Palma témoigne de meilleurs résultats qu'à Juliana Jaramillo.

Tableau 12 : Volumes produits par les producteurs de chaque UP de Banelino

	Juliana Jamillo	La Caïda	San Isidro	Amina	Hatillo palma
--	-----------------	----------	------------	-------	---------------

<sup>16</sup> Il nous a été difficile de connaître sur quels aspects le savoir technique différait. Une analyse plus poussée des systèmes techniques de production mériterait d'être conduite.

<b>Nombre de membres</b>	77	61	57	29	35
<b>Volume produit<sup>17</sup> (en nb caisses/sem)</b>	6500	4550	3900	3900	3510
<b>Volume (en nb de caisses/ producteur/sem)</b>	84	75	68	134	100
<b>Vol (en T/ producteur/sem)</b>	1,5	1,4	1,2	2,4	1,8

Sources : Estimations OB d'après données Banelino2006

Par ailleurs, l'évolution des surfaces s'est accompagnée d'un accroissement de la production (Tableau 13). Il semblerait cependant que cette dernière a progressé plus vite que les surfaces, ce qui suggère un accroissement de la productivité globale.

**Tableau 13 : Evolution des productions et des surfaces globales**

	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Surfaces (ha)*</b>	429	429	666	902	1067
<b>Croissance en %</b>			+ 55,5	+ 35,4	+18,3
<b>Productions ** (T)</b>	11916	10821	12349	17013	25531
<b>Croissance en %</b>		- 9,1	+14,1	+37,8	+50,1

\* L'augmentation des surfaces considère l'entrée de nouvelles unités de production. Nous émettons l'hypothèse, malgré la légère régression des membres au sein de Banelino, que ce nombre de producteurs au sein de chaque unité de production reste inchangé. Par ailleurs, l'entrée des unités de production accroît les surfaces productives seulement l'année suivante.

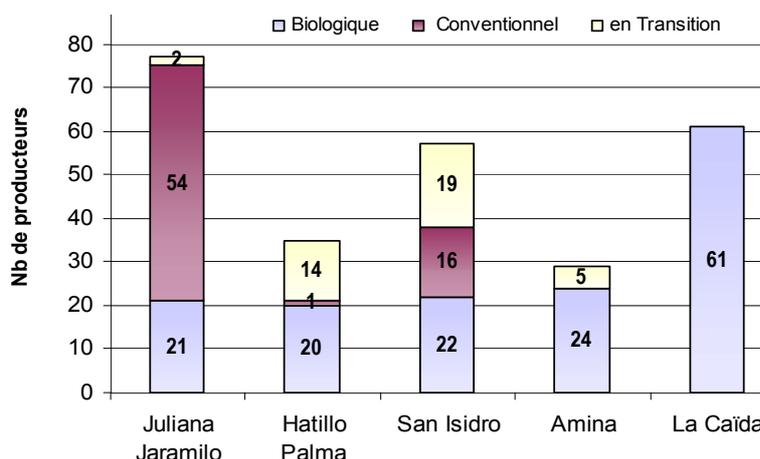
\*\* Les volumes produits correspondent aux volumes exportés majorés de 30%, l'estimation des volumes produits ne remplissant pas les conditions d'exportation (rapport d'inspection FLO, 2005)

Sources : Estimations OB d'après données Banelino

### 3.2.3.4 Les modes de production

Les deux zones de productions couvertes par Banelino se distinguent par leurs modes de production. On observe ainsi que dans la zone de Monte Cristi, la propension est au conventionnel, alors que dans la zone de Valverde, elle est au bio (Figure ci après).

**Figure 9 : Répartition des producteurs en bio et en conventionnel**



Source : d'après données Banelino

Bien que Juliana Jaramillo soit l'une des UP les plus anciennes, et malgré la tendance de l'OP au bio, ce maintien du conventionnel peut s'expliquer par deux raisons :

<sup>17</sup> Les volumes produits sont supérieurs à ceux livrés car ils tiennent compte des écarts de productions, évalués grosso-modo à 30% des volumes livrés (rapport d'inspection FLO, 2005). Ces estimations sont grossières et cachent les progrès réalisés en terme de qualité (cf. partie producteurs).

- une difficulté à la conversion au bio : selon les techniciens de l'OP, les plantations sont davantage dispersées à Juliana Jaramillo et situées dans une zone de production intensive de riz ; les risques de pollution chimiques sont donc élevés. Banelino a déjà reçu une réclamation client à ce sujet.
- stratégique : la Grande Bretagne, qui concentre les principaux clients de Banelino achètent essentiellement de la banane conventionnelle ;

Pour répondre aux exigences du marché anglais notamment, l'UP s'est orienté vers la qualification de ses exploitations et stations en Eurepgap. A Mao seule l'UP La Caïda a été certifiée.

### 3.2.3.5 Les niveaux d'équipement

Le mode de production respecte le cahier des charges technique émis par Banelino en AB ou Conventionnel. Il est tributaire du manuel des bonnes pratiques agricoles mis en place par la structure en 2005. Chaque producteur dispose d'un registre didactique pour enregistrer ses opérations culturales et traitements phytosanitaires au quotidien. Aussi les variations d'équipements sont faibles. Les outils classiques pour l'entretien des bananeraies (houes, machettes) sont détenus par tous les membres de Banelino.

En revanche, au niveau des UP, on peut observer quelques différences.

**Tableau 14 : Niveau d'équipement dans les UP de Banelino\***

	Juliana Jamillo	La Caïda	San Isidro	Amina	Hatillo palma
Station de conditionnement (construction réservoir, bassins de lavage, plomberie, installation électrique etc.)	X	X	X	X	
Réseaux câblés jusqu'aux stations collectives de conditionnement	X	X		X	
Stations d'emballage /bassins de lavage traditionnelles			X	X	X
Création de bassins de rétention (exigences d'Eurepgap)	X	X		X	
Equipements –matériel divers (caisses, machettes, plastique d'emballage)	X	X		X	
Sanitaires proches des champs (Eurepgap)	X	X			X
Magasin (intrants)	X				
Mode d'irrigation	Pompes individuelles dominantes + 11 producteurs en aspersion	3 pompes collectives + 4 producteurs irriguant avec asperseurs (projet PADCA	1 pompe collective et quelques asperseurs	Irriguent directement à partir du canal-rivière	Pompes individuelles dominantes + 2-3 producteurs en aspersion

\*Ces équipements résultent des investissements productifs permis par la prime du CE

Sources : plan de travail, comptabilité de Banelino

Parmi les équipements, on retrouve ceux susceptibles d'avoir un impact direct sur la qualité des produits (réseau de câbles, système d'irrigation) et ceux nécessaires à la mise aux normes Eurepgap.

Le niveau de technicité se reflète aussi dans la possession d'équipements d'irrigation : d'après les statistiques régionales, environ 50% des exploitations de la zone sont dotées de pompes à eau et 20% seulement d'asperseurs (données probanano, 2005).

Les membres de Banelino pratiquent principalement l'irrigation par inondation. Des tests à l'aide de systèmes d'aspersion sont en cours.

### 3.2.3.6 Gestion de la main d'œuvre

Les producteurs de Banelino utilisent peu la main d'œuvre familiale en dehors de leur propre force de travail. En revanche, la totalité a recours aux salariés agricoles pour la plupart d'origine haïtienne (Sabali, 2007). Même un exploitant possédant moins de 35 tareas (2,2 ha) fait travailler 1 à 2 salariés agricoles de façon permanente et

sollicite de la main d'œuvre occasionnelle pour des travaux spécifiques (préparation du terrain, désherbage, constitution des casiers de culture, récolte etc.)

Selon les techniciens et la gérante, les UP de Mao sont moins performantes sur certaines tâches (suivi de la culture, récolte et conditionnement) que Juliana Jaramillo à Monte Cristi. En effet, dans cette UP, les travaux sont effectués collectivement par les « brigades » supervisées par un « Capacitaz » ou chef d'équipe. Payés à l'heure, celles-ci perçoivent un salaire par quinzaine. Celui-ci est assuré par un prélèvement de 1 à 3 pesos/caisse. Ce mode de fonctionnement garantit une relative efficacité. A contrario, à Hatillo Palma et dans la zone de Mao, les producteurs ont une préférence pour le recrutement individuel : le paiement se fait à la tâche, parfois à la journée pour certains travaux.

Il reste qu'en dehors de la gestion du travail, les producteurs de Juliana Jaramillo ont d'autres dépenses (énergétiques notamment pour l'irrigation) qui les pénalisent par rapport à Mao.

### 3.2.3.7 Les associations de productions

Avant de se dédier à cette culture, les producteurs ont tenté auparavant des spéculations vivrières (plantain, maraîchage) ou d'exportation (tabac) dans les exploitations anciennes (antérieures à 1980). Aujourd'hui, si la production végétale unique est la banane, l'élevage ovin et bovin persiste : 42% des producteurs enquêtés sont éleveurs et parmi eux, les deux tiers appartiennent à l'UP de Juliana Jaramillo. Cette double activité, présente dans les plus petites exploitations, peut assurer ainsi un revenu complémentaire.

### 3.2.3.8 Les niveaux de revenus

Nous avons défini des tranches de revenus, en fixant pour revenu plancher le salaire minimum national (3700 pesos soit environ 110 USD). Sur notre échantillon considéré, plus de la moitié des producteurs ont des revenus trois fois supérieurs à celui-ci.

**Tableau 15 : Répartition des niveaux de revenus sur l'échantillon de producteurs**

3700-6500 p	6500-10000 p	10000-15000p	> 15000p
5%	5%	35%	55%

Sources : Enquête producteurs

Ceux qui ont des revenus supérieurs 15 000 pesos issus de la production de bananes sont des grands exploitants (dont l'exploitation dépasse les 5 ha). Toutefois, de petits exploitants possédant 3,13 ha ont également ces niveaux de revenus élevés en raison d'autres activités non agricoles. Ces autres activités résultent de :

- Transferts familiaux : enfants allés travailler à l'étranger
- Commerce

### 3.2.3.9 Enclavement : distance aux marchés et infrastructures

La plupart (94%) des exploitations ne sont pas accessibles par routes goudronnées et particulièrement dans le nord de la RD, les stations de conditionnement sont mal desservies par les routes (situées à une distance moyenne 3,4 km) (Qualitas, 2005). C'est pourquoi Banelino a favorisé la construction de stations collectives par communauté (Juliana Jaramillo et Hatillo Palma à Montecristi ; Amina, San Isidro et La Caída dans la région de Valverde) afin de raccourcir les distances depuis les lieux de récoltes. Hatillo Palma est la seule entité à ne pas posséder de station de conditionnement collectif, chaque exploitation disposant d'une mini-station de lavage et d'emballage.

Enfin, une antenne de Banelino a été créée à Monte Cristi afin de faciliter la logistique des stations de conditionnement jusqu'au port d'embarquement (Manzanillo). A Mao, les producteurs de la zone, expédient leurs productions vers un centre de stockage de l'exportateur Plantaciones del Norte avant de rejoindre le port.

## 3.2.4 Statut social des membres

Parmi les petits producteurs rencontrés, aucun n'est illettré. Certains ont même un niveau universitaire ou possèdent un titre d'Ingénieur. Les exploitations se sont constituées de 1973 à 2004. Des producteurs interrogés, 75% déclarent s'être installés en agriculture dans le cadre de la redistribution des terres de la réforme agraire. 80% sont originaires des lieux où ils cultivent, même si un quart d'entre eux sont allés travailler dans d'autres villes avant de retrouver leur environnement familial. 20% sont nés d'autres régions (Puerto Plata essentiellement) où ils menaient une activité de négoce, ou étaient salariés. Les plus âgés de l'UP Juliana Jaramillo avaient quant à eux, travaillé dans les plantations de la Granada Fruit Company au milieu du siècle dernier.

**Figure 10 : Niveau d'étude des membres**

re

Source : Enquêtes producteurs

Les chefs d'exploitations ont une moyenne d'âge autour de 53 ans, un maximum de 72 ans et un minimum de 29 ans (données d'enquêtes). Ce constat interroge sur la reprise des exploitations, la gérante de Banelino expliquant que les enfants ont une propension à migrer vers les villes voire à l'étranger.

La production de bananes reste une activité masculine. On trouve néanmoins autour de 10% de femmes dans chaque UP. La plupart d'entre elles produisent, mais certaines sont héritières et ce sont leurs époux qui gèrent les exploitations.

**Tableau 16 : Proportion de femmes dans les UP de Banelino**

	<b>Juliana Jaramillo</b>	<b>Hatillo Palma</b>	<b>San Isidro</b>	<b>Amina</b>	<b>La Caïda</b>
Nb de femmes	8	4	5	5	7
Pourcentage de femmes	10%	11%	9%	17%	11%

Source : production OB d'après les registres producteurs

Enfin, au sein de l'OP, comme en témoigne l'organigramme (annexe 4), les femmes ne sont pas en reste des fonctions à responsabilité.

De ces données, il résulte que les producteurs de Banelino ne sont pas des paysans depuis plusieurs générations et de par la diversité des niveaux d'études, ils n'appartiennent pas à une catégorie sociale déterminée.

### 3.3 Conclusion thème « Portée »

Les membres de Banelino sont des producteurs dont les deux tiers ont des surfaces inférieures à 4,4 ha et au moins 50% de l'ensemble des exploitations ne dépassent pas 3,13 ha. Formant ainsi des « petits producteurs », ils correspondent bien à la cible visée par le CE.

A priori, l'OP n'exclut aucun petit planteur de la région, si le candidat est capable de répondre aux conditions d'adhésion qui portent moins sur des aspects techniques de production que sur sa solvabilité morale.

Tous les membres de l'OP vendent des bananes à l'exportation, même si tous les volumes ne sont pas écoulés sur le marché du CE. Par ailleurs, l'OP ne mène pas de politique discriminatoire sur la répartition des bénéfices du CE puisque tous les producteurs profitent de leur intégration dans le système du CE.

Le premier avantage réside dans le prix de vente qui contribue aux revenus des producteurs, déclarés au cours de nos enquêtes au moins trois fois supérieur au revenu minimal du pays.

Le second avantage concerne la prime. Une partie est redistribuée dans le cadre de projets socio environnementaux sur le territoire. En ce sens, les bénéficiaires du CE ne sont plus seulement les membres de Banelino mais aussi les travailleurs et les communautés situées dans la zone de production couverte par l'OP. Une autre partie de la prime permettait aux membres, du moins jusqu'à 2005 d'améliorer leur outil de production. Ces investissements sont remis en question par les nouvelles orientations de FLO et tendent à disparaître au bénéfice des actions de développement local et de préservation de l'environnement.

Pourtant, une forte concurrence entre OP et avec les plantations accroît les besoins d'investissements. Nos résultats montrent que les UP n'ont pas développé le même capital productif selon leur ancienneté. Il en résulte des différences de qualité des fruits qui rend la production globale de Banelino hétérogène. Des infrastructures

ont déjà été construites et sont en cours notamment pour augmenter la rentabilité des bananeraies dans les UP les moins performantes.

D'autres critères sont déterminants dans la production : l'accès à l'eau (en particulier si elle traverse des plaines riches en alluvions, comme c'est le cas pour l'UP Amina) facilité dans la région de Mao assure aux producteurs de cette zone une production supérieure à celle des membres situés à Monte Cristi. La proximité des stations par rapport aux plantations semble également un critère favorisant la qualité de la production (en évitant d'abîmer les fruits au transport), ce qui expliquerait les différences constatées entre Hatillo Palma et Juliana Jaramillo, deux unités situées dans la même région déficitaire en eau (Monte Cristi) ; les producteurs de Hatillo Palma montrant des performances supérieures.

Enfin, la plupart des producteurs de Banelino ne se réfèrent pas à un modèle classique d'agriculture familiale ou paysanne, mais plutôt à une classe d'agriculteurs-entrepreneurs à dominante masculine. Ils participent aux opérations culturales mais puisent la main d'œuvre de l'exploitation essentiellement chez les migrants haïtiens. Les membres de Banelino sont âgés en moyenne de 53 ans, et montrent des parcours scolaires diversifiés (même si 52% des producteurs interrogés ont un niveau primaire).

## 4 QUELS SONT LES EFFETS DU CE SUR LES PRODUCTEURS EN TERMES ÉCONOMIQUE ET SOCIAL ?

### 4.1 Méthodologie de réponse

Plusieurs outils du commerce équitable devraient, selon la logique d'intervention de FLO, avoir des effets sur les producteurs et leur famille. Dans le cas de Banelino, ces instruments sont :

- le prix minimum : l'obligation de respecter un prix minimum faite aux acheteurs, devrait se traduire par une stabilisation du prix producteur sur les produits labellisés.  
L'effet prix pourrait se traduire par une hausse et une stabilisation de la rentabilité économique de l'activité certifiée.  
En retour cet effet sur la rentabilité de l'activité pourrait se traduire par un effet sur le revenu du producteur, à condition que celui-ci vende un volume significatif (d'une année sur l'autre) sur le débouché CE.
- Les standards de qualité : les OP s'engagent à « *respecter les normes de qualité en vigueur pour l'exportation* ». Ceci devrait inciter les producteurs à améliorer la qualité de leur production, ce qui pourrait avoir un effet sur la façon dont ils produisent et donc sur leurs système de production. Par ailleurs l'incitation à produire de la qualité devrait se traduire également par une amélioration du revenu du producteur.
- La prime de développement devrait également avoir un effet indirect sur les systèmes de production si celle-ci sert à financer des infrastructures productives. Dans le cas d'investissements communautaires (sociaux), la prime pourrait avoir un effet indirect sur le ménage du producteur (que nous analyserons dans la thématique sur l'effet sur le développement local).

L'amélioration des revenus permise par ces aspects du système CE pourrait alors avoir des retombées positives sur les ménages.

### 4.2 Le CE permet-il d'améliorer les revenus agricoles et les conditions de vie ?

Pour la plupart des producteurs, la vente en CE signifie l'accès aux marchés d'exportation. Au niveau des familles, ses effets se traduisent selon la perception des membres enquêtés par :

- une amélioration de la sécurité des ménages (60%)
- un appui à la production, une meilleure organisation (40%)
- une aide aux personnes nécessiteuses (50%)
- une meilleure qualité de vie (10%)
- de meilleurs revenus (10%)

L'ensemble des producteurs semblent connaître le CE et certains de ses instruments telle la prime de développement. Tous affirment être satisfaits de son usage.

#### 4.2.1 Evolution des prix au producteur

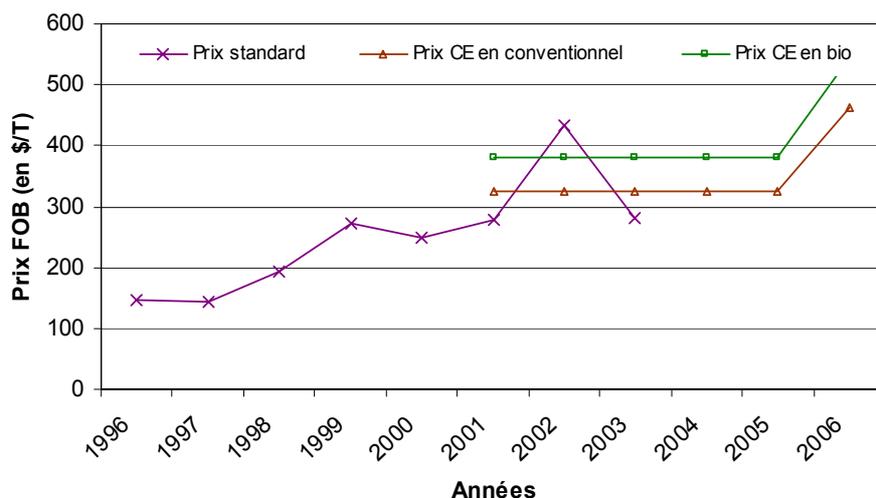
##### Evolution des prix de vente à l'exportation

Il apparaît que depuis l'apparition du CE en RD (1996), le prix de vente à l'exportation a une tendance à la hausse. Les prix FOB planchers du CE ont stagné jusqu'en 2005 et se sont différenciés naturellement selon le mode de production. Entre 2001 et 2003, les prix à l'export CE et standard s'alignent en conventionnel comme en bio<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> Selon les estimations, la différence de prix (sur le marché standard) entre une caisse de banane conventionnelle et biologique est de 1USD. L'écart semble le même dans le système CE

**Figure 11: Evolution comparative des prix FOB sur le marché standard et sur le marché du CE**



NB : Les prix indiqués en CE n'incluent pas la prime de développement

Source : OCM, 2006 - FLO

FLO a augmenté ses prix planchers depuis 2006. Il n'en reste pas moins que des différences de coûts de production entre les unités de production persistent, notamment depuis l'afflux sur le marché équitable des grandes plantations dominicaines. Banelino tente de maintenir ses prix afin de rester compétitifs et ne pas dépasser les prix planchers de FLO.

Néanmoins, cet effort accroît la pression sur l'OP, et davantage depuis 2006 où le montant de la prime a été réduite de 43% (passant de 1,75 USD à 1 USD) alors qu'une partie contribuait jusque là au développement de Banelino (Tableau 17). Selon la gérante, cette situation pénalise les grandes OP au profit des OP de taille réduite où les coûts de coordination et d'assistance technique sont moindres en raison de leurs structures « mixtes<sup>19</sup> ».

### Evolution du prix selon le mode de production

Le prix au producteur dépend du mode de production pratiqué : biologique ou conventionnel.

Il apparaît que jusqu'en 2005, le prix producteur pour la banane bio était de 24% plus élevé que celui de la banane conventionnelle. Cet écart de prix s'est creusé en 2006 de 38%.

En outre, la part qui revient au producteur est moindre pour le producteur de bananes conventionnelles, procédant d'un écart de 8 points. Celui-ci semble donc incitatif pour produire en bio.

Depuis 2006, le montant de la prime a été fixé par FLO à 1 USD/colis au lieu de 1,75USD. Ce changement s'est accompagné d'une augmentation du prix au producteur de 19% sur la production bio contre seulement 5% pour la banane conventionnelle en CE.

<sup>19</sup> FLO a pour exigence minimale que les OP soient constituées de petits producteurs qui pourvoient au moins à 50% du volume produit. Selon la gérante, des biais s'introduisent lorsque des OP se composent avec un faible nombre d'assez grands planteurs (exploitant des > 50 ha) et sont ensuite complétés par de petits producteurs.

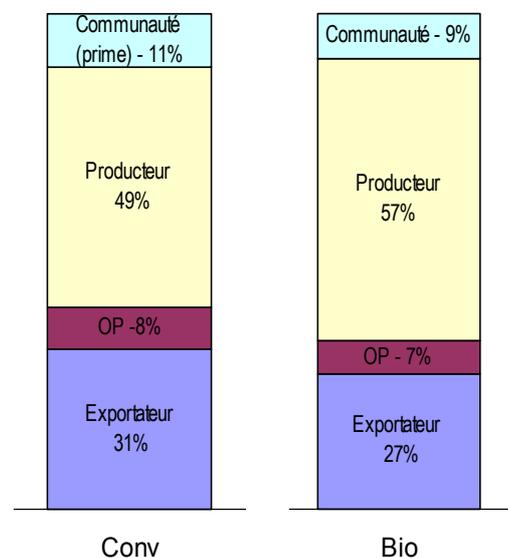
**Tableau 17: Répartition du prix FOB en CE depuis le producteurs jusqu'à l'exportateur (prix en USD)**

	2005*		2006	
	Conv.	Bio.	Conv.	Bio.
<b>A- Exportateur</b>				
Transport lieu stockage-port	0,53		Env. 3 USD	
Coût d'emballage	0,22			
Logistique	0,5			
Frais d'embarquement	0,31			
PDN	0,5			
<b>B – OP</b>				
Fonds de réclamation (« Fundo maduro »)	-		0,25	
Quote-part Banelino**	-		0,50	
Prime dont :	1,75	1,75	1	1
Fonds de réclamation	0,35	0,35		
Quote-part B*	0,40	0,40		
<b>C- Producteur</b>				
Rémunération au producteur	4,25	5,25	4,50	6,25
<b>Total A+B+C</b>	<b>8.81</b>	<b>9,81</b>	<b>9,25</b>	<b>11</b>

\* Données rapport inspection FLO, 2005

\*\* Cette quote-part inclut, les frais de commercialisation, l'assistance technique (dont la préparation pour Eurepgap de 0,15 USD/caisse)

Source : rapport inspection FLO, 2005, données d'enquêtes



### Le CE assure une stabilité des prix aux producteurs

En plein pic de production (saison d'été), les prix de la banane vendue localement chutent de 30 à 40%.

On observe que le prix proposé par l'OP régresse également en été, saison au cours de laquelle les producteurs n'exportent pas toute leur production en CE : le prix baisse de 6% pour la banane conventionnelle à 12% pour la banane bio.

**Tableau 18 : Prix aux producteurs (en USD /caisse de 18,4 kg) en 2006**

	Saison d'hiver (nov.-mars)	Saison d'été (avril-oct.)
Prix sur le marché local (en conventionnel)	4-4,25	2,5-3
Prix moyen Banelino en Bio	6,25	5,50 – 5,90
Prix moyen Banelino en Conv.	4,50	4,25 – 4,50

Source : Enquêtes producteurs

Si l'on compare le prix moyen payé par Banelino au producteur et celui sur le marché local (pour la banane verte<sup>20</sup>) en saison d'hiver, la différence est peu importante (6 à 13% en faveur du prix Banelino). L'écart s'accroît en été de 33 à 40 % au moment du pic de production qui augmente l'offre sur le marché.

Il apparaît ainsi que le prix assuré grâce aux ventes du CE permet de stabiliser les revenus des producteurs, puisqu'il est égal ou supérieur (selon les saisons) au prix du marché local et fluctue peu dans l'année par rapport au prix à l'exportation classique.

<sup>20</sup> Il s'agit parmi les trois types de marchés locaux existants (Cf. Stratégie commerciale, partie OP), celui qui permettrait de valoriser au mieux la production de banane des membres de l'OP.

#### 4.2.2 Evolution de la rentabilité des systèmes de production bananiers

Bien que nous n'ayons pas de référence « hors CE » pour comparer les performances des systèmes de culture à base de bananes, les producteurs constatent qu'un préfinancement des intrants et l'amélioration du conseil technique offerts par Banelino permettent de conduire plus sereinement leur bananeraies (Cf. partie OP). Ces constats s'accompagnent également d'une perception d'amélioration de leur revenu. Il en résulterait ainsi :

- Une amélioration des gains de productivité de la terre, permise par l'accès aux intrants<sup>21</sup>
- Un développement de la productivité du travail, du fait d'une main d'œuvre plus qualifiée.

Par conséquent, cette évolution constituerait un effet secondaire du CE dont le résultat direct serait avant tout l'amélioration des services de l'OP au bénéfice de ses membres.

##### 4.2.2.1 Rentabilité des bananeraies en bio et en conventionnel chez les membres de Banelino

Nous n'avons pas pu obtenir de façon précise au sein de Banelino le calcul des coûts de production et du prix des intrants pour les années antérieures mais la mise en place d'une gestion documentaire dans l'OP pourrait permettre d'apprécier ultérieurement leur évolution.

L'analyse des coûts de production tient compte de deux sources d'informations :

- nos enquêtes économiques réalisées auprès de deux producteurs en bio (l'un entré en 2005 et l'autre présent depuis 2002) et un en conventionnel (membre fondateur),
- les calculs estimés par le responsable de la production de Banelino<sup>22</sup>. Pour les coûts de transport et de conditionnement nous prenons essentiellement ces références.

**Tableau 19 : Comparaison des coûts de production et de rentabilité des systèmes de cultures banane entre membres de Banelino (estimations 2006)**

	Système en bio		Système en conventionnel	
	Producteur 1 (récent): Rdt moyen de 26 t/ha	Producteur 2 (ancien): Rdt moyen de 40 t/ha	Avec Rdt moyen de 25 t/ha	Producteur 3 (ancien): Rdt moyen de 38 t/ha
Prix au producteur (\$/ha/an)	<b>8478</b>	<b>13043</b>	<b>5774</b>	<b>8777</b>
<i>Coûts de production (\$/ha/an)</i>				
Intrants	1462		1005	
Main d'oeuvre	943		720	
Eau (accès + combustible)	51		51	
Amortissements	329		385	
<i>Coûts de conditionnement (\$/ha/an)</i>				
			948	
<i>Coûts infrastructures et transport (\$/ha/an)</i>				
			2424	
<i>Frais financiers</i>	100	0	0	291
<b>Total Coûts (\$/ha/an)</b>	<b>5927</b>	<b>5827</b>	<b>5533</b>	<b>5823</b>
<b>VAB (\$/ha/an)</b>	<b>2551</b>	<b>7216</b>	<b>241</b>	<b>3244</b>
<b>VAN (\$/ha/an)</b>	<b>2551</b>	<b>7216</b>	<b>241</b>	<b>2953</b>

NB : ces calculs ne tiennent pas compte du cycle de vie de la plantation, au cours duquel la rentabilité évolue. Par ailleurs, on ne tient compte dans le calcul de la VAB des invendus écoulés sur le marché local et qui représentent jusqu'à 30% de la production.

Sources : Enquêtes, données Banelino

<sup>21</sup> L'accès aux intrants concerne autant les plantations biologiques que conventionnelles car les pratiques biologiques consomment bien souvent dans le cas de la culture de banane des substituts organiques aussi coûteux que les produits chimiques utilisés en conventionnel.

<sup>22</sup> Cf. Annexes

Nos résultats confirment qu'à niveau égal de rendement, la valeur ajoutée brute extraite de la production de bananes biologiques est largement supérieure à celle en conventionnel.

Il apparaît toutefois qu'en conventionnel (qui concerne principalement les producteurs de Julian Jaramillo) les producteurs rationalisent le travail (grâce aux « brigades ») et rendent ainsi leur mode de culture moins exigeant en main d'œuvre.

Les calculs de coûts en intrants révèlent enfin que la production en bio ne permet pas nécessairement de faire des économies puisque ce mode de culture utilise des produits de substitution, parfois plus chers qu'en conventionnel.

#### 4.2.2.2 Evolution de la productivité

90% des producteurs estiment que la productivité des bananeraies a augmenté en raison notamment de l'amélioration des techniques culturales et de main d'œuvre plus formée et plus qualifiée.

##### Les rendements

D'après les données fournies par les producteurs, les rendements moyens des bananeraies en bio diffèrent peu des rendements en conventionnel. Ces performances restent toutefois inférieures à la moyenne nationale mais cachent cependant des disparités entre membres, les rendements les plus faibles se situant autour de 18 t/ha et les plus élevés autour de 40 t/ha.

**Tableau 20 : Comparaison des rendements moyens**

Mode de production	Rendements moyens Banelino		Rendement moyen national <sup>23</sup>
	En nb de caisses/an	En T/ha/an	
Conventionnel	1308	25	40T/ha/an
Biologique	1333	26	

Sources : Enquêtes producteurs, données probanano(2004)

##### La productivité du travail

Les différences de rendements pour des charges d'exploitation sensiblement identiques suggèrent des gains de productivité du travail.

**Tableau 21 : Comparaison des productivités du travail (en T/UTA<sup>24</sup>)**

Province de Mao-Valverde (bio)		Province de Monte Cristi (Conv.)	
Membre récent	Membre ancien	Membre récent	Membre ancien
Rdt de 26 t/ha	Rdt de 40 t/ha	Rdt moyen de 25 t/ha	Rdt de 38 t/ha
15,8	24,2	16,7	25,3

Source : Enquêtes producteurs

D'après ces résultats, les différences d'organisation du travail entre l'aire de Monte Cristi et celle de Mao pourraient expliquer le surplus de production en faveur des membres de Juliana Jaramillo (de 16,7T/UTA au lieu de 15,8 T/UTA). Le CE n'a cependant aucune influence dans ces modes d'organisation.

En revanche, il est intéressant de constater des niveaux de productivité supérieurs (environ 54% en bio et 52% en conventionnel) chez les membres les plus anciens.

Il n'en reste pas moins que des différences co-existent au sein des UP, ce qui génère des niveaux de production et de revenus très disparates entre les membres.

#### 4.2.2.3 Le coût de la non qualité

Selon le personnel encadrant de Banelino, des efforts peuvent encore être développés en matière de qualité puisque 30% environ de la production est déclassée et n'a d'autre choix que d'être écoulee sur le marché local. Les intermédiaires de la zone achètent aux producteurs 1000 à 1500 pesos la tonne de bananes.

Pour l'année 2006, nous avons évalué la perte de recettes occasionnée par la vente de fruits non-conformes sur le marché local (Tableau 22).

<sup>23</sup> Le rendement moyen national en 2003 était de 30 T/ha/an (Probanano, 2004). Pour avoir des données actualisées en 2006, nous avons considéré le volume d'exportation global du pays additionné d'un volume de 15% non commercialisé, ramené à la surface totale plantations. Il ressort que le rendement oscille autour de 40 T/ha/an

**Tableau 22 : Estimation du manque à gagner des producteurs sur le marché local (2006)**

	Saison d'hiver (nov.-mars)	Saison d'été (avril-oct.)
Sur le marché local <sup>24</sup> (« second choix »)	0,84	0,56
Paielement moyen Banelino en Bio	6,25	5,50 – 5,90
Paielement moyen Banelino en Conv.	4,50	4,25 – 4,50

Source : Enquêtes producteurs

Il apparaît ainsi que la non qualité génère 4 à 6 fois moins de recette en saison d'hiver et jusqu'à 9 fois moins en période de grande production.

#### 4.2.2.4 Niveau d'amélioration des conditions de travail de la famille

La pénibilité du travail est difficile à estimer du point de vue des producteurs, lesquels ont des avis divergents quant à son évolution depuis leur entrée dans le CE.

Parmi les enquêtés, 47% considèrent que le travail est moins pénible, évoquant principalement les infrastructures collectives (réseau câblé) facilitant le transport des régimes jusque dans les stations.

13% des producteurs pensent en revanche que le travail est plus difficile, en raison des exigences environnementales (curage des canaux, collectes des déchets plastiques depuis les bananeraies...) ou agricoles (accroissement des travaux d'entretiens des bananeraies liés au cahier des charges bio, exigences Eurepgap...).

Enfin, la combinaison des deux effets amène le reste des producteurs à estimer que le travail reste aussi pénible qu'avant.

#### 4.2.3 Evolution de la stabilité et du niveau de revenu

##### 4.2.3.1 Evolution du revenu agricole : en termes de niveau et de stabilité

A l'heure actuelle, le niveau de revenu des producteurs semble supérieur au revenu minimum. Notre échantillon fait apparaître qu'un peu plus de la moitié des membres de Banelino perçoit des revenus supérieurs à 15000 pesos (Cf. Tableau 15, thème Portée).

Globalement la majorité des producteurs reconnaissent que leur niveau de vie s'est amélioré comme la stabilité de leurs revenus. Par ailleurs, 85% des producteurs enquêtés considèrent que leur revenu a augmenté ces 10 dernières années, contre 15% qui les jugent inchangés voire en régression (5%)

Ce constat est confirmé d'ailleurs par les témoignages spontanés de membres quant à l'apport du CE à leur famille.

« Nous avons de meilleurs revenus grâce au CE » (Producteur)

« Le CE nous a apporté de la sécurité et de la stabilité » (Producteur)

**Tableau 23 : Perception par les producteurs du niveau/stabilité des revenus depuis 10 ans**

	Amélioration	Sans Changement	Régression
Niveau de vie	75%	10%	15%
Stabilité des revenus	80%	5%	15%

Source : Enquêtes producteurs

Les producteurs qui jugent que la stabilité des revenus n'a pas changé voire a régressé, l'expliquent cependant davantage par les fluctuations de la monnaie nationale<sup>25</sup> que par l'évolution de leurs revenus agricoles.

<sup>24</sup> Nous avons considéré le taux de change suivant pour l'année suivante : 1 \$ US = 33 pesos

<sup>25</sup> Le pays a connu une récession économique notamment en 2003, suite à une crise bancaire, qui a eu pour effet de faire chuter le cours du peso et d'accroître le taux d'inflation. La parité est passée d'environ 16 Pesos dominicains pour un Dollar américain à 50 Pesos dominicains pour un USD). Cette crise financière s'est accompagnée d'une baisse considérable du niveau de vie des habitants.

#### 4.2.3.2 Evolution de la composition du revenu (agricole et non – agricole)

Sur l'échantillon considéré, nous observons qu'actuellement plus de la moitié des producteurs ont des revenus issus de la seule production de bananes. Bien que les références chronologiques soient différentes, 73% des producteurs déclarent que leurs revenus dépendaient d'autres sources que la banane avant leur entrée dans le CE. A l'heure actuelle, 57% d'entre eux maintiennent d'autres activités (Figure ci-après, tableau 24).

**Figure 12 : Répartition des producteurs selon la part des revenus issus de la production de banane (en 2007)**

Part de la  
banane dans les  
revenus :

Source : Enquêtes producteurs

On peut ainsi considérer que l'entrée dans le CE a modifié la composition des revenus des ménages en y accroissant la part des revenus issues de la banane. Quant à la nature des sources de revenus complémentaires, notre échantillon ne permet pas de conclure que le CE ait eu un impact significatif sur l'évolution des activités.

**Tableau 24 : Origine des revenus complémentaires<sup>26</sup> (2007)**

Revenus agricoles (élevage)	42%
Administration	13%
Commerce	13%
Enseignement	6%
Secteur Industriel	13%
Transferts familiaux	13%

Source : Enquêtes producteurs

On observe qu'une proportion non négligeable de producteurs extrait des revenus de leur activité d'élevage qui peut constituer une source de revenu non négligeable pour les producteurs (encadré ci-après).

#### Exemple de combinaison élevage- culture de bananes

L. Herrera, Président de Banelino possède une surface cultivée en banane de 40 tareas (2,5 ha) et bénéficie des terres de son père en usufruit pour y faire pâturer ses bovins -lait (70 têtes). Sa production laitière journalière est estimée à 140 l/j (3, 75 p/l) à laquelle s'ajoute une réforme annuelle de 5 têtes à 20000 p/tête. Il perçoit ainsi un produit brut de 289000 p/an

En évaluant ses dépenses s'élevant à 133500 p/an (prophylaxie, compléments alimentaires, gardiennage et vétérinaire), cette activité lui assure un revenu mensuel d'env. 13000 p/mois.

Parallèlement ses revenus en banane (bio) se composent :

- De 70% de sa production (env. 40 T/ha soit 100T pour 40 ta) dédiée à l'exportation en CE. A raison de 2650\$/ha, soit 87483 pesos/an
- De 30% écoulé sur le marché local, soit env. 30 000 pesos

Ainsi son revenu mensuel de la banane s'élève à 9790 pesos.

### 4.3 Le CE permet-il des investissements agricoles et non agricoles ?

#### 4.3.1 Evolution de l'équipement agricole et investissement dans des outils de production

Les producteurs se distinguent peu sur leur niveau d'équipement individuel (Cf. thème portée). Toutefois, sur l'ensemble des producteurs enquêtés, 21% déclarent qu'il a évolué depuis leur intégration dans le dispositif du CE. Cet effet est particulièrement observé chez les producteurs de Juliana Jaramillo où les principaux équipements acquis ou renouvelés sont d'une part les réseaux câblés qui permettent aux producteurs de transporter les bananes depuis leurs plantations jusqu'à la station sans recourir au transport susceptible de détériorer la qualité des fruits ; d'autre part les équipements d'irrigation (pompes individuelles).

A ce sujet, 68% des membres enquêtés ont constaté une amélioration dans l'accès à l'eau et sont originaires de Juliana Jaramillo et San Isidro soit les deux communautés les plus déficitaires en eau ; certains d'entre eux<sup>26</sup> ont bénéficié du programme régional PADCA (14% des membres de Juliana Jaramillo) qui leur a permis d'expérimenter l'irrigation sub-foliaire ; d'autres producteurs de Hatillo Palma expérimentent aussi la micro-aspersion et le goutte-à-goutte dans le cadre d'un projet de coopération avec le client Tegut<sup>27</sup>. Les producteurs d'Amina ne relèvent pas de changement non plus dans leurs équipements individuels, d'autant que la plupart prélèvent directement l'eau des sources d'eau (rivière, fleuve).

Les membres d'Hatillo Palma, en raison de leur entrée récente dans Banelino ne constatent pas d'évolution de leurs infrastructures ou de leurs équipements individuels.

**Tableau 25 : Proportion de membres ayant constaté une amélioration du niveau d'équipement/infrastructures**

	% de membres
Infrastructures individuelles	21%
Infrastructures collectives	54%

Source : Enquêtes producteurs

En revanche, deux fois plus de producteurs considèrent que les infrastructures collectives se sont améliorées<sup>28</sup> (tableau 9). Celles-ci regroupent les stations de conditionnement (lavage-emballage), les compostières, les entrepôts et magasins d'intrants.

#### 4.3.2 Evolution de la diversité des activités agricoles pratiquées

Hormis l'élevage, aucune autre culture végétale n'est produite à des fins vivrières ou destinées à l'exportation. Cette activité concerne 42% des enquêtés (élevage ovin : 26% ; élevage bovin : 16%). Par ailleurs, si les anciennes productions végétales ont disparu, l'élevage persiste dans 42% des exploitations avec l'évolution suivante (tableau ci-après) :

**Tableau 26 : Evolution des pratiques d'élevage**

	% de membres
Exploitations ayant conservé une activité d'élevage depuis le début	21 %
Exploitations dont l'élevage est une activité nouvelle (moins de 5 ans)	21%
Exploitations dans lesquelles l'élevage a disparu	21%
Exploitations sans élevage	37%

Source : Enquêtes producteurs

<sup>26</sup> 11 producteurs de Juliana Jaramillo ont bénéficié de ces équipements.

<sup>27</sup> Hormis les expérimentations menées avec Tegut, le CE finance à travers les bénéfices du CE une partie des projets d'irrigation soutenus dans le cadre du PADCA

<sup>28</sup> Notre question était de savoir si les équipements avaient évolué et si oui, de quelle façon. Les membres ont à chaque fois conclu que ces changements étaient positifs.

Nous constatons que l'activité d'élevage est différenciée selon les communautés : à Juliana Jaramillo, les producteurs sont plutôt éleveurs d'ovins tandis qu'à Mao, l'élevage bovin domine.

Un échantillon plus large permettrait de déterminer si cette orientation concerne une classe de producteurs en particulier. En effet, nos observations montrent que cette activité existe dans les différentes structures d'exploitations, ce qui ne permet de conclure à une volonté de diversification, ni même de stratégie de capitalisation.

#### 4.3.3 Evolution de la stratégie du producteur par rapport à la filière équitable : diversification versus spécialisation

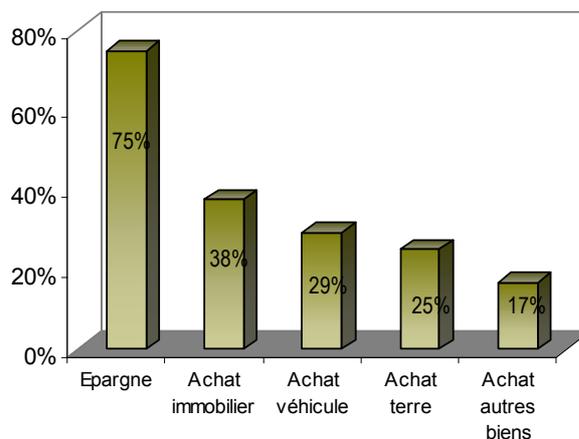
Les membres de Banelino ont une stratégie de spécialisation si l'on considère leurs choix de production essentiellement tournés vers la monoculture de bananes destinées à l'exportation. Par ailleurs, 50% des producteurs enquêtés se déclarent enclins à augmenter la production de bananes en projetant des investissements productifs pour soit améliorer la productivité de leur bananeraies (équipement d'irrigation), soit améliorer la qualité post-récolte des régimes et fruits (cable-via, aménagement de mini-stations individuelles de lavage/emballage).

La diversification, par l'association culturelle amorcée dans quelques exploitations, en est encore au stade expérimental.

#### 4.3.4 Perception par les producteurs d'une capitalisation familiale

Il ressort des enquêtes que le premier mode de capitalisation des membres de Banelino est l'épargne. Cette épargne est jugée indispensable pour d'une part faire face à des dépenses domestiques prévisibles ou non en cas de déficit de production ; d'autre part, pour alimenter un capital retraite.

**Figure 13 : Répartition des modes de capitalisation et investissements familiaux**



Source : Enquêtes producteurs

L'augmentation des exploitations agricoles par l'achat de terre ne semble pas être une priorité des producteurs qui préfèrent réaliser des investissements immobiliers et utilitaires (achat de véhicule).

Considérant ces aspects de capitalisation, l'effet du CE est assurément diffus, et l'on ne peut attribuer au CE, l'orientation des modes de capitalisation. On peut toutefois considérer que l'augmentation des revenus des producteurs issus des ventes en CE aura permis de développer l'épargne des producteurs.

#### 4.4 Le CE contribue-t-il à faciliter la gestion de trésorerie ?

Le paiement aux producteurs des bananes livrées à Banelino s'effectue de façon hebdomadaire, ce qui facilite déjà la gestion de la trésorerie au sein des exploitations et des ménages. Toutefois les membres de l'OP connaissent des fluctuations de revenus en raison des variations saisonnières de la production.

Les baisses de revenus de la banane ont lieu essentiellement en hiver (novembre-mars), période où la production est faible. En été (avril-octobre), malgré la baisse relative du prix de la banane sur le marché, le pic de production permet de maintenir des revenus stables.

Les membres de l'OP, si d'autres activités rémunératrices non agricoles font défaut au sein du ménage, puisent dans leur épargne ou ont recours à l'épargne au crédit pour compenser le déficit de trésorerie.

**Tableau 27: Ressources suppléant aux baisses de revenus agricoles**

Crédits de l'OP	5%
Crédit bancaire	16%
Epargne	48%
Transfert	5%
Autres activités du ménage	26%

Source : Enquêtes producteurs

Il est à noter que la ressource majeure reste la décapitalisation, ce qui renforce l'idée que la vente de bananes en CE permet la constitution d'une épargne de précaution à défaut d'une anticipation d'investissements. Les crédits contractés auprès de l'OP restent marginaux.

Les producteurs relèvent toutefois l'avantage que d'être affilié à l'OP, réside dans la possibilité de mieux assumer les dépenses inhérentes à l'entretien de leurs plantations. Les dépenses relatives aux intrants étant seulement prélevées au moment du paiement aux producteurs.

## 4.5 Le CE contribue-t-il au maintien de l'agriculture paysanne ?

### 4.5.1 Evolution des systèmes techniques de production agricole : changements générés par l'adhésion au CE

L'accès au marché d'exportation, permis par le biais de la filière équitable, a résolument contribué à améliorer la technicité des exploitations. Les producteurs constatent en effet un certain nombre de changements depuis leur entrée dans le système CE :

**Tableau 28 : Changements techniques constatés depuis leur entrée dans le CE**

Aspects techniques	% de membres concernés	Nature des changements
Accès Intrants	89%	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Préfinancement des intrants</li> <li>○ Produits plus diversifiés</li> </ul>
Application fertilisation	84%	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Fréquence d'application</li> <li>○ + d'informations techniques / expérimentations</li> </ul>
Traitements phytosanitaires	89%	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Diversité des modes d'application et des produits</li> </ul>
Accès variétés plus productives	5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Stade expérimental</li> </ul>
Certification	84%	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Accès aux certifications permettant de mieux vendre les productions</li> </ul>
Assistance technique	95%	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Suivi</li> <li>○ Diffusion de nouvelles techniques</li> </ul>

Source : Enquêtes producteurs

Parmi les changements occasionnés depuis leur entrée dans le CE, l'assistance technique est celui qui fait l'unanimité des producteurs de Banelino. Les producteurs affirment que leurs plantations sont bien suivies par les techniciens de Banelino qui constituent par ailleurs des canaux de diffusion des innovations techniques (nouveaux produits, nouvelles méthodes de traitement des maladies et parasites...).

Par ailleurs, la formation est souvent évoquée par les membres pour justifier les changements en matière de protection phytosanitaires ou de fertilisation.

L'utilisation d'un registre de production individuel, permet enfin aux producteurs de Banelino de tendre vers une meilleure maîtrise technique de leurs plantations.

En termes qualitatifs, les producteurs enquêtés ont constaté quasi-unaniment (93%) une amélioration de la qualité depuis leur entrée au sein d'une OP de CE, que celle-ci se traduise par une certification biologique ou non. Quand à l'Eurepgap, elle aurait été impossible à obtenir sans les investissements productifs permis par la prime de développement. Ces constats concourent à affirmer que le CE aura permis aux membres de mieux répondre aux exigences de marché.

#### 4.5.2 Evolution de la gestion de la main d'œuvre (MO) sur l'exploitation agricole

Tous les producteurs ont recours à de la main d'œuvre extérieure et s'accordent à dire que celle-ci a augmenté depuis leur entrée dans le système CE tant en quantité qu'en qualité.

*« Ce sont les exigences du marché qui nous poussent à recruter plus de main d'œuvre. Le personnel se spécialise plus et il est mieux formé » (producteur)*

Selon une enquête réalisée au sein de Banelino, 80% de cette main d'œuvre est d'origine Haïtienne. Elle intervient pour l'ensemble des travaux culturels, et les opérations de lavage et d'emballage de la banane.

L'embauche des salariés migrants se fait par le biais d'un réseau de connaissance ou sont recrutés par le « Capataz<sup>29</sup> ». Parmi ces travailleurs, 42% sont dans la même exploitation depuis plus de 5 ans. Actuellement, 57% sont embauchés de façon permanente dans une même plantation, tandis que le reste est embauché dans plusieurs exploitations.

*« Nous embauchons plus de main d'œuvre mais celle-ci n'est pas permanente (...) les salariés les plus qualifiés se trouvent parmi ceux qui sont là depuis plusieurs années » (producteur)*

En termes de durée de travail, les travailleurs ont un volume de travail de 8 heures par jours pour 71% d'entre eux, les autres étant amenés à effectuer des heures complémentaires pour les opérations de conditionnement.

#### 4.5.3 Evolution de la rémunération de la MO

La main d'œuvre qualifiée est précieuse dans la région du Cibao occidental au point que la rémunération y est relativement attractive.

Dans la province de Monte Cristi, les exploitations embauchent moins de main d'œuvre permanente car elles profitent du système de brigades pour réaliser certains travaux, privilégiant ainsi le paiement des tâches collectives à l'heure (récolte) ou à la journée (désherbage, effeuillage). Les premières sont payées 20p/heure pour les salariés et 25p/h pour le capataz, chargé d'optimiser les performances au travail. Quant aux journaliers, ils perçoivent entre 150 p à 200 p/jour.

De l'ensemble des salariés de Banelino, près de 50% ont un salaire au moins égal à 4000 p/mois, ce qui reste supérieur au revenu minimum du pays.

En outre, les ouvriers agricoles perçoivent d'autres avantages tels l'offre des repas (petits-déjeuners et déjeuners). Banelino prend également en charge, à travers la prime de développement, le coût du titre de séjour pour les salariés en situation irrégulière et une cotisation sociale. Enfin, 100% des producteurs déclarent verser « la regalia », une prime de fin d'année issue d'un prélèvement sur la vente de leur production (0,25 USD/caisse).

#### 4.5.4 Evolution de la croissance des exploitations (surfaces, capitalisation)

L'évolution des superficies d'exploitation confirme le fait que les membres n'ont pas une propension à capitaliser par l'achat de terre. Ainsi un quart des membres de Banelino enquêtés ont agrandi leurs plantations, augmentant pour la plupart les faibles surfaces acquises dans le cadre de la redistribution des terres par l'Etat.

**Tableau 29 : Evolution des surfaces exploitées**

Exploitations dont la superficie est restée stable	67%
Exploitations dont la superficie s'est accrue	25%
Exploitations dont la superficie a diminué	8%

Source : Enquêtes producteurs

<sup>29</sup> Le Capataz est la personne qui encadre une équipe d'ouvrier. Il est présent dans la province de Monte Cristi et absent à Valverde.

#### 4.5.5 Evolution de l'exode rural

Considérant les membres de Banelino, le renouvellement des générations ne semble pas acquis. Peu de producteurs voient leurs enfants reprendre leur exploitation, et cette situation est accentuée par l'installation progressive des producteurs dans des zones urbaines (Mao, Santiago) ou péri-urbaines (Esperanza, Laguna Salada..).

#### 4.6 Le CE contribue-t-il à maintenir ou améliorer la sécurité alimentaire ?

La banane a la particularité d'être à la fois un produit d'exportation et une culture vivrière. Aussi, tous les producteurs ont la possibilité de prélever une partie de leur production<sup>30</sup> pour l'autoconsommation. Toutefois, la banane reste une production de rente et les producteurs conduisent leurs bananeraies en monoculture exclusivement ; les cultures vivrières anciennement pratiquées par les membres de l'OP tels le plantain (12,5%), le maraîchage (12,5%) et le riz (4%) ont désormais disparu<sup>31</sup>. La part de l'autoconsommation reste donc négligeable au regard des besoins alimentaires des producteurs : leur alimentation (à base de riz et haricot et de viande/volaille) est entièrement achetée.

Banelino, pour rester cohérent avec sa politique environnementale, encourage la diversification des productions au sein des exploitations. L'OP a ainsi mis en œuvre un programme « Biodiversité cultivée » en partenariat avec le client allemand Tegut (cf. Paragraphe 6.5). Ce programme a été conduit dans quelques parcelles démonstratives et a été assorti d'expérimentations de nouveaux modes d'irrigations (goutte à goutte et micro-aspersion). Les enjeux de ce programme sont doubles :

- il s'agit au niveau environnemental de restaurer une microflore tellurique que l'irrigation par inondation et la monoculture de bananes ont dégradée ;
- au niveau agricole, il est question de réintroduire des espèces (légumineuses, pomme de terre, maraîchage) en double ligne avec la culture de bananes. Celles-ci seraient susceptibles d'être valorisées économiquement et de réduire ainsi la dépendance vis-à-vis de la production bananière. Sur cet aspect, l'incidence alimentaire peut être bénéfique aux producteurs et à leurs familles.

La question de la sécurité alimentaire concerne aussi les salariés agricoles dont certains repas sont pris en charge par les producteurs de l'OP. En effet, deux études sur les conditions de vie des salariés (Sabali, 2007 – Teller 2006), évoquent que les jours de lavage en station (une à deux fois par semaine) ces derniers reçoivent un repas complet à base de céréales, légumineuses et viande au même titre que les producteurs ; pour beaucoup le petit déjeuner quotidien leur est également offert par le chef d'exploitation.

S'il peut persister des carences en vitamines, ces déficits pourraient être résorbés par un apport en fruits qu'il est envisagé de cultiver aux abords des stations (Teller, 2006). A l'heure actuelle, certains salariés avec l'accord des producteurs, cultivent quelques pieds de maïs ou de manioc en bordures de plantations.

#### 4.7 Conclusion thème « producteurs »

Selon nos résultats les effets du CE sur les producteurs sont multiples.

Si l'on considère l'évolution des prix moyens du marché standard de la banane, le prix FOB du CE, hors prime, se rapproche sensiblement du prix des exportations standards. Cette situation s'explique par le fait que la République Dominicaine bénéficiait au moins jusqu'en 2006 de contingents tarifaires auprès de la Communauté Européenne. Elle évoluait ainsi dans un contexte de marché protégé qui profitait donc à l'ensemble des producteurs de bananes dominicains.

---

<sup>30</sup> Une famille consomme en moyenne un à deux régimes de bananes par semaine.

<sup>31</sup> On peut d'ailleurs noter que seules les exploitations les plus anciennes (antérieures à 1990, concernant seulement 30% des producteurs) concentraient ces pratiques.

Les variations saisonnières de l'offre en bananes dominicaines nuance cependant cette observation. En effet, en saison d'hiver, où la production est faible, les prix pratiqués par les intermédiaires locaux de la filière banane dominicaine se rapprochent du prix du marché international : pour les producteurs, il est ainsi aussi intéressant de vendre dans le circuit classique que dans celui du marché équitable.

En période estivale (avril-octobre) en revanche, où l'offre en banane est saturée sur le marché d'exportation, les prix des intermédiaires locaux chutent de 25% à 47%. Les producteurs de Banelino bénéficient alors de prix plus élevés (de plus de 33% au prix standard) grâce aux engagements durables des clients de l'OP dans le circuit CE. Le CE a donc permis de stabiliser le prix au producteur au cours de l'année, ce qui est par ailleurs perçu par 80% des membres enquêtés.

Enfin, d'une façon générale le niveau de vie semble s'être amélioré si l'on en juge la perception des producteurs de l'OP, ce que l'on peut notamment corrélérer à la stabilité des revenus permise par le CE.

En termes de revenus, la plupart des producteurs constatent une amélioration depuis leur entrée dans le CE. Celle-ci a surtout permis de constituer une épargne monétaire, voie principale de capitalisation de 75% des membres enquêtés, 25% seulement ayant choisi d'accroître leurs surfaces. Quant aux investissements en équipement agricole, ils demeurent faibles au niveau de l'exploitation, les membres ayant plutôt perçu depuis leur entrée dans le dispositif une amélioration des infrastructures collectives.

Le CE aura permis de contribuer indirectement à l'amélioration des revenus en facilitant la mise en place d'un meilleur encadrement technique des plantations bio et conventionnelles.

Sur de faibles surfaces (<2ha), la production biologique semble nettement plus rentable qu'en conventionnel, permettant d'assurer un revenu au moins deux fois supérieur au salaire minimum national. A contrario, la production conventionnelle qui concerne principalement les membres de Juliana Jaramillo, ne permet pas d'atteindre ce revenu minimum avec un niveau de rendement moyen (25T/ha). En revanche, des gains de productivité ont été réalisés dans ces deux types de production et les membres plus anciens semblent obtenir de meilleurs rendements (jusqu'à 40T/ha) en raison d'une meilleure maîtrise technique. Ce gain pourrait donc être imputable à une évolution des techniques agricoles et de l'accès aux intrants que le CE aura facilité aux membres de Banelino. Les perceptions des producteurs le confirment.

Quant aux autres producteurs, lorsque les revenus restent faibles, ils n'ont alors d'autres choix que d'étendre leurs surfaces d'exploitation ou encore de diversifier leurs activités.

En effet près de 49% des membres enquêtés affirment avoir d'autres activités et 86% d'entre elles pratiquent de l'élevage, en particulier les membres de Juliana Jaramillo disposant des plus petites surfaces.

Il semblerait toutefois que l'entrée dans le CE a plutôt développé une stratégie de spécialisation si l'on en juge la diminution des activités assurant des revenus complémentaires et l'accroissement de la part des revenus issus de la banane (55% des membres déclarent que leur revenus dépendent de plus de 80% de la banane).

D'ailleurs, les systèmes de production, de par leur caractère récent, n'ont pas du tout développé d'associations culturelles même si des expérimentations sont en cours. L'auto-consommation de bananes n'est pas suffisante pour couvrir les besoins nutritionnels et conduit les producteurs à acheter leur alimentation. Toutefois, aucun producteur ne connaît de période de déficit alimentaire, leurs salariés non plus.

Ces derniers, essentiellement des migrants haïtiens, sont d'ailleurs satisfaits de leurs employeurs et les travailleurs permanents au sein des exploitations de membres de Banelino se distinguent des autres salariés de la région en raison de leur faible migration vers d'autres zones du pays. Cette reconnaissance par les salariés résultent indirectement des effets du CE dont les bénéfices financiers ont également retenti sur leur bien-être, moins en terme de salaires uniformisés dans la région, qu'en raison des avantages (prime de fin d'année, repas, titre de séjours) pris en charge par les producteurs et la prime de développement ;

## **5 QUELS SONT LES EFFETS DU CE SUR LEUR ORGANISATION ?**

### **5.1 Méthodologie de réponse**

Les OP sont au centre de l'approche du commerce équitable, cependant l'analyse de l'impact du CE sur les OP est un des thèmes les plus délicats en ce qui concerne la distinction des effets attribuables au CE de ceux attribuables au développement propre de l'OP ou aux appuis de programmes extérieurs.

Les standards du CE pouvaient avoir des effets importants sur l'organisation interne des coopératives de base et de la centrale :

- Les standards tels qu'ils sont définis depuis 2004, introduisent des règles de « démocratie interne » basées sur le principe d'un membre une voix et fixant le fonctionnement de certains organes (conseil d'administration, assemblée générale etc.) qui devraient avoir des effets sur la gouvernance interne des OP en favorisant une participation des producteurs aux décisions clés de leur organisation, une bonne prise en compte de leurs attentes et défense de leurs intérêts (etc.).
- La définition par les standards de règles de transparence (la mise en place de système de rapportage entre les organes élus, les organes de gestion et les membres alliés à des mécanismes de contrôle) devrait jouer sur le contrôle que les membres exercent sur le fonctionnement de leur organisation et limiter les risques de mauvaise gestion, détournements etc.
- La définition de standards de gestion technique et administrative (définition d'une politique commerciale, de prévisions de trésorerie, de plans stratégiques) devrait contribuer à professionnaliser les OP et les orienter vers une gestion performante.
- L'obligation de respect de standards de qualité devrait inciter les OP à se doter (ou accéder par location) à des infrastructures adéquates et modifier leur stratégie commerciale à fin de favoriser les productions de qualité (différenciation des prix producteurs en fonction de la qualité par exemple).
- La constitution de filières courtes devrait mettre en contact direct les OP et les importateurs facilitant l'apprentissage par les OP du fonctionnement du marché et contribuant à améliorer ses stratégies commerciales et à professionnaliser l'équipe de gestion.
- Le système de prix minimum devrait également bénéficier à l'OP en améliorant sa viabilité économique mais également en lui permettant de gérer certains risques (puisque le CE offre un débouché sécurisé, l'OP pourrait prendre des risques commerciaux, ou tester de nouveaux produits par exemple)
- La prime de développement peut être investie dans les OP ce qui pourrait modifier le niveau de capitalisation et plus généralement la performance économique.

### **5.2 Le CE contribue à la structuration du monde rural**

#### **5.2.1 Le nombre de producteurs touchés par Banelino**

En 2007, Banelino regroupe 259 producteurs soit près d'un quart de l'ensemble des producteurs de bananes du pays. Avant d'intégrer l'organisation, certains producteurs vendaient leur production à Ecoban, une filiale de l'exportateur Savid.

L'accès aux marchés d'exportation, l'assistance technique, la formation des producteurs et la réalisation de projets de développement dans les communautés constituent les principales motivations des producteurs pour rejoindre Banelino.

Cependant, la concurrence avec d'autres organisations émergentes dans la région et les exigences du marché (certifications, qualité) semblent constituer des freins à l'intégration de nouveaux membres à Banelino.

D'ailleurs, les membres qui souhaitent rejoindre l'OP doivent d'abord être formés localement avant de solliciter à l'UP puis à la JD un droit d'entrée et un appui technique (Cf. 3.2.2)

#### **5.2.2 Poids de Banelino dans la zone d'intervention**

La production de bananes est concentrée pour 90% dans la région nord-est de la RD (Cf. tableau 5) qui regroupe les deux tiers des producteurs dominicains (soit environ 700 producteurs en 2006).

Bien que la filière banane en CE représente en 2006 environ 10% du volume total de bananes exportées, elle concentre la quasi-totalité des petits producteurs.<sup>32</sup> Dans le nord-est en effet, les OP principales regroupent Banelino (259 membres), Azubano (env. 300 membres), Azuarac (50 membres) et Maximo Gomez (27 membres)<sup>33</sup>.

**Tableau 30 : Evolution des producteurs de bananes en CE**

	2003	2004	2005-2006	2007*
OP	3	4	6	6
Plantations	0	2	5**	11

\* En 2007, 3 OP et 17 autres plantations ont fait la demande de certification

\*\* dont Paso Roble, Pasadena, Jovie Banana, Alquiles Morel, El Arca

Source : Entretiens institutionnels

Selon l'agent de liaison de FLO en République Dominicaine, les membres de Banelino qui représentent environ un tiers des acteurs de la filière banane équitable, rassemblent les producteurs les plus défavorisés, provenant pour près de la moitié de Monte Cristi, une province des plus reculées du pays.

Hormis Coprobata, une OP du CE située au sud du pays qui commercialise ses productions à travers Agro-fair et Horizonte organico, toutes les autres OP passent par l'exportateur Savid. Quant à l'association Banelino, elle traite depuis 2004 avec l'exportateur Plantaciones Del Norte.

L'affiliation aux OP demeure donc importante, même si depuis 2004, les plantations ont commencé à être certifiées. Cette orientation constitue une menace pour les OP travaillant avec des entreprises productrices-exportatrices. Ainsi, l'entreprise Plantaciones del Norte qui gère actuellement les productions de Banelino, dispose elle-même de ses propres plantations. Son gérant ne cache pas ses perspectives :

*« Il y a 5-6 ans, on pensait que FLO était pour les petits producteurs. On a rencontré la gérante de Banelino pour voir si on pouvait travailler avec eux en essayant sur un petit groupe de producteurs [UP de San Isidro](...) En tant que planteur j'ai toujours pris la position de distinguer ce qui est du CE et mes propres plantations mais jusqu'à quand ? Actuellement sur les six plantations qui existent deux appartiennent à SAVID. Je suis fatigué de défendre les petits producteurs alors que FLO continue de certifier des plantations qui n'ont pas besoin d'être certifiées. Moi aussi je finirais par le faire et si ce n'est pas moi ce sera des plantations chez qui je me fournirais. »<sup>34</sup>*

### 5.2.3 Evolution des volumes produits par Banelino par rapport aux volumes produits au niveau national

Si les exportations de bananes dominicaines ont doublé entre 2002 et 2006, dans la gamme CE elles ont plus que triplé entre 2002 et 2006, ce qui témoigne du dynamisme des acteurs qui participent aux ventes de CE.

Concernant l'OP Banelino, elle exporte toute sa production. Ses volumes ont augmenté progressivement depuis sa création avec l'accroissement de ses membres et de ses surfaces<sup>35</sup>, et une amélioration de sa productivité (Cf. 5.2.2).

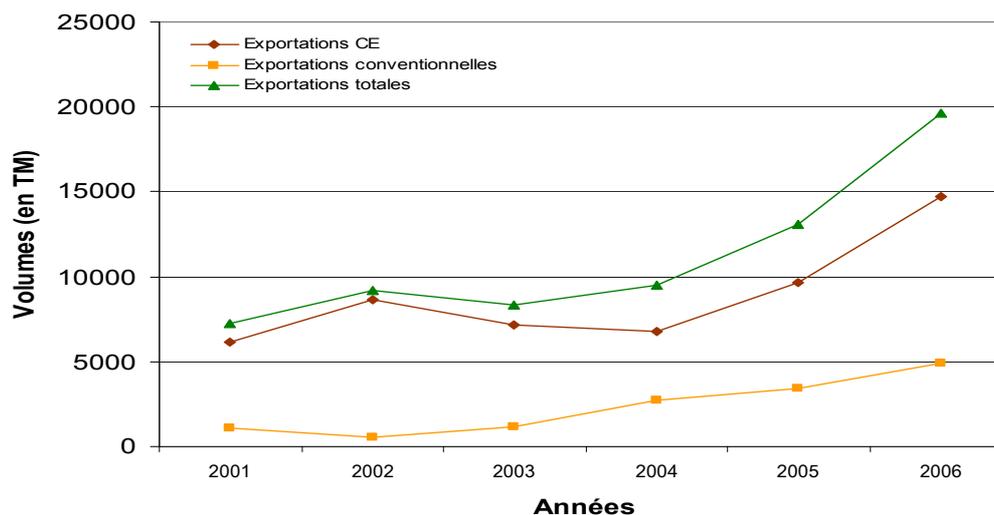
**Figure 14: Evolution des exportations de Banelino**

<sup>32</sup> Ce qui explique d'ailleurs notre difficulté à trouver un groupe de producteurs de référence.

<sup>33</sup> Estimations de Maria Trinidad, Agent de liaison FLO

<sup>34</sup> A l'heure actuelle, Savid est accusé de privilégier ses plantations dans les exportations des productions en CE au dépend de ses collecteurs émanant des OP. Azubano, l'une des OP qui vend à Savid, s'est ainsi orientée en 2007 vers PDN pour tenter de commercialiser ses productions.

<sup>35</sup> Les registres de Banelino ne mentionnent pas l'évolution annuelle des surfaces, pas plus qu'ils ne renseignent sur l'évolution de ses membres. Chaque fois qu'un membre se retire ou rejoint Banelino, une liste est aussitôt actualisée. Il en est de même pour les surfaces. On peut toutefois, à partir des données actuelles, considérer que la surface bananière couverte par l'OP a doublé depuis sa création.



Source : d'après les données Banelino

Toutefois, depuis l'intégration de leur dernière UP (Hatillo Palma en 2004), sa participation aux exportations nationales tend à se maintenir à 8 -10% (tableau ci-après).

**Tableau 31: Poids de Banelino dans les exportations nationales**

	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Exportations nationales (en t)</b>	114723	126661	102046	167056	204094
<b>Exportations totales de Banelino (en t)</b>	9166	8324	9499	13087	19639
<b>Poids de banelino dans les exportations totales (en %)</b>	8	7	9	8	10

Sources : données Banelino/ CEI, 2002-2006

Actuellement sa capacité de production est de 25 000 colis hebdomadaires, soit un peu moins qu'Azubano dont la taille du réseau est plus grande en termes de membres.

En même temps, l'association semble pouvoir à 40% des volumes totaux produits par les OP productrices de bananes en raison de la superficie qu'elle couvre (un cinquième de la surface bananière nationale), ce qui lui confère une place non négligeable dans la filière.

**Tableau 32 : Capacité d'exportation en banane des principales PO de RD**

Nom des OP	Nb de membres <sup>36</sup>	Nb de caisses hebdomadaires
Finca 6	100	4000
Coprobata	60	2000
Banelino	259	25000
Azubano	300	30000
Azuarac	50	NC
Maximo Gomez	27	NC

Sources : entretiens gérants Banelino et PDN

#### 5.2.4 Démarche qualité : un moteur du dynamisme de Banelino aux effets « entraînants »

Jusqu'en 2003, seules trois OP dominicaines avaient accès au marché d'exportation de bananes CE. Banelino y contribuait pour près de 80% et exportait davantage de bananes conventionnelles (63%)

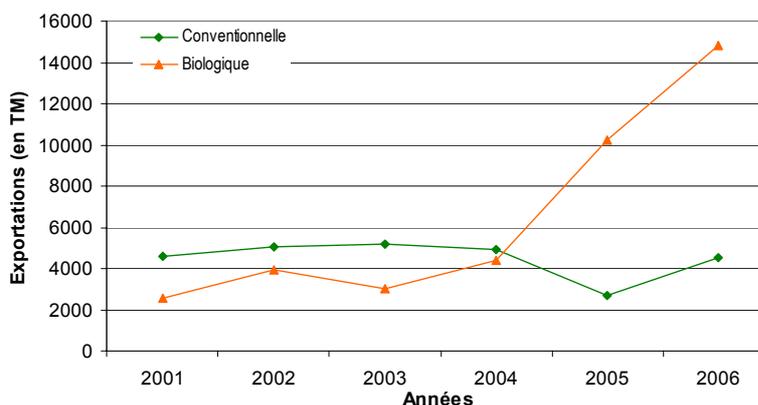
<sup>36</sup> Il s'agit d'estimations fournies par l'agent de liaison FLO

Dès lors que d'autres organisations se sont positionnées sur ce marché à partir de 2004, la concurrence a conduit les producteurs à la différenciation.

Profitant de l'émulation nationale autour de la production biologique en République Dominicaine, Banelino a décidé d'accroître son offre sur ce segment de marché.

Ses volumes en banane biologique n'ont cessé d'augmenter pour couvrir en 2006 75% de sa production totale. Sur le marché CE, les producteurs dominicains ont également augmenté leur production biologique (Cf. Tableau 8), mais les exportations de bananes conventionnelles restent majeures<sup>37</sup>.

**Figure 15 : Evolution des ventes**



Sources : données Banelino

Banelino assure également une veille de la demande du marché ; ce qui l'a conduit en 2004 à préparer une certification Eurepgap<sup>38</sup>, exigée sur les marchés allemands et anglais.

*« C'est Banelino qui a mis en place cette certification de sa propre initiative même si on a commencé à dire que c'était nécessaire de vendre à l'exportation dans l'UE. Banelino a devancé tout le monde pour ça... » (Gérant de PDN)*

Les investissements nécessaires pour répondre aux exigences du référentiel ont mobilisé une partie de la prime de développement dans les UP concernées (Juliana Jaramillo et San Isidro). En ce sens, le CE a contribué à la mise en place du référentiel.

Actuellement, Banelino est la seule OP Eurepgap. D'autres Op (Finca 6, Coprobata et Maximo Gomèz) y prétendent également (selon l'inspecteur SKAL<sup>39</sup>).

Banelino se place donc en innovateur pour offrir des signes de qualité à ses clients, le CE y a contribué en lui apportant les ressources financières nécessaires.

## 5.3 Le CE augmente la légitimité de l'OP et le renforcement organisationnel des producteurs

### 5.3.1 Légitimité externe

<sup>37</sup> En mai 2007, selon l'agent de liaison FLO, les exportations de bananes biologiques CE étaient de 1075 TM/semaine contre 1279 TM/semaine en conventionnel

<sup>38</sup> Eurepgap se réfère à un guide de bonnes pratiques agricoles élaboré par 22 grandes chaînes de distributeurs européens, lequel vise à renforcer la confiance des consommateurs au regard des risques alimentaires présents dans les fruits et légumes. En matière de production, il préconise l'élaboration de la traçabilité pour favoriser la sécurité, le respect de l'environnement, la santé du personnel. La certification Eurepgap permet ainsi l'entrée dans le marché formé par ces distributeurs.

<sup>39</sup> Skal est le seul organisme actuellement à délivrer cette certification.

La perception de l'OP par les acteurs économiques et politiques locaux semble très favorable.

PDN, l'exportateur des productions de Banelino est premier acteur à reconnaître le rôle de l'OP et comprendre la raison d'un prix négocié élevé avec son fournisseur :

*« Banelino est une association qui fait du développement et doit donc payer des salaires mensuels pour ça alors que le planteur n'a pas ce problème. Le producteur doit payer une quote-part à la structure Banelino ce qui me fait payer à Banelino des bananes plus chers qu'à un planteur ! »* (Gérant de PDN)

Le gérant de PDN constate en effet, que Banelino se distingue de son autre apporteur (une plantation) par ses activités liées à l'assistance technique et au développement local dont les coûts de coordination sont nettement plus élevés.

Concernant les collaborateurs techniques (Secretaria de Agricultura (SA) / IDIAF), Banelino constitue un modèle de réussite agricole.

Dans le cadre d'un programme de sécurité alimentaire, le conseiller du SA considère que l'aspect le plus intéressant du CE c'est le développement rural. Il souhaite bénéficier de l'expérience de Banelino pour permettre aux producteurs de zones défavorisées de s'organiser et d'obtenir une certification FT sur d'autres types de productions.

Banelino a peu de lien avec les administrations publiques et organisations politiques locales sauf pour convenir sur certains projets de construction ou de réhabilitation d'infrastructures sociales de la participation de l'OP aux travaux ou les convier à des inaugurations d'infrastructures dans les communautés ou les UP. L'OP n'en n'est pas moins reconnue pour ses actions de développement.

*« Ce que nous connaissons de Banelino, ce sont ses aides et interventions qu'ils réalisent dans les établissements scolaires. Ils extraient une quantité d'argent de leur production pour les déposer sur un compte pour en faire bénéficier les lieux où se trouvent les producteurs de bananes »*

*« Je suis au courant également des interventions de Banelino en terme de construction de centres communaux dans la province de Mao. Ces centres servent à accueillir des membres de la communauté pour se réunir et concevoir des projets collectifs »* (Directeur du Distrito Educativo del Municipio de Mao)

### 5.3.2 Légimité interne

#### 5.3.2.1 Evolution du capital de l'OP

La légimité interne peut aussi procéder de la capacité de l'OP à prouver la concrétisation de ses projets à moyen et long terme.

Jusqu'à présent, hormis l'achat de petits équipements et de moyens de transports, Banelino n'a pas financé d'actifs immobiliers et a fait le choix stratégique de capitaliser en vue de réaliser plusieurs projets validés en AG :

- la construction de nouveaux locaux de l'OP ;
- la construction d'une clinique ;
- l'achat/ location d'un terrain à Monte Cristi pour créer une ferme coopérative. Celle-ci aura pour finalité d'employer les adultes des zones défavorisées et de permettre d'augmenter l'offre de bananes sur le marché classique.

Les bilans financiers montrent une capacité réelle de l'OP à capitaliser, avec une performance remarquable : l'OP a accru en 2003 son capital de 24 fois<sup>40</sup> par rapport à celui de 2002. Les fonds propres résultent essentiellement des bénéfices mis en réserves.

**Tableau 33 : Evolution des fonds propres de Banelino**

	2001	2002	2003	2004	2005
Montant (en USD)	819	4 256	105 646	298 984	410 946
Croissance (en%)		419%	2382%	183%	37%

<sup>40</sup> En 2003, la République Dominicaine a connu une crise financière ce qui a conduit à une forte dévaluation du peso. Cette crise pourrait expliquer cette croissance exceptionnelle.

Source : bilans financiers de Banelino (2001-2005)

### 5.3.2.2 Satisfaction des producteurs vis-à-vis de Banelino

#### Les objectifs de Banelino

Nos enquêtes auprès des producteurs montrent que la satisfaction des producteurs à l'égard de l'OP s'exprime à travers les missions que se donne l'OP, notamment :

- Les services proposés (Cf. 6.7), en particulier le conseil technique, la formation et le préfinancement des intrants.

*« A Ekoban<sup>41</sup>, on demande tout au producteur. Ici on nous fournit le matériel d'emballage, les étiquettes...c'est l'une des principales différences qui permet à nos exploitations d'être rentables. »*

*« Nous recevons de Banelino une aide directe, qui nous fournit les intrants...que nous payons après récolte...Il y a un tas d'aspects stratégiques qui nous sont facilités par Banelino et que nous ne pourrions pas envisager individuellement ». (Focus group Hatillo Palma)*

- La contribution au développement local par l'amélioration des infrastructures sanitaires et scolaires et sociales

*« Au-delà de ces aspects commerciaux, il y a le poids de la prime en faveur de la communauté, ce qui permet à tous de profiter de la production de la banane. Il y a d'un côté l'aspect commerce en tant que tel, et de l'autre l'institution de Banelino. » (Focus group San Isidro)*

#### Les valeurs du CE : une « culture commune »

La satisfaction des producteurs procède également de leur adhésion aux «standards de FLO » qui contribuent à construire une éthique collective. L'OP développe sa communication interne en proposant des sessions de promotion de l'auto-estime pour renforcer ou transmettre aux nouveaux membres ce sentiment d'appartenance au dispositif du CE<sup>42</sup>.

Les producteurs évoquent à ce sujet un ensemble de valeurs/ principes du CE qui participent à leur identification à l'OP :

- Reconnaissance et respect

La satisfaction d'un besoin reconnaissance des petits producteurs comme acteur économique à part entière est l'un des bénéfiques que semblent retirer les membres de Banelino.

*« La différence [avec Ekoban], c'est qu'il y a une différence de traitement humain qui vaut beaucoup. Si tu es un petit chez Ekoban, ils te regardent comme si tu ne représentais rien, mais si tu leur fournis un, trois camions alors ils ne réagissent pas de la même façon. Comme nous ne produisons que 100 /200 caisses hebdomadaires, ça les dérange. » (Focus group Hatillo Palma)*

*«Nous petits producteurs sommes reconnaissants à Banelino qui nous a permis de nous défendre économiquement, c'est une réalité...» (Focus group San Isidro)*

- Equité entre les producteurs

Les membres de l'OP considèrent que tous les producteurs sont traités de la même façon.

*« Banelino est une organisation de petits producteurs où celui qui produit 20 caisses hebdomadaires est aussi important que celui qui en fournit 100, et bénéficie des mêmes services. »(Focus group Hatillo Palma)*

- Solidarité : l'appartenance à l'OP Banelino est conditionnée par l'aptitude des producteurs à intégrer le principe d'action collective et en faveur de l'intérêt général.

*«Beaucoup de producteurs essaient de rentrer mais parlons sincèrement. Banelino suit les normes exigées par FLO. Une personne qui n'a pas la capacité de partager ses richesses avec ceux qui en ont besoins ne peut appartenir à Banelino, conformément à ce qu'exige FLO. C'est pourquoi des personnes intéressées qui veulent tout garder pour elles, peuvent créer des conflits...aussi Banelino se réserve le droit de ne pas les accepter. » (Focus Group, Juliana Jaramillo)*

On peut noter que sous couvert des standards génériques de FLO, les producteurs tendent à reformuler leur propre conception du « producteur-type » de Banelino » garant de la juste redistribution des richesses.

<sup>41</sup> Filiale de Savid S.A. gérant la collecte et la commercialisation des fruits récoltés dans les petites plantations. Elle fournit également une assistance technique aux producteurs.

<sup>42</sup> La dernière intitulée « Desarrollando nuestra autoestima » était mentionnée dans le plan de formation 2007, concernant les UP de la Caída, San isidro et Juliana Jaramillo

L'utilisation de la prime à des fins sociales et environnementales dans un processus de validation démocratique,

- **Transparence**

Chaque UP dispose du droit d'être représenté par au moins un producteur au sein de la JD. Ce droit est garanti par les modalités d'élection de la JD en Assemblée Générale. Au niveau des UP mêmes, les producteurs estiment que l'information circule bien entre eux à travers des réunions régulières.

*“Nous sommes comme une famille, nous nous réunissons mensuellement. Les réunions sont tenues par les membres du bureau (...) C'est sur qu'il y a plus d'intégration, d'harmonie entre nous, nous communiquons beaucoup les uns avec les autres...” (Focus group San Isidro)*

En tant que membres de Banelino, les producteurs se sentent ainsi appartenir à un système qu'ils s'approprient et auquel ils participent.

### **5.3.2.3 Satisfaction des salariés vis-à-vis de Banelino**

On peut également signaler selon une étude réalisée au sein des exploitations de Banelino<sup>43</sup> que les salariés des exploitations témoignent d'une certaine satisfaction à l'égard de l'OP (et des UP) à travers deux résultats directement liés aux instruments du CE :

- L'octroi d'avantages sociaux grâce à un montant prélevé sur chaque colis de bananes exporté (0,25 USD/caisse) et dépendant directement des volumes exportés par UP. Ce fonds commun sert à couvrir certains avantages salariés (panier de Noël, prime de fin d'année...)
- La prise en charge par l'OP (grâce à la prime du CE) de la légalisation des travailleurs haïtiens (représentant environ 80% de la main d'œuvre agricole) sur le territoire dominicain.

La satisfaction des salariés vis-à-vis de l'OP porte aussi sur l'accès à des services (santé, éducation) fournis dans le cadre des investissements et programmes financés par la prime du CE (Cf. 5.5.3).

Une autre étude portant sur les conditions de vie et de travail des salariés agricoles de la région, révèle une satisfaction plus grande des salariés travaillant dans les exploitations de petits producteurs que dans les plantations où règne l'anonymat (Teller, 2007)

Quant aux salariés de l'organisation, nous avons des raisons de penser qu'ils retirent une satisfaction de l'OP à travers :

- les valeurs qu'ils partagent au sein de l'OP,
- la reconnaissance des producteurs et de la Direction,
- l'accès à la formation qui leur assure un niveau de qualification en constante amélioration (cf. paragraphe « services »).

## **5.4 Le CE améliore la capacité d'administration et de gestion de l'OP**

### **5.4.1 Organisation et gouvernance**

#### **5.4.1.1 Rotation des élus**

Conformément aux standards de FLO, Banelino est structuré de façon à ce que ses membres assurent un contrôle permanent au moyen de ses organes constitutifs : AG, Commissions Vigilance- Education-Marché et son Conseil d'Administration (CA) ou Junta Directiva (cf. annexe 3).

D'après les actes de l'AG de 2002 à 2006, le CA renouvelé tous les deux ans, ne compte aucun membre réélu, sauf le dernier président qui avait un mandat d'administrateur entre 2004 et 2006. La rotation des élus est par conséquent respectée.

#### **5.4.1.2 Attribution du pouvoir de décision entre élus et gestionnaires**

Les statuts de Banelino confèrent à ses membres un pouvoir décisionnel décliné à plusieurs niveaux :

- les aspects stratégiques relèvent essentiellement de la Junta Directiva et de la gérance. Ils concernent les décisions commerciales engageant l'OP sur du moyen-long terme, la négociation annuelle des prix,

---

<sup>43</sup> Il s'agit d'un diagnostic interne préalable visant à connaître la situation et les besoins des salariés agricoles (Sabali, 2006).

l'adoption de normes et enfin la création de nouveaux services au sein de Banelino. En revanche, les décisions relatives à l'usage de la prime et la validation des projets communautaires s'opèrent au niveau de l'Assemblée Générale.

- Les décisions de gestion de l'OP sont dévolues entièrement au gérant, aux cadres et techniciens, qu'il s'agisse de la planification et mise en œuvre des programmes techniques (certification, formation...) en faveur du personnel ou des producteurs.

**Tableau 34 : Grille des prises de décisions à Banelino**

		AG	Membre CA	Géran t	Cadres	Technicien s
Stratégie	Usage de la prime	X	X			
	Intégration de nouveaux membres/salariés		X			
	Rythme de croissance (ventes)		X	X		
	Négociation des prix		X	X		
	Missions/Services de l'OP		X	X		
	Choix de certification		X	X		
Gestion	Certifications (mise en place)			X	X	
	Services (ass. Technique, formation, achats)			X	X	X
	Relation clients			X		
	Qualité (dont gestion des réclamations)			X	X	X
	Projets sociaux environnementaux			X	X	
	Dépenses de la prime			X		

NB : Aucun salarié de Banelino ne peut être membre de la JD

Source : Entretiens

L'évolution et la clarification des fonctions et attributions au sein des instances de Banelino ont permis plus de lisibilité sur le rôle et la répartition du pouvoir décisionnel entre les organes constitutifs de l'OP et son personnel.

#### 5.4.1.3 Contrôle interne : évolution des statuts pour plus de transparence

Les statuts de Banelino ont été modifiés le 25 juin 2004, suite à un incident qui s'est produit avec l'une des UP, Máximo Gómez<sup>44</sup>. Ces modifications statutaires visaient deux objectifs :

#### La prévention des conflits

Afin d'harmoniser le mode de fonctionnement des UP et d'éviter toute velléité d'indépendance par opportunisme économique, l'adhésion des UP ne devient possible que si ces dernières remplissent les objectifs socio-économiques définis au sein de Banelino en tenant compte des spécificités de la zone concernée et des moyens de production de ses membres.

Ces producteurs doivent désormais se soumettre aux décisions des organes de direction/gestion de Banelino en plus de l'AG et de la JD (Art 7, partie II) sous peine de suspension des droits voire d'expulsion (Art. 9).

#### Renforcer l'éthique de Banelino

Dans le chapitre I, au sujet du développement économique et social de ses membres, Banelino s'est assigné un nouvel objectif : « Promouvoir entre membres l'esprit de solidarité, l'aide et le bien commun »

<sup>44</sup> La **Máximo Gómez** était une UP de Banelino (aujourd'hui renommée San Isidro) qui est entrée en conflit au sujet de la gestion de la prime CE 2003 : lors du renouvellement de bureau de l'UP en 2003, le nouveau bureau souhaitait réaliser un audit financier, soupçonnant des malversations lors du précédent exercice ; l'ancien bureau a refusé et a annulé les élections. Deux bureaux co-existaient donc au cours du mandat 2003. Banelino a finalement opté pour l'expulsion des 5 membres composant l'ancien bureau ; ces derniers ont usurpé cependant les infrastructures collectives (station de conditionnement notamment). Ces conflits avec Banelino ont été rapportés aussi par un inspecteur FLO en 2004 qui a également soulevé le manque de transparence de l'association MG. Aujourd'hui, les 5 membres sortants ont créé une nouvelle organisation « Máximo Gómez » et sont référencés par FLO comme OP du CE.

« Nous nous ne cherchons pas le producteur parfait mais des personnes qui adhèrent au projet collectif. » (Gérante, 2007)

Dans le chapitre II, l'article 6 des statuts rajoute de nouvelles exigences pour l'intégration de nouveaux membres :

- être une personne reconnue pour sa valeur morale
- jouir de ses pleins droits civiques
- avoir été recommandé par un ou plusieurs membres des UP du secteur concerné

Enfin un membre peut être expulsé s'il commet un acte immoral au sein de Banelino ou de la communauté (Art. 11).

#### 5.4.2 Evolution des charges de personnel

Banelino compte aujourd'hui environ 50 salariés, dont l'équipe technique qui est composée de 30 personnes (Cf. 5.7.2). Ce personnel a en charge les aspects plus opérationnels de la gestion administrative, financière, commerciale et technique de l'OP. Leur positionnement hiérarchique est indiqué dans l'organigramme de Banelino (annexe 6).

Les comptes de Banelino font apparaître des charges de personnel relativement élevées, absorbant en moyenne 61% des dépenses de fonctionnement de l'OP (tableau ci-après).

**Tableau 35 : Evolution des charges de personnel, des dépenses et des recettes nettes**

	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Croissance des recettes nettes (année n/n-1) en %</b>	-	<b>297%</b>	<b>372%</b>	<b>82%</b>	<b>14%</b>
<b>Croissance des dépenses (année n/n-1) en %</b>	-	294%	226%	80%	45%
Charges du personnel <sup>45</sup> dans les dépenses (en %)	50%	75%	57%	66%	59%
Evolution du coût du personnel (année n/n-1) en %	-	492%	148%	109%	29%

Source : d'après comptes de résultats Banelino 2001-2005

Nos calculs montrent que la croissance des recettes nettes s'est ralentie depuis 2004, au moment où Banelino se trouve concurrencée par d'autres OP et l'intégration des plantations dans le circuit du CE.

Les dépenses de fonctionnement suivent cette évolution sauf en 2005 où leur croissance reste plus élevée que celle des recettes. La mise en place du département de contrôle interne et d'une certification comme Eurepgap pourraient expliquer cette augmentation relative des dépenses de l'OP.

« Les coûts ont augmenté tout d'abord avec le développement de l'activité, puis par les exigences de FLO et d'Eurepgap (assistance technique, registres de production, contrôle interne...). Par ailleurs, les coûts augmentent aussi car nous employons des personnes plus qualifiées. » (gérante de Banelino)

Les charges de personnel quant à elles, occupent une part significative dans le budget de fonctionnement même si elles décroissent depuis 2002. Au vu de leur croissance toujours supérieure à celle des recettes de l'OP, l'augmentation du personnel ne contribue pas à améliorer les performances financières de Banelino. Selon la gérante, la réduction de personnel semble exclue, puisque certains salariés ont une durée de travail dépassant parfois 60h/semaine.

Cette difficulté à réduire les coûts de coordination peut se comprendre si l'on considère la mission « sociale » que l'OP se donne et qui mobilise une partie de son personnel à des actions dédiées aux communautés. A ce sujet, Banelino a ouvert un poste de coordinateur de projets internationaux afin de diversifier ses sources de financement, au-delà des recettes d'exportation.

#### 5.4.3 La durabilité financière de Banelino

La viabilité de l'organisation et de ses activités tient aussi de sa durabilité financière. Cela suppose d'une part que Banelino soit capable d'assurer un financement continu des services proposés aux producteurs ; d'autre part, que l'OP sache mobiliser les ressources nécessaires pour mettre en œuvre de nouveaux projets/services.

<sup>45</sup> Les charges de personnels comprennent les salaires, la sécurité sociale, les congés payés, la formation et autres avantages en nature (repas, prime, transport etc.)

Nous avons montré que les bilans financiers de Banelino témoignaient d'une réelle disposition de l'organisation à développer son capital en vue de financer des projets à moyen ou long terme (Cf. 5.3.2.1). En revanche, les coûts de personnels de l'OP restent très élevés (Tableau 35) et risquent de menacer sa position concurrentielle face aux plantations et dans une moindre mesure face aux OP.

Les produits d'exploitations de Banelino sont tirés principalement de deux sources :

- la quote part prélevée sur les ventes de bananes
- la plus-value commerciale résultant du préfinancement d'intrants

**Tableau 33 : Evolution de quelques indicateurs financiers au niveau de Banelino**

	31/12/2001	31/12/2002	31/12/2003	31/12/2004	31/12/2005
Produits d'exploitation / Charges d'exploitation	105%	106%	152%	155%	122%
Résultat d'exploitation / actifs totaux moyens	4%	2%	34%	24%	8%
Actif court terme / Dette court terme	91,34%	98,09%	135,69%	148,31%	132,53%

Sources : Données financières de Banelino

L'évolution de l'état financier de Banelino est caractérisée par une autosuffisance opérationnelle qui progresse régulièrement si l'on considère le niveau de couverture croissant des charges d'exploitation.

Quant au taux de rentabilité économique, il décroît depuis 2004 : Banelino dégage ainsi moins de richesses par sa production de services (commercialisation-logistique-assistance technique). Ce résultat tend à confirmer la difficulté de l'OP à maîtriser ses coûts, notamment de personnel.

Enfin le ratio de liquidité générale en constante augmentation permet d'apprécier la capacité de l'OP à faire face à ses engagements par ses actifs à court terme.

Banelino affiche ainsi des performances financières globalement positives, ce qui lui permet de conforter ainsi sa crédibilité institutionnelle auprès de ses clients, fournisseurs et partenaires financiers.

## 5.5 Le CE développe les capacités commerciales de l'OP

### 5.5.1 Des exportations en hausse

Malgré l'accident climatique qui s'est produit en 2003 et qui a détruit une partie des plantations (LC et Juliana Jaramillo ont été particulièrement affectés), les exportations ont plus que doublé entre 2002 et 2006 ; et ceci grâce à une augmentation des surfaces exploitées de 54% avec l'entrée de deux nouvelles UP : La Caïda et Hatillo Palma (Cf. thème : Portée).

**Tableau 36 : Pourcentage de croissance annuelle des exportations CE/globales de Banelino**

	2002	2003	2004	2005	2006
Exportations totales (en t)	9166	8324	9499	13087	19639
% de croissance	-	-9%	+14%	+38%	+50%
Exportations CE (en t)	?	7128	6758	9646	14729
% de croissance	?	-	-5%	+43%	+53%

Sources : D'après données Banelino

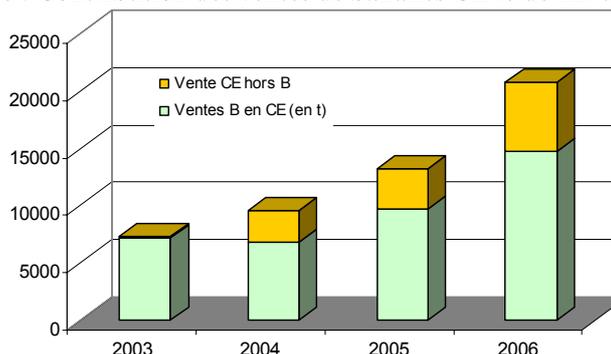
En 2004, on constate néanmoins que malgré une croissance globale des exportations, celles en CE ont diminué : ce résultat coïncide avec une rupture entre Banelino et l'exportateur Savid (2004) qui prenait en charge les relations commerciales avec les clients dans ce segment de marché CE.

Entre 2005 et 2006, la reprise remarquable des exportations CE suit celle des exportations globales. La demande en banane du CE semble donc avoir été le moteur de cette croissance.

### 5.5.2 Evolution du positionnement de l'OP sur le marché interne

Les ventes de bananes CE ont augmenté au même rythme que celles en commerce classique. En même temps, les parts de Banelino sur le marché interne ont régressé de 30% en trois ans à partir de 2004, concurrencées par les nouvelles OP et plantations inscrites au registre FLO.

Figure 16 : Contribution des ventes de bananes CE46 de RD aux totales (en T/an)



Sources : Elaborations OB à partir des registres Banelino/FLO

Sur le marché interne, Banelino voit ses parts de ventes en CE diminuer même si ses exportations en CE ne cessent de croître. Ce constat inquiète Banelino qui considère l'entrée des plantations dans le système du CE, comme une réelle menace pour les OP.

*« Si les consommateurs et producteurs se regroupent sur cette idée du CE qui profitent aux petits producteurs, il n'en n'est pas de même pour les importateurs : eux sont intéressés car ça se vend ! Vu l'augmentation de l'offre sur le marché inondé notamment des produits des plantations, ils n'en sont que plus contents. Ils préféreraient d'ailleurs acheter chez des plantations qu'ils jugent a priori comme de « bons producteurs » à l'inverse des petits producteurs qu'ils considèrent d'ailleurs comme incapables » (gérante de Banelino)*

*« Le problème c'est que toutes les bananes sont vendus sous la même étiquette CE ; la différence de structure OP/plantations n'est pas visible et le marché est complètement indifférent donc in fine les importateurs ne font pas attention à la provenance » (Gérant de PDN)*

Cette situation conduit Banelino à rechercher d'autres partenaires commerciaux qui privilégient des rapports équitables avec les OP. C'est le cas de Tegut, un client allemand avec qui l'OP s'est engagée (Cf. paragraphe 6.5.1).

*« Les importateurs qui veulent acheter chez les petits producteurs le font aujourd'hui mais sans FLO. Et c'est ce qu'on cherche finalement. Ils se chargent eux même de la communication et du suivi du développement social. Moi je comprends pas pourquoi FLO ne certifie pas Chiquita ou Del monte qui font eux mieux que Savid en matière de développement social<sup>46</sup> et ce sans recevoir de prime ! » (Gérant de PDN)*

### 5.5.3 Evolution de la clientèle

#### Nature des clients et pays de destination

Les clients directs de Banelino sont des importateurs (tableau 30). Plus de la moitié d'entre eux sont des filiales de groupes anglo-saxons. La Grande Bretagne concentre en effet la principale clientèle de Banelino absorbant jusqu'à 2005, presque les deux tiers des exportations de l'OP. Celles-ci sont achetées par de nombreuses chaînes de supermarché (Tesco, Sainsbury, Mack Multiples...)

<sup>46</sup> Il est à noter que ces compagnies bananières sont certifiées Eurepgap et ISO14001. Chiquita par ailleurs dispose de la mention SA, label social qui certifie le respect des droits fondamentaux des travailleurs, tels que préconisés par l'Organisation Internationale du Travail.

Les Pays Bas importaient jusqu'en 2002 des bananes de l'OP via l'importateur Agrofair, mais des problèmes de qualité ont conduit ces derniers à cesser d'acheter en 2003 avant de se replacer comme client en 2005. La France achète également de faibles volumes mais de façon continue depuis 2001.

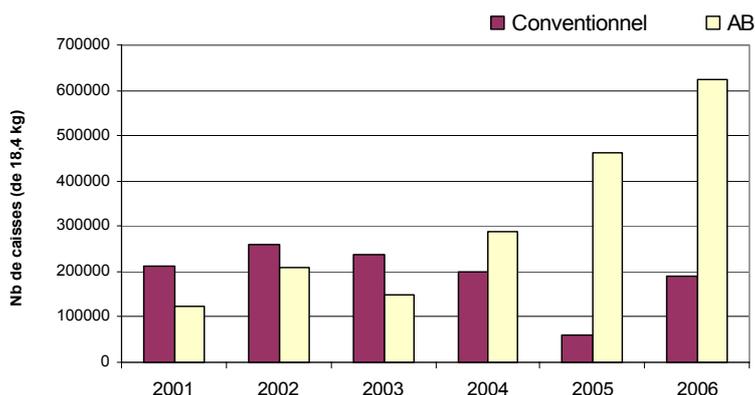
Certains pays, la Belgique, la Norvège et surtout la Suisse importaient jusqu'en 2004 des productions de Banelino, puis ont cessé en 2005. Cet arrêt des importations coïncidait en définitive avec la rupture de partenariat commercial entre Banelino et Savid<sup>47</sup>, exportateur-importateur intermédiaire pour ces destinations.

**Tableau 37: Clients et pays de destination**

Clients	Destination de vente
Agrofair	Pays-Bas (1)
Fyffes	Grande Bretagne (5)
Mack Multiples	
S.H. Pratt and Co	
Windwards Bananas	
Jamaican Producers	
Chiquita	France-Italie- Pays-Bas (1)
PdN, NI	
T-Port GmbH + Co	Allemagne (1)
Savid Europa GmbH	Norvège-Suisse- Belgique (1)

Source : d'après données Banelino

**Figure 17 : Evolution des exportations en CE par types de marché**

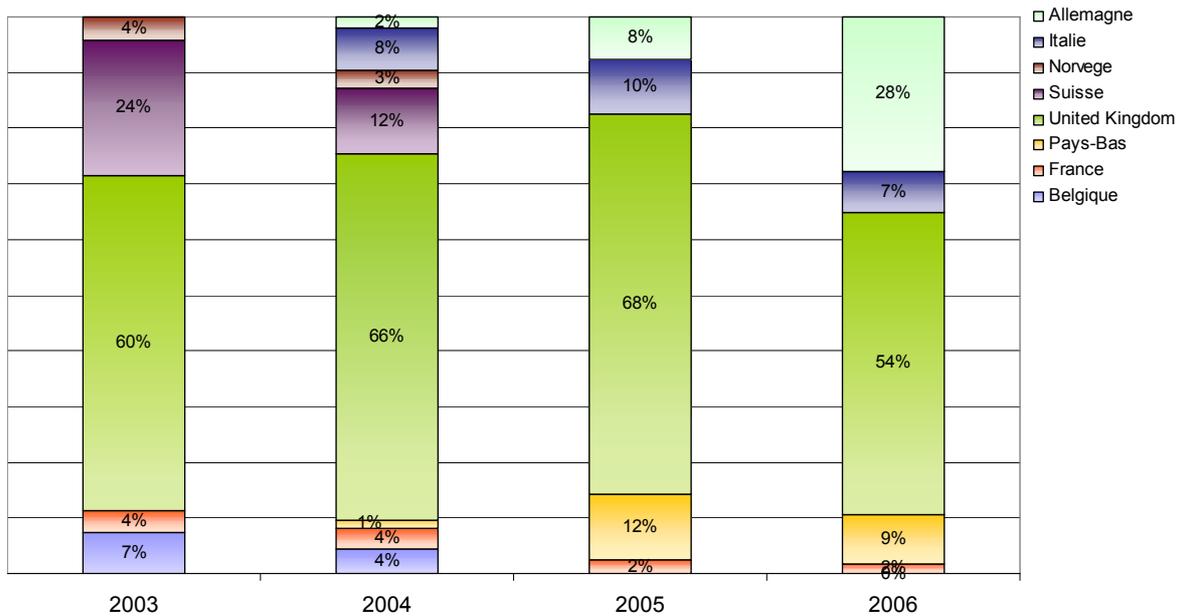


Source : d'après données Banelino

D'autres pays en revanche sont apparus depuis que s'est nouée la nouvelle coopération entre Banelino et PDN. La part des exportations vers l'Italie et l'Allemagne est passée ainsi de 15% à 35% des volumes exportés, soit plus du tiers des ventes de Banelino.

**Figure 18 : Evolution des destinations de ventes des productions de Banelino**

<sup>47</sup> Banelino a cessé ses relations commerciales avec Savid, car l'exportateur est également propriétaire de plantations certifiées en CE. Cette situation risquait d'entraîner une concurrence entre ces dernières et ses apporteurs, dont Banelino. A contrario PDN qui possède également des plantations, mais non certifiées CE.



Source : Elaboration OB d'après données exportations CE de Banelino

Le portefeuille clients de l'OP a augmenté faiblement si l'on en juge son taux de croissance (tableau 38). En même temps, Banelino avait jusqu'en 2004 une marge de manœuvre limitée dans les négociations commerciales puisque l'exportateur Savid, à qui l'OP livrait ses productions, représentait le principal interlocuteur auprès des clients-importateurs. Banelino était donc « invisible » pour ces derniers. Par conséquent, la rupture avec Savid en 2004 a pénalisé Banelino qui n'a pu préserver sa clientèle. On constate ainsi une baisse du nombre de clients dès 2005. Cette situation s'est améliorée depuis que l'OP coopère avec PDN, et profite également du réseau commercial de l'exportateur italien.

**Tableau 38 : Croissance du portefeuille de clients/an**

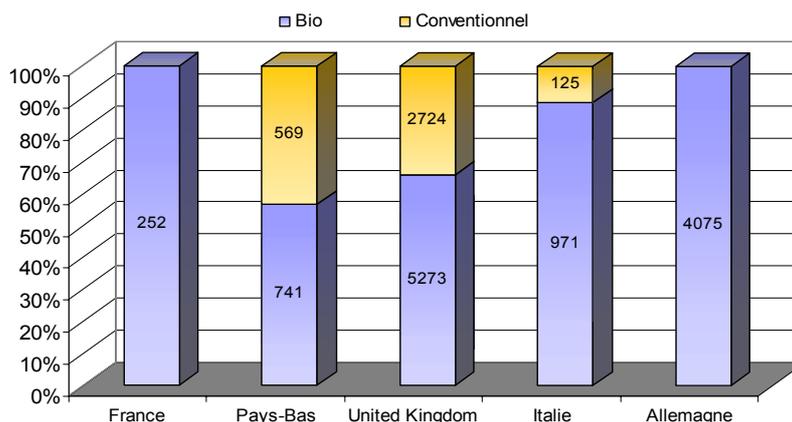
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nb de clients <sup>48</sup>	4	6	6	7	5	7
Croissance (%)		+0,5	-	+0,2	-0,3	+0,4

Source : Calcul d'après données Banelino

Banelino vend essentiellement de la banane bio en CE à tous ses clients sauf Mack Multiples qui achète exclusivement de la banane conventionnelle CE. Cette gamme de produit représente d'ailleurs pour l'année 2006 76% des exportations totales en conventionnel et elle est écoulee sur les marchés anglais (18%), néerlandais (4%) et italien (1%).

**Figure 19 : Type et volumes de bananes CE exportés par destinations de vente (2006)**

<sup>48</sup> Il s'agit des clients qui achètent en CE. Banelino n'enregistre pas les productions qui sont destinés aux clients conventionnels. Ils sont vendus à la filiale néerlandaise de PDN.



NB : les valeurs sur le graphique sont en tonne métrique

Source : Elaboration OB d'après données Banelino 2006

## 5.5.4 Evolution de la stratégie commerciale

### 5.5.4.1 Choisir les clients

La gérante de Banelino se félicite aujourd'hui d'avoir des relations partenariales privilégiées avec l'exportateur PDN. En effet, avant 2004, l'exportateur (Savid) prenait toutes les décisions de commercialisation (volumes et clients). Depuis que PDN se charge de l'export des productions de Banelino, les décisions s'opèrent de façon collégiale. Aussi, Banelino dispose-t-il d'un droit de regard sur la clientèle proposée par PDN. Cette évaluation des clients porte sur deux principaux critères :

- antécédents commerciaux : certains clients (dont Mack multiples) qui achetaient à Banelino via Savid, restent clients mais sont déclassés pour avoir cessé leurs achats auprès de Banelino lorsque l'OP a rompu ses relations commerciales avec Savid ; sans compter que Banelino est rétive à vendre à ce client avec lequel elle a connu de nombreuses réclamations injustifiées.
- exigences de qualité: Banelino reste prudente quant à sa capacité à répondre aux normes qualitatives imposées par les clients
  - o Avec Agrofair, le client néerlandais, elle a entretenu de bonnes relations commerciales mais a fini par cesser ces ventes en 2003 car la qualité de ses productions n'était pas satisfaisante. L'OP a repris depuis 2005 ses relations avec Agrofair.
  - o Avec Fyffes, l'un de ses clients anglais qui est certifié Eurepgap et ISO 14001, Banelino a du adopter un guide de bonnes pratiques et s'est aligné sur les exigences de son client pour certifier ses productions selon Eurepgap. Mais les volumes justifient les investissements nécessaires pour l'obtention de ces qualifications ou la mise en place du manuel de BPA puisque Fyffes est le principal client de Banelino.

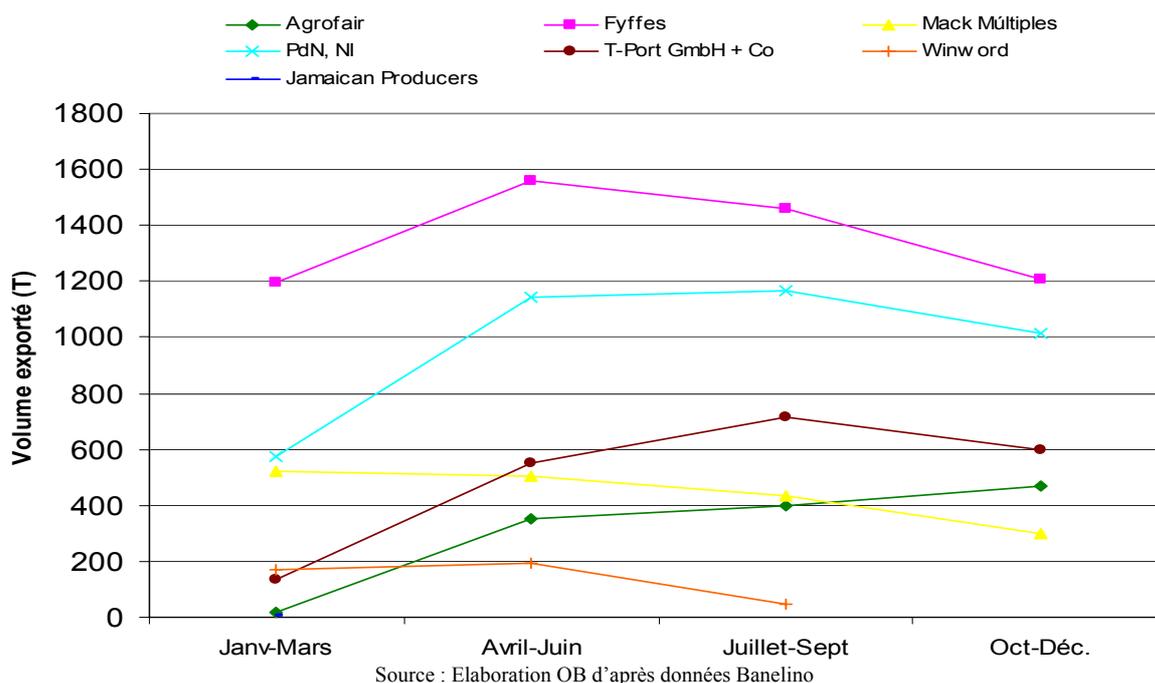
Banelino souhaite ainsi développer ses partenariats mais pas à n'importe quel prix. Elle profite de sa réputation acquise pour augmenter ses marges de manœuvre commerciales. Ainsi, avec Agrofair, elle a réussi à négocier des volumes en CE et non CE sous le même prix de vente pour le producteur, mais sans la prime pour les ventes classiques. Selon la gérante, la contrepartie pour Agrofair était de profiter de l'image de l'OP pour ne pas être taxé de privilégier seulement les plantations.

### 5.5.4.2 Prix : réduire les fluctuations annuelles

Le retour d'expérience avec Savid a révélé que les prix dans l'année étaient trop fluctuants pour les producteurs, les trois premiers mois étant bien rémunérés puis baissaient. En effet en début d'année, les prix sont élevés car l'offre est faible. La stratégie de Banelino est donc de maintenir un prix CE moyennement élevé au départ en comparaison aux autres OP mais de s'approcher toute de même de la concurrence, puis de fixer ce prix toute l'année car les concurrents seront de toute façon amenés à diminuer leur prix.

En janvier les échanges avec PDN sont donc très fréquents. Une première indication de prix est déterminée par les coûts de production. Parallèlement, la JD via le Conseil du Marché collecte l'information des membres de Banelino et autres OP (Azubano) pour connaître le prix de la concurrence (prix au producteur). La gérante de Banelino et la JD s'accordent ensuite sur le coût anticipé de logistique pour négocier un prix global.

**Figure 20 : Evolution intra-annuelle des ventes par importateurs**



On peut noter que les clients anglais tendent à diminuer leurs achats en été (à partir d'avril-juin) ce qui réduit considérablement les recettes du CE en cette période :

*« En mars-avril, nous ne vendons pas sur le marché classique, mais en été, nos ventes sur celui-ci atteignent jusqu'à 50% de nos volumes ; en hiver cette proportion est de 80%-20% et de façon générale, elle est de 70 % et 30%<sup>49</sup> »* (gérante de Banelino)

#### 5.5.4.3 La qualité : réduire les réclamations et maîtriser la traçabilité

Banelino mise sur la croissance de ses productions et la qualité pour augmenter ses exportations. Comme le prévoit les standards de FLO, un système de contrôle interne (SCI) a été mis en place dont le responsable assure la gestion de la qualité, secondé par le responsable des bonnes pratiques agricoles (Cf. annexe 4).

Banelino a largement développé la production bio ce qui permet d'améliorer directement les revenus de ses membres. Quant à l'Eurepgap, ce référentiel été mis en place pour répondre aux exigences des marchés allemand et anglais, les principaux pays clients à l'heure actuelle. Enfin, l'insertion des exigences FLO dans les BPA a débuté en avril 2007 selon la responsable du SCI.

Ces changements dans l'organisation de la production et la mise en place d'un système de traçabilité<sup>50</sup> sont déjà manifestes si l'on en juge l'appréciation du gérant de PDN :

*« Il y a 2-3 ans quand on a commencé à travailler avec Banelino, la qualité était médiocre. On peut dire que les progrès sont là et qu'il y a possibilité de faire du bon boulot ensemble. Les réclamations clients se sont atténuées<sup>51</sup>. Et ils ont du mérite, car travailler avec 250 producteurs c'est pas la même chose que de travailler avec des planteurs au niveau logistique, contrôle technique, qualité...C'est vrai qu'il y a beaucoup de problèmes d'homogénéité des fruits mais c'est ainsi de travailler avec des OP, les bananes sont quand même vendues en première catégorie »* (Gérant PDN)

En même temps, l'amélioration de la qualité reste un défi continu pour l'OP qui essaie d'encadrer le mieux possible ses membres avec des ressources qu'elle a pourtant déjà développées (Cf. paragraphe 6.5.2) mais qui

<sup>49</sup> Actuellement ces volumes non CE ne sont pas enregistrés.

<sup>50</sup> Un registre de production a été élaboré par Banelino et distribué à tous les producteurs afin qu'ils enregistrent toutes leurs opérations culturales, qu'ils suivent certains points critiques (délai avant récolte après traitement...) de la production. Cet enregistrement permet de détecter les sources de problèmes en cas de réclamation.

<sup>51</sup> Il n'est pas certain que les réclamations se soient atténuées en proportion par rapport aux volumes vendus, puisque si les exportations en CE ont été multipliées par deux, entre 2004 et 2006, les réclamations clients sont 6 fois plus importantes en 2006. Toutefois, il est apparu que le système de traçabilité et l'analyse d'échantillons de bananes avant expéditions ont permis de contester certaines d'entre elles.

s'avèrent aujourd'hui insuffisantes tant au niveau du suivi de la production que dans les audits réalisés deux fois par an pour l'Eurepgap et autant pour la mention biologique.

*« Environ 25 % de la production est impeccable mais le reste nécessite encore beaucoup d'améliorations... Mais la logistique baisse, on a moins de fonds par caisse [depuis 2006] et l'équipe n'est pas assez grande pour appuyer les producteurs. Les techniciens se déplacent une fois par mois au lieu de deux fois » (Gérante de Banelino)*

Pour anticiper les risques de réclamations liées à la qualité des produits, Banelino a mis en place un fonds de réclamation ponctionnant chaque caisse vendue de 0,25 USD.

#### 5.5.4.4 La non-qualité : gérer les invendus

Les invendus, sous forme d'écarts de tri sont vendus sur le marché local, de second choix. La production y est vendue sous forme de mains de bananes et au régime. Les producteurs de Banelino fournissent en ce cas des intermédiaires qui achètent par pesée d'environ 1 tonne (1 TM est payée 1000 à 1500 pesos).

Il existe également un autre **marché local, celui de la maturation** dont le monopole est détenu par un producteur. Il a aussi des exigences de qualité pour sa mûrisserie mais comme ce marché est relativement saturé par ses propres productions, Banelino s'y intéresse peu.

Le pic de production a lieu en été (à partir d'avril, figure 16) quand la demande en Europe commence à décroître, et le marché local est exploité pour écouler le surplus de production.

Quoique pour mieux valoriser ses invendus Banelino a en projet de diversifier sa gamme de produits en CE (purée de banane ou banane séchée).

## 5.6 Le CE renforce les capacités de négociation

### 5.6.1 Le CE ouvre de nouvelles opportunités commerciales

Banelino qui se positionne comme une ONG de développement accueille volontiers tous les visiteurs étrangers qui s'intéressent à son organisation. A ces derniers, Banelino communique sur ses œuvres sociales et environnementales. Sa notoriété s'accroît et s'étend grâce à ses ventes qui touchent davantage de pays importateurs.

Elle a permis à Banelino de décrocher en septembre-octobre 2006 un contrat de partenariat (hors CE) avec Tegut, un client allemand. Ce dernier constitue une réussite pour Banelino, car après ses déboires avec SAVID où l'OP n'avait aucune relation avec ses clients, ce contrat est le premier qui permet véritablement à Banelino de vendre en « circuit court », même si la logistique reste assurée par PDN.

Ce contrat original semble plutôt opportun pour pallier la perte des avantages octroyés -dans les ventes hors CE-, par les instruments du CE (la prime en particulier). En effet, au-delà des aspects commerciaux, ce contrat est avant tout un projet de coopération :

*« Ils dédient 1 euro/caisse pour financer des projets environnementaux et sociaux. Quant au paiement au producteur il a été fixé au même tarif que ce que perçoit le producteur par le CE. Nous ne sommes pas allés les chercher, c'est eux qui sont venus à nous. Et les producteurs acceptent ce projet car il y a un bénéfice collectif ! »*

A ce jour, deux programmes ont débuté dans le cadre de cette collaboration, l'un portant sur le développement d'une biodiversité cultivée au sein des bananeraies et un autre portant sur l'amélioration de la qualité de travail et de vie des travailleurs haïtiens.

### 5.6.2 Lobby international : une alliance stratégique avec la CLAC

Banelino est membre de la *Coordinadora Latino-Americana y del Caribe de pequeños productores del comercio justo*<sup>52</sup> (CLAC), un consortium qui englobe 300 OP du CE (certifiées FLO et IFAT), soit 250 000 producteurs de 20 pays d'Amérique Latine et Caraïbe.

Le but de cette organisation est de « défendre les terres, droits, cultures et langues, les formes organisationnelles, environnementales et futures contre la mondialisation économique »

L'organisation travaille sur les axes suivants :

- Renforcement organisationnel
- Promotion du CE et des intérêts des petits producteurs
- De l'identité des producteurs
- Des alliances avec des producteurs d'autres continents (Afrique-Asie)

Banelino est d'autant plus impliqué dans cette coordination que sa gérante en est la secrétaire et participe donc activement aux rencontres (assemblées et congrès). Elle déplore d'ailleurs que les OP par manque de prise en considération de FLO, commencent à s'organiser sans celle-ci. Toujours selon la gérante, les petits producteurs sont en droit d'exiger des critères d'entrée dans le système que la sélection des organisations du CE à travers une totale adhésion aux principes du CE et une mise en pratique de ceux-ci :

*« Depuis 2004, nous pensons qu'il faut travailler sur la véritable mission du CE pour distinguer ceux qui méritent d'y entrer afin de maintenir le message du CE le plus pur possible. On travaille actuellement sur l'idée originelle du CE qui doit être protégée des abus »*

*« Dans le système FLO, il y a un tas d'erreurs car si nous parlons de solidarité et de développement, nous devons analyser a priori les impacts souhaités avant de prendre une décision. Or tel qu'il est, ce système est fragile, car il n'est pas apte à juger ce qui est bon ou mauvais. Il n'existe à l'heure actuelle aucun indicateur permettant de décider qui certifier, car il se concentre uniquement sur la qualité des fruits sans prévenir les risques de comportements opportunistes. Nous devons reconsidérer les valeurs initiales de la certification » (gérante de Banelino, entretiens 2007)*

### 5.6.3 Une capacité à bénéficier de programmes nationaux d'appuis techniques

Les producteurs de Banelino ont peu de lien avec les autorités locales ou le syndicat professionnel Adobanano<sup>53</sup>, même si les représentants politiques sont systématiquement invités et mis à contribution lors des inaugurations officielles d'infrastructures, aménagements financés par la prime de développement au sein des communautés couvertes par l'OP.

Toutefois le département de contrôle interne de Banelino reste en veille de programmes techniques spécifiques financés par l'Etat. Le Secrétariat à l'Agriculture (SA) et l'IDIAF avec qui Banelino collabore, s'en font parfois les relais.

C'est ainsi que l'OP a pu profiter, dans le cadre de Probanano (Cf. partie I), d'un soutien financier pour construire une station de conditionnement dans l'une de ses UP, ainsi que d'une assistance technique du SA pour former les techniciens au référentiel Eurepgap.

L'IDIAF est intervenu également dans le cadre d'un appui à la compétitivité pour répondre à des besoins spécifiques de conseils agronomiques (optimisation de la fertilisation organique, maîtrise de risques phytosanitaires (cercosporiose).

Enfin, au titre d'exploitants produisant dans la région du Cibao, Banelino a pu obtenir un financement pour mettre en place des technologies d'irrigation économes (aspersion, goutte-à-goutte) dans le cadre du PATCA (Proyecto y Apoyo a la Transición competitiva Agro-alimentaria (PATCA).

## 5.7 Le CE a permis d'établir et d'améliorer les services de la structure

---

<sup>52</sup> La CLAC a débuté en 1996 avec des producteurs de café et un réseau d'apiculteurs. Depuis 2004, elle compte des producteurs de fruits et autres produits vendus sous les circuits du CE

<sup>53</sup> Asociación Dominicana de Productores de Banano (Adobanano) regroupe actuellement des représentants de plantations et des producteurs d'OP qui exportent via Savid.

La quasi-totalité des services sont financés par les contributions des membres à travers les ventes de bananes en CE. D'autres services (assistance technique, formation aux producteurs, certifications) initialement couverts par cette quote-part sont désormais partiellement pris en charge par la prime de CE. Enfin, cette dernière alimente également un fonds de solidarité mobilisé pour les producteurs et leurs familles en cas d'urgence.

### 5.7.1 Collecte et commercialisation

Banelino gère les commandes de produits en concertation avec PDN et assure la logistique pour expédier les produits vers les centres de stockage de PDN avant embarquement.

Seule l'UP de Juliana Jaramillo expédie directement ses productions au port de Manzanillo. Les coûts d'embarquement sont pris en charge par l'OP.

### 5.7.2 Assistance technique

Les enquêtes producteurs placent l'assistance technique comme service majeur de l'OP. Tous les membres de Banelino interrogés mentionnent la qualité du conseil et du suivi agronomique.

Cette satisfaction des membres est liée à une orientation « qualité <sup>54</sup> » qui a restructuré et réorganisé l'OP. En effet, depuis 2005 où le département de contrôle interne (Cf. annexe 3) s'est constitué, le personnel d'appui technique s'est accru pour assurer auprès des UP et dans les exploitations, le suivi des bonnes pratiques agricoles/ manufacturières. En 2007, le département comptait 30 personnes pour assurer, la mise en place, le contrôle et suivi de la qualité. Certains parmi cette équipe technique sont également producteurs de Banelino : ils ont été recrutés pour leur qualification (techniciens, agronomes).

**Tableau 39 : Composition du personnel technique**

Catégorie de personnel	Effectif
<b>Personnel encadrant</b>	
Responsable contrôle interne	1
Responsable Production	1
Inspecteurs de contrôle interne	2
Responsable de projets	1
Techniciens	
Assistant de projet	1
Technicien BPA/BPM permanent	15
Techniciens BPA/BPM temporaires	8

Source : liste du personnel de Banelino

Il est à signaler qu'en 2006, une contribution de 3000 pesos/ UP (soit à peine 0,1% de la prime) a été dévolue à l'assistance technique fournie par Banelino.

Quant aux compétences techniques de l'OP, elles se sont renforcées dans les domaines agro-environnementaux, avec des expérimentations en cours sur les parcelles de démonstrations acquises par les UP (San Isidro, Amina et Juliana Jaramillo) au moyen de la prime CE.

### 5.7.3 Développement de la formation technique

La formation agricole est assurée par des instituts techniques publics (IDIAF, Secretaria de agricultura) ou des organismes privés (agrochimie et appui Probanano) dans les domaines agronomiques (fertilisation organique, lutte phytosanitaire, gestion et sensibilisation environnementale...) et de qualité globale (approche HACCP, BPM, Eurepgap...<sup>55</sup>).

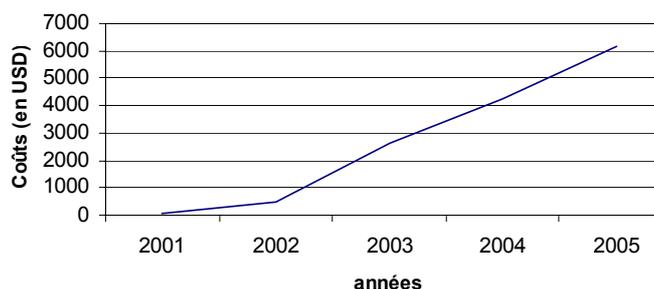
Les coûts de formation entièrement pris en charge par Banelino jusqu'à 2005, sont désormais co-financés par les UP. Amina et San Isidro y ont contribué en 2006<sup>56</sup> à hauteur de 0,5% des dépenses de la prime CE.

<sup>54</sup> Requête par les standards minimum de FLO (v. 2006) mais mise en place avant l'arrivée de la nouvelle version.

<sup>55</sup> Cf. Rapports FLO 2004, 2005

<sup>56</sup> Les nouveaux standards recommandent le financement de la formation par la prime.

**Figure 21 : Evolution des dépenses de formation de Banelino (en valeurs absolues)**



Source : d'après données comptables de Banelino

**Tableau 40 : Part des dépenses de formation dans les dépenses de fonctionnement de Banelino**

	2001	2002	2003	2004	2005
Formation	0,49	0,85	1,36	1,23	1,23

Source : d'après données comptables de Banelino

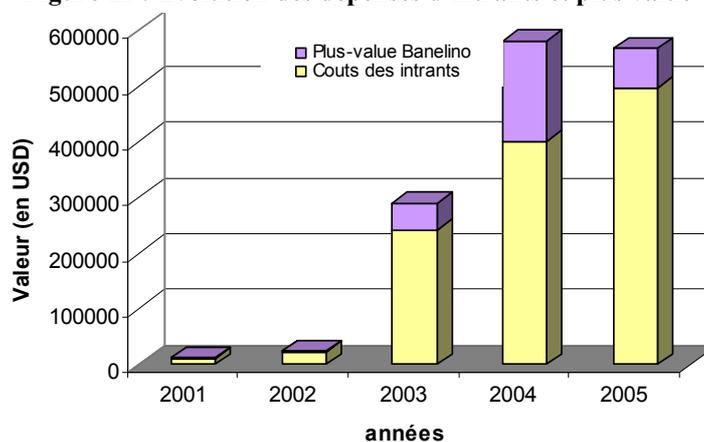
#### 5.7.4 Approvisionnement en intrants

Ce service est essentiel pour les producteurs afin qu'ils puissent suivre le cahier des charges de production :

*« Nous pré-finançons les intrants afin que les producteurs respectent les BPA, et toutes les applications nécessaires pour fertiliser et gérer les traitements phytosanitaires » (gérante, 2007)*

A la différence des services précédents, l'approvisionnement en intrants est un service rémunérateur. Les fournitures de bases (houes, pelles, machettes...), les équipements (matériel d'irrigation...) ainsi que les fertilisants sont vendus entre 10 et 20% moins chers que sur le marché local<sup>57</sup> et Banelino récupère également une plus-value sur ces transactions qui oscille selon les années entre 5 et 30%.

**Figure 22 : Evolution des dépenses d'intrants et plus value**



Source : données Banelino

Cette plus-value assure à l'OP un revenu parallèle qui permet de gérer les risques de non recouvrement de ces dépenses par les producteurs.

#### 5.7.5 Les services financiers

##### Crédits de consommation aux producteurs

<sup>57</sup> Estimation d'après les enquêtes économiques des producteurs

L'obtention de crédits d'investissement auprès de la banque agricole est très difficile pour les membres de Banelino qui ne disposent pas pour la majorité de titres de propriété. L'OP considère qu'elle n'a pas les ressources nécessaires pour les proposer, au risque de perdre certains de leurs membres qui vont solliciter ces prestations ailleurs.

En revanche, l'OP offre du crédit à la consommation à taux d'intérêt faibles (2% mensuels), même si elle connaît certains déboires :

*« Nous offrons du crédit avec un délai de remboursement de 30 jours. Mais beaucoup de producteurs ne s'acquittent de leur dette qu'après 60-90 jours. Certains finissent même par ne plus payer. Banelino n'a pas encore recouvert ses créances qui s'élèvent actuellement à 30 000000 de pesos. En même temps, nous avons actuellement une dette à rembourser de 10 000000 de pesos. » (Gérante, 2007)*

De façon exceptionnelle les UP consacrent une partie de la prime à des prêts aux producteurs. A ce jour, seuls Hatillo Palma, Amina et Juliana Jaramillo ont proposé ces crédits.

### Prêts aux UP

Les comptes dédiés aux primes de CE font apparaître des transferts de fonds d'une UP à l'autre et entre les UP et Banelino. Ces prêts inter-associatifs s'opèrent par principe de solidarité.

**Tableau 41 : Evolution des dettes et créances de Banelino vis-à-vis des UP**

	2001	2002	2003	2004
Créances (USD)	8017	13279	35671	19342
Dettes (USD)	268	1025	2857	11146

Sources : Bilans financiers Banelino

Les capacités de Banelino à proposer des produits financiers restent très limitées du fait de sources de financement peu nombreuses.

## 5.8 Conclusion thème « organisation de producteurs »

Avec 259 membres en 2006, Banelino représente la deuxième OP produisant de la banane en CE. Elle regroupe un tiers des producteurs en CE et un quart des producteurs de la filière banane en République Dominicaine, ce qui lui confère une place importante dans ce secteur. L'OP participe pour 10% aux exportations nationales classiques ; ses ventes ont augmenté de 107% entre 2001 et 2006 passant de 9166 T à 19639 T, et ce malgré les incidents climatiques qui ont détruit en 2003-2004 une partie des plantations.

Avec d'autres OP du CE qui intègrent quasiment la totalité des petits producteurs de bananes du pays, Banelino a contribué à la structuration de la filière. Elle a été projetée sur un marché compétitif dont le fort pouvoir concurrentiel des plantations a stimulé son orientation vers le développement de la qualité de ses produits. L'augmentation des exportations biologiques et la mise en place de l'Eurepgap en témoignent.

Banelino est une institution qui acquière une légitimité interne à plus d'un titre. Si l'on en juge la perception des producteurs, ils adhèrent tous à un corpus de « valeurs du commerce équitable », que l'institution défend en renforçant continuellement ses statuts. En matière de gouvernance, Banelino a aussi mis en place son propre mécanisme de délégation des pouvoirs : celui-ci répartit les rôles et le pouvoir de décision entre élus, gérante et cadres salariés afin d'améliorer l'efficacité de son mode d'organisation. L'OP montre également sa capacité à générer des règlements, à les faire évoluer et les faire respecter pour améliorer son contrôle interne. Banelino est également reconnue comme « modèle » de réussite agricole par les institutions techniques et légitimée par les pouvoirs publics pour ses missions sociales.

Sur cet aspect social d'ailleurs, l'OP a du mal à maîtriser ses coûts de personnel dont le montant croît plus vite que les recettes de fonctionnement.

D'un point de vue économique, la demande croissante du marché a permis à l'OP d'accroître ses exportations jusqu'à 2006.

Depuis sa rupture avec Savid, Banelino prend part plus activement aux décisions commerciales. L'OP négocie avec l'exportateur PDN les prix CE à l'année d'après une évaluation des coûts de production des exploitations et une veille des prix payés aux producteurs des OP concurrentes.

Par ailleurs, elle prospecte de nouveaux clients à travers son auto-promotion. Elle choisit une clientèle variée mais sélectionnée d'après un certains nombres de critères (durabilité, volumes, qualité exigée, antécédents commerciaux etc.).

Même si des problèmes de qualité persistent (fruits de qualité non homogènes) générant parfois une insatisfaction des clients, l'OP s'est dotée d'un fonds pour prévenir le risque de réclamations.

En parallèle elle essaie de développer l'encadrement technique pour améliorer ses capacités d'exportations et maîtriser la non-qualité. Elle cherche également des voies de valorisation des bananes invendues pour éviter qu'elles ne soient écoulées sur les marchés de « second choix ».

Si l'expérience du CE a renforcé l'acuité commerciale de Banelino, elle lui a permis également d'accroître sa capacité de négociation grâce à une réputation acquise par ses œuvres « sociales ». Cet effet lui a permis de réaliser des partenariats originaux hors du dispositif CE (Agrofair, Tegut) mais en conservant les mêmes bénéfices. Elle cherche des appuis pour renforcer son organisation sur la scène internationale auprès de la CLAC, avec laquelle elle agit pour défendre les intérêts des petits producteurs du CE.

En matière de services, elle diversifie ses activités en fournissant aux producteurs, au-delà de sa mission de collecte et de commercialisation, une assistance technique. Ce service est incontestablement le plus apprécié même si le préfinancement des intrants, l'offre de formations, l'octroi de crédits (relativement marginal cependant) complètent cette satisfaction.

## 6 QUELS SONT LES EFFETS DU CE SUR LE DÉVELOPPEMENT LOCAL/NATIONAL ?

On peut distinguer deux types d'effets du CE au niveau local et national : il y a tout d'abord un effet sur le marché et en retour un effet sur le développement économique et social de l'ensemble de la zone.

### 6.1 Effet sur le marché local /national

#### 6.1.1 Méthodologie de réponse

Plusieurs instruments peuvent jouer sur le marché local :

- La promotion des filières courtes devrait permettre aux opérateurs de mieux comprendre le fonctionnement des marchés internationaux (dans le cas de Banelino, en travaillant en collaboration étroite avec l'exportateur PDN) afin d'y accroître les volumes exportés. Cette augmentation pourrait avoir plusieurs effets :
  - o une régulation de l'offre sur le marché local (avec une stabilisation voire une baisse de l'offre sur les marchés locaux) ;
  - o cet effet de stabilisation pourrait donc contribuer à réguler le prix sur le marché local ;
  - o l'apprentissage du fonctionnement du marché pourrait bénéficier à d'autres opérateurs locaux (qui soit mobiliseraient les compétences des OP, soit les imiteraient) favorisant une croissance des exportations.
- Le prix minimum respecté par les opérateurs du CE devrait également contribuer à réguler le prix sur le marché local en offrant un débouché alternatif dont le prix est garanti. Ceci pourrait se traduire par une tendance à la stabilisation des cours locaux, voire une restructuration parmi les premiers acheteurs (sortie des acheteurs les « moins performants » c'est-à-dire offrant les prix les plus éloignés des prix du marché d'export, ou incitation à être plus « performants »).
- Les standards génériques et spécifiques de la banane élaborés par FLO- qui favorisent la production de qualité aux normes des marchés d'export et donc une politique de gestion de la qualité-, pourraient également se traduire localement par une amélioration générale de la qualité produite.

Dans le cas de Banelino, les effets de la production de bananes en CE sur le marché local peuvent s'exprimer en terme de volumes écoulés et donc de prix. L'adoption de certification et référentiels de qualité peut conduire également à modifier l'offre et donc la structure du marché.

#### 6.1.2 Le CE a-t-il un effet sur la structure du marché local ?

##### Evolution de l'offre

Les productions des membres de Banelino sont exportées à 70% et le reste est écoulé comme écarts de tri sur le marché local. En terme de prix, la banane de « second choix » se vend 1 à 1,5 pesos/kg soit 6,5 à 9 fois moins que le prix moyen payé par Banelino (cf. Tableau 22). Ce prix standard ne différencie pas la qualité produite (Bio/Conv.) et n'intéresse les producteurs que dans la mesure où ils n'ont pas encore trouvé les moyens de valoriser autrement ces invendus.

Il n'en reste pas moins que, compte-tenu de la proportion encore élevé de bananes non commercialisables à l'export (faute de qualité), nous avons estimé l'évolution de l'offre de Banelino sur ce marché local.

**Tableau 42 : Evolution des invendus de Banelino (estimations en TM<sup>59</sup>)**

2002	2003	2004	2005	2006
3574,8	3246,3	3704,7	5103,9	7659,3

Sources : données Banelino

L'augmentation de l'offre de 114% sur la période 2002-2006 contraste avec les affirmations de la gérante de Banelino qui considère que les volumes ont baissé sur le marché local pour les raisons suivantes :

- o Orientation des stratégies de production pour cultiver de la banane biologique destinée principalement à l'exportation

- Départ de producteurs
- Augmentation des surfaces d'un mûrisseur : il existe en effet un autre marché local, celui de la maturation dont le monopole est détenu par un seul producteur. Selon la gérante de Banelino, les producteurs influent peu sur ce marché, d'autant que la non-reprise des plantations par les petits producteurs lui a permis de racheter des terres pour augmenter ses surfaces de production et donc s'auto-suffire.

D'un point de vue quantitatif, il paraît difficile de conclure quant aux effets du CE sur le marché local : l'offre en banane sur le marché local serait à étudier plus en détail dans son processus de changement. Toutefois, il est probable que les effets combinés de l'orientation biologique et de l'entrée dans le CE aient modifié la structure de l'offre en développant un marché de « second choix » au dépend du marché de la banane verte.

### L'impulsion du CE dans l'offre de bananes de qualité

Les exigences normatives du marché ont conduit les producteurs à améliorer leur production, et l'on peut par conséquent considérer que la qualité des bananes a été tirée vers le haut. (Cf 6.2.4). Toujours est-il que le marché local a aussi ses propres exigences notamment pour les bananes vertes qui ne doivent présenter aucun défaut physique (calibre, malformations, fermeté...) ou sanitaire (meurtrissures, attaques parasitaires, contaminations fongiques...) pour être acceptées par les intermédiaires.

Nos enquêtes révèlent (paragraphe 5.5) que les producteurs de Banelino sont mieux encadrés techniquement pour réagir à la demande des clients. Si l'on extrapole ces résultats à la majorité des petits producteurs des provinces de MC et Valverde ayant rejoint une OP du CE, alors on peut considérer que ceux-ci ont une meilleure propension à offrir la qualité requise par les intermédiaires locaux. Cependant, une étude plus fine s'avérerait nécessaire pour mieux comprendre le fonctionnement et les déterminants du marché de la banane à l'échelle locale voire nationale.

Un des risques soulevés par la Junta Directiva à ce sujet, est celui de l'opportunisme généré sur ce marché local de la banane verte destinée principalement à l'exportation<sup>58</sup>, susceptible de pénaliser la collecte des volumes d'exportation en saison d'hiver.

*« Il y a des périodes de l'année où les producteurs vendent au marché local et nous devons agir comme la police en janvier-février, quand les prix du marché local augmentent et se rapprochent du marché international. L'intérêt c'est qu'il n'y a pas le coût de l'emballage donc il y a une tentation... » (Membre de la JD)*



## 6.2 Effet sur le développement local

### 6.2.1 Méthodologie de réponse

Plusieurs instruments peuvent avoir des effets directs sur le développement local

- La prime de développement : si elle est investie dans des projets collectifs, elle devrait avoir un impact direct sur le développement local.
- L'effet du CE sur l'amélioration des revenus des producteurs devrait également avoir un impact indirect sur le développement local : l'amélioration des revenus producteurs générant, en théorie, une capacité supérieure des producteurs à financer des investissements collectifs (via des impôts ou autres modes de contribution), à créer des emplois dans leurs exploitations.

<sup>58</sup> Comme précisé dans la partie précédente (organisation), les producteurs livrent toute leur production à Banelino. Du moins ils sont censé le faire, mais il arrive que certains membres, par besoin de trésorerie vendent à des intermédiaires locaux en saison d'hiver. Selon, la gérante, l'OP « ferme les yeux » sur ces pratiques exceptionnelles mais reste vigilante sur les risques que cela comporte.

- L'effet du CE sur l'amélioration de la rentabilité de l'activité banane pourrait générer un certain afflux de population, une extension des terres agricoles et une augmentation du nombre de producteurs ou de travailleurs dans les exploitations.
- Le renforcement des organisations de producteurs peut également avoir un effet en termes de création d'emplois dans l'OP
- L'effet du CE en terme de portée, pourrait également avoir un effet sur le mode de développement de la région ; nous avons jusqu'à présent émis des hypothèses de répartition des bénéfices du CE dans la zone au travers de la création d'emplois ou d'investissements collectifs.

L'effet au niveau national devrait être nettement plus diffus et fonction du poids de l'organisation étudiée au niveau national. Il sera d'autant plus difficile de clairement identifier la contribution des interventions CE et nous nous concentrerons pour cette sous-thématique essentiellement sur l'échelle géographique sur laquelle intervient l'OP.

## 6.3 Le CE a un effet sur le développement local

### 6.3.1 LE CE favorise la création d'emploi

La création de l'emploi a été favorisée par le CE à plusieurs niveaux :

- les exploitations : il s'agit des emplois générés par le développement de la banane qui résultent des exigences normatives ou contractuelles imposées sur le marché d'export. Le surcroît d'emploi lié à l'entrée des producteurs dans le CE reste toutefois difficile à chiffrer, la taille de notre échantillon n'étant pas significatif pour conclure d'après nos résultats d'enquêtes producteurs<sup>59</sup>.
- l'UP : la main d'œuvre est embauchée pour réaliser tous les travaux. L'UP Juliana Jaramillo a mis en place une gestion collective de cette main d'œuvre (env. 18 personnes) leur attribuant un salaire par quinzaine. Quant aux autres UP, elles paient 7-8 salariés à la journée.
- l'OP : financièrement, l'ensemble des emplois au sein de Banelino résulte des exportations CE, puisque jusqu'en 2005, le budget de fonctionnement de l'OP était alimenté directement par un prélèvement sur la prime de développement et les ventes en CE. Numériquement, les emplois au sein de Banelino ont également augmenté en raison du besoin d'accompagnement et de suivi technique des exploitations, ainsi que des nécessités de coordonner la production et la livraison à PDN (cf. paragraphe 6.6.2).
- la communauté : les emplois sont variés mais ont en particulier été créés dans la province de Monte Cristi pour les services médicaux, sociaux et éducatifs rendus à la communauté.

**Tableau 43 : Emplois générés directement par l'activité de Banelino**

Catégorie	Effectif (en ETP)
Personnel de l'OP	50
UP	46
Exploitations*	4800
Autres	> 6**

\* Estimations d'après une moyenne des besoins en main d'œuvre nécessaire en production (4,5 ETP/ha) ramené à la surface totale exploitée en banane par les membres de Banelino(1067 ha).

\*\* Au-delà des salaires versés directement par la prime, la mise en place d'actions environnementales a généré des activités (collectes de plastiques, gestion de compostière...) que nous n'avons pu chiffrer en terme d'emploi.

Sources : entretiens techniciens, résultats d'enquête Banelino

Banelino contribue par ailleurs à développer des emplois indirectement, notamment dans le domaine agrochimique et des services (formation et assistance technique, organismes de certification, finances...). Ces effets n'ont pu être mesurés à travers le prisme du CE.

<sup>59</sup> Les producteurs ont répondu en avançant un pourcentage d'augmentation. Celui-ci variait de 25% à 90%

### 6.3.2 Le CE contribue au développement du territoire (public et privé) ?

La prime reste un instrument déterminant du CE pour ses finalités :

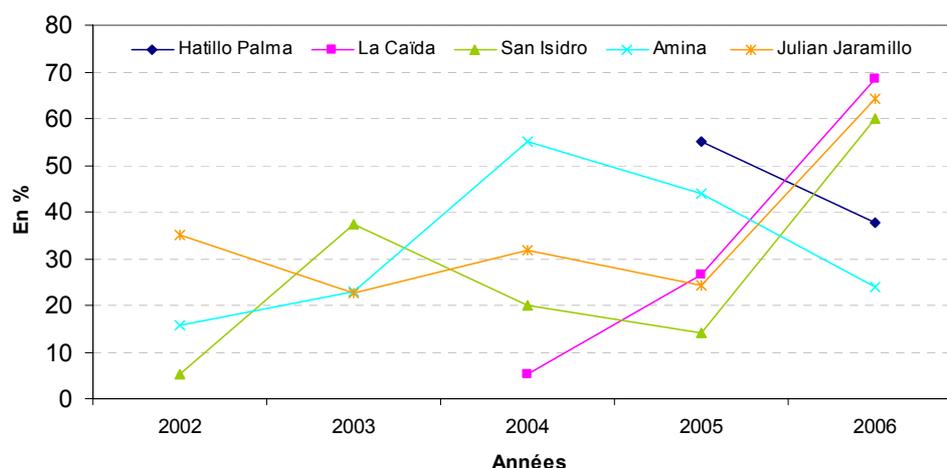
« La prime Fairtrade doit servir à l'amélioration de la situation socio-économique des travailleurs, de leurs familles et de leurs communautés »<sup>60</sup>

La tenue d'une comptabilité spécifique à la prime par UP séparée des documents financiers propres à Banelino, permet d'avoir une meilleure lisibilité des dépenses et usages de la prime.

#### Les dépenses sociales

Il apparaît que les dépenses sociales dans le budget des primes ont une tendance à la hausse et ce d'autant plus qu'en 2006 les exigences de FLO incitent à réduire les dépenses d'investissements productifs (Cf. 4.1.3).

**Figure 23: Part des dépenses sociales dans les dépenses totales de la prime (par UP)**



Source : Elaboration OB, d'après données Banelino

Ce constat est toutefois moins vrai dans la communauté d'Amina où l'on observe une décroissance depuis 2004 et qui pourrait s'expliquer par la proximité de Mao qui rend les infrastructures sociales moins prioritaires car déjà développées<sup>61</sup> (en comparaison avec Juliana Jaramillo, dont l'entrée dans l'OP date de la même période mais qui se trouve dans une région plus rurale et peu développée en matière socio-économique).

Quant à Hatillo Palma, dernière UP intégrée à Banelino, elle a consacré une part plus importante de la prime en 2006 en raison de ses besoins productifs (préparation à l'Eurepgap).

Il apparaît globalement que les dépenses sociales continuent de croître au bénéfice de toutes les communautés entrant dans le cadre d'intervention de Banelino.

**Tableau 44: Evolution des dépenses sociales<sup>54</sup>**

	2002	2003	2004	2005	2006
Total (en USD)	53103	88950	140617	110752	202636
Croissance des dépenses sociales		0,68	0,58	-0,21	0,83

Source : données Banelino

#### Caractéristiques des œuvres sociales

Lors de l'assemblée générale de la coopérative, les producteurs décident de l'usage de la prime versée à la l'UP pour chaque caisse de bananes vendues. Celle-ci est investie dans un panel de projets communautaires très large,

<sup>60</sup> FLO, 2006. Document explicatif sur la norme FT appliquée aux organisations de petits agriculteurs.

<sup>61</sup> Encore que nous avons assisté à l'inauguration d'une école primaire à Amina lors de notre séjour. Cette école existait déjà mais le lieu qu'elle occupait était devenu insalubre pour les enfants.

allant de constructions d'infrastructures (construction d'écoles, électrification, adduction d'eau potable...) à des dons variés (pour des soins médicaux, pour équiper les écoliers, pour les fêtes...) (tableau ci-après).

**Tableau 45 : Nature des dépenses sociales par communauté**

	Juliana Jamillo	La Caïda	San Isidro	Amina	Hatillo Palma
Travaux d'adduction d'eau potable	X			X	
Installation d'une cantine pour producteurs et travailleurs	X				
Travaux de réparation (écoles...)			X	X	
Païement salaire maître pour garderie	X	X			
Païement salaire d'un médecin et un infirmier du dispensaire	X				
Païement salaire chauffeurs et collaborateur du transport scolaire	X				
Education à l'environnement	X				
Dons maillots/équipements sportifs- matériel éducatif	X		X		
Dons uniformes scolaires aux enfants de travailleurs et producteurs	X	X		X	X
Construction d'une garderie pour les enfants en bas âge des producteurs/travailleurs	X	X			
Légalisation de travailleurs haïtiens	X	X	X	X	X
Analyse sang et programmes de vaccination pour producteurs, travailleurs	X	X	X	X	X
Païement assurance sociale et achat de médicaments des travailleur set des personnes en besoin	X		X	X	X

Sources : données Banelino

### **La prime au service des producteurs et salariés**

Bien que non dédiée à l'urgence, la prime a servi de « fonds d'assurance » pour couvrir des dépenses exceptionnelles des producteurs et de leurs familles. Ainsi, en cas d'hospitalisation ou d'examens techniques coûteux, l'OP peut intervenir pour prendre en charge sous forme de dons ou de prêts les dépenses de producteurs. De même l'UP La Caïda a bénéficié d'une assistance alimentaire pendant deux ans pour pallier aux dommages subis dans les plantations suite à des accidents climatiques, privant ainsi les producteurs de leur principale source de revenu.

Quant aux salariés, la prime a notamment permis de financer l'assistance juridique nécessaire pour formaliser sous forme de titres de séjour, la présence des travailleurs haïtiens sur le sol dominicain (Cf. 5.5.3).

### **La prime profite aux communautés les plus défavorisées**

Les projets collectifs diffèrent en fonction de l'ancienneté des UP au sein de Banelino. Ainsi Juliana Jaramillo, l'une des UP les plus anciennes a pu financer davantage de projets en faveur des habitants des « bateyes<sup>62</sup> », les zones de pauvreté extrêmes à Monte Cristi (Cf. encadré ci-après).

<sup>62</sup> Les Bateyes se traduisent littéralement par sucreries. Ils renvoient aux villages à même les anciennes plantations sucrières, occupés par les « coupeurs de cannes » d'ascendance haïtienne. Aujourd'hui, la population est mixte, haïtienne et dominicaine.

### Effet du CE dans les bateyes

Les conditions de vie des habitants des *bateyes* sont des plus précaires, tant du point de vue sanitaire que nutritionnel. Les infrastructures médico-sociales y sont quasi- inexistantes et les établissements scolaires déplorables. En réponse à cette situation, l'unité Juliana Jaramillo accompagné par l'OP a mis un certain nombre d'actions en place pour améliorer le bien-être des populations dans dix de ces communautés.

Nous avons rencontré des acteurs de quelques programmes dans lesquels Banelino est intervenu.

En matière de santé publique, Banelino a lancé depuis 2006 un programme faisant intervenir un médecin et une infirmière pour organiser des campagnes de sensibilisation (vaccination, prévention des cancers féminins) et des consultations. Le programme intègre une collaboration avec les hôpitaux publics de la province et les laboratoires d'analyses médicales.

*« Nous avons commencé nos consultations dans les stations de conditionnement. Puis nous les avons étendu aux communautés pour toucher plus de monde. La population répond bien, nous recevons en consultation de 20 à 60 personnes / jour »* (Médecin du programme)

Quinze promotrices de la santé sont formées dans les communautés autour de certaines maladies et précaution à prendre (rage, malaria, risque de déshydratation...). Ces dernières ont aussi pour rôle d'avertir des prochaines visites du médecin et également d'accompagner les personnes vulnérables aux centres médicaux les plus proches.

*« Nous sommes comme les mères pour ces communautés : lorsqu'il y a un problème, les gens viennent vers nous et nous savons vers où les orienter. Nous redonnons à la communauté et la communauté nous fait confiance »* (Promotrice de santé, Juliana Jaramillo)



Sur le champ éducatif, Banelino a co-financé avec la Direction provinciale de l'Education le Projet Conani où l'OP s'est chargée de l'infrastructure et les services de l'Etat du salaire des instituteurs et de l'alimentation. Ce projet a permis à 200 enfants en bas âge (2-3 ans) d'être accueilli quotidiennement pendant 10h par jour :

*« Ici, la population est extrêmement pauvre. Les enfants viennent de La cruz, Batey Maye, Batey Palo verde et sont envoyés par leur parent en premier lieu pour qu'ils soient mieux nourris car ils connaissent de graves problèmes de nutrition. Banelino a restauré ce lieu en l'agréant pour les enfants et nous aide en fournissant en plus l'eau potable, le gaz pour cuisiner, le carburant pour le car*

*scolaire... »* (Maître d'école, Juliana Jaramillo)

En matière d'éducation Banelino intervient également dans un établissement secondaire tenu par des religieuses. L'OP a financé la restauration des bâtiments et soutient financièrement le salaire des enseignants.

*« Banelino est à l'écoute des besoins de l'institution. Dès qu'il nous faut des moyens, Banelino nous aide à trouver une solution car elle est au service du développement de la communauté (...). Il existait une ONG qui nous a aidé un temps et une fois partie, il ne restait plus rien. Banelino, ne s'est jamais détaché de nous, voilà 5 ans qu'elle travaille avec nous (...). Nous enseignons aux enfant à préserver les lieux car nous savons que c'est un sacrifice des producteurs. »* (Enseignante, centre éducatif, Juliana Jaramillo)



Enfin, Banelino négocie actuellement des terres d'Etat pour y développer une ferme coopérative, afin d'extraire la population des bateyes du désœuvrement. Le responsable de la production de Banelino témoigne à ce sujet de la nécessité de maintenir l'espoir au sein des zones rurales pour empêcher l'exode qui accroît les bidonvilles qui constituent des lieux où se développe la délinquance.

### 6.3.3 Incidence politique

Au niveau local, les représentants politiques reconnaissent parfaitement les actions de Banelino (comme d'autres OP du CE) dans les zones défavorisées.

*« La commune de Mao est caractérisée dans sa zone ouest par une pauvreté et une précarité généralisée...des aides sont dédiées aux régions dans lesquelles se trouvent les producteurs de bananes »* (Directeur du Distrito Educativo del Municipio de Mao).

La forte concentration des producteurs du CE (plantations et OP) dans les deux provinces pourrait assurément constituer un fort lobby politique. Mais à l'heure actuelle, la concurrence entre eux sur le marché d'exportation dépasse les intérêts communs des producteurs à un niveau régional voir national.

A l'échelle du pays d'ailleurs, les membres de Banelino sont peu intégrés dans les réseaux de producteurs notamment dans les syndicats professionnels du secteur de la banane<sup>63</sup> (cf. acteurs de la filière). Il s'agit d'ailleurs d'un parti pris, considérant qu'ils ne trouvent pas leur place au sein d'une filière dominée par un acteur, SAVID, entreprise bananière intégrée dont le monopole de la production est susceptible de porter préjudice aux petits producteurs. Ils maintiennent en revanche des liens étroits avec les OP du sud de la RD (Finca 6 et Coprobata), OP pionnières dans la production-commercialisation en CE.

L'action de Banelino en matière de défense des intérêts des petits planteurs s'exprime plutôt dans le cadre de sa participation à la CLAC, d'envergure internationale mais dans laquelle les membres de l'OP s'identifient en temps que pratiquant une petite agriculture à défaut d'être agriculture paysanne (Cf.6.5.2)

### 6.3.4 Le CE a une influence sur la souveraineté alimentaire ?

Selon la Banque Mondiale, le seuil de survie du pays est estimé à 18 000 pesos. Or le salaire minimum est évalué de 3700 pesos à 6500 pesos selon la catégorie socio-professionnelle (chiffres 2006). Bien que les salariés agricoles de Banelino perçoivent entre 4000 et 6000 p/mois, ils ne semblent pas souffrir de problèmes alimentaires même si des carences alimentaires persistent. D'ailleurs les cas de malnutrition rencontrés se retrouvent dans les communautés autres que celles où vivent les producteurs et salariés (Teller, 2007).

Les activités auxquelles participent Banelino dans les bateyes à travers la prime de développement, témoignent ainsi de son rôle dans l'amélioration de l'autosuffisance alimentaire au moins à l'échelle des provinces dans lesquelles l'OP est présente.

A un niveau national, les structures techniques publiques (IDIAF et SA) partenaires de Banelino associent le CE au développement rural. C'est pourquoi le Secrétariat à l'Agriculture souhaite multiplier l'expérience de l'OP dans d'autres régions difficiles et sur d'autres produits dans le cadre d'un programme de sécurité alimentaire.

*« L'aspect le plus intéressant du CE c'est le développement rural. D'autres régions telles que San Juan où l'on fait des haricot et du riz ainsi que du petit maraîchage pourrait bénéficier du CE pour permettre aux producteurs de zones défavorisées de s'organiser et d'obtenir une certification sur ces productions »* (Conseiller du SA)

## 6.4 Conclusion thème « développement local »

Le CE a modifié la structure du marché local/national, en y modifiant la nature de l'offre de façon indirecte. En premier lieu sur le marché de « second choix » où se vend la banane à « la main » plutôt qu'au « régime », l'effet est d'ordre quantitatif par une amélioration de la productivité de la terre et du travail. Celle-ci génère cependant son flot d'inventus sur le marché d'export qui sont donc écoulés sur le marché local, contribuant à une augmentation de cette catégorie sur ce dernier.

Ensuite sur le marché de la banane verte, marché de premier choix, l'effet est d'ordre qualitatif puisque les producteurs ont accès à un meilleur encadrement technique et se soumettent aux exigences normatives. La prime, au travers des investissements techniques aura donc eu un effet catalyseur pour propulser les producteurs à offrir des produits de qualité et en quantité.

---

<sup>63</sup> En 2006, les UP ont malgré soutenu le syndicat Adobanano par une participation financière qui apparaît dans les dépenses de la prime.

Si l'on considère les retombées en terme socio-économique, le CE a également favorisé l'emploi. Tout d'abord, par l'accès au marché d'exportation, dont les exigences du marché ont accru le besoin de main d'œuvre dans les plantations et dont le développement a permis de multiplier les emplois au sein de l'OP en matière d'assistance technique ; ensuite, par la prime qui a favorisé l'embauche de personne dans les projets socio-éducatifs mis en place dans certaines communautés.

La prime est aussi l'instrument déterminant du CE qui a permis aux UP de Banelino d'intervenir en cas d'urgence auprès de ses membres (problème médical, dons de paniers alimentaires, ...), d'améliorer les conditions de travail des salariés (légalisation des travailleurs haïtiens, couverture sociale... ) ainsi que leur famille ; enfin la prime a servi à financer dans la région des projets à caractère sociaux (infrastructures éducatives, programmes de santé) : Banelino a notamment concentré son intervention dans les zones d'extrême pauvreté, les Bateyes. Les besoins sociaux y sont relativement importants si l'on en juge la part croissante (de 282% entre 2002 et 2006<sup>64</sup>) de la prime consacrée à ces projets.

Le poids de Banelino dans les provinces de MC et Valverde, montre une incidence politique relative du CE puisqu'elle s'exprime essentiellement dans la validation par les pouvoirs publics des actions financées par l'OP. Les petits producteurs n'exercent aucun lobby politique actuellement, jugeant que le fait d'être en compétition directe avec l'entreprise Savid sur le marché du CE, ils peuvent difficilement faire valoir leurs droits auprès de cette entité qui détient un monopole dans l'industrie bananière dominicaine.

Enfin, les acteurs du secteur agricole public agissant dans le cadre du programme national de sécurité alimentaire s'accordent à dire que l'expérience de Banelino est un modèle de développement économique en matière de lutte contre la pauvreté et souhaitent l'étendre à d'autres domaines de production agricole.

---

<sup>64</sup> Compte tenu de l'inflation courante dans le pays, ce taux est à revoir à la baisse.

## 7 QUELS SONT LES EFFETS DU CE SUR L'ENVIRONNEMENT ?

### 7.1 Méthodologie de réponse

Sur le marché du CE, le mécanisme incitatif de soutien par les prix a pu conduire les producteurs à s'orienter de préférence vers des modes de production certifiés biologiques, ou encore garantissant une qualité de produit et une traçabilité de plus en plus exigées sur le marché. Ces systèmes plus technicistes ont pu être développés grâce à des investissements individuels, collectifs et un appui technique des OP. En même temps, le dispositif du CE s'appuie sur la promotion d'une agriculture durable. L'ancien référentiel FLO (v. 2004) était à ce titre essentiellement axé sur une approche agro-environnementale basée sur l'interdiction de l'utilisation d'herbicides, la réduction des intrants et des pesticides, et la promotion des pratiques biologiques.

Dans le cas de Banelino, deux instruments du CE sont susceptibles de participer à l'amélioration de la prise en compte de l'environnement et à induire des effets sur les ressources naturelles.

- **L'utilisation de la prime au développement**, destinée à des projets collectifs locaux peut participer à une amélioration des conditions environnementales : projets de reboisement anti-érosif, développement de nouvelles techniques agronomiques plus respectueuses de l'environnement, conservation d'espèces menacées, amélioration des techniques de transformation, développement de l'utilisation des énergies renouvelables, projets d'éducation et de sensibilisation à la gestion des déchets, etc. A l'exception des projets directement orientés sur la restauration d'écosystèmes ou la conservation d'espèces menacées, la majorité des projets environnementaux finançables par la prime au développement ont un impact direct sur le cadre de vie ou sur la santé des travailleurs. Plus globalement, des actions environnementales en faveur de lutte contre l'érosion, du maintien ou de la restauration de la qualité de l'eau par la gestion des déchets ou la réduction des intrants et des pesticides ne profitent pas qu'au seul environnement des producteurs du CE, ces actions ont un effet plus global sur l'ensemble du territoire local concerné par le CE ou non.
- Le **renforcement des compétences des OP** pour obtenir des impacts significatifs et pérennes. La mise en œuvre d'un appui technique aux OP pour permettre la mise en œuvre des standards environnementaux, organiser une veille environnementale et assurer la promotion des bonnes pratiques conduit non seulement à des effets directs à court terme mais également à pérenniser des pratiques respectueuses de l'environnement. La veille environnementale est indissociable de la prise en compte environnementale. Elle permet de suivre et d'améliorer les pratiques et leurs effets, d'anticiper les risques de dégradations de l'environnement, de planifier les atténuations et d'assurer une promotion des bonnes pratiques. L'ensemble de ces résultats participe à la mise en place de stratégie de valorisation des ressources par des processus de labellisation et de certification.

La version 2006 **des standards environnementaux de FLO**, proposant une approche plus globale de l'environnement, n'a pas été encore appliquée et selon le personnel encadrant, les recommandations de l'ancien référentiel relatives à l'environnement n'ont eu aucune incidence sur les pratiques agricoles.

En revanche, la progression de la production biologique dans les zones d'intervention de Banelino et l'évolution des certifications exigées sur le marché tendent à renforcer la prise en compte de l'environnement.

Les impacts environnementaux de l'activité bananière de Banelino sont donc étudiés sous l'angle du paquet technique (AB, Eurepgap, MBPA) mis en place au sein de l'OP.

Nous discuterons brièvement des aspects pris en compte par les nouveaux standards.

### 7.2 Problématiques environnementales dans la zone de production de Banelino

#### 7.2.1 Biodiversité : Banelino est localisé sur une zone sensible

Avec ses espaces côtiers situés au nord ouest de la République Dominicaine abritant une biodiversité marine et terrestre importante, la province de Monte Cristi intègre un parc national d'une superficie de 530km<sup>2</sup> limité à l'ouest par la frontière avec Haïti et traversé par plusieurs cours d'eau dont le fleuve Yaque del Norte. Ce parc couvre une forêt sèche subtropicale hébergeant plusieurs espèces végétale et animales<sup>65</sup>.

<sup>65</sup> Selon le Secrétariat à l'Environnement : <http://www.medioambiente.gov.do/>

La zone d'intervention de Banelino est ainsi à proximité d'une aire de conservation. Son activité peut avoir des incidences d'autant plus qu'elle côtoie la culture intensive de riz prédominante dans cette région.

### 7.2.2 Eau : Sécheresse vs inondations

Dans la zone de Monte Cristi, l'eau est un facteur limitant pour les agriculteurs puisque la ressource y est faible en raison des faibles réserves hydriques et des sols à faible capacité de rétention. Cette situation de sécheresse peut être aggravée par le pompage de l'eau pour l'irrigation, l'érosion des sols et une augmentation de l'évapotranspiration induite par les bananeraies.

A l'inverse, dans la province de Mao, les planteurs situés à proximité du fleuve Yaque del Norte produisent dans des zones inondables et y observent des remontées de la nappe (Figure 3)

*« Le niveau de la nappe phréatique est élevée et il faut drainer les sols »* (Focus group San Isidro)

### 7.2.3 Sols : Risques de désertification et de salinisation

Les risques de désertification sont liés dans la zone de production de l'OP au climat semi aride et aux pratiques qui tendent à dégrader le sol. C'est le cas de l'irrigation par l'inondation qui provoque une érosion hydrique et du desherbage qui fragilisent les sols en les dénudant.

Concernant la salinisation, selon le responsable de l'environnement au sein de Banelino, il existe une différence entre Monte Cristi et Valverde : à Mao, les producteurs irriguant à partir des canaux qui viennent directement de la prise d'eau (barrage/ rivière) disposent d'une eau moins salée que ceux qui pompent l'eau depuis les nappes ou cours d'eau recevant les eaux de drainages d'autres cultures comme le riz : c'est le cas pour de nombreux producteurs de Juliana Jaramillo.

*« Banelino a effectué des analyses de sols (chimiques, physiques et biologiques) sur les parcelles irriguées. Il a été constaté ainsi que le taux de salinité à la sortie des parcelles était supérieur à celui à l'entrée. »* (Resp. environnement de Banelino)

*« Dans la zone, nous avons plein d'eau dans les rivières et peu dans les canaux d'irrigation. Les sols sont mal drainés et provoquent une contamination des sols »* (Focus group Juliana Jaramillo)

### 7.2.4 Energie

A Monte Cristi, la culture de bananes est très consommatrice de carburant pour pomper l'eau d'irrigation, moins abondante dans cette zone de production.

*« Il y a des expérimentations avec les panneaux solaires. De même que les énergies éoliennes sont à explorer mais aucun projet concret... pourtant c'est à étudier car le coût énergétique liée à l'irrigation commence à peser »* (Resp. environnement de Banelino)

### 7.2.5 Réalisation d'un diagnostic environnemental

L'orientation Eurepgap et la proximité du parc national de MC a conduit Banelino à identifier les principaux risques préjudiciables à l'environnement en lien avec la culture de bananes. Ces risques concernent tous les producteurs, bien que leur occurrence et gravité seraient à nuancer selon la zone de production (Mao/Valverde) et le mode de production (conventionnel/biologique).

Le diagnostic environnemental réalisé s'accompagne d'une série de mesures pour corriger ou prévenir ces risques (tableau ci-après).

**Tableau 46 : Synthèse de l'analyse des risques réalisés par Banelino**

THÈME	ETAPES DE PRODUCTION CONCERNÉES	RISQUE ENVIRONNEMENTAL	MESURES CORRECTIVES	MESURES PREVENTIVES
<b>Biodiversité</b>	Préparation du terrain	- Réduction de la flore tellurique	- Semer des espèces endémiques dans la plantation	- Plan de conservation de la faune et de la flore
	Maîtrise de l'enherbement Traitements phyto.	- Destruction de la flore et faune	- Alternier avec méthode de lutte mécanique - Adapter les traitements	- Réaliser le travail lorsqu'il n'y a pas de vent - Favoriser la lutte biologique et intégrée
<b>Sol</b>	Préparation du terrain	- Erosion, compaction et réduction de la capacité de rétention de l'eau	- Construction de buttes cerclant les casiers cultivés	- Formation des travailleurs aux outils et équipement de travail du sol
	Fertilisation	- Changement de la structure du sol - Pollution par surdosage d'intrants	- Rotation et cultures de légumineuses	- Etudes des sols avant plantation - Fertilisation raisonnée
	Irrigation et drainage	- Erosion, compaction et lessivage des nutriments	- Formation des travailleurs aux techniques de conservation du sol	- Concevoir un système d'irrigation adapté en tenant compte des paramètres physiques et topographiques du sol - Tenir compte des disponibilités en eau
	Traitements phyto.	- Perte de fertilité	- Favoriser la lutte biologique et intégrée - Utiliser des variétés résistantes	
	Récolte-post-récolte	- Contamination des sols par concentration inadaptée de résidus de récolte		- Mise en repos des casiers ou remplacement de la banane par des cultures à croissance lente
	Lavage des outils agricoles	- Contamination des eaux de lavage	- Stockage de l'eau et recyclage pour les préparations chimiques	-
<b>Eau</b>	Préparation du terrain	- Entraînement de terre et matière organique à proximité des sources d'eau	- Plantations de haies protectrices	- Réaliser le travail lorsqu'il n'y a pas de vent
	Fertilisation	- Eutrophisation du milieu		- Etudes des sols avant plantation
	Irrigation et drainage	- Pollution chimique de l'eau - Prélèvement excessif des ressources en eau		- Tenir compte des disponibilités en eau - Prévoir la dose d'eau optimale selon le type de sol et le système d'irrigation utilisé
	Traitements phyto.	- Pollution chimique de des eaux superficielles et souterraines	- Adapter les traitements	
	Récolte-post-récolte	- Contamination par fruits récoltés altérés	- stockage des écarts de récolte dans un lieu spécifique - Utilisation des équipements de protection pour le lavage	- Compostage des résidus de récolte
<b>Air</b>	Préparation du terrain	- Emission de particules gazeuses par pulvérisation du sol ou par traitement aérien		- Définir des itinéraires techniques moins consommateurs d'intrants
	Traitements phyto.			- Utiliser des produits faiblement volatiles
<b>Déchets</b>	Déchets plastiques/emballages	- Contamination des sols et sources d'eau - Réutilisation des ces emballages pour y mettre des aliments	- Former les travailleurs sur les risques sanitaires de ces déchets	- Ramasser les résidus et les transporter aux centres qui les récupèrent - Concevoir un projet de recyclage
	Résidus chimiques	- Intoxications des travailleurs	- Triple lavage des outils - Utilisation des gants pour le nettoyage des outils	- Stocker les emballages de produits chimiques dans un lieu réservé à cet usage

Source : synthèse sur document d'analyse des risques de Banelino

Ce diagnostic environnemental a permis au département de contrôle interne d'étoffer le manuel de bonnes pratiques agricoles qui sert de guide de production à tous les producteurs de Banelino. Ce manuel (BPA et BPM<sup>66</sup>) couvre selon le personnel encadrant, les préconisations relatives au référentiel Eurepgap même si les pratiques bios se rapprochent des opérations culturales.

« Le département de contrôle interne a élaboré un MBPA et une politique environnementale est en cours de réalisation. Le diagnostic réalisé n'est pas détaillé mais nous avons identifié les pratiques agricoles sensibles dont les risques de pollution sont élevés. 100% de l'aire couverte par Banelino travaille avec les BPA et BPM ». (Responsable des projets Santé & environnement de Banelino)

### 7.3 Le CE contribue à réduire des impacts négatifs sur l'environnement

Le CE n'a pas d'effets directs sur la gestion environnementale qui soient corrélés à l'application des standards FLO. En revanche, il a des incidences sur les modes de production et la préservation des ressources naturelles à travers deux mécanismes : le prix CE et la prime de développement.

#### 7.3.1 Un prix supérieur en CE incite les producteurs à s'orienter vers le bio

Les membres de Banelino restent convaincus que la production biologique améliore le revenu des producteurs. C'est pourquoi depuis sa constitution, l'OP a accompagné les producteurs vers une certification biologique : l'évolution globale des types de produits exportés en témoigne d'ailleurs (figure 14).

La rentabilité du système bio reste en effet supérieure (Cf. 5.2.2). Quant aux rendements moyens estimés pour la culture de bananes organiques, ils sont sensiblement plus élevés qu'en mode de culture conventionnel et démentent ainsi l'idée (au moins chez les petits producteurs) qu'un système intensif à fort usage d'intrants chimiques produit de meilleures performances.

#### 7.3.2 L'usage de la prime pour les actions environnementales

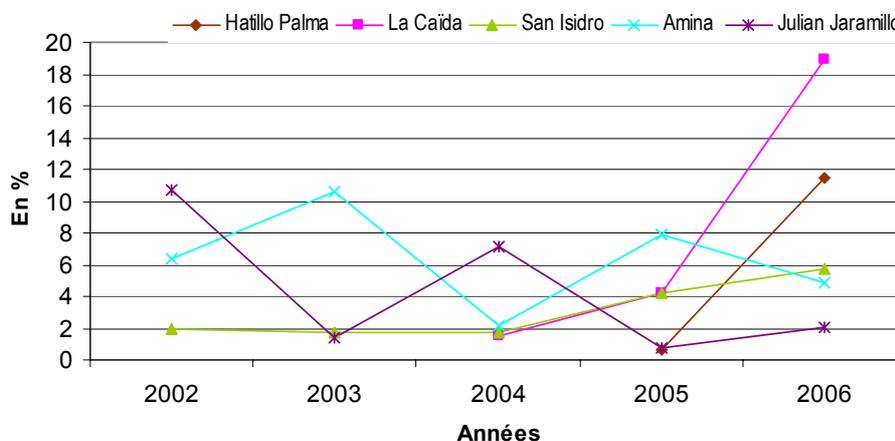
L'évolution des dépenses environnementales n'est pas linéaire et suit avant tout la mise en conformité de certaines certifications (AB, Eurepgap) ou les nécessités d'investissements ponctuels (tableau). Elle est stable pour l'ensemble des UP entre 2002 et 2005 mais comme pour les œuvres sociales, la part de la prime consacrée aux actions environnementales s'est accrue en 2006 (Figure ci-après) suite aux exigences de FLO qui souhaitait favoriser en priorité ces projets avant les investissements productifs.

Tableau 47 : Evolution du budget environnemental

	2002	2003	2004	2005	2006
Budget total (en USD)	18096	13404	20842	15199	24582
Croissance annuelle des dépenses		-0,26	0,55	-0,27	0,62

Source : OB, d'après données Banelino

Figure 24 : Part du budget de la prime dédiée aux actions environnementales (en%)



Source : OB d'après comptes Banelino

<sup>66</sup> Bonnes Pratiques Agricoles et Bonnes Pratiques Manufacturières

La nature des actions financées par la prime du CE est semblable d'une UP à l'autre, puisque celles-ci sont fixées communément d'une année sur l'autre en AG. La quantité de réalisations varie toutefois selon l'ancienneté des UP : ainsi la gestion des déchets fait défaut dans la dernière UP entrée à Banelino (Hatillo Palma) ainsi que la préservation des ressources (reboisement, protection des sources d'eau), également défaillante sur le site de production de LC. A contrario, Juliana Jaramillo détient à son actif le plus grand nombre de réalisations en faveur de l'environnement.

**Tableau 48 : Nature des actions environnementales financées par la prime du CE**

	Juliana Jamillo	La Caída	San Isidro	Amina	Hatillo Palma
Paiement de la certification organique	X	X	X	X	X
Création/Extension fabrique de fumure organique (compostières)	X	X	X	X	X
Analyse de sol/eau <sup>67</sup>	X	X	X	X	X
Collecte des matières plastiques au niveau de la zone	X	X	X	X	
Aménagement d'un lieu de stockage des matières plastiques	X				
Programme reboisement	X	X	X	X	
Entretien des canaux d'irrigation/chemins plantations-stations	X				
Protection de sources d'eau (murs de contention, ...)	X		X	X	
Systèmes de drainage sur zones inondables	X		X	X	
Formation BPA/BPM	X	X	X	X	X
Achat feme/parcelle démonstrative	X	X	X	X	
Signalisation (affiches de promotion environnementale)	X				

Source : Documents Banelino

L'ensemble de ces actions peut générer par la suite des impacts environnementaux positifs, au moins autour des sites de productions et des communautés proches.

### 7.3.2.1 L'OP améliore la santé et le cadre de vie de ses membres et travailleurs

Il est difficile de mesurer les effets positifs des bonnes pratiques adoptées au sein de Banelino sur la santé des producteurs et des travailleurs. Toutefois, une analyse des risques sur les conditions de travail des salariés dans le cadre de la mise en place d'Eurepgap a permis d'identifier les dangers inhérents aux pratiques culturelles ou de manutention et de prévoir des actions correctives et préventives.

Ainsi, les producteurs ont investi depuis 2005 dans des équipements de protection, des latrines, des lieux sécurisés de stockage des produits phytosanitaires afin rendre les stations conformes aux normes Eurepgap<sup>68</sup>. Ces mesures concrètes améliorent la situation sanitaire des sites de production et ne peuvent donc qu'être bénéfiques. L'UP de Juliana Jaramillo est d'autant plus concernée que ses membres conduisent encore leurs bananeraies en conventionnel.

Dans la région de MC également, la pollution hydrique reste une préoccupation en matière de santé, selon le médecin gérant le programme de santé de Banelino :

*« Les sources d'utilisation de l'eau constituent un problème majeur : les travailleurs se lavent dans les canaux d'irrigation souvent contaminés et développent des maladies dermatologiques importante par infections bactériennes ou fongiques... »*

Selon une étude réalisée par Tegut, la plupart des producteurs achètent leur eau, ce qui peu représenter des coûts de consommation assez élevés. A cet effet, Banelino met en place et prévoit également selon le médecin un programme de chloration de l'eau pour la purifier avant toute utilisation dans la station.

<sup>67</sup> Les analyses de l'eau concernent seulement l'UP Juliana Jaramillo pour laquelle les risques de pollution sont plus élevés en raison des pollutions chimiques liées aux bananeraies conventionnelles et aux rizières

<sup>68</sup> Ces dépenses apparaissent dans les dépenses productives le plus souvent même si elles ont des répercussions environnementales

### 7.3.2.2 L'OP a une action de promotion des bonnes pratiques

Avant d'entrer comme membre de Banelino, tout candidat est audité par le département de production et le département de contrôle interne qui lui accorde ou non l'autorisation de production en CE afin d'évaluer sa capacité à respecter le MBPA.

En matière de communication, l'UP Juliana Jaramillo a financé un affichage pour sensibiliser les producteurs et travailleurs au respect de l'environnement (tableau ci-dessus). En outre, sur tous les plans de travail 2006 à l'usage de la prime, figurait des actions de formation-éducation sur ce thème auprès des producteurs mais aussi dans les écoles auprès d'élèves afin de les sensibiliser sur des thèmes tels que la gestion des déchets qui concerne tout les communautés.

*« La transmission des BPA se fait par un travail de formation continue dont 80% sont internes à Banelino. Au-delà de la sensibilisation des producteurs et des travailleurs, Banelino dispense depuis 2006 une formation aux élèves d'écoles et à des groupes communautaires » (Resp. santé-env. de Banelino)*

### 7.3.2.3 Le CE a permis une amélioration de la gestion des ressources

#### Biodiversité

L'épandage aérien de produits anti-fongique constitue un des aspects critiques pour la biodiversité et la santé des travailleurs. En moyenne les planteurs pratiquent 6 vols annuellement mais chez Banelino, ils peuvent être supérieurs (Teller, 2006). Pour raisonner et atténuer ces pulvérisations aériennes, Banelino a installé pour chaque UP des stations météorologiques pour mesurer certains paramètres (humidité de l'air, intensité, vent, précipitations) et évaluer ainsi la menace parasitaire.

Par ailleurs, FLO interdisant formellement l'utilisation d'herbicides, Banelino a promu le désherbage manuel.

*« Il y a beaucoup de choses que nous pratiquions avant d'entrer à Banelino car il y avait déjà des exigences pour l'exportation.... Mais parmi les choses que nous avons du changé et qui nous ont coûtées beaucoup c'est de désherber manuellement au lieu d'utiliser des herbicides » (Focus group Hatillo Palma)*

Toutefois la modification de cette pratique a suscité bien des réticences en raison du coût de main d'œuvre occasionné. A cela, Banelino essaie de tendre vers une maîtrise de l'enherbement en favorisant les techniques de couverture du sol.

*« Le contrôle de l'enherbement dans la culture est une composante de la gestion totale de la culture. L'utilisation de l'herbicide est évidemment plus économique. En revanche si tu maîtrises la couverture du sol en ajoutant des cultures associées et des légumineuses alors ça peut coûter moins cher en herbicides et faire des économies de fertilisants ; Des tests sont en cours dans des parcelles démonstratives » (Resp. santé-environnement)*

Enfin, avec Tégut, des expérimentations sont en cours pour extraire les membres de Banelino de la monoculture de bananes et diversifier les cultures d'exportation. Ces essais sont indépendants du CE même si les standards de FLO compte l'association culturale comme une exigence de progrès.

#### Déchets

La pollution par les déchets plastiques (utilisés dans les bananeraies pour protéger les régimes) constitue un problème que Banelino résorbe en organisant leur collecte et leur stockage en attendant que l'OP créé ou exploite des filières de recyclage.

*« Les producteurs qui travaillent avec Banelino ramassent les plastiques mais d'autres producteurs les laissent et ça nous cause du tort car ils n'ont pas consciences qu'une eau contaminée est dangereuse ...Pour le coup, nous sommes obligés de collecter nos déchets et ceux des autres qui sont jetés sur les voies. Nous les stockons dans un endroit jusqu'à ce que Banelino décide de ce que nous allons en faire. » (focus group Hatillo Palma)*

Selon les techniciens de Banelino, seule l'UP de Juliana Jaramillo dispose d'un lieu de stockage, les UP de Valverde fournissent un centre de collecte qui expédie le plastique dans le sud du pays pour y être recyclé.

Par ailleurs, Banelino a promu la construction de compostières pour valoriser les déchets biodégradables et permettre à tous les producteurs de disposer au sein de chaque UP de fumure organique qu'il serait difficile d'élaborer et de gérer à l'échelle des exploitations. Ces réalisations ont engagé la participation de l'IDIAF et le secrétariat à l'agriculture ainsi qu'une contribution financière de la coopération internationale (l'USAID a aidé à la réalisation de la compostière de Juliana Jaramillo).

#### Eau

L'irrigation par inondation est une cause d'érosion des sols et altère la micro-flore et faune tellurique.

Le partenariat de Banelino avec l'INDRHI<sup>69</sup> dans le cadre du programme PADCA<sup>70</sup> a permis de mettre en place un système d'irrigation (asperseurs, goutte-à-goutte) qui touche en particulier quelques producteurs de Juliana Jaramillo, plus exposés à la pénurie d'eau.

*« En évaluant les risques du système d'irrigation par inondation, les problèmes d'érosion, ceux du lavage..., nous nous sommes mis en lien avec les organismes d'Etat, les groupements d'irrigants et l'INDRHI pour améliorer nos systèmes d'irrigation. »* (Resp. santé-environnement)

Un travail de sensibilisation est également réalisé pour améliorer l'efficacité de l'irrigation par inondation.

### 7.3.3 L'OP assure une veille technique et réglementaire sur l'environnement

Banelino s'appuie sur les réglementations et travaux du Secrétariat à l'Environnement pour se mettre en conformité avec les réglementations nationales.

L'OP reste également en veille de tous les programmes gouvernementaux offrant des possibilités d'amélioration technique.

*« En production, il y a un réseau de petits producteurs auquel nous sommes associés [ finca 6, coprobata] ; nous sommes aussi en contact avec les institutions techniques, l'IDIAF, La Secrétariat à l'Agriculture, la Junta Agroempresarial Dominicana, Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal,...Au niveau environnemental, on travaille avec le Secrétariat à l'environnement, la FIPA<sup>71</sup>, l'IFOAM<sup>72</sup> sur la production organique... »* (Resp. santé-environnement)

## 7.4 Quels effets des futurs standards FLO sur l'activité de Banelino ?

Il est prévu que la version 2006 des standards environnementaux de FLO soit intégrée au MBPA en 2007. Il nous a donc paru intéressant d'analyser son contenu et d'en anticiper les apports sur les pratiques existantes de Banelino.

### 7.4.1 FLO accroît ses exigences en matière environnementale

Le référentiel FLO version 2006 se distingue des anciens standards par un développement important des préconisations environnementales et des exigences de contrôle qui contraignent les OP à des obligations de résultats autant que de moyens.

Les exigences de FLO portent sur plusieurs domaines d'action :

- organisationnel, avec la mise en place d'un système de contrôle interne (SCI),
- fonctionnel par lequel il est demandé de mettre en œuvre des plans d'actions pour prévenir les risques ou améliorer la gestion des ressources. De même des mesures de paramètres environnementaux sont introduites dans ces exigences
- technique, où FLO apporte des précisions sur des pratiques à respecter (tableau)

Ces nouveaux standards apportent l'avantage de fournir une amorce de reporting qui prend en compte les données environnementales produites et capitalisées par l'OP. Celle-ci peut faciliter la diffusion d'information auprès des organismes de certification.

### 7.4.2 Les nouveaux standards de FLO ne devraient pas avoir d'effets majeurs sur les pratiques actuelles de Banelino

Sur le plan organisationnel, avec le département de contrôle interne et l'équipe technique qu'elle a constitué depuis 2005, l'OP a devancé la mise en œuvre des standards de FLO. Ce département est responsable de la mise en place d'une politique environnementale et de la mise en œuvre des certifications qualité.

---

<sup>69</sup> Institut National des Ressources Hydriques

<sup>70</sup> Cf. contexte d'intervention de Banelino

<sup>71</sup> Fondo de Inversión para la Protección del Ambiente. Ce fonds financé par l'USAID a soutenu la construction de la compostière de Juliana Jaramillo

<sup>72</sup> International Federation of Organic Agriculture Movements

Sur les aspects fonctionnels, le référentiel Eurepgap aura été précurseur pour favoriser la prise en compte des risques liés au site de production. Un diagnostic aura ainsi permis d'adopter des mesures pour limiter les atteintes à l'équilibre écologique et améliorer la gestion des ressources naturelles.

Le MBPA/BPM et les outils de suivi de la production-conditionnement des bananes (registre de production par membre, cycle de vie des déchets...) constitue les principaux instruments de mise en place de ce SCI (tableau).

Enfin, sur les critères techniques, l'OP devra prendre en compte les préconisations de FLO pour lesquelles le référentiel pour la banane explicite davantage les conditions de leur mise en place : la création de zones tampon, la lutte anti-érosive, la prise en compte de certains produits agrochimiques autorisés vs interdits etc.

La prévention des conséquences négatives de l'activité de Banelino sur l'environnement s'accompagne nécessairement de dépenses supplémentaires pour :

- mettre en conformité les certifications adoptées à travers des coûts d'équipement et d'assistance technique ;
- financer les inspections sur des domaines environnementaux audités qui peuvent se répéter entre les certifications FLO, Eurepgap et parfois biologique.

**Tableau 49 : Comparaison des recommandations MBPA sur le cycle de production de la banane avec les exigences d'Eurepgap et ceux des futurs standards FLO**

THEME ENVIRONNEMENTAL	RECOMMANDATIONS DU MBPA	RÉFÉRENTIEL EUREPGAP		STANDARD FLO (V. 2006)	
		Exigences majeures/mineures	Recommandations	Exigences minimales	Exigences de progrès
<b>Politique environnementale</b>	Création d'un département de contrôle interne Organisation de l'archivage de documents d'intérêt Veille réglementaire à travers	Déclaration de protection de la faune et flore  Organiser l'archivage des documents importants  Audit interne annuel	Plan de préservation de l'environnement <sup>73</sup>	Création d'un Système de contrôle interne (SCI) pour définir la politique environnementale Création d'une équipe affectée à ce SCI avec définition de fiches de postes Créer un système documentaire destiné à prouver le bon fonctionnement du SCI	Plan de préservation de l'environnement et d'amélioration continue Elaborer des indicateurs de durabilité des pratiques Mise en place d'un registre de production à l'échelle de l'exploitation
<b>Fertilisation- Protection phytosanitaire</b>	Recommandation d'équipement de protection pour manipuler les produits agrochimiques et leurs déchets Suivi des traitements et toute application de fertilisants dans un registre / producteur Mesures de réduction des risques de pollution avant, pendant, après traitement Sensibilisation aux consignes de sécurité des produits Construction de local phytosanitaire/UP Tests foliaires annuels pour raisonner le programme de fertilisation	Former les producteurs à l'utilisation des engrais et des produits phytosanitaires Stockage des intrants dans un local dédié et permettant d'éviter les risques de pollution Archiver les fiches techniques des intrants Suivre les applications Privilégier les méthodes de lutte raisonnée Adapter et alterner les produits Veille réglementaire Respecter le délai avant récolte Analyse annuelle des résidus	Affichage de panneaux sur portes de local phyto	Interdiction stricte d'utiliser les produits figurant sur la liste négative FLO Interdiction d'utiliser les herbicides Former les producteurs à l'utilisation des produits agrochimiques Inventaire par L'OP de tous les produits utilisés et leurs consignes de sécurité Etiquetage des produits Stockage « sûr » des produits dans des locaux fermés, protégés de la pluie  Nématicides appliquées après analyse des sols et racines et seulement si méthodes de lutte bio sont révélées inefficaces	Formation sur la gestion des déchets Actions pour limiter le brûlage des déchets Evacuation des déchets vers des zones de recyclage quand elles existent  Mesurer les volumes en déchets produits
<b>Traitements des déchets – Nettoyage des équipements</b>	Plan de gestion (collecte, enregistrement) des déchets plastiques, des EVPP, des PPNU <sup>74</sup> Mise en place de compostière pour valoriser les déchets biodégradables Transfert des déchets vers un lieu de recyclage quand c'est possible	Organiser la collecte et l'élimination des PPNU  Mise en place de procédures d'hygiène pour la production  Plan de nettoyage dans la station Instruction de nettoyage des équipements	Déterminer des lieux de stockages des déchets – tri sélectif Liste énumérant les déchets Evaluer les risques de pollution et définir un plan d'action Affichage des règles d'hygiène	Plan d'action pour l'évacuation des déchets dangereux <sup>75</sup> Instructions pour gérer et éliminer les déchets Enregistrement du cycle de vie des déchets dangereux (achat-utilisation-évacuation) Renvoi des produits agrochimiques non utilisés aux fournisseurs Valorisation des déchets organiques si non contaminés	Développement des méthodes de conservation du sol Mesure d'impacts  Favoriser le reboisement dans les zones dénudées
<b>Sols</b>	Reboisement	Evaluation des risques d'érosion du		Evaluation des risques d'érosion	Développement des méthodes

<sup>73</sup> Cf. synthèse tableau

<sup>74</sup> EVPP : Emballages Vides de Produits Phytosanitaires – PPNU : Produits Phyto Non Utilisés

<sup>75</sup> Il s'agit principalement des produits de fertilisation chimiques et phytosanitaires

		RÉFÉRENTIEL EUREPGAP		STANDARD FLO (V. 2006)	
	Plantation de haies vives pour protéger du vent, ayant potentiellement une valeur économique ou d'entretien du paysage Analyse de sols annuelle pour adapter les amendements	sol (incluse dans l'évaluation des risques du site) Justifier par écrit l'utilisation d'un désinfectant du sol	-	Mise en place de procédures/instruction pour : - prévenir l'érosion chimique, physique ou anthropique - gérer la fertilité du sol - mettre en place des actions de lutte contre l'érosion <sup>76</sup> Interdiction de cultiver la banane sur des pentes > 60°	d'irrigation, de culture, de lavage ou de collecte visant à l'économie d'eau
<b>Eau</b>	Parcelles d'expérimentations de 2 à 2,5 ha/UP pour évaluer les besoins hydriques des cultures	Prouver que les eaux usées non traitées ne sont pas utilisées	Evaluer les besoins en eau des cultures Plan d'optimisation des ressources en eau Analyse annuelle de l'eau d'irrigation et actions correctives si non conforme	Evaluation des risques de contamination des sources d'eau, salinisation, désertification  Plan d'action et de contrôle : - pour préserver la qualité de l'eau - pour prévenir la pollution de l'eau d'irrigation ou potable	-
<b>Feu –Brûlis-</b>		-	-	La culture sur brûlis doit être raisonnée et justifiée devant l'inspecteur Rédaction d'une instruction sur la pratique du brûlis Formation sur les risques incendies	Identification des zones naturelles et de conservation de la biodiversité Favoriser la diversité culturelle Soutien des programmes environnementaux élaboré par les organismes privés et publics externes
<b>Sensibilité globale des sites</b>	Evaluation des risques environnementaux de l'activité de Banelino	Evaluation globale des risques sur le site de production  Plan d'action	Eviter la détérioration des habitats Protéger a biodiversité	-	-
<b>Traçabilité</b>	Mise en place d'un système de traçabilité permettant à l'aide de codification de chaque caisse d'identifier le producteur d'un fruit exporté.	Rédiger une procédure de traçabilité	-	-	Etablir des zones tampons pour limiter l'impact écologique Développer la conservation des espèces cultivées  Réduction de la monoculture diversification des cultures
<b>Biodiversité- OGM – Variétés utilisées</b>	Introduction d'espèces d'intérêts dans les SC, pour couverture du sol, améliorer la fertilité, constituer un paillage Protection des aires boisées improductives	Pas d'utilisation d'OGM : N/A pour la banane  Attestation fournisseur de la qualité sanitaire des plants	Attestation fournisseur de traitements minimisés sur plants fournis	Pas d'utilisation d'OGM Pas d'utilisation d'espèces de zones protégées Evaluation des risques et Plan d'action pour prévenir contamination par OGM Attestation fournisseur de la qualité des plants	

Source : OB d'après données Banelino, Référentiel Eurepgap et standards FLO

<sup>76</sup> A ce sujet, barrières anti-érosives et couverture du sol entre les rangs

## 7.5 Conclusion thème « environnement »

La zone de production de Banelino est considérée comme un site sensible et présente plusieurs problématiques environnementales relatées par les techniciens de Banelino mais également les producteurs concernés. Celles-ci se situent en majorité dans la région de Monte Cristi (disparition de la biodiversité, accroissement de la salinité et de l'érosion, pénurie d'eau...), ce qui a conduit Banelino à réaliser une évaluation des risques environnementaux et construire par la suite un Manuel de BPA servant de référence à tous les membres de l'OP.

Le mode de développement intensif y est remis en question par l'épuisement des ressources naturelles et par le souhait de préserver l'environnement.

Si la production de bananes a évolué vers des pratiques « durables », les exigences normatives du marché semblent y avoir joué un rôle plus déterminant que les standards environnementaux de FLO. Dans le cas de Banelino, la production biologique et récemment l'adoption du référentiel Eurepgap ont offert un cadre propice au changement des pratiques agricoles. Le premier a été favorisé par une incitation financière, le second par une meilleure valorisation des produits sur le marché d'exportation. Toutefois, qu'il s'agisse de l'AB ou de l'Eurepgap, les aménagements nécessaires pour l'obtention de la certification n'auraient sans doute jamais pu être réalisés sans le CE qui a pris en charge les investissements nécessaires à la mise en conformité des normes.

C'est ainsi que les UP ont financé, à partir de la prime de développement, une série d'actions générant des impacts positifs sur la prévention des risques de déséquilibres écologiques et aussi sur l'amélioration de la gestion des ressources naturelles. L'analyse du suivi de certains paramètres environnementaux pourrait mieux rendre compte de cet impact. On peut toutefois y observer un renforcement des mesures d'hygiène et de santé pour les travailleurs dans les exploitations et les stations de conditionnement, la formation des producteurs aux bonnes pratiques agricoles et la participation de l'OP à des programmes de recherche-action élaborés et financés par les instituts techniques publics ou par l'aide internationale.

Il est à noter enfin, si l'on compare l'existant de l'OP aux nouvelles exigences environnementales de FLO que celles-ci apportent peu de nouveautés. D'autres démarches (bio, Eurepgap) ont déjà induit des changements relatifs à la gestion de la qualité environnementale des activités de Banelino, même si ceux-ci ont pu être mis en place grâce aux instruments du CE.

## 8 CONCLUSION GÉNÉRALE

Banelino est une organisation de petits producteurs dominicains spécialisés dans la production-commercialisation de bananes en CE. Ce groupement s'est formé en deux temps : fondée en 1996, l'OP fait partie des organisations pionnières ayant intégré la filière banane en CE et a fonctionné durant deux ans avec des producteurs localisés dans la vallée du Cibao ; elle a ensuite cessé ses activités en 1998 suite à un violent ouragan qui a détruit une partie des plantations avant de se reconstituer en 2000 sous l'appellation Banelino.

Tous ses membres sont rattachés à des entités locales formées au niveau d'une communauté rurale : l'unité de production. Cinq UP ont ainsi adhéré à Banelino : Juliana Jaramillo et Amina pour les plus anciennes, San Isidro, la Caïda et la dernières Hatillo Palma. Banelino a connue une scission également avec une UP en 2004, la Maximo Gomez. Cinq membres de cette UP ont été expulsés de Banelino et le reste des producteurs ont fondé l'UP San Isidro. La Maximo Gomez a été inscrite sur les registres de FLO en 2005, constituant ainsi une nouvelle entité de production en CE.

Ces UP sont situées dans deux provinces Monte Cristi et Valverde au nord ouest de la République Dominicaine, région où est produit environ 90% de la banane d'exportation. Ce sont aussi des régions considérées comme peu développées économiquement.

Banelino en intégrant le dispositif du CE a développé ses ventes de bananes à l'exportation. Il en a résulté des retombées économiques et sociales significatives sur les producteurs et leurs familles, les salariés agricoles et les communautés inscrites dans la zone d'intervention de l'OP.

Concrètement, Banelino s'est tout autant fixé pour objectifs de rehausser le niveau de vie des producteurs, d'améliorer leurs outils de production que de lutter contre toutes formes d'injustice ou d'exclusion qui touchent les travailleurs en majorité d'origine haïtienne ou les communautés défavorisées. Sur ces différentes orientations d'actions, les bénéfices du CE sont multiples.

L'étude de l'organisation de producteurs Banelino visait ainsi à identifier et analyser les effets du CE à travers cinq thèmes d'évaluation : la portée du CE, l'impact sur les membres de l'OP et de leurs familles, l'organisation de producteurs, le développement socio-économique à l'échelle du territoire couvert par Banelino, les changements environnementaux.

Dans la suite, chaque synthèse thématique permet de conclure quant à l'efficacité des instruments visant à atteindre les objectifs du CE. Enfin, quelques difficultés du système FLO - soulevées au cours de la restitution et des focus group -sont discutées et conduisent à proposer des axes d'amélioration.

### 8.1 Synthèse par thème

#### Thème 1 : Portée du CE

##### Les membres de l'OP sont de petits producteurs...entrepreneurs

Banelino est une OP de premier niveau et compte 259 producteurs indépendants apparus dans le cadre de la réforme agraire laquelle a permis, dans les années 60 à 90, de redistribuer des parcelles de terres de 2,2 à 3,2 ha.

Le titre de propriété provisoire issu de la réforme agraire prédomine dans la province de Monte Cristi où les exploitations sont récentes (années 80 et 90). Dans celles de Mao, plus anciennes (années 70), nos enquêtes révèlent qu'une majorité de producteurs sont propriétaires par héritage, par achat de terre ou encore par transformation d'un titre provisoire en titre de propriété définitif.

75% des producteurs ont une exploitation dont la taille est inférieure à 4,4 ha, avec une surface médiane de 3,13 ha<sup>77</sup>. A l'échelle des exploitations le niveau d'équipement est faible mais il a été complété depuis l'entrée dans le CE par des infrastructures et des équipements collectifs permettant aux membres de ne pas rester en marge des innovations techniques.

Si le dispositif du CE dans le cas des OP est destiné à de « petits producteurs », nous observons qu'ils ne correspondent pas exactement au concept défini par les standards génériques de FLO<sup>78</sup>. En effet, en dépit de

---

<sup>77</sup> Les surfaces déclarées sur le registre de Banelino correspondent cependant à celles dédiées à la culture de banane. Seulement 12,5% des producteurs enquêtés avaient des surfaces supérieures, dédiées pour la plupart au pâturage.

<sup>78</sup> Pour rappel, « Le terme « petits producteurs » fait référence à ceux qui ne sont pas structurellement dépendant d'une main d'œuvre salariée permanente et qui gèrent leur exploitation en y travaillant de leurs propres mains et avec l'aide de main d'œuvre familiale. » (Standards de FLO, 2005)

leurs petites structures d'exploitation, les producteurs dépendent tous d'une main d'œuvre salariée permanente (1 à 2 ouvriers pour une surface minimale de 2,2 à 4,4 ha) et occasionnelle pour réaliser des opérations culturales dans le cycle de production. Les travailleurs agricoles sont à 80% des migrants haïtiens. Les producteurs ne s'inscrivent pas dans un schéma d'agriculture familiale classique. Il s'agit d'anciens ouvriers de plantations ayant reçu une parcelle suite à la réforme agraire qu'ils continuent d'exploiter en monoculture avant tout pour produire un revenu monétaire. Cette activité est complétée par des activités d'élevage ou extra-agricoles.

#### Le CE : un bénéfice pour tous les producteurs de l'OP... malgré des différences de production

La production de bananes de l'ensemble des membres de Banelino est totalement destinée au marché d'export et principalement à celui du CE.

70% de la production exportée est commercialisée dans les circuits du CE. Le prix au producteur est cependant calculé sur une moyenne des ventes totales. Ainsi, les retombées des ventes équitables concernent tous les producteurs de l'OP, sans différenciation de la qualité produite même si celle-ci reste hétérogène. Quant à la prime des ventes issues du CE, elle n'est pas distribuée dans le prix mais elle est mutualisée au profit de tous les producteurs, salariés et communautés villageoises pour financer des projets collectifs.

Les bénéfices du CE se traduisent d'une part par un soutien des prix aux producteurs dont la valeur globale varie selon des différences de production exprimées à deux niveaux :

- en termes de volume : les producteurs les plus avantagés sont ceux qui ont une plus grande capacité de production. Les membres de l'OP localisés à proximité des prises d'eau et dans les plaines alluviales comme ceux de l'UP Amina, montrent ainsi une production hebdomadaire jusqu'à deux fois supérieures à ceux des autres UP.
- en termes de qualité/mode de production : 75% des membres de Banelino produisent en biologique ou sont en phase de transition, motivés par les prix des ventes bio et équitables. Parmi les producteurs de bananes conventionnelles, les deux tiers appartiennent à l'UP Juliana Jaramillo, située dans une région aux potentialités agricoles faibles et où domine la culture intensive de riz freinant les conversions des bananeraies en agriculture biologique.

D'autre part, les effets positifs du CE s'expriment à travers la redistribution de la prime de développement qui a permis jusqu'en 2006 d'investir dans l'amélioration des outils collectifs de production (réseau câblés, station de conditionnement, magasins...). A ce titre la prime a avantagé tous les producteurs, même si les exigences de FLO semblent freiner aujourd'hui les investissements productifs.

#### L'entrée dans le dispositif du CE : une adhésion sous conditions

Les UP n'ont pour la plupart aucun statut juridique officiel ni d'autonomie propre : leur activité dépend entièrement de celle de Banelino.

Bien que la demande d'adhésion soit importante, les membres de Banelino acquièrent leurs pleins droits et bénéfices du CE s'ils respectent au minimum quelques critères techniques (accès à une station de lavage et d'emballage) et économiques (paiement de cotisations et quote-part annuelle). L'exigence la plus déterminante pour intégrer l'OP reste la solvabilité morale du candidat qui doit adhérer à l'ensemble du projet coopératif de Banelino et ne pas lui être préjudiciable sous peine d'expulsion. Cette disposition a été renforcée suite à un différent opposant une UP et Banelino.

Dans le cas de Banelino, les membres bénéficiant du dispositif CE correspondent pour la plupart à des producteurs « défavorisés » en raison :

- de leur localisation dans des provinces rurales et économiquement pauvres
- des caractéristiques d'exploitations (structures de petites tailles, tenure foncière précaire...)
- de leurs systèmes de production (mécanisation et infrastructure faible à inexistante, fort usage de main d'œuvre, alternatives agricoles peu importantes...)

Les retombées directes du CE se font par le biais d'un soutien au prix producteurs et la prime dédiée entre autre à l'amélioration de l'outil de production.

## **Thème 2 : Producteurs, travailleurs et leurs familles**

### Le CE apporte une stabilité des revenus des producteurs

Les prix FOB en CE et ceux destinés au marché standard sont relativement comparables et varient entre 300 et 400 \$/TM (450 \$ depuis 2006) pour l'exportation de bananes conventionnelles. Cette situation tient au fait que la République Dominicaine a bénéficié depuis 1993 de contingents tarifaires lui permettant de vendre ses exportations de bananes en Europe à des prix préférentiels. Ainsi face à ce marché protégé, le CE a eu un effet limité sur le prix au producteur. Il arrive même au sein de Banelino, en période de faible production (novembre-avril), que des membres soient tentés de vendre des régimes de bananes sur le marché local où les prix pratiqués (4 à 4,25 \$/caisse de 18,14 kg de bananes conventionnelles) s'approchent de ceux qu'ils perçoivent en filière CE (4,5 \$/caisse de bananes conventionnelles et 6,25\$/caisse de bananes bio).

En revanche, l'effet du CE porte davantage sur la stabilité des prix au producteur, garantie par des contrats de ventes négociés annuellement. En période de forte production (saison d'été), les prix payés aux membres de Banelino diminuent (-6% pour la vente de bananes conventionnelles à -12% pour la vente de bananes bios) mais restent 4 à 9 fois plus élevés que ceux proposés sur le marché local.

Les bénéfices du CE se traduisent donc par un soutien des prix qui stabilise les revenus des producteurs en compensant les variations saisonnières des prix du marché international. Cet effet « stabilité » est confirmé par 80% des producteurs enquêtés.

#### Le CE a permis d'accroître la rentabilité des bananeraies

Les producteurs de Banelino livrent toute leur production pour l'exportation en CE, même si les prix sont révisés à la baisse lorsque la demande CE est saturée : c'est le cas en période d'été où l'offre dépasse la demande. Dans ce cas, le retour sur investissement n'est pas assuré en raison des coûts de production élevés.

Le prix au producteur pour la banane bio et CE est, depuis 2006, de 38% plus élevé que celui en conventionnel et CE. Révisé à la hausse, il était seulement 24% plus élevé jusqu'en 2005.

Bien que les coûts de production en bio dépassent ceux du conventionnel de 29%, la valeur ajoutée brute issue de la production de bananes bios reste supérieure à celle de la banane conventionnelle à rendements égaux.

Il apparaît que 25% des membres de Banelino localisés en majorité dans la région de Monte Cristi produisent en conventionnel. Avec un niveau de rendement moyen faible (25 T/ha), la culture de bananes conventionnelles n'est pas rentable, alors qu'en bio elle l'est. Ainsi, seuls les membres qui ont accru la productivité de la terre et du travail peuvent prétendre viabiliser leur exploitation. Nos résultats laissent penser que l'ancienneté de l'adhésion à l'OP contribue à accroître les rendements des bananeraies. En effet, alors que la moyenne oscille entre 25-26 T/ha (quelque soit le mode de production), des membres anciens enquêtés montrent un niveau de rendement proche de la moyenne nationale (40 T/ha). Par ailleurs, la productivité du travail semble également supérieure de 52 à 54% chez les producteurs les plus anciens de Banelino.

Ces gains de rendement et de productivité du travail peuvent naturellement s'expliquer par l'effet conjugué d'un accès facilité aux intrants et de l'encadrement technique fournis par Banelino, et donc résultent indirectement des bénéfices du CE. L'enquête auprès des producteurs valide ces hypothèses puisqu'ils ont constaté une amélioration de leurs systèmes techniques de production depuis leur entrée dans le dispositif du CE.

#### Le CE a développé une culture de spécialisation déjà bien ancrée...même si Banelino souhaite promouvoir la diversification

Les producteurs de Banelino, en tant qu'héritiers de la réforme agraire n'ont pas une tradition de diversification agricole. Ils perpétuent en ce sens le modèle agro-exportateur des anciennes compagnies fruitières implantées dans le pays. Les cultures vivrières qu'ils pratiquaient avant de produire de la banane ont été abandonnées au bénéfice de la banane d'exportation biologique ou/et CE, jugée plus rentable. Ainsi 51% des membres de l'OP enquêtés ne dépendent que des revenus issus de la banane ; parmi ceux qui perçoivent des revenus d'autres activités, 86% pratiquent l'élevage et concernent en particulier ceux qui ont les plus petites surfaces (< 2,2 ha).

Banelino tend à soutenir la diversification dans le cas où une amélioration de la compétitivité dans la filière banane ne suffirait pas ou ne serait pas durable. Des expérimentations sont en cours sur des parcelles pilotes afin de comparer leurs rentabilités avec celles conduites en monoculture. Ces tests s'opèrent néanmoins dans le cadre d'un partenariat avec un client de Banelino et restent donc indépendants du dispositif du CE.

#### Le CE a eu des effets positifs sur les conditions de travail des salariés agricoles

La main d'œuvre agricole est composée à 80% de travailleurs haïtiens en quête d'emplois et de sécurité et désirant échapper à la situation sociopolitique et économique de leur pays. Une enquête menée au sein de Banelino révèle que 42% sont employés depuis plus de 5 ans dans les plantations couvertes par l'OP, alors que les transferts de main d'œuvre sont fréquents dans la région en raison de la forte demande en travailleurs qualifiés. Ce maintien de l'emploi dans les exploitations s'explique par un niveau de rémunération supérieur au revenu minimum national (de 3 700 pesos/mois) ainsi que d'autres bénéfices en nature (repas, régularisation du

titre de séjour, cotisation sociale, prime de fin d'année...) pris en charge par une contribution volontaire des producteurs et par la prime du CE.

En matière d'alimentation, les zones d'intervention de Banelino ne connaissent pas de déficit alimentaire structurel ou conjoncturel, du moins en ce qui concerne les producteurs et les salariés. La banane qui demeure un produit vivrier est autoconsommée, et les autres besoins sont couverts par les revenus perçus de leurs activités de production.

#### Le CE contribue à augmenter les capacités de capitalisation des familles

Il apparaît d'après nos résultats d'enquêtes que 75% des producteurs ont une propension à l'épargne bancaire, 38% investissent dans l'achat d'un bien immobilier et 29% dans l'achat d'un véhicule. Peu de membres semblent vouloir agrandir leur exploitation : seulement 25% des membres enquêtés ont achetés des terres tandis que 67% d'entre eux ont conservé la même surface de production.

S'il est difficile de conclure quant aux effets du CE sur les modifications de comportements d'épargne et d'investissement des ménages, 75% des producteurs témoignent d'une amélioration de leur niveau de vie. Or toujours selon nos résultats, 80% des producteurs enquêtés perçoivent un revenu dont la part issue de la production de bananes est supérieure à 60%. Le développement de cette activité a donc assurément un impact positif sur la capacité d'épargne de la famille.

#### Le CE simplifie indirectement la gestion de la trésorerie

Les revenus sont réguliers et garantis tout au long de l'année malgré les variations de production saisonnières. Ces atouts permettent aux membres de Banelino d'épargner pour anticiper des baisses éventuelles de revenus. Nos enquêtes montrent ainsi que 48% des producteurs puisent dans leur épargne pour compenser un déficit de trésorerie, tandis que 26% des membres enquêtés comptent sur d'autres sources de revenus. Le recours au crédit bancaire concerne 16% des producteurs enquêtés.

Les effets conjugués de la stabilité des revenus et du préfinancement des intrants par l'OP permis par les ventes en CE facilitent ainsi la gestion de la trésorerie.

#### La petite agriculture est dynamisée par le CE mais reste menacée par des perspectives d'abandon ou d'exode

Le CE sécurise les revenus des producteurs et améliore le niveau de vie des familles selon la perception des producteurs. Il maintient un certain espoir de mieux-être qui peut empêcher un exode rural à l'heure actuelle. Paradoxalement, les familles ont une tendance à migrer vers les centres urbains pour satisfaire leurs besoins en service (accès aux soins, éducation des enfants...). A cette évolution s'ajoute un vieillissement des membres de Banelino dont la moyenne d'âge (des producteurs enquêtés) oscille autour de 53 ans. Ce double constat conduit à s'interroger sur la reprise des exploitations et l'installation des jeunes dans ces plantations.

Le CE peut générer un opportunisme économique dans la filière banane dominicaine, par des prix plus attractifs à certaines saisons et plus stables tout au long de l'année. Mais au-delà de cet effet, le producteur de Banelino comprend bien le dispositif du CE et les avantages qu'il procure pour sa famille et les salariés agricoles qu'il emploie.

Il perçoit bien que les revenus issus de la vente en CE améliore la sécurité de son ménage. Il relie l'appui à la production - au travers d'un encadrement technique et d'une facilité de financement des intrants- aux gains de productivité et de rendements. Il considère que l'accès à l'innovation technique et les investissements productifs permis par la prime de développement sont nécessaires pour être compétitifs sur un marché de la banane, dominé par les grandes plantations.

Enfin, les membres de Banelino ont conscience que les bénéfices du CE doivent aussi se répercuter sur les travailleurs pour favoriser une redistribution juste des richesses produites et aussi améliorer les conditions de travail afin de conserver une main d'œuvre qualifiée au sein des exploitations.

Cette dynamique créée au sein de Banelino atteste d'une volonté des producteurs de s'extraire de la fatalité de l'exode, même si le vieillissement des membres et les orientations professionnelles des jeunes vers des secteurs non agricoles semblent compromettre la reprise des exploitations.

### **Thème 3 : L'organisation de producteurs**

#### Le CE a contribué à structurer le monde rural

Banelino regroupe 259 membres soit un quart des producteurs de bananes du pays. L'OP a longtemps concentré la quasi-totalité de l'offre de bananes en CE, dont les volumes représentent en 2006, 10% des bananes exportées de la République Dominicaine. La filière banane équitable concentre en outre la plupart des petits producteurs au sein de six OP, ce qui confère à ces derniers un poids non négligeable dans la zone d'intervention. En ce sens, le CE aura facilité l'accès au marché d'exportation à l'ensemble des petits producteurs de bananes du pays, pour la plupart défavorisés.

Cependant, l'entrée récente (depuis 2004) des plantations dans le dispositif CE semble perçue par Banelino comme une menace pour les producteurs et, par l'exportateur PDN, comme une injustice faite aux OP.

#### L'essor du marché de la banane CE a contribué à développer la filière banane dominicaine

Dans un contexte favorable permis par le régime de contingent tarifaire, la République Dominicaine a doublé ses exportations de bananes entre 2002 et 2006 passant de 114723 tonnes à 204094 tonnes. Les volumes de bananes en CE qui étaient de 5 tonnes en 2001 sont passés à plus de 20000 tonnes en 2006.

Cette impulsion du CE a propulsé les producteurs sur des marchés d'exportation qui n'étaient jusque là réservés qu'à de grandes plantations. Il en a résulté une série de mesures promues par des dispositifs publics (Probanano) afin de permettre à la filière de s'adapter aux exigences du marché international. Dans ces adaptations, le rôle joué par les OP du CE a été déterminant. Banelino dont le budget de fonctionnement dépend directement des ventes du CE a accompagné ses membres pour qu'ils répondent au mieux aux exigences commerciales du marché international.

L'OP a développé des objectifs qualité, en augmentant d'une part sa production biologique, passant entre 2003 et 2006 de 37% à 75% de sa production exportée, alors que les ventes globales en CE restent encore majoritairement conventionnelles ; d'autre part en adoptant le référentiel Eurepgap, une certification exigée par un groupe de grands distributeurs européens.

#### Le CE augmente la légitimité de l'OP au regard de ses membres

Banelino poursuit pléthore d'objectifs à la fois organisationnels visant à mettre en place des services dédiés aux producteurs, et sociaux afin de contribuer au développement des zones défavorisées dans lesquelles l'OP compte des membres.

Nos résultats d'enquêtes montrent une totale adhésion des producteurs aux missions de Banelino et une entière satisfaction de l'usage de la prime de développement en faveur de la communauté. En outre, les membres de l'OP se rattachent à un corpus de valeurs (équité, respect, solidarité, transparence...), considérés comme ceux du CE et dont l'institution doit être garante.

La reconnaissance de Banelino s'exprime au niveau des exploitations par les travailleurs agricoles qui bénéficient également de retombées positives du CE. Quant à l'équipe technique, elle semble adhérer au projet coopératif en exerçant à la fois ses missions techniques et en assumant en même temps un rôle d'écoute et de soutien aux producteurs.

#### L'adhésion au dispositif du CE oblige l'OP à des améliorations institutionnelles pour réguler l'opportunisme

Les standards de FLO promeuvent un contrôle de l'OP au moyen de ses organes décisionnels et exécutifs (AG, commissions, Junta Directiva (JD)). Banelino respecte ces dispositions et favorise la rotation des élus tous les deux ans. La plupart des orientations stratégiques s'opèrent au sein de ces instances, et une partie d'entre elles (négociation des prix, services de l'OP, certifications...) relèvent de décisions concertées entre la Junta Directiva et la gérante de Banelino.

Les statuts, validés par l'AG, ont été modifiés suite à des conflits opposant des membres de l'UP Maximo Gomez (devenue San Isidro depuis 2005) avec les producteurs de cette même UP puis avec Banelino. Les changements opérés se traduisent par des exigences morales supplémentaires vis-à-vis des candidats souhaitant intégrer Banelino, et par l'obligation des membres à se soumettre aux décisions prises par la JD ou la gérante.

Cette crise a renforcé l'OP dans son apprentissage de la gestion des conflits internes et dans sa capacité à adapter les instruments garantissant son pouvoir d'autorité et les valeurs qu'elle promeut.

#### Le marché du CE crée un contexte de forte concurrence et contraint l'OP à accroître ses capacités d'exportation

Les ventes à l'export de Banelino en CE ont progressé de 107% entre 2003 et 2006 (l'entrée de deux nouvelles UP ayant favorisé cette croissance de l'offre) alors que sur la même période, ses exportations totales affichent

une augmentation de 311%. Parallèlement à cette évolution, Banelino voit sa contribution aux exportations nationales en CE baisser de 30% entre 2004 et 2006, ce qui diminue son poids dans la filière CE.

Cette régression relative a coïncidé avec deux événements. La première est une rupture de Banelino avec l'exportateur Savid qui a généré une perte de clients pour l'OP entre 2004 et 2005. Le deuxième événement est lié à l'entrée de nouvelles OP (passant de 4 à 6 entre 2003 et 2007) et surtout de 5 plantations (11 depuis 2007), accroissant ainsi la pression compétitive entre les entités de production.

Cette situation a donc conduit Banelino à trouver de nouveaux débouchés commerciaux, en s'appuyant sur le réseau de son nouveau partenaire exportateur, Plantaciones del Norte (PDN).

#### L'OP développe des relations commerciales avec des clients choisis respectant les règles du CE

En quittant Savid, peu d'importateurs du circuit CE ont conservé leurs relations avec Banelino. Aussi l'OP a-t-elle décidé de s'impliquer davantage dans la commercialisation ; les décisions sont concertées avec PDN pour trouver de nouveaux importateurs européens ou renouer avec ses anciens clients. Parmi ces derniers, la Grande Bretagne concentre la plupart des clients de Banelino depuis le début de son activité. Le marché anglais absorbe d'ailleurs la plupart de l'offre en banane conventionnelle en CE de Banelino (76% en 2006).

Depuis que PDN a pris en charge la vente des productions de l'OP, l'origine de la clientèle a évolué et s'est diversifiée : des clients allemands et italiens sont apparus depuis 2005, tandis que des relations clientèles anciennes de France et des Pays-Bas ont été maintenues. Les clients desquels l'OP a reçu des réclamations injustifiées ont été déclassés.

#### Banelino atteint des objectifs du CE qui l'ont aidé à bâtir une solide réputation et lui ont permis de saisir de nouvelles opportunités commerciales

L'OP est connue localement, nationalement et internationalement pour les missions de développement socio-économique qu'elle s'est donnée et qu'elle déploie avec les instruments du CE (produit des ventes d'exportation et prime de développement). Elle promeut son image à travers l'accueil de représentants institutionnels et commerciaux.

De cette façon, Banelino a signé en 2006 un contrat de partenariat commercial avec Tegut, un client allemand. Celui-ci a pour objectif, au-delà de l'achat de bananes (au tarif du CE mais hors circuit CE), de financer à hauteur de 1 euro/caisse des projets de développement local : deux programmes, l'un sur la préservation de la biodiversité cultivée et l'autre sur l'amélioration des conditions de travail des salariés haïtiens sont en cours. Inspiré du dispositif CE, ce type de partenariat supplée ainsi au manque à gagner de l'OP qui ne parvient plus désormais à écouler toute sa production sur le marché du CE.

#### Le CE a contribué à mettre en place le système de contrôle interne (SCI) de Banelino

Afin de faire respecter les exigences de qualité imposées par ses clients, Banelino a créé un département de contrôle interne assumant les fonctions suivantes : encadrement des aspects techniques de la production-conditionnement et de la commercialisation, mise en œuvre des certifications, réalisation des audits internes pour les certifications AB et Eurepgap, et gestion des projets relatifs au domaine social, à la santé et à l'environnement.

Ce changement organisationnel a ainsi favorisé le suivi et le contrôle de la qualité des bananes produites dans le rayon d'action de Banelino. Ces exigences qualité contenues dans un manuel de bonnes pratiques agricoles sont d'autant plus déterminantes pour les producteurs qu'elles contribuent à réduire les volumes invendus et écoulés sur le marché local de « second choix » à bas prix.

#### Par le biais de ses ventes en CE, l'OP a pu améliorer les services aux producteurs

Banelino organise les moyens logistiques pour collecter et acheminer la production vers les centres de stockage de PDN. Elle dispose d'une antenne à Monte Cristi pour gérer et expédier les productions de l'UP Juliana Jaramillo.

Par ailleurs, l'OP pré-finance les intrants afin que les producteurs qui connaissent des problèmes de trésorerie puissent respecter les exigences du MBPA ou le cahier des charges technique en production biologique.

L'assistance technique reste le service le plus apprécié de Banelino par les producteurs. La création d'un SCI pour le suivi et le contrôle des 259 membres de Banelino ont conduit à une augmentation du personnel d'encadrement technique et administratif.

La formation des producteurs est également un service qui a évolué, avec une part dans les dépenses de fonctionnement qui a plus que doublé entre 2001 et 2005. L'OP a d'ailleurs sollicité depuis 2006 un prélèvement sur les primes pour assurer ces dépenses de formation.

Enfin, malgré une capacité de trésorerie limitée, Banelino octroie occasionnellement des crédits aux producteurs. Une concurrence avec d'autres OP sur les services financiers s'est déjà produite et a conduit Banelino à perdre quelques membres.

Banelino semble relever le défi organisationnel promu par les standards FLO. L'OP a su en effet s'imposer en République Dominicaine, comme acteur majeur de la filière banane équitable et dans une moindre mesure sur le marché de la banane d'exportation. Les produits de ventes en CE lui ont permis d'améliorer sa compétitivité en adaptant ses méthodes de production, de distribution voire même de commercialisation. L'OP a pu également mobiliser ces moyens pour développer une stratégie orientée vers la qualité en adoptant les certifications exigées par ses partenaires commerciaux, ou encore en soutenant la formation et l'assistance technique auprès des 259 membres qui font de Banelino, le deuxième groupement de producteurs le plus important du pays dans la filière banane.

Sa responsabilité sociale s'est accrue par l'augmentation de son personnel interne, par l'offre d'une série d'avantages fournis aux producteurs, et par les projets de développement local conduits par l'OP. Sa légitimité est largement reconnue en interne et sa réputation de « modèle d'OP du CE » en République Dominicaine lui a ouvert des opportunités commerciales inespérées hors du circuit CE.

Les menaces pèsent cependant sur l'OP qui voit sa part de vente en CE régresser suite à l'entrée significative des grandes plantations sur le marché de la banane équitable et qu'elle prétend difficilement concurrencer, du fait de ses charges de personnel et de ses coûts logistiques élevés.

Cette situation conduit Banelino et ses membres à reconsidérer leur confiance dans le système de certification FLO-cert/les institutions FLO qu'ils jugent inéquitables pour les OP. Les producteurs de l'OP enquêtés contestent d'ailleurs la nouvelle politique de FLO sur l'usage de la prime qui les prive désormais de tout investissement productif. Même si Banelino a diversifié ses débouchés hors CE, sa viabilité économique n'est pas encore assurée pour intégrer un marché classique

#### **Thème 4 : Le développement socio-économique local**

Le CE en permettant aux producteurs d'accéder au marché d'exportation, contribue indirectement à une restructuration du marché local voire national. Il a des effets directs et indirects sur le développement socio-économique du territoire.

##### Le CE modifie l'offre en banane sur le marché local et national

Banelino approvisionne le marché dominicain principalement par deux types de produits : la banane verte et les écarts de production. Un troisième marché, celui de la banane mûre dont le monopole est détenu par un producteur, ne concerne pas les membres de l'OP.

Environ 30 % de la production de Banelino n'est pas exportée et forme les écarts de tri qui sont écoulés sur le marché local de « second choix » : celui-ci a vu l'offre s'accroître de 114% entre 2002 et 2006 pour les seuls volumes produits par Banelino. Ce marché s'est développé au détriment de celui de la banane verte<sup>79</sup> classée « premier choix », puisque ce type de produits fournit en priorité le marché d'exportation.

Cette évolution des quantités s'est accompagnée d'une amélioration de la qualité des bananes sur le marché local, du moins sur les bananes vertes. Ces gains quantitatifs et qualitatifs ont été favorisés par les investissements productifs issues de l'usage de la prime CE, ainsi que de l'assistance technique déployée par Banelino grâce au développement des ventes en CE. Ces bénéfiques techniques ont augmenté la capacité des producteurs à être plus réactifs aux exigences normatives du marché et donc à fournir des produits de qualité commerciale supérieure.

Il en résulte en saison d'hiver, lorsque l'offre en banane est faible, des prix sur le marché local qui s'alignent sur ceux du marché international.

##### Le CE dynamise l'économie locale

---

<sup>79</sup> On pourrait penser que la réduction de banane a des effets sur la consommation locale. Toutefois nos résultats ne suffisent pas pour l'affirmer. Par ailleurs, les dominicains trouvent sur les marchés locaux d'autres produits de substitution tel la banane plantain qui non mûre, est cuisinée comme la banane verte.

Banelino contribue à hauteur de 8-10% aux exportations nationales de bananes, ce qui positionne l'OP comme un acteur important dans la filière banane dominicaine.

L'OP procure près de 5000 emplois ETP directs par son activité bananière (production-conditionnement-logistique), par l'encadrement technique et administratif qu'elle assure et enfin par les projets qu'elle finance au moyen de la prime du CE. Par ailleurs, elle contribue à la création d'emplois indirects liés aux activités de la filière et plus globalement du secteur agricole : les services d'encadrement comme les instituts de recherche et technique, les organismes de certification et les distributeurs d'intrants sont particulièrement concernés par cette dynamique.

#### Le CE participe à la réduction de la pauvreté sur le territoire

La prime du CE fait l'objet d'une comptabilité séparée dans le cas de Banelino, par UP. Ces dernières en bénéficient au prorata de leurs ventes en CE. Une partie de la prime est affectée aux œuvres sociales après évaluation par les UP des besoins de chacune de leur communauté et leur approbation annuelle en Assemblée Générale.

Entre 2002 et 2006, les dépenses sociales de Banelino se sont accrues de 282%, liées d'une part à une augmentation des besoins sociaux, et plus récemment à une modification des exigences de FLO sur l'usage de la prime favorisant les investissements socio-environnementaux au détriment des aspects productifs.

Les projets communautaires financés par la prime se traduisent par des appuis divers : constructions d'infrastructures, prise en charge de dépenses médicales ou juridiques, paiement de salaires d'enseignants dans des établissements privés, dons divers pour l'achat d'équipements, de fournitures scolaires... Ces œuvres sociales bénéficient au-delà des familles de producteurs et de travailleurs de Banelino, aux *Bateyes* les zones de pauvreté extrême du pays. De ce fait, le CE participe à l'amélioration du bien-être des communautés en leur permettant d'accéder à des avantages sociaux durables grâce à l'activité continue des producteurs. Ces derniers nourrissent d'autant plus leur conscience citoyenne qu'ils réfléchissent sur des problématiques de développement qui les concernent ou dont ils sont proches.

*«Un petit producteur qui soutient une communauté est beaucoup plus proche de ses besoins ; ça n'a pas le même effet qu'une grande plantation qui réalise une oeuvre sociale pour améliorer son image : le sentiment d'aide est différent . » (Restitution finale)*

#### Les enjeux « politiques » du CE se jouent sur la scène internationale

Malgré le nombre de ses membres, ses volumes produits et son engagement dans des œuvres sociales, Banelino n'est pas impliquée dans les revendications syndicales de petits producteurs dominicains : elle apparaît peu dans le syndicat professionnel Adobanano, au simple motif qu'elle refuse d'agir aux côtés de la société SAVID qui domine la filière d'exportation de bananes en RD y compris en CE en formant l'exportateur incontournable du pays.

En revanche, l'OP est membre actif de la CLAC<sup>80</sup>, instance internationale au sein de laquelle elle défend, aux côtés des acteurs d'autres filières du CE, les intérêts de ses petits producteurs contre les dérives du commerce mondial.

Les objectifs poursuivis par le CE en termes de développement socio-économique local semblent bien trouver écho dans les résultats observés. Les impacts positifs s'expriment autant par l'accroissement de la compétitivité des producteurs sur le marché de la banane de qualité que par la création d'emplois générée par leurs activités. Parallèlement, la prime de développement indexée aux ventes en CE, a un effet direct sur les communautés dont les besoins sont évalués et pris en charge par les producteurs de l'OP. Les actions de développement local semblent d'autant mieux être investies par les producteurs que leur proximité au territoire est importante et qu'ils connaissent les enjeux socio-économiques du CE.

<sup>80</sup> Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores de Comercio Justo

## Thème 4 : L'environnement

En RD, les bananeraies occupent une surface totale d'environ 5000 ha<sup>81</sup>. Banelino en couvre le cinquième et a de ce fait une responsabilité environnementale non négligeable, du fait de l'impact de ses activités.

### L'activité bananière génère des risques environnementaux

L'OP Banelino intervient sur deux provinces dont Monte Cristi qui intègre un parc national visant à la conservation des ressources, de la faune et flore. A proximité de ce site sensible, son activité agricole peut donc avoir des incidences sur la biodiversité locale.

Par ailleurs, plusieurs problématiques environnementales sont ressorties des focus group. Concernant les ressources en eau, le développement de la sécheresse à Monte Cristi et a contrario les risques d'asphyxies racinaires générées dans les zones inondables de Mao sont préjudiciables aux bananeraies. Les sols présentent également des risques élevés de salinisation et d'érosion du fait des pratiques culturales (banane et riz). Enfin, une préoccupation des planteurs de Juliana Jaramillo est liée au coût croissant du carburant nécessaire au pompage de l'eau.

Ainsi en reprenant ces aspects environnementaux (biodiversité, eau, sol, air, déchets), Banelino a réalisé un diagnostic environnemental pour identifier les risques liés à son activité et préjudiciable à l'équilibre écologique global. Ce travail a servi de base pour construire un manuel de bonnes pratiques visant à préserver l'environnement.

### Le CE a un effet direct et indirect sur la préservation de l'environnement

Le CE promeut directement des pratiques respectueuses de l'environnement en instaurant un mécanisme d'incitation par les prix qui rendent le mode de production bio plus rentable.

Par ailleurs, parmi les exigences de FLO, la prime du CE est également destinée à financer des actions environnementales. Banelino à travers les UP a ainsi contribué à améliorer le cadre de vie et la santé des producteurs et travailleurs en instaurant des règles d'hygiène, en mettant à disposition des sources d'eau potable, en adoptant des équipements de protection.

L'OP a financé des sessions de formation et d'éducation à l'environnement auprès de plusieurs publics (producteurs, salariés agricoles, élèves, groupes communautaires). De plus, les UP ont soutenu, par la prime, des actions pour diminuer l'impact de l'activité bananière sur la destruction de la biodiversité (atténuation des pulvérisations aériennes, introduction d'espèces végétales d'intérêt), pour favoriser la fertilité du sol et réduire les prélèvements des ressources en eau (couverture végétale, adoption de systèmes d'irrigation économes).

Enfin, Banelino s'appuie sur la réglementation établie au niveau du secrétariat à l'environnement pour se mettre en conformité et participe aux programmes gouvernementaux et internationaux pour introduire des innovations techniques et améliorer ses interventions en matière environnementale.

### La nouvelle version des standards du CE est controversée

Les standards FLO du CE ont été renforcés en 2006 et comportent de nombreuses préconisations en faveur de l'environnement. Cependant les exigences normatives du marché bio ou des distributeurs européens semblent avoir contraint Banelino à la mise en place de pratiques « durables » avant les standards FLO du CE. Ainsi, ces derniers ne se distinguent pas fondamentalement des exigences du bio et surtout celles d'Eurepgap avec lesquelles ils partagent de fortes similitudes. Quelques points techniques de FLO restent cependant à introduire dans le MBPA déjà en place au sein de Banelino

Ainsi les producteurs perçoivent-ils ces nouveaux standards comme un surcoût d'audit et d'accompagnement technique.

L'activité de Banelino contribue à une meilleure préservation de l'environnement grâce à deux instruments. Le premier se traduit par une incitation financière où le mode de production bio donne lieu à une meilleure rémunération du producteur ; le second s'exprime par la mise en place de deux certifications qualité exigées par les clients (AB ou Eurepgap). L'adoption de ces normes oblige l'OP à prendre des mesures de préservation de l'environnement.

<sup>81</sup> Données Probanano 2004

Ainsi, dans le cas de Banelino, les exigences environnementales des standards de FLO peuvent être contestables sur le plan environnemental, car elles accroissent les coûts de certification (audits, inspection) dans la mesure où les normes AB/Eurepgap présentent des exigences semblables.

Il reste que l'obtention de ces certifications nécessite des aménagements et investissements de mise en conformité qui n'auraient sans doute jamais pu être réalisés sans les bénéfices du CE (prime de développement).

## 8.2 Propositions d'améliorations opérationnelles

### Améliorer la communication sur la gestion de la prime

Banelino travaille avec des petits producteurs, bien que leurs exploitations dépendent structurellement de main d'œuvre extérieure. Tous les membres ont bénéficié du CE à travers :

- la stabilisation du prix permise par la fixation d'un prix minimum et de contrats annualisés,
- la prime qui contribue à l'amélioration de leurs conditions de travail et de vie.

Il apparaît que les performances des petites plantations des producteurs ont progressé grâce à un meilleur encadrement technique conduisant à des gains de productivité. Les progrès résultent aussi des investissements productifs (dont les réseaux câblés assurant le transport des fruits) pris en charge par la prime de développement, et qui ont permis d'améliorer la qualité des fruits.

Nos résultats montrent que les premières UP entrées à Banelino sont mieux équipées ; de plus les rendements de bananes à l'hectare les plus élevés semblent également réalisés par les producteurs ayant l'ancienneté la plus longue avec les UP. Par conséquent, la capitalisation du savoir technique dans les UP comme l'accumulation de capital apparaissent comme essentiels à l'amélioration de la production, elle-même nécessaire pour augmenter la capacité d'exporter de l'OP.

Or les orientations actuelles de FLO semblent désormais compromettre l'usage de la prime à des fins d'amélioration de l'outil de production. Ces dispositions freinent, selon la gérante de Banelino, l'intégration de nouveaux producteurs car ces derniers n'ont pas accès à des infrastructures ou ne peuvent les améliorer<sup>82</sup>, et de ce fait ils seront sélectionnés selon leurs capacités à produire des fruits de qualité, ce qui était jusque là contraire à l'éthique de Banelino qui considérait que tout producteur de bananes pouvait améliorer ses performances techniques par l'apprentissage et le soutien financier de la prime.

Les résultats de l'étude de cas ont montré l'importance de la prime dans l'amélioration de la qualité de la production et de la compétitivité des UP et de l'OP. La position de Banelino concernant la nécessité de laisser les OP libres d'investir la prime dans leur outil de production semble donc tout à fait justifiée.

Cependant, selon Max Havelaar France, FLO n'a pas introduit de changement dans la gestion de la prime. L'interprétation de Banelino serait donc liée à une mauvaise communication du représentant local de FLO. Ceci souligne l'importance d'une part du suivi des représentants locaux de FLO et des messages qu'ils véhiculent et d'autre part de l'accompagnement des OP pour garantir la bonne compréhension des standards de FLO.

Au delà de la question de la gestion de la prime, pour éviter de pénaliser les membres récents et ne pas freiner les nouvelles adhésions, Banelino appuyé par la CLAC propose d'instaurer une taxe à l'encontre des plantations pour compenser les écarts de compétitivité et permettre aux petits producteurs de continuer à développer leurs exploitations et les pérenniser en restant concurrentiels dans la filière banane en CE. Avec 25% de production de haute qualité, la gérante estime en effet que les progrès à réaliser sont encore importants pour parvenir à une qualité homogène de la production au sein de Banelino.

N'ayant pas d'éléments sur l'impact du CE sur les plantations, il est difficile d'émettre un jugement sur la proposition de taxe faite par Banelino. Cependant ce qu'il ressort de l'étude est que l'on constate en République Dominicaine une entrée massive des plantations (25 demandes de certifications). D'autre part, les OP type Banelino ont des objectifs et des actions qui vont bien au delà de la vente des produits des membres mais qui concernent également le développement local. Ceci à notre connaissance est rarement un objectif d'une plantation, de ce fait une OP de ce type sera difficilement compétitive (de part les actions qu'elles financent en faveur du développement local) par rapport à une plantation commerciale. Ainsi, un sentiment d'inéquité naît du fait que le coût social apparaît plus lourd à supporter pour les OP qui ne s'engagent à améliorer les conditions de travail/de vie de leurs salariés à l'instar des plantations, mais également à améliorer le bien-être des

<sup>82</sup> C'est le cas d' Hatillo Palma, dernière UP intégrée à Banelino, dont l'existence récente ne lui a pas permis d'investir dans des infrastructures collectives comme c'est le cas pour les autres OP, en raison de la dispersion géographique des exploitations et des nouvelles dispositions de FLO qui empêchent les membres de réhabiliter leurs infrastructures (station, chemins entre les plantations et la station...) pourtant indispensables pour garantir la qualité de la production.

communautés. Ceci amène donc à une réflexion sur les critères de certification que nous développons dans les points suivants.

### **Améliorer les critères de sélection des structures certifiées CE : évaluer la « responsabilité sociale » des unités certifiées par le CE, au-delà de ses performances économiques**

Banelino est un acteur à part entière de l'industrie bananière dominicaine, mais l'OP Banelino se qualifie également d'ONG de développement en raison de son appartenance au système du CE qui l'amène à agir sur un territoire plus vaste que les sites de production qu'elle couvre. En effet, l'étude de cas montre que les missions « sociales » qu'elle accomplit relèvent d'un projet coopératif, qui s'inscrit dans les objectifs poursuivis par le CE.

Cependant, les critiques de l'OP sont sévères à l'égard de FLO. Banelino juge, en effet, que les exigences des standards actuels ne suffisent pas à sélectionner des unités qui adhèrent pleinement aux principes du CE. Ceci concerne tant les plantations que certains groupements de producteurs créés, selon Banelino, de toutes pièces pour bénéficier du CE. Ces OP qualifiées de « mixtes » sont constituées par quelques grands planteurs (dont les tailles d'exploitations sont supérieures à 50 ha) et qui associent à leur structure des petits producteurs, de façon à ce que ces derniers pourvoient à 50% des volumes produits conformément aux standards CE. Leur potentiel concurrentiel est élevé, en raison de leurs faibles coûts de fonctionnement (dont des charges de personnels réduites).

Cette étude de cas n'ayant porté que sur une OP, il n'a pas été possible de vérifier la réalité et l'importance de ce phénomène décrit par Banelino. Cependant les craintes de Banelino permettent de souligner l'importance d'introduire des garde-fous afin de préserver les valeurs du CE.

Au-delà de critères de certification et de suivi utilisés, FLO gagnerait à analyser la réalité des « logiques d'action civiques<sup>83</sup> » des institutions qu'elles certifient en tenant compte de l'implication des opérateurs dans le développement de leur territoire, les actions réelles menées en faveur des communautés, leur capacité à répondre aux besoins d'investissements sociaux et de les satisfaire de façon durable.

### **Développer la communication entre FLO et les organisations de producteurs**

Bien qu'il soit délicat de distinguer les actions propres de FLO de celles de l'OP, l'étude de cas permet de conclure que trois mécanismes du CE ont joué fortement dans le développement de Banelino :

- l'accès au marché d'exportation à travers l'inscription de l'OP dans le registre de FLO,
- la prime de développement, qui a servi à financer des projets collectifs et à améliorer la compétitivité de l'OP,
- les standards dont le respect est assuré par un mécanisme d'audit, qui ont contribué à la construction d'un système de valeur et d'un mode d'organisation efficient au sein de l'OP.

Or force est de constater que ces trois instruments sont désormais contestés par Banelino, face aux menaces qui pèsent sur l'OP :

- régression de la part de vente en CE suite à l'entrée significative des grandes plantations sur le marché de la banane équitable et que Banelino prétend difficilement concurrencer, du fait de ses charges de personnel et de ses coûts logistiques élevés ;
- la nouvelle politique de FLO sur l'usage de la prime qui prive l'OP et ses membres de tout investissement productif ;
- les critères, notamment environnementaux qui peuvent être redondants avec les exigences des autres normes et qui accroissent ainsi les opérations de contrôle.

Ces constats conduisent ainsi Banelino et ses membres à reconsidérer leur confiance dans le système de certification FLO-cert/les institutions FLO. La perception de l'OP est que le dispositif de FLO privilégie les plantations au dépend des OP et maintient le clivage plantations industrielles/ petite agriculture, observé sur le marché classique. Il en résulte une incompréhension de la part de Banelino des objectifs poursuivis par FLO mais également des raisons de la multiplication des exigences de FLO. Il semble donc crucial que FLO clarifie ses objectifs auprès des OP et améliore la lisibilité des standards pour faciliter leur application.

### **Harmoniser les normes pour qu'elles soient complémentaires et non concurrentes**

Banelino comme de nombreux groupements de producteurs sont de plus en plus contraints par l'adoption de normes environnementales. Jusqu'en 2005, l'agriculture bio constituait le mode de production le plus respectueux de l'environnement, et était par conséquent favorisé par les standards FLO ; cette orientation s'est traduite chez Banelino par une constante augmentation de la production bio. Depuis, Eurepgap, un référentiel de distributeurs Européen, s'est imposé auprès des producteurs de fruits et légumes. Adopté par Banelino, il

---

<sup>83</sup> Voir à ce sujet les propositions méthodologiques du rapport transversal.

comporte un volet environnemental qui a conduit l'OP à réaliser un certain nombre d'actions en la matière, rejoignant en outre des objectifs de production (meilleure gestion des ressources, économie énergétique, protection phytosanitaire raisonnée...).

Les nouveaux standards de FLO (V. 2006) apparaissent de ce fait redondants avec les exigences d'Eurepgap sur ces aspects environnementaux. Il convient alors de s'interroger sur cette co-existence au sein d'une OP de deux référentiels aux effets similaires et peut-être envisager d'évaluer autrement les performances environnementales des OP. Celles-ci pourraient ainsi passer par l'élaboration d'indicateurs de suivi des infrastructures et équipements financés par la prime de développement et utiles sinon essentiels à l'obtention de certifications environnementales.

Le CE constituerait en ce sens un levier permettant d'améliorer l'impact environnemental à travers la mise en conformité de normes devenues désormais nécessaires au marché d'exportation. C'est d'ailleurs ainsi que le dispositif du CE semble déjà perçu par les producteurs de Banelino.

## BIBLIOGRAPHIE

- Baillard D., 2007. La banane dominicaine, in « Chronique des matières premières » -<http://www.rfi.fr>
- CIRAD-FLHOR – 2004. Le marché européen de la banane. Observatoire des marchés de la banane
- FLO, 2005. – Standards génériques du commerce équitable pour les organisations de petits producteurs.
- Gustavo A. Tirado F. , 2003. Los suelos de la Republica Dominicana. FAO, 221 pages.
- Lopez J. H., 2002. Research on the Feasibility of Banana Plantations in the Dominican Republic Complying with the FLO Fairtrade Standars for Hired Labour. Fairtrade Labeling Organization
- Max Havelaar France, 2005. Tout savoir sur Max Havelaar. 23 pages
- ODEADOM, 2006
- Qualitas SA. , 2003. Estudio de caso del comercio justo en bananos en Republica Dominicana. Colorado State University.
- Qualitas SA. , 2005. Análisis de los datos del Primer Censo Nacional de la Industria Bananera
- Qualitas SA. , 2005. Plan Maestro de la Industria Bananera.
- Rocheteau-Esnar G., 1983. Transformations rurales et changement social dans les sociétés rurales de la Caraïbe. 19 pages
- Rolland J.-P., 1999. L'avenir des bananes ACP : entre OMC et commerce équitable. Solagral.
- Teller M., 2006. Situacion de los pequenos productores de la cooperativa Banelino y de sus trabajadores. Informe tematico por Banelino-Tegut, 24 pages.

### Sites visités :

<http://www.fairtrade.net>

<http://www.unctad.org>

<http://www.ue-acp.org>

<http://www.iad.gov.do>