



agronomes
vétérinaires
SANS FRONTIÈRES



Synthèse de l'étude de l'impact du commerce équitable sur deux organisations de producteurs de bananes de la Vallée du Chira - Piura - Pérou



AUGUSTO PONTE MARTÍNEZ

PIERRIL LACROIX

Novembre 2010

Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières

18 rue de Gerland - 69 007 Lyon / Tél. : 33 (0)4 78 69 79 59 / Fax : 33 (0)4 78 69 79 56
45 bis, av. de la Belle Gabrielle - 94 736 Nogent sur Marne Cx / Tél. : 33 (0)1 43 94 72 01 / Fax : 33 (0)1 43 94 72 17
Courriel : avsf@avsf.org / Internet : www.avsf.org / Association Reconnue d'Utilité Publique

TABLE DES MATIÈRES

1 Le contexte du secteur bananier au Pérou

1.1 Introduction sur la production de bananes au Pérou

1.2 Principales tendances de développement du secteur bananier

1.3 Les modèles d'organisation et d'entreprise du secteur bananier dans le nord du Pérou

1.4 Le commerce équitable et la banane au Pérou

2 Analyse de l'impact du CE sur les organisations Ampbao et Appbosa

2.1 Quelques aspects méthodologiques

2.2 Présentation des organisations

2.3 Impact du CE sur la différence sociale

2.4 Impact du CE sur les revenus des familles

2.5 Impact du CE sur le développement de l'organisation

2.6 Impact du CE sur le développement local/national

2.7 Impact du CE sur la gestion des ressources naturelles

3 Conclusions de l'étude d'impact

3.1 Conclusions concernant l'impact du CE sur les organisations Ampbao et Appbosa

3.2 Conclusions transversales sur l'impact du CE dans la Vallée du Chira

ABRÉVIATIONS ET SIGLES

AMPBAO : Association de Micro-Producteurs de Bananes Biologiques du Haut Chira – Rive Gauche

APOQ : Association de Petits Producteurs Biologiques de Querecotillo

APPBOSA : Association de Petits Producteurs de Banane Biologique de Samán et Annexes

AVSF : Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières (VSF-CICDA)

BOS : Association de Producteurs Solidaires de Banane Biologique

CEPIBO : Centrale de Banane Biologique de Piura

CEDEPAS : Centre Œcuménique pour le Développement et la Paix Sociale

CERX : Comité Exécutif d'Exportateurs par Zone

CIPCA : Centre de Recherche et de Promotion des Paysans

CE : Commerce équitable

CLAC : organisme chargé de la coordination des organisations de producteurs du Commerce Équitable d'Amérique latine et des Caraïbes

CONABO : Commission Nationale de la Banane Biologique

ENAPU : Entreprise Nationale des Ports

FLO : Fairtrade Labeling Organization

FOB : Free On Board- sans frais à bord

INCAGRO : Innovation et Compétitivité pour le projet agricole du MINAG

OP : Organisation de Producteurs

REPEBAN : Réseau de Petits Producteurs de Banane Biologique du Commerce équitable - Pérou

SIC : Système Interne de Contrôle

TM : Tonne métrique

USD : Dollars américains

SOBAL : Groupe ayant stimulé la souveraineté alimentaire

INTRODUCTION

Au Pérou, la banane constitue à la fois un produit traditionnel d'autoconsommation et de commercialisation sur le marché intérieur, et un nouveau produit d'exportation vers les marchés européens et nord-américains.

Ces dix dernières années, le secteur de la banane d'exportation a connu un accroissement constant, principalement dans le nord du Pérou, dans la zone de Piura (la Vallée du Chira). Entre 2003 et 2008, les exportations de bananes ont été multipliées par 4 grâce au développement de l'offre de produits biologiques et du commerce équitable. La Vallée du Chira bénéficie d'un climat particulièrement sec qui lui permet, à la différence de l'Équateur, de développer sa production de banane biologique dans des conditions très favorables.

La commercialisation de la banane labellisée Commerce équitable (CE) a joué un rôle clé pour soutenir les producteurs bananiers et dynamiser la croissance économique du secteur de la banane. Dans la Vallée du Chira, le CE a permis le développement de différents modèles d'association et de commercialisation de la banane que la présente étude se propose d'analyser.

Cette étude a été réalisée à la demande de Max Havelaar Belgique et de Max Havelaar France afin de mieux connaître l'impact généré par un produit relativement nouveau en matière de CE (la banane) et en parallèle à des études similaires sur l'impact du CE sur différentes situations de production de la banane aux Caraïbes, en Colombie et en Équateur.

C'est AVSF qui a été choisi pour réaliser ce travail, du fait de sa grande expérience de soutien aux organisations de producteurs du commerce équitable, notamment au Pérou, et de ses travaux sur l'impact du CE.

Cette étude cherche à développer les capacités d'analyse des modèles de gestion de la chaîne de valeur et les modèles à promouvoir en CE, et s'intéresse tout particulièrement aux initiatives nationales, aux corporations de producteurs, notamment à l'Organisme de Coordination Nationale du Commerce Équitable au Pérou. La présente étude a :

- ✓ Analysé l'impact du commerce équitable sur le secteur bananier, par rapport à d'autres systèmes de commercialisation de la banane de la zone de production étudiée.
- ✓ Comparé l'impact généré par le commerce équitable sur le secteur bananier aux différents modèles d'organisation et d'entreprise de la zone de production étudiée.

La présente étude compare les différents thèmes étudiés dans le « *Dispositif de mesure de l'impact du commerce équitable sur les organisations et les familles d'agriculteurs et leurs terres* » rédigé en 2005 par AVSF et FLO.

Le présent document constitue une synthèse de l'étude de l'impact du commerce équitable sur deux organisations de producteurs de banane de la Vallée du Chira, Appbosa et Ampbao. Ce document est divisé en trois grands chapitres :

- ✓ Le contexte du secteur bananier au Pérou et dans la Vallée du Chira.
- ✓ L'impact du CE sur Appbosa et Ampbao
- ✓ Les défis du développement du secteur bananier du commerce équitable

1. Le contexte du secteur bananier au Pérou

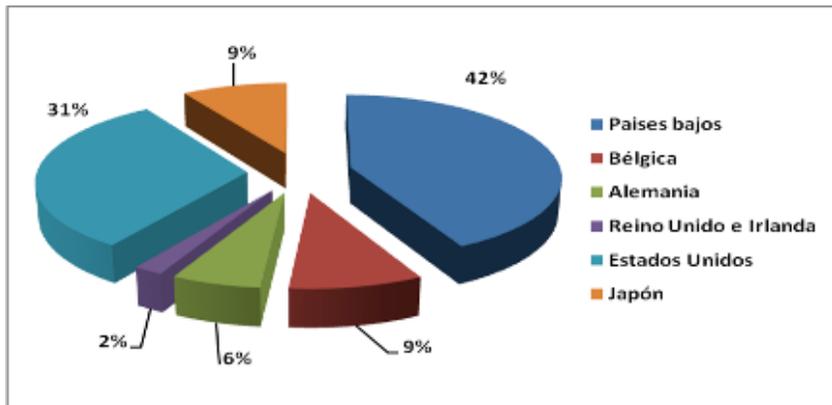
1.1 Introduction sur la production de banane au Pérou

Au Pérou, la production de banane a un volume important : sa production totale est estimée à 1,8 millions de tonnes par an. Cette production est répartie sur la quasi-totalité du territoire, et il s'agit majoritairement d'une culture associée à d'autres activités de production comme le café, le cacao, le riz... qui assurent l'alimentation des familles rurales. Les producteurs les plus « spécialisés » dans l'activité bananière se trouvent dans la partie amazonienne du nord du Pérou, surtout à Piura, et à Tumbes, en moindre proportion. Le développement de la banane comme source principale de revenus pour les familles rurales et comme alternative à la production de riz est une tendance nouvelle dans l'agriculture au Pérou et est étroitement liée au positionnement des producteurs sur des marchés rémunérateurs, en particulier les marchés biologique et du commerce équitable.

Les producteurs de banane sur lesquels se base cette étude constituent une exception au sein du secteur bananier dominé par les grandes plantations et les transnationales qui règnent sur les marchés internationaux. Il s'agit réellement de micro-producteurs qui cultivent en moyenne 1 ha de banane, ou un peu plus. La réussite de leur expérience constitue une incroyable leçon pour les partisans de la concentration des terres et l'économie d'échelle en matière de production agricole, car ces micro-producteurs de banane ont réussi à rendre viable une agriculture durable et à générer des revenus permettant d'offrir des opportunités à leurs familles. Leur expérience constitue un modèle de référence très intéressant en matière de lutte contre la pauvreté en milieu rural.

1.2 Les principales tendances du développement du secteur bananier

Au Pérou, la stratégie d'exportation de la banane est basée sur la production biologique, qui cherche à apporter une valeur ajoutée et à positionner ce petit secteur dans les niches où les producteurs équatoriens ne peuvent pas se positionner¹. Entre 2003 et 2008, les exportations se sont multipliées par 4, passant de 18 000 tonnes à environ 78 000 tonnes de banane biologique, avec une valeur moyenne FOB de 45,5 millions de USD en 2008. Les projections pour l'année 2009 sont de 94 000 tonnes avec une valeur FOB d'environ 55 millions de USD.



Graphique 01 : Distribution des exportations de banane FOB en 2008, www.inforegion.pe.

¹ La production et l'exportation de la banane est une véritable industrie en Équateur, le premier pays exportateur de banane au monde avec 4 à 5 millions de tonnes exportées chaque année, en comparaison avec les 78 000 tonnes exportées par le Pérou en 2008.

En 2008, la Vallée du Chira a exporté 72 000 tonnes de bananes, ce qui représente approximativement 86,7% des exportations du pays. L'évolution des volumes exportés a été exponentielle ces dernières années, conséquence d'une augmentation rapide des terres cultivées de la Vallée du Chira, grâce à la conversion de parcelles de riz en bananeraies bénéficiant d'un système d'arrosage collectif préexistant.

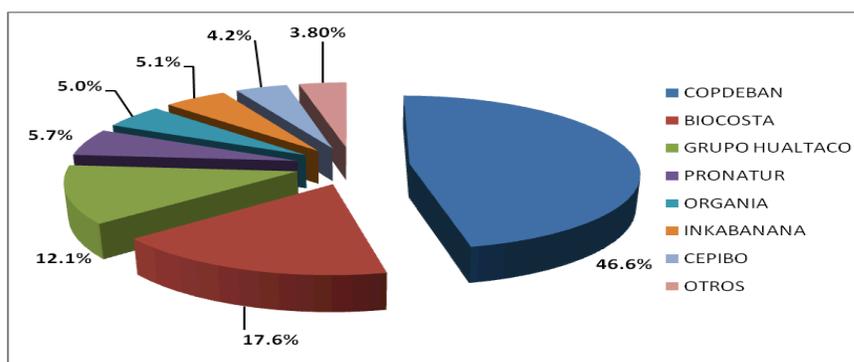


Graphique 2 : Évolution des exportations de banane à Piura. Informations du Siège de l'Agriculture de la ville de Sullana.

Deux acteurs principaux ont toujours dominé l'exportation : Copdeban (filiale de Dole) et Biocosta, qui géraient jusqu'à il y a deux ans quasiment 80 % des exportations péruviennes. Cette gestion allait de l'emballage des fruits à leur exportation vers l'Europe ou les États-Unis. Les producteurs travaillaient sous contrat et recevaient des matières premières de l'entreprise exportatrice (les housses, les engrais...) et de l'acheteur selon un programme d'approvisionnement et de commercialisation qu'elle avait mis au point. Cette situation a amené de nombreux producteurs à remettre en question ce mode de fonctionnement qui les avait réduits au service des entreprises sans qu'ils puissent définir ni le prix, ni les certifications, ni les marchés, ni les ressources à investir tant pour améliorer la production bananière que l'accès aux services collectifs de leurs lieux de vie.

Aujourd'hui, ces entreprises restent les principaux exportateurs de banane au Pérou mais un nombre important d'exportateurs a vu le jour, notamment des organisations de producteurs autonomes en matière de gestion après-récolte et d'exportation, comme nous le verrons plus tard.

Selon l'Enapu (Entreprise Nationale des Ports), Copdeban (DOLE) est toujours le premier exportateur de banane et se maintient à la première place des exportations avec 46,6%. Le graphique suivant montre les exportations par entreprise exportatrice en 2008.



Graphique 3 : Pourcentage de participation des entreprises exportatrices de banane, selon un rapport de l'Enapu.

1.3 Les modèles d'organisation et d'entreprise du secteur bananier dans le nord du Pérou

Les expériences de commercialisation dans la vallée suivent différents modèles :

- ✓ un modèle selon lequel les producteurs et les organisations sont de simples fournisseurs de fruits, sans qu'ils puissent participer aux décisions ni être informés des prix et des marchés (Dole, Biocosta, Pronatur)
- ✓ un modèle selon lequel les producteurs sont des alliés ou des associés commerciaux mais où seules les entreprises détiennent le contrôle commercial (Groupe Hualtaco)
- ✓ et enfin, un modèle où le producteur a un certain contrôle sur la chaîne grâce à sa participation et à sa prise de décision à différents niveaux (cas Cepibo). Le CE a joué un rôle important dans le développement de ce modèle.

Dans la Vallée du Chira, la principale zone de production et d'exportation de la banane biologique, des modèles d'organisation – d'entreprise ont vu le jour et évoluent / s'améliorent petit à petit, pour le bien des producteurs et de leurs organisations. Ces changements sont principalement dus au CE, à la volonté et à la décision des producteurs d'être plus présents dans la chaîne.

Le modèle d'exportation initial était lié aux entreprises comme Copdeban (DOLE) et Biocosta, qui non seulement commercialisaient la banane, mais aussi récoltaient et empaquetaient le fruit. A mesure que les organisations se sont développées, les entreprises ont commencé à payer le service d'emballage aux organisations disposant de la logistique et de l'infrastructure adéquates acquises grâce la prime du CE principalement. Cependant, il existe encore des cas où les entreprises restent propriétaires des certificats de production biologique et où les petits producteurs se chargent uniquement de la production, déléguant la gestion de la chaîne à l'acheteur. Selon les producteurs interviewés, les entreprises manqueraient de transparence concernant les prix de vente de la banane et les paieraient sans leur donner d'informations sur les prix et les dynamiques du marché.

Un autre modèle d'exportation de la banane est le modèle développé par le Groupe Hualtaco (ex-Biorganika). Cette entreprise se base sur un modèle de gestion avec une organisation au capital partagé entre producteurs et actionnaires de Hollande, représentés par l'entreprise Agrofair, leur importateur principal, et où les organisations de producteurs reçoivent une prime selon leurs ventes et les bénéfices de l'importateur. Selon les représentants du groupe Hualtaco, l'idée initiale était que les organisations exportent à travers eux jusqu'à ce qu'elles acquièrent l'expérience et la capacité nécessaires à l'exportation directe. Le Groupe Hualtaco assurait donc le renforcement et le développement des capacités au sein des organisations. Cependant, selon certaines organisations, le processus de transfert des responsabilités est très lent, et 8 ans après le début de cette expérience, le Groupe Hualtaco ne transfère toujours pas les capacités d'exportation et d'administration aux organisations de producteurs. Actuellement, le Groupe Hualtaco commercialise la banane de l'Association Valle du Chira, son principal associé, ainsi qu'une partie de la banane d'autres organisations de producteurs. En 2008, le Groupe Hualtaco a exporté environ 10 000 tonnes (12% des exportations totales).

Enfin, il existe un modèle associatif d'organisations de petits producteurs qui gèrent leur exportation directe de bananes, et qui est relativement nouveau dans la zone. Cepibo a ouvert la voie vers l'exportation directe de banane par les organisations. Agissant comme centrale mutualiste auprès des producteurs de bananes, elle assume les services de certification et de commercialisation pour ses bases. Ce modèle s'est développé grâce au succès des expériences d'exportation des organisations de petits producteurs de la zone de Piura (Cepicafé, Apromalpi) afin que les organisations vendent leurs bananes à de meilleurs prix. La stratégie principale des organisations de petits producteurs de banane est l'exportation directe du fruit et le développement d'une économie

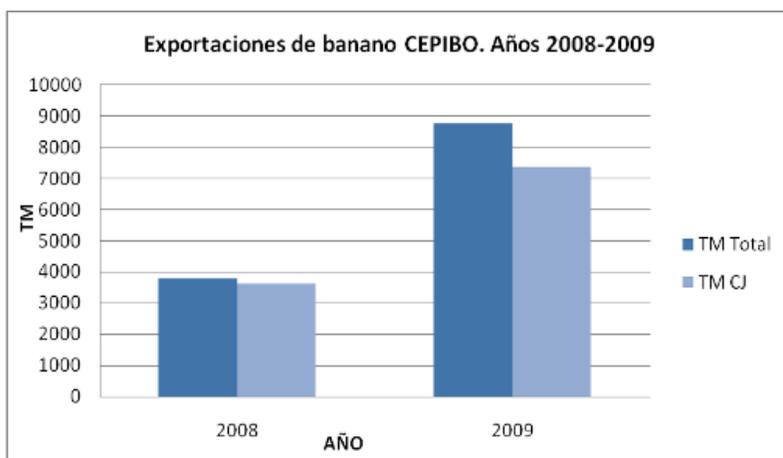
d'échelle pour sa commercialisation. Les organisations qui réalisent l'exportation directe de la totalité ou d'une partie de leur production sont Cepibo, Appbosa, Bos et récemment Apoq (ces trois dernières étant associées à Repeban).

Les pages suivantes présentent sous forme de synthèse les trois acteurs principaux qui influent sur le développement du secteur bananier à Piura, c'est-à-dire les organisations centrales Cepibo et Repeban, qui réunissent plus de 3 000 producteurs, et l'entreprise Dole et ses groupes associés, qui conservent une influence majeure sur l'exportation de la banane biologique et la banane certifiée Commerce Équitable.

a) Cepibo

La Centrale de Piura de Banane Biologique – CEPIBO – a été créée en juin 2003 par huit associations de petits producteurs. Malgré le départ de plusieurs de ses membres fondateurs, qui préféreraient gérer séparément la certification et la commercialisation de leurs bananes avec le CE, Cepibo a réussi à s'inscrire à FLO fin 2006.

À partir de mars 2008, Cepibo a commencé à exporter directement ses fruits. La première année, à hauteur de 3 700 tonnes (193 conteneurs), puis 8 760 tonnes (345 conteneurs) en 2009.



Graphique 04 : Exportations totales de bananes Cepibo et CE en TM, années 2008 et 2009.

Actuellement, Cepibo regroupe 12 organisations et un total de 1475 membres. Ampbao, l'organisation avec laquelle nous avons réalisé l'analyse de l'impact du CE, est l'une des bases principales de Cepibo.

L'organisation centrale assume un service collectif de certification et d'exportation au nom de ses organisations de base et de ses membres. Cependant, les organisations de base gèrent leurs propres services telles que les infrastructures d'emballage, l'assistance technique au producteur et la gestion des ressources financières, issues notamment de la prime du CE issues de la vente des bananes ou des actions de plaidoyer auprès du gouvernement local.

Cepibo est devenu une référence, non seulement pour le prix supérieur qu'il propose aux producteurs pour leur banane, mais parce qu'elle a montré qu'il était possible de se défaire de la dépendance des exportateurs et de promouvoir un modèle autonome de production de banane qui rendait leur autonomie aux producteurs. Il s'agit donc d'un modèle d'entreprise porteur de valeurs politiques extrêmement fortes dans une zone et un pays qui promeuvent la concentration des terres aux mains des investisseurs et la gestion des chaînes commerciales par les grandes entreprises privées exportatrices.

Depuis 2008, Cepibo est devenu un modèle de référence pour les autres OP associées à Repeban (Apoq, Appbosa, Bos) qui se sont rendu compte que, comme Cepibo, elles ont aussi la possibilité et la capacité d'exporter directement leurs fruits.

b) Repeban

En 2005, les organisations qui se sont séparées de Cepibo ont décidé de constituer le Réseau Péruvien de Producteurs de Banane (Repeban) selon les objectifs initiaux de Cepibo : la réunion en corps de métier des producteurs de banane, la défense de leurs intérêts, la représentation et l'économie d'échelle. Un autre objectif était celui de la représentation sectorielle auprès du commerce équitable afin de faire des propositions pour fixer un prix minimum et des standards de banane auprès de FLO et de participer ou d'être représentés à l'Organisme de Coordination des Organisations de Petits Producteurs Certifiés Commerce Équitable d'Amérique latine et des Caraïbes (CLAC). Repeban est reconnue par les différentes instances du CE comme un organisme représentant les producteurs de banane, même si Cepibo ne fait pas partie de ses membres puisqu'il s'agit d'une organisation de second niveau.

Le nombre d'organisations associées à Repeban a augmenté et est actuellement de 9, soit 1 650 producteurs membres en 2009. Appbosa, objet comme Ampbao de la présente étude, est l'une des organisations les plus dynamiques de Repeban.

Le rôle de Repeban est corporatif et représentatif, il ne réalise pas d'activités commerciales. La commercialisation de la banane est réalisée par les organisations, qui décident pour la plupart où elles vendent leurs fruits. Suivant l'exemple de Cepibo, trois organisations associées à Repeban ont décidé de commencer à exporter directement une partie de leur production de banane : Appbosa avec 3 conteneurs hebdomadaires, Apoq avec 1 conteneur hebdomadaire et Bos avec 2 conteneurs hebdomadaires.

Dans certains cas, les OP associées à Repeban n'ont pas d'autre choix pour le moment que de commercialiser avec les entreprises exportatrices comme Dole ou Biocosta. En effet, ces OP ne connaissent pas bien le marché et leurs capacités de négociation directe et de gestion commerciale sont encore réduites.

La majorité des OP associées à Repeban aspirent à exporter directement, y compris l'OP Valle del Chira qui, depuis des années, commercialise avec l'entreprise Hualtaco. Même si les OP associées à Repeban voient en Cepibo un modèle d'exportation directe, elles estiment que le modèle associatif (de deuxième niveau) n'est pas adéquat et souhaitent conserver leur autonomie et gérer l'intégralité de la prime du CE.

Au Pérou, en matière de banane certifiée CE, il existe donc deux principales organisations complémentaires de producteurs qui ont comme dénominateur commun l'autonomie et la participation directe des membres au sein de leur prise de décisions, et qui cherchent à donner une meilleure qualité de vie à leurs associés.

c) Le modèle de Copdeban/Dole

Dole Food Company, Inc. est l'une des entreprises de production et de commercialisation de fruits et de légumes frais les plus importantes du monde. Pour ce qui est des fruits, c'est le principal producteur et exportateur de bananes, ananas et autres fruits tropicaux, présent dans environ 90 pays. En 2008², elle a gagné environ 7 600 millions de USD de bénéfices.

Dans la Vallée du Chira, grâce à l'entreprise exportatrice Copdeban SAC, l'entreprise Dole est devenue la principale entreprise exportatrice de bananes. Elle est présente dans la Vallée du Chira

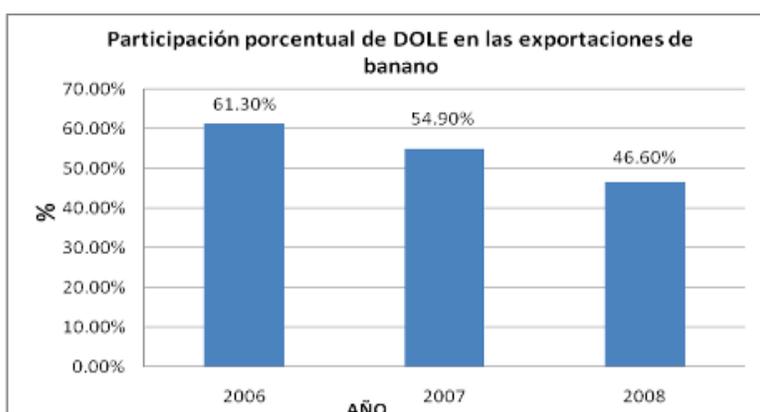
² Information issue du site <http://www.dole.com/CompanyInformation/PressRelease>

depuis 2001. En 2008, les exportations ont représenté 46,6% du total des bananes exportées (informations ENAPU). Sous la pression croissante des producteurs, l'entreprise a du faire évoluer ses pratiques. Elle a pris part à plusieurs initiatives sous la pression des producteurs et du système de FLO qui exigeait, pour que ses standards soient respectés, une plus grande participation directe des producteurs de banane au sein de la chaîne.

Début 2009, afin de contribuer à l'amélioration des conditions de santé et de l'éducation des communautés locales où est commercialisée la banane, l'entreprise Dole a créé la Fondation Dole, financée par les exportations. Cette fondation est financée par le montant de un dollar par caisse de banane exportée. Cela compense le fait que les bananes ne puissent pas être commercialisées dans les conditions du CE. Selon les producteurs, cette fondation a été créée pour faire concurrence au CE et pour améliorer l'image de l'entreprise dans la Vallée du Chira.

Suivant le modèle organisationnel promu par d'autres organisations, Dole a également créé fin 2009 une Association de producteurs de deuxième niveau appelée l'Asoban (Association de Producteurs de Bananes de Sullana Piura – Pérou) qui regroupe 9 OP de base et comptait 740 producteurs en 2009. Nous n'avons pas pu obtenir d'informations concernant le but et les objectifs de cette nouvelle organisation au moment de rédiger cette étude. Selon les organisations représentatives du secteur (Cepibo et Repeban), cette nouvelle organisation créée par Dole est un mécanisme de l'entreprise destiné à générer de la concurrence et diviser les OP déjà établies qui, de par leurs activités d'exportations, réduisent les volumes des bananes fournis à Dole. C'est ainsi qu'Ampbao, la principale organisation de base de la Vallée du Chira, a vu son nombre de membres diminuer fortement lorsqu'elle s'est lancée dans l'exportation directe. Dole avait au même moment créé de nouvelles organisations pour attirer les membres sous son « contrôle ». L'entreprise conserve toujours son influence dans la zone car elle réussit à commercialiser l'intégralité des fruits des producteurs, mais en appliquant des pourcentages très variables de vente en CE selon le niveau de pression des organisations, les plus « rebelles » ou autonomes recevant moins de quotes-parts de CE.

Même si les volumes exportés par la Copdeban restent en légère hausse, de 36 000 tonnes à presque 39 000 tonnes entre 2006 et 2008, selon les informations de l'ENAPU, on peut estimer qu'entre 2006 et 2008, la participation de DOLE dans les exportations a baissé de 61,3% à 46,6% (Graphique 05). Cette diminution est due à un plus grand contrôle des organisations sur la chaîne et au début de l'exportation autonome de leur production.



Graphique 05 : Participation de Dole aux exportations de banane de 2006 à 2008, rapport de l'Enapu.

La Copdeban, en plus des bananes des 9 OP d'Asoban, commercialise la banane des organisations associées à Repeban (Apoq, Bos) et de Cepibo (Appchaq).

Le modèle géré par DOLE reste aujourd’hui dominant dans la mesure où l’entreprise dispose depuis toujours des contacts-clés sur les marchés européens et nord-américains et que de ce fait, les organisations ne peuvent développer rapidement leurs propres marchés ni créer des relations de coopération équilibrées avec les autres exportateurs présents dans la Vallée du Chira.

1.4 Le commerce équitable et la banane au Pérou

Aujourd’hui, dans la Vallée du Chira, il existe environ 3 200 producteurs de banane associés en OP enregistrées auprès de FLO.

La première association de producteurs de banane visant l’exportation, appelée Association Valle del Chira, a été créée par le Ministère de l’Agriculture en 1998. En 2001, AgroFair, une entreprise hollandaise spécialisée dans le commerce équitable, s’est associée avec un exportateur, Biorganika, et a commencé la commercialisation de la banane biologique certifiée CE. Depuis, de nombreuses associations se sont créées sur les deux rives du Chira afin d’exporter et d’essayer de bénéficier des conditions du commerce équitable.

En 2003, Ampbao, Appbosa, Apoq et cinq autres organisations ont commencé un processus d’inscription auprès de FLO pour être certifiées CE. Parallèlement, ces organisations ont commencé à signer des accords avec les entreprises concernant les prix et pour pouvoir négocier avec elles de meilleures conditions. Huit organisations de producteurs ont décidé, suite à ce processus de dialogue, de constituer une organisation de second niveau, en juin 2003, afin de mieux négocier.

Ensuite, différentes organisations ont réussi à entrer dans le système du CE, de manière directe ou grâce à Cepibo. Aujourd’hui, 20 organisations de banane font partie du système du CE.

Dans ce processus, la prime du CE et la présence d’un délégué de FLO à Piura ont permis un développement particulièrement dynamique des associations de producteurs. En ce sens, on peut affirmer que la mission générale de FLO de «créer une dynamique de développement qui serait impossible sans le commerce équitable » a pris tout son sens dans le cas de la production bananière au Pérou.

Sur la périlleuse voie de concertation entre les très petits producteurs et les puissantes entreprises exportatrices, le montant élevé de la prime (1 USD par caisse, soit presque 15% de la valeur de la banane emballée) et les services de soutien de FLO ont permis aux organisations d’améliorer leurs capacités de négociation avec les exportateurs et d’avoir plus de contrôle sur la chaîne, au moins jusqu’à l’emballage du fruit.

De plus, la révision relativement fréquente du prix minimum a permis d’envisager une hausse des prix en prenant en compte non seulement le prix du producteur mais aussi celui de la banane emballée (ex-work ou EXW) ou destinée à l’exportation (FOB). Le tableau suivant présente les prix minimum établis début 2010 :

Produit	Présentation	Origine	Monnaie/unité de poids	Où est fixé le prix	Prix	Prime CE
Bananes (Banane)	Biologiques, fraîches	Pérou (SPO / HL)	18,14 USD/ kg	EXW	7,00	1,00
Bananes (Banane)	Biologiques, fraîches	Pérou (SPO / HL)	18,14 USD/ kg	FOB	10,10	1,00

Tableau 1 : Prix minimum de la banane certifiée CE au Pérou en 2010, <http://www.fairtrade.net/793.html>.

Tous les efforts réalisés par les organisations pour entrer dans le système du CE ont aujourd'hui porté leurs fruits : deux organisations de petits producteurs ont réussi à contrôler la commercialisation de leurs bananes : Cepibo a commencé en avril 2008 et Appbosa exporte de manière directe depuis 2009. Toutes deux ont été confrontées à de nombreuses difficultés avant de réussir leur exportation directe.

Un aspect important à considérer est que le contrôle de l'emballage et de l'exportation par les organisations a amélioré de manière significative les conditions de vie des producteurs comme des travailleurs.

Synthèse concernant le secteur bananier au Pérou

Au niveau de la production :

- Il s'agit de très petits producteurs, avec des propriétés de 1 à 2 has et 1,2 ha de banane en moyenne. Les producteurs sont d'anciens travailleurs des exploitations agricoles qui ont bénéficié de la réforme agraire.
- Avec son étendue et sa technicité actuelles, la production de banane a connu un développement très rapide ces dernières années dans le nord du Pérou, dans la Vallée du Chira dans la zone de Piura.
- La production s'est développée sur une proposition de production biologique dans des zones où l'on produisait autrefois du riz.
- Elle compte aujourd'hui 5 000 familles relativement spécialisées dans la banane et qui exportent la plus grande partie de leur production. Presque toutes vivent dans la Vallée du Chira et en moindre mesure dans la zone voisine de Tumbes.
- Le commerce équitable, à partir du milieu des années 2000, a joué un rôle déterminant pour faciliter l'organisation des producteurs.

Les principaux acteurs du secteur de la banane d'exportation sont :

- Au niveau des producteurs, il existe deux principales organisations de second niveau : Cepibo, avec 1500 membres et 12 organisations de base, et Repeban avec 1 650 membres et 9 organisations de base.
- Les principaux exportateurs privés de banane sont Copdeban, Biocosta, Pronatur et Hualtaco.

Avant le CE : deux principaux opérateurs commerciaux géraient pratiquement toute la chaîne (Copdeban et Biocosta), 80% des exportations, la production par des producteurs individuels sous contrat, la gestion totale des exportateurs de la récolte à l'embarquement de la banane, la gestion commerciale et les certifications. Les prix de production étaient bas.

Aujourd'hui, avec le CE : quatre organisations exportent directement vers des marchés diversifiés en Europe (Cepibo, Appbosa, Apoq, Bos), plus de 3 000 producteurs bénéficient du CE, les exportateurs en position dominante ont tendance à gérer moins de marchés, mais il existe toutefois sur un même territoire une définition hétérogène de la banane certifiée CE avec un niveau d'autonomie des producteurs très variable.

2 Analyse de l'impact du CE sur les organisations Ampbao et Appbosa

2.1 Aspects méthodologiques

La présente étude a été réalisée entre 2009 et 2010 à la demande de Max Havelaar France et Max Havelaar Belgique, tous deux intéressés par une étude complémentaire à une série d'études de l'impact du CE dans différents pays et sur différents produits proposés par FLO International à différentes organisations de CE.

Tout d'abord, une étude spécifique a été réalisée sur l'impact du CE sur deux organisations de premier niveau de la Vallée du Chira, Ampbao et Appbosa, membres respectivement de Cepibo et de Repeban et dotés des caractéristiques suivantes au moment de l'étude :

- ✓ Appbosa représente le type d'OP ayant une expérience de plus de cinq ans en matière de CE. Une entreprise exportatrice se charge de sa gestion commerciale ;
- ✓ Ampbao représente un type d'OP jeune liée à une organisation de second niveau qui exporte directement sur le marché international du CE.

Il a ensuite été proposé d'élargir le champ de vision et d'analyser au-delà du premier groupe faisant l'objet de l'étude (environ 500 producteurs) l'impact et des défis du CE au niveau de l'ensemble du secteur bananier de la Vallée du Chira. Ce travail complémentaire, réalisé début 2010, a comparé les modèles de Cepibo, Repeban, Dole et le secteur conventionnel (hors CE et sans exportation directe).

La mesure de l'impact du commerce équitable sur les deux organisations a permis l'étude de l'évolution selon cinq variables par rapport auxquelles ont été évalués différents indicateurs, conformément au Guide méthodologique d'évaluation de l'impact du CE réalisé en 2005 par AVSF et FLO International :

1. Changements au niveau de la différenciation sociale
2. Changements au niveau des familles de participants au CE
3. Changements au niveau de la structuration des organisations de producteurs
4. Changements au niveau du développement local et national
5. Changements au niveau de la gestion des ressources naturelles.

Des réunions et des entretiens ont été organisés avec les différents acteurs. Il n'a cependant pas été possible de mener des entretiens directs avec des producteurs hors CE. Les informations ont été obtenues de manière indirecte, à partir des informations fournies par les différents acteurs de la chaîne.

Des enquêtes rapides ont été réalisées auprès de producteurs membres d'Appbosa et d'Ampbao, des réunions avec des groupes de 3 à 7 producteurs dans les centres d'emballage et dans les bureaux de l'OP.

L'étude a également organisé des réunions avec les comités de direction, les équipes techniques et les travailleurs des équipes.

D'autres acteurs ont également pris part aux réunions : les dirigeants du Développement Economique de la Municipalité Provinciale de Sullana, Le délégué de FLO pour le nord du Pérou, les travailleurs des entreprises exportatrices, le Président de la CN CE, les dirigeants de Cepibo et

de Repeban et les producteurs non-associés. Enfin, des conversations informelles ont eu lieu avec des habitants de la zone de production bananière.

Au-delà de l'impact sur les revenus agricoles, l'étude a proposé d'observer l'influence du modèle de gestion de la chaîne sur la création de processus de développement autonomes et l'autonomisation des producteurs, en partant de l'hypothèse que si les organisations avaient davantage de contrôle au sein de la chaîne, les producteurs et leurs familles avaient accès à plus d'opportunités.

2.2 Présentation des organisations

Les deux organisations de producteurs étudiées se trouvent chacune sur une rive de la rivière Chira à proximité de la ville de Sullana, comme vous pouvez le voir sur la carte suivante. Elles se trouvent à proximité du port de Païta, situé à 80 km des zones de production, ce qui facilite l'exportation de la banane.



Figure 1 : Localisation géographique des organisations Ampbao et Appbosa.

Les producteurs de banane de la zone étaient, jusqu'à la réforme agraire de 1969, employés par différentes exploitations agricoles, productrices de coton notamment. La réforme agraire a permis à ces familles d'accéder aux terres et les a poussés à s'organiser en coopératives. À cause du peu de soutien à la production et de leur faible capacité de gestion, ces coopératives de la Vallée du Chira ont fait faillite dans les années 80. Dans les années 90, les producteurs, qui n'étaient plus associés, cultivaient essentiellement du riz, jusqu'à ce qu'ils commencent à diversifier leur production avec la banane et se réorganisent lentement à partir de la fin des années 90. C'est dans ce contexte que sont nées les organisations Ampbao et Appbosa, au début des années 2000.

✓ Appbosa, bref historique et situation actuelle

Appbosa a été constituée en janvier 2003 par 108 membres. Elle a des relations commerciales depuis le début avec la Copdeban SAC. Depuis la fin de l'année 2006, elle est la première organisation de la vallée à emballer la banane avec ses propres machines et ses propres équipes techniques.

Les bureaux d'Appbosa se trouvent à Samán. Ses membres sont répartis en quatre secteurs et s'élèvent au nombre de 291.

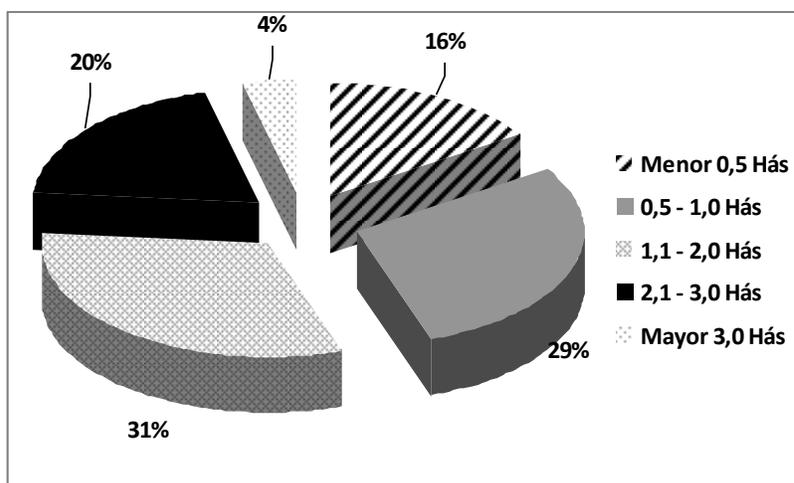
Les principales activités réalisées par Appbosa sont l'assistance technique aux producteurs, la récolte et l'emballage des fruits, leur commercialisation et la formation des travailleurs (équipes) des centres d'emballage.

✓ Ampbao, bref historique et situation actuelle

Ampbao a été constituée en novembre 2002 par 80 membres, chacun disposant en moyenne de 2,5 hectares. L'organisation s'est constituée au départ pour exporter la banane à travers la Copdeban SAC et avec un intérêt pour le CE. Plus la Copdeban SAC exportait, plus Ampbao comptait de membres. C'est ainsi que fin 2003, l'OP comptait déjà 680 membres. Puis, à cause de fortes tensions avec les exportateurs, Ampbao a exigé davantage de droits et la participation des producteurs. L'organisation a alors perdu une grande part de ses effectifs entre 2004 et 2006. Ensuite, avec la gestion autonome de la certification de FLO et l'exportation avec Cepibo, l'organisation a récupéré petit à petit sa base de producteurs, et elle compte aujourd'hui 259 membres pour 285 ha cultivés de banane répartis en six secteurs de la rive gauche du Chira. Les principales activités d'Ampbao sont la formation de ses membres, le suivi de la qualité du fruit, la représentation corporative et le plaidoyer local.

2.3 Impact du CE sur la différenciation sociale

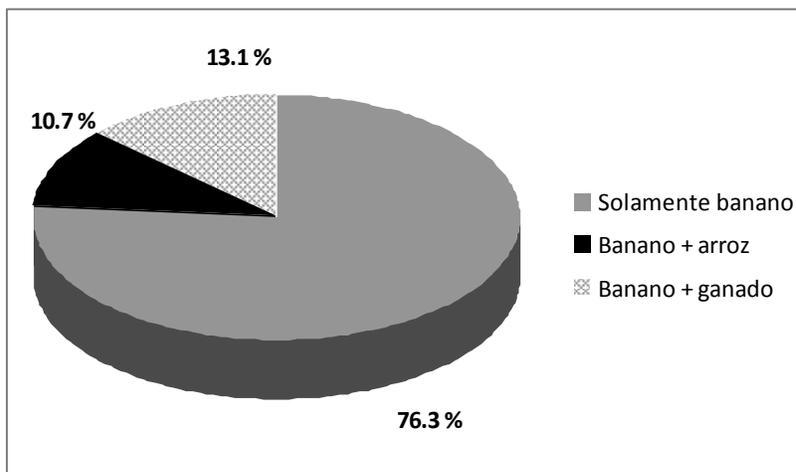
Les membres des organisations Ampbao et Appbosa certifiés CE sont des petits producteurs (ils se sont eux-mêmes nommés micro-producteurs) avec des surfaces cultivées qui oscillent entre 0,5 et 3 ha de banane pour la grande majorité (voir graphique suivant). Les producteurs d'Ampbao ont tendance à disposer d'un peu moins de surface cultivée que les membres d'Appbosa : 1,1 ha de banane en moyenne contre 1,5 ha. Ce groupe de producteurs, qui s'est affilié aux organisations et certifié CE, n'est donc pas favorisé en matière d'accès aux terres, il s'agit plutôt d'un modèle incluant les plus petits producteurs.



Graphique 6 : Pourcentage de producteurs membres de l'Appbosa par terrain de banane cultivé.

Sur les terres disponibles, les producteurs ont adopté différentes stratégies selon leur emplacement géographique et leur superficie, et selon les stratégies d'héritage des producteurs (division entre le nombre d'enfants pour bénéficier du CE, plus grand nombre de personnes et réduction de la taille des exploitations, ou le maintien des terres et leur transmission à un seul enfant). On observe

néanmoins aujourd'hui que la grande majorité des producteurs associés a opté pour une spécialisation de leur production comme le montre le graphique suivant :



Graphique 7 : Répartition des membres d'Appbosa selon leur système de production. (En gris : uniquement banane, en noir : banane et riz, en hachuré : banane et élevage).

La différenciation sociale en cours aujourd'hui entre producteurs membres ou non de l'organisation est liée à leur capacité d'adopter une technologie assurant un meilleur rendement et une meilleure qualité de la banane, et donc une meilleure valorisation de leur activité agricole.

La disponibilité limitée des terres est cependant une constante pour tous les producteurs de la Vallée du Chira. Ampbao a réussi à entrer dans un processus de négociation d'accès à une extension collective de 2 700 ha de terres, ce qui permet qu'à l'avenir, les producteurs membres de l'organisation puissent disposer de 10 ha par famille.

De plus, grâce au soutien de la prime de développement du CE, ces organisations réalisent des démarches et destinent des moyens pour mettre en place des infrastructures et apporter du matériel au sein des parcelles des producteurs et dans les centres de production afin d'améliorer le rendement et la qualité de la banane. Ainsi, les producteurs bénéficient peu à peu de meilleures infrastructures pour la culture et le traitement de leurs bananes, de propositions de techniques modernes d'irrigation et de câblage électrique, ou l'installation et l'amélioration des emballeuses appartenant aux organisations.

Producteurs certifiés CE	Producteurs hors CE
Possibilité de disposer d'infrastructures sur leurs parcelles leur permettant d'optimiser leurs coûts et d'améliorer leur rendement.	Ils n'ont pas la possibilité d'accéder à des infrastructures sur leurs parcelles.
Facilité d'accès aux matières premières au sein de leur organisation (engrais).	Engrais biologiques limités.
Formation continue concernant les aspects techniques de la culture et le l'après-récolte. Opportunités d'échanges dans d'autres zones.	Ils ne reçoivent pas de formation. Dans certains cas, ils reçoivent une assistance technique.
Aspects communs aux deux : ils disposent d'infrastructures pour l'emballage des bananes.	

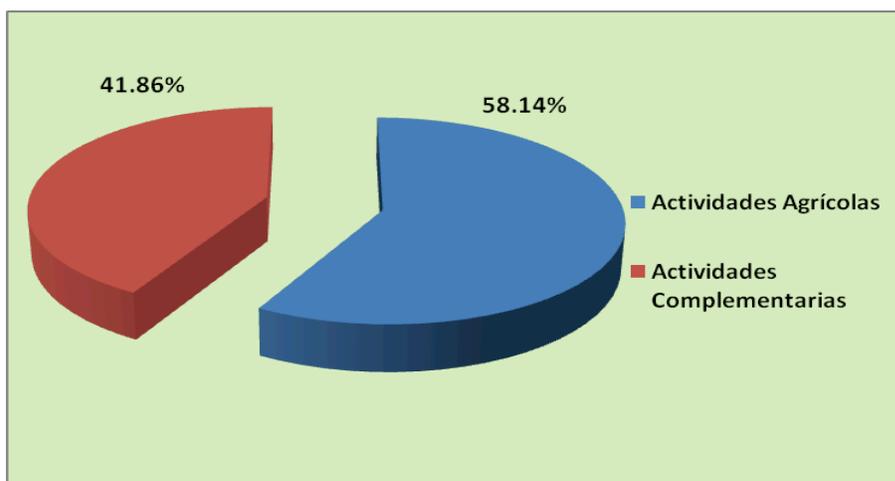
Tableau 1 : Niveau technologique des producteurs certifiés CE et hors CE.

Enfin, au niveau social, les producteurs qui travaillent avec le commerce équitable réussissent à améliorer la situation socio-économique de leur famille et de leurs proches, les membres de la famille étant prioritaires pour l'emploi en matière de récolte et d'exportation, notamment les jeunes.

2.4 Impact du CE sur les revenus des familles

✓ Effets du CE sur la diversification des revenus

Nous avons vu que les producteurs avaient une production de banane relativement spécialisée. On remarque néanmoins une stratégie de diversification au moyen d'activités non-agricoles, grâce à l'investissement des bénéfices de la production de banane dans d'autres activités générant des revenus complémentaires, telles que des magasins, le transport, la restauration... Ces dernières années, le commerce équitable a permis ce réinvestissement grâce à une hausse des prix.

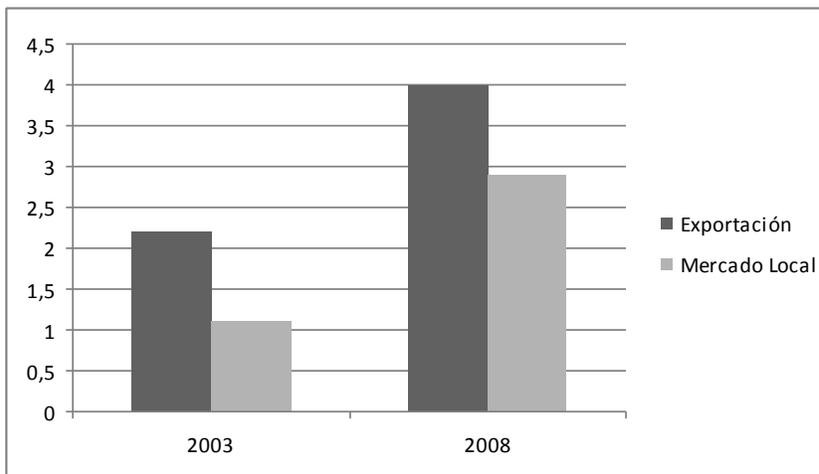


Graphique 9 : Pourcentages de membres d'Ampbao ayant des activités agricoles (en bleu) et complémentaires (en rouge).

Hors commerce équitable, peu sont les producteurs de banane qui réussissent à investir dans des activités complémentaires car les revenus de leur production sont plus faibles.

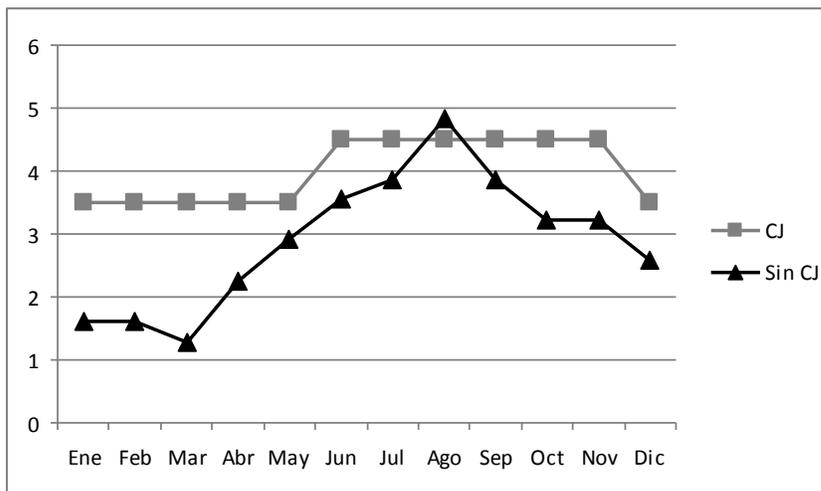
✓ Effets du CE sur le prix

Les prix obtenus en CE ont toujours eu une moyenne supérieure au prix conventionnel mais leur renégociation a fait l'objet d'un plaidoyer constant de la part des producteurs. Plus les organisations ont gagné en force, plus elles ont pu négocier l'augmentation du prix minimum. En 2008, lorsque les organisations ont commencé à exporter directement, le prix de la banane a dépassé le prix minimum du CE.



Graphique 9 : Prix moyens annuels en USD/caisse reçus par les producteurs en CE et hors CE en 2003 et en 2008. (En gris foncé : bananes destinées à l’exportation ; en gris clair : bananes destinées au marché local.)

Les producteurs considèrent qu’il est important d’établir des prix fixes tout au long de l’année car cela leur permet, entre autres, de rembourser les prêts qu’ils ont contractés pour améliorer leurs logements, prêts auxquels ils n’avaient pas accès autrefois à cause de l’instabilité et de la forte variation du prix de la banane. Des prix stables donnent une sensation de bien-être au producteur. Le graphique suivant permet d’apprécier les avantages qu’offre le CE aux producteurs, si l’on considère que le prix conventionnel peut être multiplié ou divisé par trois au cours de l’année.



Graphique 10 : Evolution du prix en USD/caisse au cours de l’année pour les producteurs du CE et hors CE.

Même s’il arrive que le prix conventionnel de la banane soit supérieur au prix du CE à certaines époques de l’année, les producteurs respectent leur engagement envers l’organisation et lui fournissent leur fruits de façon permanente : ils ont compris que le marché local est très variable et que cette augmentation de prix à certaines périodes ne leur est pas bénéfique à long terme. De plus, ils ont compris que s’ils envoient un plus gros volume de bananes sur le marché local, cela va faire baisser le prix. Les producteurs sont donc très engagés dans leur organisation.

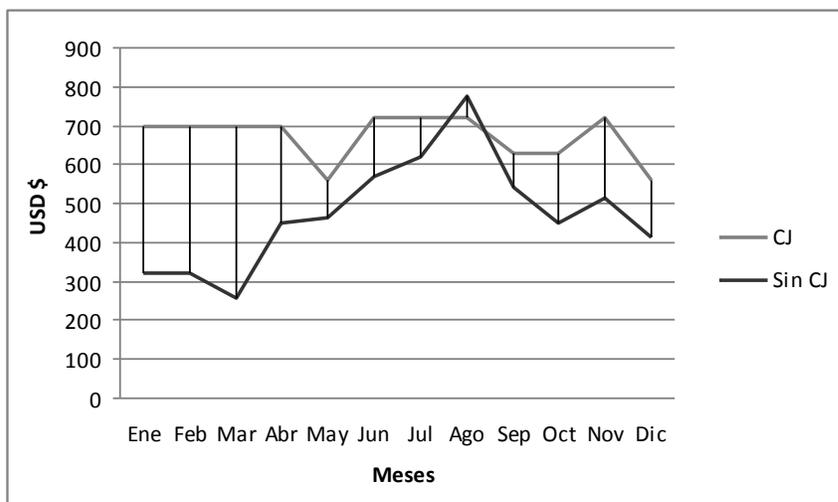
✓ Avantages pour le producteur dans le système du CE

L'organisation, en dehors du prix, offre des avantages destinés à améliorer la production. Elle fournit en particulier les engrais achetés en gros, de l'engrais biologique (du compost) produit dans des centres promus par les organisations afin de donner davantage de facilités à leurs membres et de garantir la production biologique de la banane. Les producteurs hors CE n'ont pas accès à ces aides. L'achat en gros permet au producteur de baisser son prix d'achat de 15 à 20%. Si l'on considère que le coût des matières premières varie entre 1 300 à 2 600 USD environ par hectare, selon le niveau technologique (les principaux coûts sont assumés dans les parcelles), l'achat collectif représente une économie substantielle pour les producteurs, de l'ordre de 200 à 400 USD par ha.

Un aspect complémentaire est la facilité d'accès aux crédits. Appbosa par exemple, a signé un accord avec les entités financières locales afin que ses travailleurs et ses producteurs puissent avoir accès au crédit. Les producteurs hors CE ont un accès limité au crédit car ils offrent peu de garanties face aux pré-requis des banques. De plus, le taux d'intérêt mensuel payé par le producteur avec un crédit négocié par son organisation est de 1,5 à 2%, alors que le taux mensuel du crédit individuel pour un producteur avoisine les 4%.

✓ Effets du CE sur les revenus des familles

Concernant l'évolution du prix sur l'année du CE et hors CE, on observe que les revenus mensuels des producteurs du CE sont plus stables sur l'ensemble de l'année même s'ils varient, pour des questions de fluctuation de la production banane au cours de l'année, comme l'illustre le graphique suivant.



Graphique 11 : Evolution des revenus bruts de la banane entre producteurs du CE (Appbosa) et hors CE.

Les différences de revenus et les frais payés dans les parcelles dépendent du niveau de technologie et notamment de la quantité d'engrais investie dans les parcelles. Sur cette base, on peut comparer les producteurs par surface et par degré d'intensification de leur activité.

Ainsi, à partir de leur revenu brut, on a pu déterminer les revenus nets des plus petits producteurs³ sans compter les frais de main d'œuvre (ces producteurs utilisent leur propre main d'œuvre pour la gestion des cultures) comme le montre le tableau suivant qui contient les informations issues des enquêtes menées auprès des producteurs membres d'Appbosa.

³ Les producteurs les plus vulnérables sont ceux qui disposent d'1 ha ou moins de bananiers, c'est la raison pour laquelle il est très intéressant d'analyser s'ils réussissent à vivre de leur activité agricole en situation de commerce équitable.

Taille (ha)	Niveau technologique faible (engrais)			Niveau technologique moyen-élevé (engrais)		
	Revenus bruts	Frais	Revenus nets	Revenus bruts	Frais	Revenus nets
Jusqu'à 0,5 ha	2 250	698	1 551	3 450	1 356	2 093
Jusqu'à 1 ha	4 500	1 397	3 103	6 900	2 712	4 187

Tableau 2 : Niveau de revenus bruts et nets des producteurs les plus vulnérables (<=ha de banane) en USD/an.

Nous avons ensuite pu déterminer le degré de vulnérabilité de ces producteurs (les 40 % d'entre eux environ qui ont moins d'1 ha de banane), en prenant en compte les frais minimum inhérents à une famille : (i) pour sa survie, en ne prenant en compte que les frais minimum d'alimentation et de logement (ii) pour arriver à un niveau de vie durable, en incluant les dépenses liées à l'éducation, la santé et au logement de la famille.

	3 personnes/famille	4 personnes/famille
Niveau de survie (USD/année)	1 935	2 320
Niveau de vie durable (USD/année)	2 418	3 242

Tableau 3 : Frais minimum en USD/an du panier de base et niveau de vie durable selon le nombre de personnes à charge dans la famille.

Taille (ha)/nombre de personnes à charge	Niveau technologique faible (engrais)		Niveau technologique moyen-élevé (engrais)	
	Survie ?	Développement durable?	Survie ?	Développement durable?
Jusqu'à 0,5 ha /3 personnes	-384	-867	158	-325
Jusqu'à 0,5 ha /4 personnes	-769	-1 691	-227	-1 149
Jusqu'à 1 ha /3 personnes	1 168	685	2 252	1 769
Jusqu'à 1 ha /4 personnes	783	-139	1 867	945

Tableau 4 : Niveau de survie ou de développement durable, selon le niveau technologique, la taille de la parcelle et le nombre de personnes à charge dans la famille en USD/an.

Las familles de producteurs (y compris avec deux enfants scolarisés) ayant une technologie élevée et une surface d'1 ha minimum, réussissent à passer le niveau de vie durable. Ces modèles de production, même pour des surfaces relativement petites, permettent aux producteurs d'acquérir des matières premières comme des engrais biologiques (achetés en dehors de la propriété) pour assurer un rendement stable à long terme, mais offrent aussi de meilleures conditions d'éducation et de santé aux familles.

Cependant, il existe un groupe de producteurs, qui représente environ 20 % des membres d'Ampbao ou d'Appbosa, qui détiennent moins de 0,5 hectare de banane et qui représente donc le secteur le plus vulnérable économiquement. Les producteurs de ce groupe doivent travailler comme main d'œuvre pour maintenir leurs familles, car le seuil de la production est de 1 935 US \$ ou 2 320 US \$ par an selon qu'il y a 3 ou 4 personnes à charge dans la famille. La continuité de ce modèle

s'explique dans la mesure où ce type de producteurs applique d'autres stratégies pour compléter leurs revenus, comme la location de sa main d'œuvre dans les parcelles de banane d'autres membres, dans d'autres cultures ou au sein des équipes de Cepibo.

Cependant, pour les producteurs disposant de moins de 0,5 ha de banane et ne pouvant pas atteindre un niveau de vie durable avec leur production agricole, l'organisation a changé ses conditions d'affiliation pour les nouveaux membres. Dans le cas d'Appbosa, les personnes disposant de surfaces inférieures à 0,5 hectares ne peuvent être membres de l'organisation. Cette mesure vise à restreindre la division exagérée des parcelles des propriétés et à assurer des exploitations agricoles viables permettant de gagner un revenu minimum suffisant pour élever une famille. Bien qu'excluant certains agriculteurs, elle constitue une réponse pragmatique de l'organisation face aux difficultés auxquelles elle était confrontée pour développer des propositions d'intensification et de gestion de la qualité des fruits, à cause de familles dont les principaux revenus dépendaient d'activités extérieures à la culture de banane.

En conclusion, on observe en général une amélioration des conditions de vie des membres d'Appbosa et d'Ampbao, qui se reflète principalement dans les acquisitions de biens de consommation ou l'amélioration de leur logement. Selon les membres des organisations, cela n'aurait pas été possible sans les conditions commerciales négociées grâce au soutien du commerce équitable et le développement d'une exportation croissante de banane biologique. Même si le prix minimum n'a pas toujours été un facteur déterminant, il a néanmoins souvent augmenté les prix de la banane d'exportation négociés par les organisations. Le CE a donné confiance aux organisations pour négocier de meilleurs prix et exiger une plus grande transparence de la part des entreprises.

La stabilité des prix garantie par l'OP donne aux producteurs la sécurité de pouvoir planifier leurs dépenses, et l'accès au crédit pour améliorer leur logement.

De même, les activités commerciales ou non-agricoles complémentaires à l'économie de la famille ont bénéficié aux producteurs en leur permettant de garantir l'accès à l'éducation à leurs enfants.

D'autre part, la dynamisation de l'économie locale et la création de nouvelles activités commerciales a permis de donner de nouvelles opportunités de travail, aux jeunes notamment. Ainsi, l'amélioration de la situation économique des familles disposant de plus d'un hectare de banane a permis de créer des opportunités de travail liées à l'activité agricole de leur parcelle. D'une certaine façon, ces conditions ont permis de réduire les émigrations temporaire et définitive autrefois très fréquente. En ce qui concerne les opportunités de travail offertes par les organisations étudiées, on observe une nette amélioration des conditions de travail comparé à d'autres organisations ou entreprises réalisant des activités similaires.

Témoignage d'un producteur sur l'accroissement des revenus de sa famille : Le cas de Pablo Palacios, membre d'Ampbao

Pablo Palacios est un producteur de 47 ans. Il vit dans le village de Chalacalá, est marié et a deux enfants, un garçon et une fille, qui étudient à l'école primaire et secondaire.

Le père de Pablo a divisé son terrain entre ses deux fils, Pablo a reçu 0,63 hectares de banane. Il vendait autrefois sa production à l'entreprise Dole. L'entreprise lui a donné deux récompenses (des plaques) pour le féliciter d'être un bon producteur et pour la qualité de ses bananes. Cependant, Pablo n'aimait pas vendre à l'entreprise. Il s'est associé à Ampbao depuis sa fondation, avec l'espoir qu'un jour son organisation exporterait sa production directement. Les prix fixés par l'entreprise au départ, même s'ils étaient supérieurs à ceux proposés par les commerçants du marché local, ne répondaient pas à ses besoins.

Avant, ses revenus ne suffisaient pas. Son épouse devait également travailler dans leurs champs, l'aider à faire certains travaux, et lui devait aller travailler à Somate pour semer ou récolter le riz. Son fils aîné allait à l'école sans l'uniforme officiel, juste avec un cahier. Le reste il l'achetait petit à

petit (quand c'était possible). De plus, son épouse devait faire des « réunions » pour aider à payer les dépenses de la maison, l'alimentation et l'éducation des enfants.

Quand les organisations sont entrées dans le système du CE, les prix ont augmenté et la situation économique de la famille s'est améliorée. Aujourd'hui, Pablo n'a plus besoin d'aller travailler ailleurs. Il a fait des travaux dans sa maison en briques et au sol en béton, et a acheté du petit électroménager grâce aux prêts qu'il a obtenu d'une entité financière de Sullana. Avant, cela lui aurait été impossible. Sa femme gère une petite boutique chez elle ce qui génère un revenu mensuel d'environ S/. 200, une somme bienvenue dans les revenus de la famille, qui permet de couvrir l'éducation des enfants.

Pour Pablo, être membre de l'organisation est synonyme de liberté, car il raconte qu'avant il se sentait esclave de l'entreprise à qui il ne pouvait ni donner son avis ni réclamer quoi que ce soit. Lui et sa famille n'étaient que des producteurs chargés de fournir les fruits, et l'entreprise se chargeait de promouvoir la qualité du fruit.

✓ **Commerce équitable et sécurité alimentaire, exportation versus marché local**

La stratégie de la majorité des familles associées à Appbosa et à Ampbao en matière de sécurité alimentaire est centrée sur l'optimisation de leur plantation de banane pour générer des revenus leur permettant d'acheter des aliments et de couvrir les dépenses de la famille. Peu de producteurs cultivent d'autres productions que la banane pour leur propre consommation.

Néanmoins, cette faible dynamique d'autoconsommation est une tendance nouvelle. Les producteurs nous racontent qu'avant, ils semaient des cultures annuelles pour leur propre consommation (maïs, manioc, haricots, patate douce). Aujourd'hui, les producteurs préfèrent optimiser le peu de terres dont ils disposent pour générer des revenus car la banane leur apporte plus de revenus. Ils souffrent d'insécurité en ce qui concerne la production des aliments qu'ils consomment directement, car ceux-ci sont volés dans les propriétés situées à proximité de la ville de Sullana et des routes très empruntées (Panaméricaine et routes menant à la sierra de Piura). Il semble donc que pour les producteurs, il soit plus facile d'acheter des aliments que de les produire. Néanmoins, certains immigrants de la sierra de Piura continuent à cultiver de nombreux produits de consommation courante et élèvent également des animaux de basse-cour.

L'exportation est le moteur économique de la zone. Les producteurs d'Appbosa ne conçoivent pas continuer un développement durable si celle-ci faiblit. Ils avancent que leur organisation pourrait chercher de nouvelles alternatives, sur des marchés extérieurs, s'il y avait une crise de la banane. Selon le raisonnement des producteurs, le marché national ne peut supporter de grands volumes de bananes, ce qui entraîne des prix bas et un retard dans le développement des familles et des localités.

Pour les producteurs de banane, l'exportation est une activité beaucoup plus rentable économiquement que la vente sur le marché national. Elle leur a permis d'améliorer leur alimentation, une priorité pour les familles. Comme le disait un producteur : « *maintenant au moins, on peut manger de la viande au moins trois fois par semaine* ». De plus, l'exportation leur a permis d'améliorer leur logement. Cela explique tous les efforts réalisés pour respecter les normes et les standards établis.

Les producteurs qui n'exportent pas sont sujets à l'insécurité et aux prix bas qu'ils reçoivent de leur production de banane durant une grande partie de l'année.

✓ **Productivité du travail et viabilisation de l'activité agricole**

Si l'on calcule le revenu par jour de travail sur une parcelle de banane, on obtient, selon les systèmes de production (plus ou moins intensifiés), une productivité de travail de 9 à 10 USD par jour. Cette somme est bien supérieure au paiement d'une journée de travail (5 USD pour 5 heures de travail) et à un travail non-qualifié en ville (7 à 8 USD par journée de travail). Ceci explique que

les producteurs disposant de peu de surface agricole utilisent leur propre main d'œuvre (plus rentable).

La bonne rentabilité de l'activité de la banane certifiée CE, supérieure au coût de la main d'œuvre non-qualifiée, permet aux producteurs de ne pas avoir à émigrer pour compléter leurs revenus comme ils le faisaient il y a quelques années.

D'autre part, les femmes ont également noté une amélioration de leurs conditions de travail car aujourd'hui, elles travaillent moins sur les parcelles.

Résumé de l'impact du CE sur la situation socio-économique des familles

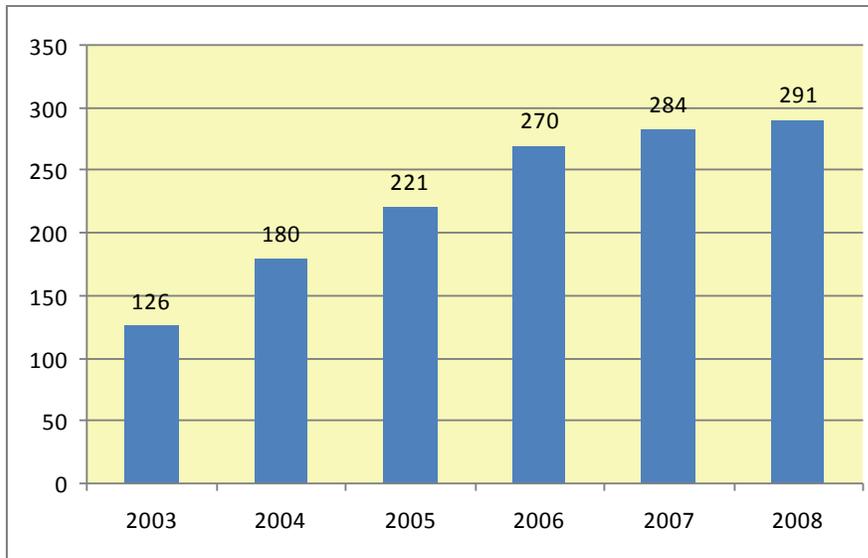
- Le prix obtenu en commerce équitable est en moyenne 25% supérieur à celui du marché national, et ce prix se maintient stable toute l'année, alors que le marché conventionnel reste très fluctuant.
- Le prix minimum a un effet important sur les revenus car la majeure partie (entre 50 et 70%) de la production de bananes est vendue sous les conditions du CE.
- Cependant, le revenu de l'agriculture et de l'élevage dépend principalement de la banane et de l'exportation, ce qui représente un risque pour le développement économique durable des exploitations. Mais les familles dont la surface agricole est restreinte sont dans l'incapacité de mener d'autres activités agricoles ou d'élevage.
- La sécurité alimentaire des familles est assurée par l'achat de produits locaux.
- La majorité des producteurs gagnent plus que le salaire minimum péruvien (2 400 USD/an).
- Tous les producteurs du commerce équitable disposant de plus d'1 ha de banane ont un niveau de vie durable et peuvent reproduire leur système de production, ce qui couvre leurs dépenses de base liées à l'éducation et à la santé.
- Cependant, les plus petits producteurs (moins de 0,5 ha) ont besoin de compléter leurs revenus en travaillant ailleurs (en général dans les équipes d'emballage).
- Enfin, les techniques proposées par les organisations et adoptées par la majorité des membres permettent une augmentation globale des revenus des producteurs de 30 à 40%.

2.5 Impact du CE sur le développement de l'organisation

Le renforcement et le développement de l'organisation des producteurs de banane représentent l'un des thèmes-clés de l'impact du commerce équitable, grâce au travail conjoint du délégué de FLO au Pérou et de différents organismes de soutien.

✓ Légitimité et représentativité des organisations

Dans le cas d'Appbosa, la croissance des effectifs de l'organisation a été considérable en cinq ans. De 126 membres, elle en compte actuellement 291, soit 2,3 fois plus qu'au départ. Cette croissance des effectifs est due à deux mécanismes : i) l'affiliation de nouveaux membres avec de nouvelles terres, et ii) l'affiliation de membres grâce à la division des parcelles de terres de titulaires (héritages). Cette dernière raison explique que la surface des propriétés actuelles ait baissé de 2,5 à 1,5 hectares en moyenne.



Graphique 12 : Évolution des effectifs d’Appbosa.

La dynamique du CE a permis la croissance des bases sociales de l’organisation mais aussi de la structure de son organisation et du personnel. La prime de développement du CE a notamment permis une professionnalisation de l’organisation et une croissance rapide du capital fixe d’Appbosa, que reflète l’investissement réalisé au sein son local institutionnel, de ses magasins et de son infrastructure de production.

Ampbao est la seule organisation située sur la rive gauche du Chira, ce qui fait que la principale entreprise exportatrice, Copdeban SAC (Dole), la considère comme une menace pour son activité de par l’importance de ses effectifs : les premières années, Ampbao a compté jusqu’à 680 membres. A partir de cette initiative d’organisation, de nombreux producteurs ont créé d’autres organisations dans le secteur d’activités d’Ampbao, motivés principalement par les entreprises qui leur offraient des conditions d’achat préférentielles afin de promouvoir leur positionnement. Ainsi, l’entreprise Copdeban a promu l’inscription de nouvelles organisations à FLO, ce qui a mis l’existence d’Ampbao en danger.

Ensuite, pour défendre ses intérêts face à une grande entreprise comme Dole, Ampbao a été la principale OP à appuyer la création d’organisations de second niveau, comme Cepibo, dans son désir de structurer le tissu social sur les deux rives de la vallée et représenter le secteur bananier. Maintenant, Ampbao est la plus importante des neuf OP associées à Cepibo. Elle apporte environ 40% des exportations de sa centrale, participe à la définition des politiques et rend compte des propositions de la centrale.

Ces deux dernières années, le CE a permis à Ampbao de commencer à réguler ses effectifs et à initier une nouvelle phase, qu’il serait intéressant d’évaluer d’ici quelques années.

AVANT	MAINTENANT
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Peu de confiance des membres dans la croissance de l'organisation. ✓ Peu de participation aux assemblées. ✓ Manque de confiance en l'Assemblée de direction quant à la gestion. ✓ Manque de confiance en l'utilisation possible des ressources économiques à cause de la mauvaise expérience des coopératives. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Confiance totale dans l'Assemblée de direction élue tous les deux ans. ✓ Plus grande présence aux assemblées générales et présence massive aux réunions sectorielles. ✓ Assistance aux réunions visant à organiser ou soutenir l'OP. ✓ Elle est considérée comme la meilleure organisation de la vallée. ✓ Elle est perçue comme une organisation avec une vision et des objectifs à long terme. ✓ On considère qu'elle est capable de gérer les projets de soutien aux membres et aux non-membres.

Cuadro 2 : Perception des membres et satisfaction des expectatives, cas Ampbao.

✓ **Le développement des capacités autonomes d'accès au marché**

Pour comprendre l'ampleur des changements qui se sont opérés au sein de la gestion commerciale des organisations étudiées, le président actuel d'Appbosa, Valentín Ruíz, raconte que « nous ne savions pas que DOLE avait envoyé des fruits au marché du CE, jusqu'à ce qu'en 2004 ils nous donnent de l'argent. Ils nous ont dit que 'cet argent était pour une partie de la banane que nous avons vendue l'année précédente au CE'. Nous n'étions même pas au courant ». Maintenant l'organisation exporte directement la banane à des importateurs européens en négociant son prix FOB, qui est au-dessus des prix minimum. Le tableau suivant illustre les différentes phases de gestion commerciale de l'Appbosa depuis 2003.

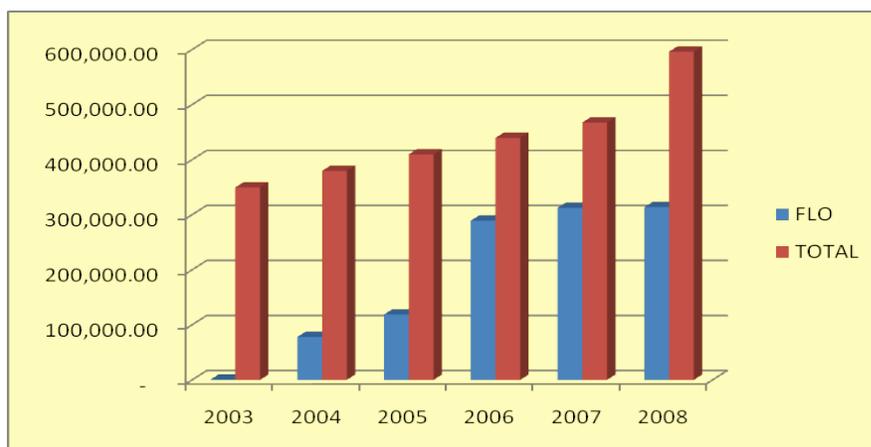
PHASE	DESCRIPTION
Monopole avec Dole et contrats individuels	En 2003, la relation commerciale avec Copdeban SAC commence. Toute la production de banane est vendue à cette entreprise. La vente ne se réalise pas de façon organisée mais de manière individuelle.
Diversification des clients exportateurs et contrats via l'organisation	Des problèmes de commercialisation avec Copdeban SAC surviennent en 2005 et poussent l'organisation à chercher de nouvelles alternatives pour diversifier ses clients.
Début de l'autonomie commerciale	Les hauts et les bas de la gestion commerciale avec les entreprises accélèrent le processus de recherche de marchés directs. En 2008, le premier conteneur-test est envoyé. Aujourd'hui, l'Appbosa exporte directement 4 conteneurs.

Cuadro 3 : Phases de la gestion commerciale d'Appbosa.

Depuis 2006, date à laquelle la vente via l'organisation a commencé, les producteurs envoient 100% de leur production de banane à Appbosa. Cela représentait 350 000 caisses vendues en 2003, et 596 500 en 2008. Les membres d'Appbosa ne conçoivent pas la vente de leurs fruits de manière individuelle, même à des prix supérieurs. Ils savent que c'est à travers leur organisation que doit se

faire la vente, car ils s'identifient à elle. L'exportation directe est donc un facteur qui renforce l'identité des membres.

Ce n'est que récemment, début 2009, que l'Appabosa se charge de l'exportation directe de la banane. Elle semble avoir suivi l'exemple d'organisations telles que Cepibo, pionnière de l'exportation directe en 2008. En avril 2009, elle exportait déjà entre 3 et 4 conteneurs hebdomadaires ; l'objectif est d'arriver à au moins 10 conteneurs à la fin de l'année 2010. Le point d'équilibre estimé par Appbosa en exportation directe est de 7 conteneurs hebdomadaires.



Graphique 13 : Croissance des ventes de banane d'Appbosa au total et en CE (en caisses/an).

Ampbao, bien que créée il y a sept ans, n'a établi des relations avec les marchés du CE que depuis trois ans. Elle a essayé de consolider ses bases sociales et d'établir une relation plus juste entre les entreprises exportatrices et ses membres au niveau des prix, avant de chercher à entrer en relation directe avec les marchés du CE.

Bien qu'Ampbao n'ait pas eu une dynamique commerciale aussi forte qu'Appbosa, elle a néanmoins joué un rôle important au niveau du plaidoyer local et de la zone. Sa vision politique et stratégique du développement a permis que les ressources de la prime obtenues dès la fin 2007 soient utilisées pour réaliser des démarches, mobiliser la population et influencer sur l'exécution de travaux pour la communauté.

Relations conflictuelles avec les exportateurs et difficulté à atteindre l'autonomie commerciale: le cas des relations entre Copdeban SAC et Ampbao.

Selon les membres d'Ampbao, l'entreprise Copdeban SAC a sans cesse tenté de diviser l'organisation. Les producteurs sont contre Copdeban SAC dans la mesure où elle a limité leur développement et même généré un sentiment de concurrence et la division entre les producteurs. Copdeban SAC a essayé jusqu'en 2008 de faire tomber l'organisation dans la faillite.

Tout d'abord, les membres racontent que la Copdeban SAC n'a pas voulu donner une lettre d'intention d'achat qui aurait facilité l'inscription d'Ampbao à FLO, car l'entreprise savait que l'OP avait l'intention d'exporter sans l'intermédiaire des entreprises.

Ampbao n'a pas accepté le prix par caisse de 2,55 USD proposé par Copdeban SAC fin 2003, alors hors CE. L'entreprise a alors réuni des groupes de producteurs pour leur offrir un prix supérieur à 2,55 USD afin de fragiliser leur organisation. C'est ainsi qu'une partie des membres d'Ampbao a créé Uboic.

Ensuite, les membres d'Ampbao qui n'avaient pas signé de contrat avec l'entreprise ont reçu 2,80 USD par caisse alors que les autres recevaient jusqu'à 3,00 USD. Un plus grand nombre de producteurs a donc signé un contrat avec l'entreprise, en marge de la décision de l'organisation.

Copdeban SAC a également utilisé un autre mécanisme pour tenter de briser l'organisation : la restriction des récoltes pour les membres d'Ampbao. Cela a entraîné le départ de plusieurs membres de l'organisation, inquiets de perdre leur production de banane.

Actuellement, la création de la Fondation Dole (Fair Dole) a fait apparaître de nouvelles organisations dirigées par les directeurs des anciennes coopératives ayant fait faillite dans les années 80 et 90.

Depuis 2008, c'est à dire depuis qu'elle s'est lancée dans l'exportation directe, la capacité et l'autonomie commerciale d'Ampbao est gérée au niveau de son organisation centrale, Cepibo. Pour ce faire, Ampbao et sa centrale ont réalisé des analyses de coûts commerciaux jusqu'à la vente FON de la banane et sont entrés en relation directe avec les importateurs européens grâce au soutien d'organismes de coopération. Cependant, comme les organisations n'avaient jamais exporté avant de volumes importants en CE, elles ne disposaient pas de fonds propres suffisants pour financer l'exportation de leur production. Un capital de travail initial d'environ 190 000 USD a donc été géré et versé au bout d'un an seulement d'exportations, ce qui reflète le développement très rapide de ses capacités de gestion commerciale et financière.

ORGANISMES	MONTANT EN USD
Apports des organismes de coopération et fonds propres	40 000
Pronatura	50 000
Rabobank	100 000

Tableau 5 : Capital de travail géré par Cepibo, 2008.

Ainsi, au cours de l'année 2008, Ampbao a réussi à exporter via Cepibo 247 000 caisses vers l'Europe, dont 209 000 en CE, soit quasiment 85%.

En 2008, l'exportation directe de Cepibo et ses bases, et en premier lieu d'Ampbao, a provoqué en quelques mois la hausse des prix dévalorisés par les exportateurs, puis la régulation des prix.

D'autre part, Cepibo cherche maintenant d'autres alternatives commerciales sur le marché national afin de pouvoir commercialiser la banane non-exportable dans de meilleures conditions. Elle est en relation avec un acheteur de banane de qualité de Lima qui lui achète ses bananes à des prix quasi-comparables à ceux de l'exportation.

Pour conclure sur le développement des capacités commerciales des organisations, on peut observer que le CE a également été un moteur pour dynamiser d'autres organisations qui voient aujourd'hui la relation directe avec le marché comme un facteur important de leur développement. La tendance actuelle des OP est de réduire leur dépendance envers les entreprises exportatrices. En ce sens, dans la Vallée du Chira, les entreprises exportatrices n'ont pas un avenir très prometteur à moyen terme, dans la mesure où les petits producteurs de banane ont réussi à conquérir un espace jusque là réservé à l'entreprise privée. Biocosta est un exemple de l'autonomisation croissante des organisations : elle est entrée dans d'autres lignes de culture hors de la Vallée du Chira, comme pour se préparer à sortir du secteur bananier.

✓ **Gestion et effets de la prime du commerce équitable**

La prime de développement a joué un rôle très important pour le développement de l'organisation dans le secteur bananier dans la mesure où le prix minimum a joué un rôle mineur car il était égal ou inférieur au prix conventionnel de la banane d'exportation biologique. La prime du commerce équitable, grâce à son montant significatif, a permis aux organisations de gagner en visibilité et d'acquérir une capacité d'investissement sur la chaîne et sur leurs terres.

Contrairement à d'autres organisations de la région (comme Cepicafe et Apromalpi certifiées CE pour le café, el cacao, la mangue...), Appbosa a réussi à bénéficier d'un montant accumulé très élevé par prime de développement (près d'un million de USD) dès ses premières ventes en commerce équitable en 2004 jusqu'à la fin de 2008. Ces ressources ont été utilisées de façon stratégique pour le développement institutionnel, social, économique et environnemental de l'organisation et des familles membres, comme le montre le tableau suivant qui synthétise les principales utilisations de la prime en 2007 :

Bénéfice social	Nombre de bénéficiaires
Fonds mortuaire, interventions chirurgicales, visites médicales	68
Autres bénéfices : soutien aux fournitures scolaires, paniers de Noël et fête des mères	1 962
Bénéfice environnemental	
Soutien au nettoyage des canaux d'irrigation	1 200 journées de travail payées par Appbosa
Investissement dans l'usine d'engrais biologique	17 000 USD
Investissements	
Achat de terrains pour les emballeuses	5
Installation des emballeuses	8
Construction de puits	4
Pompe à moteur pour l'irrigation	5
Conservation des chemins	20 000 USD
Renforcement des capacités	Nombre de bénéficiaires
Formation aux techniques de leadership	88
Assistance technique	106
Soutien aux projets communautaires	7 000 USD

Tableau 6 : principales utilisations de la prime du CE, cas d'Appbosa en 2007.

Les premières ventes d'Ampbao au sein du commerce équitable sont plus récentes, elles datent de 2007. Les ressources de l'organisation issues de la prime du CE ne sont donc pas aussi élevées (environ 175 000 USD fin 2008). Néanmoins, elles ont permis d'établir une structure et une logistique de fonctionnement de base. L'organisation a réalisé des investissements pour mettre en place et améliorer les centres d'emballage afin d'améliorer l'efficacité de la gestion commerciale. De même, elle a réalisé des contreparties pour des projets qui amélioreront les investissements en matière d'infrastructure, comme le câblage électrique et les techniques modernes d'irrigation.

De plus, grâce aux ressources issues de la prime de développement, Ampbao a mis au point différents soutiens et services aux membres :

- La formation des membres et un assistance technique grâce à l'embauche de deux techniciens de terrain. Ceux-ci aident au maniement adéquat de la banane, au contrôle et à la prévention des épidémies et des maladies, au maniement de la main pour assurer la qualité du fruit. Comme preuve de ce service, les membres signent une fiche d'assistance technique.

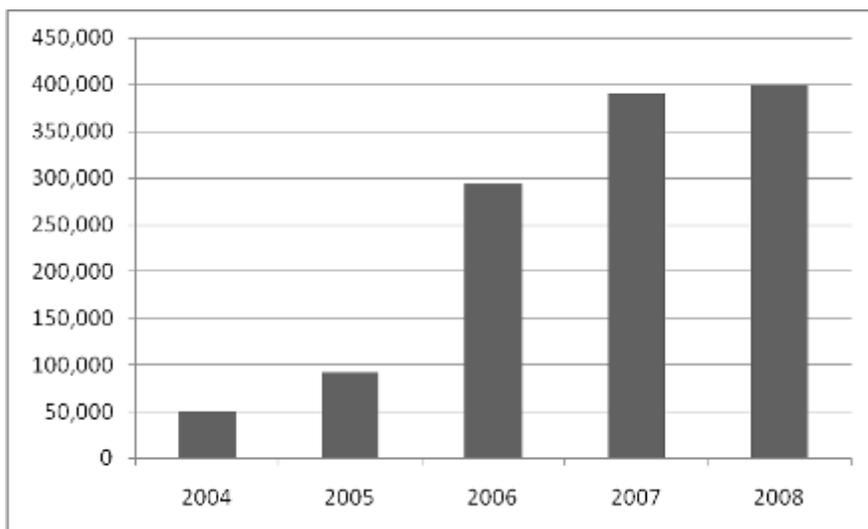
- Un fonds mortuaire, qui soutient les membres ou les familles directes en cas de décès à hauteur de 100 S/.
- Une prime à Noël, pour les membres et les travailleurs, sous la forme d'un panier de produits alimentaires.

Ampbao a utilisé la prime de développement pour réaliser en priorité des démarches et lancer des projets de développement à long terme. Elle ne considère pas que le soutien aux membres de type fonds de santé, panier pour la fête des mères etc. soit une priorité car selon elle, ces aides ne contribuent pas au développement.

En conclusion, grâce à l'importance de son montant (1 dollar par caisse exportée), la prime de développement a joué un rôle-clé pour développer les capacités d'autogestion et d'autofinancement des organisations, leur donnant une plus grande capacité de négociation face aux exportateurs et leur permettant d'investir dans l'emballage des fruits, premier pas vers la diminution de leur dépendance envers les exportateurs et le développement de leurs capacités d'exportation en CE.

✓ **L'autonomie financière des organisations en consolidation**

Appbosa est entrée dans le commerce équitable avec des fonds propres limités. Cependant, ces derniers ont augmenté rapidement ces dernières années, comme le montre le graphique suivant :



Graphique 14 : Évolution des fonds propres d'Appbosa entre 2004 et 2008.

La prime du CE représente la principale source de financement d'Appbosa, mais ses membres contribuent également au financement de l'organisation au moyen d'une cotisation de 5 soles par mois versés dans un fonds pour les matières premières ou les prêts personnels, et d'une cotisation d'1 sol par caisse exportée versé dans un fonds permettant le financement de l'engrais biologique.

De plus, depuis 2007, l'emballage de la banane permet de couvrir une partie des coûts de fonctionnement de l'organisation. Ainsi, entre les fonds propres de l'organisation et la gestion de l'emballage, Appbosa est capable d'assumer 100% du coût de son personnel de fonctionnement et réussit grâce à ses fonds à obtenir des fonds additionnels.

L'une des limites d'Ampbao est sa faible capacité d'autofinancement. Elle opère uniquement avec les ressources obtenues avec la prime de développement du CE. Elle prend actuellement des mesures, telles que la cotisation des membres en fonction de la superficie de leur plantation de banane, ce qui lui permettrait d'améliorer le soutien au service de santé de ses associés. Très dépendante de la prime du commerce équitable, l'organisation a décidé, en 2009, de demander à ses membres une cotisation dont la valeur dépend de la taille de leur plantation.

Il est donc clair que plus l'organisation a d'années dans le CE, plus ses capacités d'autofinancement sont solides, car celles-ci sont d'abord rendues possibles par la prime du CE.

✓ **Autonomisation des producteurs et des organisations grâce à d'autres services**

Dernièrement, Appbosa est considérée par les autres organisations comme l'un des modèles à suivre grâce à la croissance de son organisation. Cette organisation en a aidé d'autres à améliorer leur système comptable et administratif afin d'obtenir une meilleure gestion interne et une plus grande efficacité. Cependant, le pouvoir de l'OP au niveau des instances locales reste faible. Faire de la gestion une priorité a été l'une des causes du manque d'articulation de l'organisation avec les instances locales. Bien que certaines concertations et coordinations aient eu des conséquences positives, c'est sans nul doute un aspect qu'Appbosa doit renforcer.

Un aspect important d'Appbosa est non seulement sa capacité à analyser les coûts, pour rendre l'organisation plus concurrentielle et plus efficace, mais aussi la mise en place de mesures allant en ce sens. Les coûts de l'emballage des fruits, par exemple, ont été réduits, ce qui a permis de renforcer l'exportation.

Enfin, l'OP ne s'est pas limitée à améliorer les services qu'elle offre à ses associés, tels que le crédit, les fonds d'aide sociale, la fertilisation biologique, l'emballage des fruits et leur commercialisation. Elle a également utilisé les ressources issues de la prime de développement du CE comme levier pour obtenir des aides externes du gouvernement local et de différents organismes de coopération qui lui ont permis de renforcer ses capacités techniques de production et de gestion de qualité des fruits.

Cependant, le développement des capacités d'Appbosa, notamment les programmes de formation de ses responsables et de ses dirigeants, reste à améliorer.

La gestion des services entre Ampbao et son organisation centrale Cepibo se répartit de la manière suivante :

- ✓ Cepibo se charge de : i) la gestion de la certification biologique et FLO, ii) la récolte, l'après-récolte et l'emballage des fruits, iii) l'exportation, iv) le soutien aux investissements dans les infrastructures d'après-récolte.
- ✓ Ampbao se charge de : i) l'assistance technique auprès de ses membres, ii) les investissements dans l'infrastructure de production et d'après-récolte, iii) la livraison d'engrais biologiques à ses membres, iv) promouvoir le développement local, v) veiller à la protection de l'environnement.

Les membres d'Ampbao valorisent surtout la capacité de plaider de leur organisation et le fait qu'elle assure une gestion orientée vers des objectifs non seulement à court terme mais aussi à long terme qui contribueront à l'amélioration des conditions de vie de leurs enfants. L'achat d'une grande extension de terrain collectif grâce à une partie de la prime du CE par exemple, est un aspect très valorisé par les membres et qui leur donne de l'espoir pour l'avenir de leur famille.

Depuis deux ans qu'elle est entrée sur les marchés du CE, Ampbao a essayé de capitaliser sa courte expérience en créant une vidéo institutionnelle et d'autres vidéos d'actions ponctuelles telles que la manifestation réalisée à Piura pour le développement d'un projet d'environ 10 millions de Soles qui bénéficierait à la population de la rive gauche du Chira.

Actuellement, Ampbao reçoit le soutien d'autres organismes et dispose de la capacité de soutenir ou non les projets, ce qui contribue à sa légitimation en tant qu'acteur local de développement.

Conclusions de l'impact du commerce équitable sur le développement de l'organisation :

- Les effectifs des organisations se développent ou se reconstituent à mesure que l'organisation gagne du contrôle sur la chaîne.
- Les producteurs ont une meilleure estime d'eux-mêmes : ils sont passés de producteurs dépendants à exportateurs organisés.
- Les fonctions-clé de la chaîne sont peu à peu gérées par les organisations étudiées (et leur centrale) : assistance technique, gestion des certifications, propres stations d'emballage, exportation directe, gestion financière en cours de professionnalisation.
- La prime du développement du CE permet des investissements-clé dans les systèmes de production : fonds pour les matières premières, irrigation pressurisée, câblage électrique... L'effet levier des ressources de la prime étant très significatif dans le cas d'Appbosa.
- Une autonomie financière croissante des organisations, surtout pour Appbosa.
- Une présence croissante sur les marchés des organisations avec un fort pourcentage en CE.
- La réussite d'une exportation directe de la banane pour chaque organisation, et donc la fin de la dépendance envers les exportateurs dominants mais aussi le défi de trouver de nouveaux marchés d'exportation directe.
- Le développement d'alliances stratégiques avec des associés financiers et techniques.
- Un accès croissant au crédit pour financer des opérations et des investissements avec des fonds nationaux et internationaux.
- Le rôle-clé de la prime de développement pour assurer les services aux membres et aux communautés rurales et gagner en capacité de négociation et en cofinancement.

2.6 Impact du commerce équitable sur le développement local et national

✓ Capacité de régulation des prix des organisations certifiées

La capacité de régulation des prix des organisations est fortement marquée par le début de l'exportation directe. En 2008, l'entreprise versait 3 USD au producteur pour une caisse de banane. Quand Cepibo a annoncé qu'elle allait se lancer dans l'exportation directe, Copdeban SAC a augmenté le prix de la caisse à 3,3 USD. Pour la contrer, Cepibo a décidé de recevoir les fruits à 3,5 USD la caisse. Cela a poussé les entreprises à fixer leur prix à 4,3 USD de façon à ne pas laisser prospérer l'initiative de l'exportation directe. Ce prix s'est maintenu 5 mois, avant de chuter en 2009 suite à la crise financière.

La capacité de régulation des prix n'est pas liée aux volumes mais au fait que les organisations vendent en FOB parce qu'elles peuvent déterminer elles-mêmes le prix payé au producteur et définir les politiques institutionnelles en assumant un coût minimum pour l'exportation - qui est toujours inférieur à celui des entreprises exportatrices- assurant ainsi un prix au producteur plus élevé. Afin de ne pas perdre les volumes ni les accords de vente signés avec les importateurs, les entreprises exportatrices sont alors obligées de suivre les prix proposés par les organisations et en premier lieu, par Cepibo.

✓ **Impact du CE sur les conditions de travail des travailleurs**

Il faut tout d'abord différencier deux types de travailleurs au sein du secteur bananier :

- ✓ Les travailleurs permanents, qui travaillent dans les exploitations mais surtout au sein de l'emballage de la banane, premier fournisseur d'emploi agricole dans le secteur bananier de la vallée.
- ✓ Les travailleurs temporaires, qui peuvent être employés pour des tâches spécifiques telles que le nettoyage des canaux ...mais qui ne signent pas de contrat de travail avec l'organisation.

L'étude s'intéresse à la première catégorie de travailleurs, et en particulier aux travailleurs sous contrat avec l'organisation de producteurs dont le nombre dépasse les 200 personnes, comme dans le cas d'Appbosa.

L'entrée des organisations sur les marchés du CE leur a permis de générer des opportunités de travail mieux rémunérées par rapport à d'autres organisations ou entreprises hors CE. Le tableau suivant montre qu'il existe une grande différence au sein des conditions salariales des employés sans contrat, des employés sous contrat hors CE et dans le CE. Dans le cas d'Appbosa, le salaire des travailleurs en équipe est 30% supérieur à celui des travailleurs du secteur conventionnel.

Conditions de travail de la main d'œuvre	Sans contrat Hors CE	Sans contrat CE	APPBOSA = CE
Salaire de base pour 8 heures	20	21,5	21,5
Heures supplémentaires : 2 heures	0	6,7	6,7
Dimanche	0	0,0	3,6
Allocations familiales	0	0,0	2,5
Vacances	0	0,9	0,9
Bonus	0	0,0	2,0
Bénéfices	0	0,6	1,5
Sous-total	20	29,7	38,7
Assurance sociale	0	1,2	1,5
Total	20	30,9	40,2

Tableau 7 : Comparaison des conditions de travail pour les travailleurs hors CE et dans le CE.

Dans le cas d'Appbosa, il existe depuis 2007 l'Association des Travailleurs d'Appbosa – Atappbosa- qui regroupe près de 250 travailleurs. Il s'agit d'un élément très intéressant tant sur le plan de la capacité organisationnelle que sur celui du potentiel d'emploi ou d'embauche de travailleurs en équipe...En effet, la majorité des travailleurs en équipe embauchés par les entreprises exportatrices de la zone sont embauchés par des « agents » (« broker »). Le contrat de travail entre le travailleur et son « employeur » est donc nul dans la pratique, l'agent étant le seul

responsable des conditions de travail. Une façon « astucieuse » d’ôter la responsabilité des employeurs de la zone.

Les organisations bananières qui gèrent elles-mêmes l’emballage et l’exportation, notamment Appbosa et Ampbao, ont donc permis de créer des modèles de référence en améliorant de manière significative la rémunération et l’inclusion sociale des travailleurs du secteur bananier, qui bénéficient aujourd’hui d’avantages monétaires et non-monétaires et d’opportunités de représentation au sein de l’organisation.

✓ **Création d’emplois**

Outre les emplois directs créés par l’activité agricole, l’organisation peut chercher à développer d’autres activités pour les familles des membres, en particulier à travers le soutien à la formation de micro-entreprises, comme le fait Ampbao.

Avec la prime du CE, Ampbao promeut la formation des petites entreprises de jeunes. Le soutien principal consiste à apporter du capital (investissement initial) de façon à faciliter la création de l’entreprise. Par exemple :

- Dans le village de San Vicente, 20 personnes reçoivent une aide (10 d’entre elles sont des femmes) pour élaborer des engrais biologiques. L’idée est que la petite entreprise puisse ensuite fournir cette matière première à Ampbao et à ses associés.
- Dans le village de Chalacalá, Ampbao soutient un groupe de 27 jeunes (18 d’entre eux sont des femmes) afin d’élaborer des gaines utilisées pour protéger les régimes de banane dans les champs.
- Dans le village de Huangalá, Ampbao propose de soutenir un projet visant à utiliser les bananes non-exportables pour élaborer des chips de banane et des conserves. Ce projet promeut l’emploi direct de 28 jeunes (50% de femmes).

À part ces initiatives très liées à la chaîne bananière, le développement du CE a dynamisé l’exportation. Le transport accru des travailleurs et de produits additionnels reçus par les producteurs a permis de développer de nombreux emplois liés au transport de personnes, à la circulation des camions, à la restauration des travailleurs dans les cantines...

✓ **Capacité de plaider au niveau local et sectoriel**

Le processus de plaider des organisations nécessite de l’argent : la prime du CE a permis à Appbosa et à Ampbao de négocier des investissements et des projets en faveur de leur communauté. Par exemple, des travaux pour installer l’eau potable ou la réfection de voies carrossables. Ainsi, cela lui donne la capacité de gérer des travaux de plus grande ampleur tels que le goudronnage de la voie d’accès à Samán cogéré par Appbosa.

La capacité de plaider des organisations s’exprime donc par la capacité de gérer et de cofinancer les investissements au niveau local, comme le montre le cas d’Ampbao.

Institution	Description	Observations
Incagro (2008)	Installation du câblage électrique sur 3,5 km dans le secteur de Huangalá. Permettra de réduire le nombre d’emballeuses de 4 à 1. Améliorera l’efficacité des équipes de travailleurs : le nombre de caisses emballées par jour augmentera de 270 à plus de 500.	Incagro fait partie du Ministère de l’Agriculture. Le montant du projet s’élève à 199 850 Soles. Ampbao assure la contrepartie à hauteur de 89 932,50 Soles (45%).

Institution	Description	Observations
	Le nombre de travailleurs par équipe passera de 20 à 25.	
ONG CIPCA (2009)	Installation du câblage électrique dans le secteur de Chalacalá. Permettra de réduire le nombre d'emballeuses de 5 à 1.	Le montant total du projet est de 181 399 soles. Contre partie d'Ampbao : 57 697 Soles (32%).
Projet sous-sectoriel d'irrigation (PSI) - MUNICIPALITÉ	Projet d'installation de techniques modernes d'irrigation dans le secteur de Montenegro sur 60 Ha.	Montant total du projet 873 672,59 Soles. Ampbao apportera 50%. Projet en cours dans le cadre de l'accord avec la Municipalité Provinciale de Sullana et le PSI. On espère, grâce au budget participatif, l'étendre sur 200 Ha.
Prosamer (2008)	Soutien à l'élaboration de programmes commerciaux pour Cepibo.	Projet du secteur public qui profitera indirectement à Ampbao.
AVSF	Soutien à la gestion commerciale de Cepibo et à l'amélioration des infrastructures après-récolte.	Quelques emballeuses sont installées dans le secteur d'Ampbao.
Cedepas	Soutien à la promotion et au marketing de Cepibo.	Profitera indirectement à Ampbao.

Tableau 4 : Relations d'Ampbao et de son organisation centrale avec d'autres institutions.

En matière de plaidoyer, la participation d'Appbosa reste limitée dans la mesure où l'organisation a fait du développement de l'entreprise sa priorité. La participation de l'OP au sein des instances nationales et de la zone se limite à sa participation à Repeban. En ce sens, elle transfère à sa corporation de second niveau les tâches de plaidoyer et de représentation du secteur bananier.

Ampbao, au contraire, a fait du plaidoyer politique son fer de lance, participant à des manifestations pour défendre les petits agriculteurs de Piura et négociant ensuite avec le gouvernement de la zone des facilités d'accès aux terres pour ses membres, réussissant à acheter 2 700 hectares de terres non-cultivées initialement destinées aux grandes entreprises privées.

Néanmoins, de manière générale, il n'existe pas de corporations ou d'instances soutenant des politiques en faveur du développement du secteur bananier. Les efforts du délégué de FLO pour clarifier les rôles et établir un meilleur consensus quant aux responsabilités du secteur bananier de la vallée, de Cepibo et Repeban, donnent des résultats positifs, mais il est nécessaire d'approfondir davantage cet aspect.

Le Cerx, qui aurait pu être un bon espace de proposition au niveau de la zone, ou la CONABO, au niveau national, sont des instances qui n'ont pas réussi à jouer un rôle décisif pour dynamiser les politiques favorables au secteur.

Enfin, en matière de souveraineté alimentaire, le CE n'a pas permis la promotion d'une culture d'autoconsommation depuis l'affiliation des organisations Ampbao et Appbosa. Il n'y a pas non plus de participation au sein des espaces de débat ni de propositions sur ce thème.

2.7 Impact du commerce équitable sur la gestion des ressources naturelles

Tout d'abord, il est important de mentionner que dans la vallée, le développement de la banane certifiée CE est étroitement lié à la production biologique. Près de 100% de la banane exportée par les organisations, dont Appbosa et Ampbao naturellement, est biologique. Les agriculteurs qui ne produisent pas encore du bio sont de nouveaux associés qui viennent d'entrer dans les programmes de certification.

Le développement de pratiques de production durables est directement lié au marché, aux exigences et aux certifications. Les différences au sein des pratiques agricoles sont cependant notoires avec les producteurs qui n'exportent pas la banane, comme le montre le tableau suivant :

Producteurs du CE et dont la banane est certifiée bio	Producteurs de l'agriculture conventionnelle et hors CE
Application d'engrais biologiques comme le compost et le guano ou le compost de calamar.	Application de fertilisants synthétiques tels que l'urée, le nitrate d'ammonium ou autres non acceptés par l'agriculture biologique.
Acquisition de fertilisants acceptés par l'agriculture biologique.	
Coût des matières premières s'élevant entre 4 et 8 mille Soles par an pour faire de l'engrais.	Coût des matières premières s'élevant entre 6 et 12 mille Soles par an pour faire de l'engrais.
Pas de brûlis. Conservation du paillage, issu des feuilles sèches de la banane, des rachis et des tiges.	Certains brûlent les feuilles sèches dans leur plantation.
Risques faibles.	Il n'y a pas de bonne gestion de la couverture du sol. Peu ou pas de paillage, ou un excès de couverture qui rend l'irrigation difficile.
Les OP produisent également des engrais biologiques.	

Tableau 5 : Comparaison des pratiques de gestion de la fertilité des sols entre les producteurs CE Ampbao et Appbosa et les producteurs du marché national.

Hors CE, pour la banane d'exportation, les pratiques agricoles sont similaires dans la mesure où la banane exportée est biologique.

Au contraire, les producteurs qui commercialisent leurs produits sur le marché national n'ont pas une gestion durable de la fertilité des sols et utilisent de manière excessive les fertilisants chimiques. Grâce aux conditions climatiques (climat sec), les familles de producteurs de banane de la Vallée du Chira n'utilisent pas beaucoup de pesticides, et cet aspect a favorisé la production de banane biologique, comparé à des pays comme l'Équateur.

Il n'est pas possible d'établir avec certitude l'impact du CE sur les pratiques de gestion durable des sols ou l'utilisation de produits chimiques agricoles lorsque la banane exportée est biologique, dans ou hors CE.

Néanmoins, il est clair que le CE contribue à une gestion plus large des ressources naturelles, car il a une vision de l'ensemble du territoire. En ce sens, il représente un complément important à la certification biologique qui envisage généralement un même système de production. Ampbao, par exemple, témoigne de l'engagement du CE en matière de vision du territoire en promouvant la conservation des sources des bassins pour assurer la qualité et la quantité de l'eau face à d'éventuelles exploitations minières, ou en défendant des territoires naturels susceptibles d'être utilisés par les grandes entreprises dans des secteurs proches de l'organisation.

Depuis la naissance de l'organisation, on promeut également une utilisation plus rationnelle de l'eau. La mise en marche d'un projet de techniques modernes d'irrigation pour 180 hectares par Appbosa aura pour conséquence une économie en eau et contribuera à réduire la dégradation des sols. De même, la réalisation d'activités telles que la défense des rives dans les secteurs vulnérables contribue à réduire la perte des sols et protège les parcelles de ses associés.

3 Conclusions de l'étude d'impact

3.1 Conclusions concernant l'impact du CE sur les organisations Ampbao et Appbosa

Les contextes social, politique et économique dans lequel se développent les deux organisations étudiées sont similaires. La propriété des terres et les conditions socioéconomiques des familles sont également très similaires. Les deux organisations ont connu le même processus de propriété des terres : tout d'abord les exploitations agricoles, puis les coopératives, puis la division des parcelles entre les membres et enfin le transfert par héritage ou par achat/vente.

D'un autre côté, les deux OP étudiées ont un positionnement sur le marché et un lien avec le CE différents. Ampbao est une OP de premier niveau, qui fait partie d'une organisation de second niveau (Cepibo) en lien direct avec le marché. Depuis le départ, elle a cherché à avoir un lien direct avec le marché. Cette organisation s'est lancée dans le CE il y a trois ans. Appbosa est une organisation de premier niveau qui, depuis son inscription à FLO en 2003, a commercialisé la banane en passant par des entreprises exportatrices, principalement Copdeban SAC avant de se lancer dans l'exportation directe, son lien avec Repeban, l'organisation de second niveau, étant de type corporatif. L'impact du CE sur les deux organisations étudiées n'est donc pas toujours identique.

Au niveau des revenus des familles, il n'y a pas de différence marquée entre les organisations, car l'évolution du prix versé au producteur et la révision du prix minimum ont été stimulés par la pression collective des organisations sur les entreprises exportatrices et par le début de l'exportation directe. À cause de la proximité géographique des producteurs, il existe un certain nivellement du prix au plus offrant.

L'activité d'exportation de la banane développée par des organisations comme Appbosa et Ampbao a permis de nouvelles opportunités de travail dans la zone et réduit l'émigration temporaire. La hausse des prix a permis que les producteurs puissent payer une main d'œuvre extérieure et d'augmenter les salaires de 10 Soles à 15 Soles. De même, les entreprises commencent à employer de la main d'œuvre pour la récolte et l'après-récolte (personnel pour le travail en équipes). La gestion de l'emballage par des OP comme Appbosa ne s'est pas seulement ajoutée à la création d'emplois, elle a aussi permis que les travailleurs des équipes reçoivent de meilleurs salaires.

Au niveau commercial, Appbosa est entré dans le commerce équitable en 2003. En 2004 les volumes ont commencé à augmenter vers ce type de marché, ce qui lui a permis de constituer des fonds propres importants grâce à la prime de développement et aux cotisations des membres, et ainsi d'investir dans son local institutionnel, d'améliorer les voies d'accès aux centres de production, de payer le personnel et d'investir dans les infrastructures d'après-récolte.

Dans le cas d'Ampbao, les ventes en CE ont commencé au second semestre 2007, l'organisation n'a donc pas encore eu le temps de capitaliser autant qu'Appbosa pour investir dans l'infrastructure d'après-récolte ou dans ses locaux. Elle a utilisé ses ressources pour payer le personnel, payer le

loyer des locaux et soutenir les démarches pour améliorer les voies d'accès. Les démarches et les plaidoyers réalisés pour défendre l'accès aux terres et à l'eau contre des tentatives de concentration des terres par le gouvernement de la zone et le gouvernement central ont également été soutenus par Ampbao.

Il faut souligner le fait qu'après avoir travaillé plusieurs années avec des entreprises exportatrices, Appbosa a décidé de chercher un lien direct avec le marché. Le lancement de Cepibo sur le marché a également motivé Appbosa à chercher ce lien. Cela montre qu'au sein du CE, le modèle basé sur le lien OP - entreprises exportatrices n'est pas durable. En ce sens, on observe actuellement une tendance forte des organisations à chercher à entrer directement sur le marché. Cependant cela entraîne des divisions au sein des OP. Les entreprises exportatrices sont conscientes que leurs relations commerciales avec les OP ne sont pas durables, car certaines comme Biocosta évaluent déjà d'autres possibilités commerciales et d'autres secteurs de la région.

Il est clair que le lien direct avec le marché donne à l'organisation davantage d'incidence sur la régulation des prix locaux et du prix versé au producteur, limitant ainsi au maximum la marge entre le prix producteur et le prix de la banane exportée, dans le cas des organisations.

Concernant les deux modèles organisationnels étudiés, chacun a ses particularités, ses aspects positifs et négatifs. L'aspect positif d'Appbosa est d'avoir pris une partie du contrôle de la chaîne depuis 2006 avec l'emballage des fruits, ce qui d'une certaine façon lui a donné un pouvoir de négociation avec les entreprises plus important. De même, le fait de commercialiser plus de 10 conteneurs par semaine, la majorité en CE, en tant qu'OP de premier niveau et dans un secteur géographique concentré, lui a permis d'atteindre une meilleure efficacité au niveau de ses coûts. Ampbao a gagné son autonomie sur le marché plus rapidement grâce à Cepibo, mais elle n'a pas réussi à développer le niveau de professionnalisme d'Appbosa en matière de gestion de l'entreprise car elle s'est lancée plus tard dans le CE.

Enfin, il existe une certaine différence entre les deux organisations au niveau de leur incidence. Ampbao a développé un profil organisationnel défendant les thèmes transversaux à force de revendications au niveau de la chaîne comme au niveau de la gestion des ressources naturelles et de la défense des petits agriculteurs. De son côté, Appbosa a transféré le rôle corporatif à Repeban, son organisation de second niveau, qui joue un rôle important de représentation du secteur bananier en particulier en matière de commerce équitable.

3.2 Conclusions transversales de l'impact du CE dans la Vallée du Chira

Cette dernière partie de l'étude propose, au-delà de l'analyse réalisée au niveau des organisations de premier niveau comme Appbosa et Ampbao, de tirer des conclusions transversales sur l'impact du commerce équitable sur les trois principaux acteurs du CE pour la banane au Pérou, c'est-à-dire les organisations de second niveau comme Cepibo et Repeban, et l'entreprise exportatrice Copdeban.

✓ Changements concernant la situation socio-économique des familles

Dans le cas de la banane de la Vallée du Chira, le CE a permis de maintenir et de reproduire des systèmes de production à très petite échelle avec un certain niveau de spécialisation mais en laissant chaque producteur libre de définir ses priorités quant au choix des cultures, au degré d'intensification et aux modèles organisationnels et commerciaux.

Les producteurs membres des centrales Cepibo ou Repeban -et donc associés à des organisations à la gestion technique et commerciale autonome- ont davantage la possibilité de techniciser leurs systèmes de production que les producteurs membres de la Copdeban.

La prime du CE a contribué, dans le cas d'Ampbao et d'autres organisations membres de Cepibo, à gérer l'acquisition de terres additionnelles, ce qui permettra de donner 5 ha de terres de plus en moyenne à chaque famille et entraînera un changement au sein du système de production et dans la capacité de diversification commerciale et de production des familles productrices de banane, en réduisant leur vulnérabilité aux phénomènes climatiques et aux fluctuations des marchés.

Au niveau économique, dans le système du CE, la variabilité des revenus de la banane se limite à la variation de la production propre au cycle de la banane, le prix minimum assurant des revenus mensuels quasiment stables aux familles. Dans le système du marché national, la variabilité des revenus est due à la fluctuation de la production, à la grande variabilité des prix et à l'inexistence de standards de qualité conduisant à des variations significatives de la classification de la banane par l'acheteur.

La hausse des revenus des producteurs de banane du CE a entraîné une amélioration en matière d'éducation des enfants. De même, les producteurs disent avoir (et le montrent) de meilleures conditions de vie grâce à l'amélioration de leur logement, au développement de petits commerces en marge de l'agriculture etc. Les producteurs du marché national de la Vallée du Chira ont également vu leurs revenus augmenter grâce à l'effet direct de l'activité exportatrice, car en diminuant l'offre sur le marché national, les prix ont augmenté.

Les organisations du CE, et Cepibo en particulier, ont influé sur la hausse des prix de la banane dans la Vallée du Chira en instaurant une augmentation structurelle du prix au producteur de 3 USD par caisse à 3,5 USD dès 2008. Les producteurs associés à Cepibo et à Repeban, contrairement au modèle de commercialisation avec Copdeban, connaissent le prix FOB de vente des fruits et ont davantage accès à l'information commerciale. Ils sont donc capables de prendre des décisions au niveau commercial et de définir le prix de la banane du producteur à l'exportation.

La cotisation d'un Sol demandée aux producteurs par caisse de banane pour le fonds pour l'engrais est une stratégie importante utilisée par la Copdeban. Elle est reconnue de manière positive par les producteurs comme un mécanisme de maintien de la stabilité du rendement de la banane. Ce mécanisme est aujourd'hui instauré dans certaines organisations membres de Cepibo et de Repeban.

Dans la vallée, il y a moins d'émigration grâce au développement de l'activité bananière et au développement organisationnel promu par le CE. Ainsi, on note la présence croissante de jeunes membres et dirigeants au sein des organisations, alors que l'agriculture de la région de Piura doit faire face au vieillissement des responsables des exploitations puisque les jeunes émigrent vers la ville.

Cependant, ces petits producteurs dépendent de l'activité bananière et de l'exportation. La rentabilité de la culture de la banane est avantageuse pour les petites exploitations, par rapport à d'autres cultures et utilisations de la terre. Les producteurs ont donc tout intérêt à maintenir cette spécialisation s'ils ne peuvent pas obtenir plus de terres. La diversification de la production des familles est liée à la possibilité de distribution de nouvelles terres par les producteurs qui travaillent dans le commerce équitable.

✓ **Changements concernant les organisations de producteurs**

Une première conclusion est que le CE a grandement contribué à structurer le secteur bananier. En dépit de la concurrence et d'une forte pression des entreprises comme Copdeban, les organisations telles que Cepibo et Repeban ont vu le nombre de leurs membres augmenter. La prime de développement du CE a été un levier important qui a favorisé une rapide structuration du secteur bananier en l'espace de quelques années seulement.

Selon Cepibo et Repeban, l'entreprise Copdeban, loin de renforcer la tendance associative, a fragilisé les organisations existantes en créant de nouvelles organisations, y compris avec des

membres d'OP déjà formées, et en stimulant la concurrence. De plus, la création de l'initiative Fair Dole, qui offre une prime de développement mais sans les autres instruments du CE, est vue comme un système parallèle au CE. Enfin, pour casser une nouvelle fois le principe d'autonomie organisationnelle du CE, l'entreprise Copdeban, préoccupée par le développement de Cepibo et de Repeban, a pris l'initiative de constituer une organisation de second niveau appelée Asoiban.

Cepibo, contrairement à Repeban, commercialise la banane de ses associés. Au sein de Repeban, chaque organisation définit ses stratégies commerciales. Pour sa part, Cepibo, contrairement aux OP associées à Repeban, a eu des problèmes pour commercialiser l'ensemble de la production de bananes de ses associés (sa capacité commerciale reste limitée). Les producteurs associés à Cepibo ainsi que d'autres producteurs vendant sur le marché national voient en ces problèmes un risque. Ce risque empêche l'affiliation de nouveaux producteurs à Cepibo et il pourrait même pousser certains membres à quitter l'organisation ou à commercialiser avec d'autres entreprises. Il est donc urgent que Cepibo développe son portefeuille-clients et/ou augmente ses ventes. Les OP associées à Repeban n'ont pas ce problème car elles vendent une grande partie de leurs fruits à des exportatrices comme Copdeban ou Biocosta, des entreprises qui disposent d'une plus grande capacité de commercialisation grâce à leur position solide sur le marché d'exportation de la banane.

Le CE a été un facteur déterminant en matière de capitalisation financière et de développement des organisations, y compris pour les organisations qui commercialisent avec les entreprises exportatrices. La prime du CE a été un stimulant et un moyen important pour le développement des fonds propres des organisations. De plus, les OP associées à Repeban comme APPBOSA et APOQ ont également réussi à avoir les ressources suffisantes pour l'emballage des fruits en négociant le prix de vente des fruits emballés avec les entreprises exportatrices.

La nouvelle incursion dans le CE des différentes organisations bananières exportant directement sur le marché peut apporter des bénéfices économiques substantiels tels que le crédit aux exportateurs (ou Draw Back) qui se traduit par une prime fiscale du gouvernement péruvien aux exportateurs. Il s'agit du remboursement d'une partie des frais de douanes des matières premières importées, ce qui peut représenter, selon l'activité commerciale, des montants annuels cumulés de plusieurs dizaines ou centaines de milliers de dollars américains. En 2009, Cepibo a commencé des démarches pour bénéficier de cette prime grâce à la professionnalisation de ses services administratif et comptable.

Face à l'autonomisation des organisations les plus fortes, l'entreprise Copdeban, bien qu'ayant vu le volume de ses ventes augmenter, a vu son pourcentage de participation aux exportations baisser chaque année. En effet, les OP cherchent à entrer directement sur le marché : Cepibo s'est lancé en 2008, APPBOSA et APOQ en 2009. Début 2010, ce sont quatre OP qui exportent directement leurs fruits sur le marché. Cepibo exporte directement l'intégralité de sa production, les autres n'en exportent qu'une partie seulement.

Les producteurs participent à la gestion commerciale de l'OP si cette dernière est en lien direct avec le marché. Dans le cas contraire (Copdeban), les producteurs via leurs OP sont les fournisseurs de fruits, non-emballés pour les organisations les plus dépendantes ou emballés pour les autres OP.

Les OP réduisent leurs coûts au fur et à mesure qu'elles gagnent en expérience. C'est le cas de Cepibo et d'Appbosa. Les OP associées à Repeban s'orientent vers l'exportation directe. Pour elles, il est essentiel d'avoir plus de contrôle sur la chaîne lorsqu'elles considèrent que des entreprises comme Copdeban manquent de transparence au niveau du prix ou qu'elles ne permettent pas leur participation aux prises de décisions. Il est important que les OP cherchent à être plus autonomes, cependant il ne serait pas adéquat que toutes les OP de base exportent de manière directe, car trop d'OP exporteraient dans la vallée⁴. Cepibo est un modèle qui symbolise la tendance associative à

⁴ Si l'on compte les 7 OP associées qui exportent avec Cepibo, les 9 associées à Repeban et les 9 à ASOBAN (Dole), on obtient 25 OP de base. Si chaque OP avait son autonomie commerciale, le secteur ne serait plus concurrentiel et il existerait peut-être un risque que ces

l'exportation de banane, encourageant l'économie d'échelle et le pouvoir de négociation. Les organismes de soutien devraient évaluer ces processus et guider l'établissement d'alliances entre les organisations de base concernant la gestion de la chaîne, selon leurs affinités et leurs liens géographiques.

✓ **Changements concernant le développement local et national**

L'exportation directe a contribué à l'accroissement du revenu journalier dans les propriétés productrices de banane : de 10 soles en 2003 ce dernier a augmenté à 15 soles en 2009, ce qui signifie que la hausse du prix de la banane s'est répercutée sur le revenu du travailleur. De plus, les conditions de travail du personnel employé pour la récolte et l'emballage de la banane se sont clairement améliorées grâce à l'initiative des organisations de producteurs pionnières dans l'emballage comme Appbosa. On estime que les salaires sont au moins 30% supérieurs aux conditions proposées par les entreprises exportatrices.

De son côté, Cepibo a démontré en peu de temps sa capacité à réguler (augmenter) le prix de la banane d'exportation dans la vallée. Pour la première fois, en 2008, puis en 2009, le prix de la banane a dépassé les 4 USD par caisse dans la vallée, et cela grâce à l'initiative de Cepibo.

Cepibo comme Repeban ont contribué au développement d'initiatives économiques de soutien aux femmes et aux jeunes, deux groupes généralement exclus des projets et des processus de développement. Cela montre l'engagement social de ces organisations de producteurs envers les membres de leur communauté, comparé aux autres acteurs du même système de CE FLO tel que Copdeban.

Cependant, les OP n'ont pas été capables jusqu'à présent de définir un ordre du jour commun pour développer le secteur bananier. Chaque organisation ou chaque corporation tend à défendre ses intérêts de petits producteurs de banane séparément. Un projet actuel géré par AVSF cherche à générer des espaces de discussion entre les OP afin d'aborder des thèmes liés au développement du secteur fruticole et au CE, et d'aboutir à une vision corporative et à une capacité de plaider comme d'autres organisations du CE du Pérou l'ont fait avec l'Assemblée Nationale du Café (JNC) ou l'Association Péruvienne des Producteurs de Cacao (Appcacao).

✓ **Changements concernant la gestion des ressources naturelles**

La certification biologique de la banane a été le principal facteur qui a poussé les producteurs à mener des actions orientées vers une meilleure gestion des sols et éviter l'utilisation de pesticides. Le comportement des producteurs présents sur le marché d'exportation s'est modifié, contrairement aux agriculteurs produisant pour le marché national qui maintiennent des pratiques agricoles conventionnelles.

Cepibo, contrairement à d'autres modèles, a développé des actions liées à la préservation des ressources naturelles de l'ensemble de la zone, participant à des campagnes de défense de l'agriculture écologique face aux menaces minières pesant sur la source des bassins dans la région de Piura, et face au développement rapide de projets entraînant une forte consommation en eau et en terre (projets de production d'éthanol à partir de la canne). Les actions réalisées ont eu le soutien de la prime de développement du CE.

En ce qui concerne la qualité des produits, Copdeban mène des politiques plus visibles, accordant notamment des primes (non-monétaires) aux producteurs produisant le moins de bananes

25 petits exportateurs ne soient plus durables sur le marché étant donné la forte concentration du secteur bananier au niveau international.

défectueuses. Appbosa a également lancé des actions similaires pour encourager ses membres à produire des fruits de qualité, mais ces primes de qualité ne sont pas encore entrées en vigueur au sein des organisations.

Enfin, et de manière générale, on peut conclure que :

- ✓ Le développement du secteur bananier dans la Vallée du Chira a commencé avec le processus d'exportation de la banane biologique. La Vallée du Chira et la province de Sullana sont désormais les principaux producteurs et exportateurs de banane biologique du Pérou.
- ✓ Ensuite, le CE a fortement contribué à la structuration du secteur bananier. Les organisations de petits producteurs ont joué un rôle important. En outre, l'autonomie commerciale des OP s'est vue renforcée par le CE.
- ✓ Selon Cepibo et Repeban, les entreprises comme Copdeban, loin de promouvoir l'autonomie des OP et le développement des familles, limitent le développement organisationnel et mettent leurs structures en danger. Elles visent la dépendance commerciale et à générer de plus grands bénéfices pour l'entreprise. En ce sens, il est important de réfléchir à la pertinence du soutien de la CE FLO à ce type d'entreprises qui a pour argument la mobilisation de plus gros volumes de fruits entraînant des bénéfices pour un plus grand nombre de familles.
- ✓ L'entrée sur le marché d'OP telles que Cepibo est importante car elle révèle l'engagement réel des entreprises exportatrices. Cepibo, en dépit du petit volume qu'elle commercialise (8 700 tonnes comparé aux 38 700 tonnes de Dole) et des coûts fixes inhérents à son activité, a montré qu'il était possible de reverser aux familles de producteurs de banane les bénéfices de l'activité exportatrice sans mettre en péril le développement durable de l'organisation.
- ✓ La représentation du secteur bananier de la Vallée du Chira est garantie par les OP devant les différentes instances du CE. Les OP contribuent à renforcer le modèle du CE et veillent à ce que ses principes soient respectés. A l'inverse, les OP perçoivent que le modèle de Copdeban a créé un système parallèle au CE dans la vallée.
- ✓ Enfin, il est nécessaire de générer et de renforcer des espaces de rencontre et de débat au sein des organisations de petits producteurs de la région certifiés FLO de façon à renforcer les capacités de plaidoyer et de négociation face aux différentes instances du gouvernement et du CE.

© VSF-CICDA - Agronomes et Vétérinaires sans frontières, Lyon - France, 2010



Association française de solidarité internationale reconnue d'utilité publique, *Agronomes et Vétérinaires sans frontières* agit depuis plus de 30 ans avec les communautés paysannes des pays en développement pour résoudre la question alimentaire. L'association met à leur service les compétences de professionnels de l'agriculture, de l'élevage et de la santé animale : aide technique, financière, formation, accès aux marchés... Agronomes et

Vétérinaires Sans Frontières mène plus de 70 programmes de coopération dans 20 pays d'Amérique Centrale et du Sud, d'Asie et d'Afrique, au côté des sociétés paysannes pour lesquelles l'activité agricole et d'élevage reste un élément fondamental de sécurisation alimentaire et de développement économique et social.

www.avsf.org



RURALTER est un programme d'*Agronomes et Vétérinaires sans frontières* qui appuie les initiatives de capitalisation d'expériences et diffusion de méthodologies et de référentiels

technico-économiques utiles aux acteurs du développement rural, qu'ils soient techniciens d'institutions et de collectivités territoriales ou dirigeants paysans. RURALTER diffuse ses productions sous le label éditorial du même nom.

www.ruralter.org