

La proposition d'association entre petits producteurs et grandes entreprises l'agriculture contractuelle

Récemment des propositions se sont répandues dans le pays, propositions qui font partie de la stratégie appelée « d'entreprises associatives rurales » qui, dans l'esprit du travail associatif, prétendent relier les petits producteurs ruraux avec les grandes entreprises agro-industrielles. L'argument principal de ce type de modèle est que la formation d'entreprises associatives renforce la capacité d'insertion des petits

¹⁵⁰ Dans la région étudiée il y a eu au moins 3 associations au cours des 3 dernières années

¹⁵¹ Il est important de préciser que deux associations de bananiers existaient dans la région : La Maná et Mipeldi. Ces faits se sont produits avec l'association de bananiers de La Mana

producteurs dans des marchés compétitifs et une rapide adaptation à de nouvelles opportunités d'affaires. Selon cette ligne de pensée les bénéfices obtenus sont : un marché sûr, des paiements comptants, des prix compétitifs, des créations d'emploi, des crédits et un meilleur accès à l'assistance technique. (Ruralter , 2004).

Certains considèrent l'agriculture sous contrat comme la panacée pour résoudre les carences et les désavantages dont sont victimes les petits. Mais bien sûr dans les conditions d'extrême iniquité agraires existantes, le résultat net de ces « efforts associatifs » va dans la direction imposée par les intérêts des entreprises et la demande dominante du marché, déterminée par des « agents externes ». Pour cette raison les projets élaborés à partir de cette perspective se sont peu à peu éloignés de plus en plus des bases sociales du développement ; en définitive ils ont perdu peu à peu leur capacité d'innovation socio-économique en fonction d'une plus grande adaptation au marché et à un profil d'entreprise.

Même si dans le scénario des organisations contractuelles il existe un consensus élémentaire sur l'importance de soutenir le développement des petits producteurs et de procurer des débouchés pour ce secteur dans le cadre d'une économie mondialisée, il semblerait que par contre il n'y ait pas d'accord sur le rôle des petits producteurs, sur la façon de construire le travail associatif paysan ou sur le modèle de développement agricole dans son ensemble. On distingue actuellement deux tendances : une qui considère comme fondamental la relation entre les petits producteurs ruraux (PPR) et les entreprises privées (EP) et la consonance avec les avancées de l'économie d'entreprise privée ; et une autre qui met plutôt l'accent sur le besoin d'explorer les potentiels du travail paysan associé en tant qu'outil d'un modèle d'une économie sociale solidaire.

Bien que le discours qui caractérise chacune de ces deux tendances tende à montrer une certaine similitude terminologique, il existe sur le fond une sérieuse divergence d'objectifs et de contenus ; divergences qui correspondent à des paradigmes distincts sur le modèle de développement rural.

Pour juger de l'importance du travail associatif en tant qu'instrument de développement il faut tout d'abord commencer par distinguer trois formes principales de travail : i) le travail indépendant privé ; ii) le travail salarié dépendant ; iii) le travail associatif. Ce dernier type pourrait également s'appeler travail solidaire ou

communautaire (association qui ne peut qu'impliquer qu'un apport de travail ou également un apport de capital).

Actuellement on parle surtout et de plus en plus (préoccupation présente aussi bien dans les agendas de la coopération fonctionnaliste que dans ceux des propositions alternatives) de l'obligation de mettre en place des formes associatives de travail paysan. Cela s'appuie sur le fait que face aux limitations dans les investissements, la gestion, la technologie et la capacité à administrer les marchés - de produits, financiers et technologiques – des PPR et par conséquent face à leur manque de compétitivité qui limite leur accès à une économie de plus grandes synergies et à plus grande échelle, il est indispensable de regrouper les petits en « entreprises » plus grandes.

Les partisans et promoteurs du modèle fonctionnaliste mettent l'accent sur l'importance d'opérer des efforts associatifs en direction de la demande dominante du marché, déterminée par des « agents externes ».

Les objectifs pour cette tendance sont en général : a) compléter les maillons de la chaîne ; b) augmenter le volume de l'offre ; c) transformer la concurrence en partenaires stratégiques.

Une stratégie de ce type aurait trois conséquences négatives : a) elle encouragerait la déstructuration des modèles de reproduction paysanne basés sur la logique communautaire et sur des procédés agricoles agro-écologiques ; b) elle accentuerait le processus de prolétarianisation paysanne et l'assujettissement des petits producteurs au système de rémunération salariale – monétarisation des revenus – et à une dépendance croissante de modèles de consommation inhabituels ; c) plus grave encore, elle donnerait aux entreprises agro-industrielles la possibilité de décider ce qui doit être semé, comment le cultiver, sous quel ordre territorial et avec quel usage du sol ; d) elle amènerait les organisations à une plus grande spécialisation des systèmes de production et cela demanderait chaque fois une plus grande augmentation de capital pour pouvoir continuer avec les productions requises par les agro-industries, d'où une perte de la biodiversité.

Cela veut dire que l'agriculture sous contrat devient une négociation entre des entreprises puissantes et de petits agriculteurs, devenant un mécanisme de

subordination agressive qui soumet les décisions d'ordre territorial, les politiques régissant le travail, les politiques agraires, les choix technologiques et la production alimentaire aux intérêts et au bon-vouloir des entreprises agro-industrielles.

Personne ne peut nier les bienfaits des formes associatives du travail paysan mais elles n'amènent des bénéfices pour les petits que s'elles s'inscrivent dans un cadre d'équité et de production solidaire.

Il existe par contre cette deuxième tendance où le défi est de construire une économie solidaire, de parvenir à un renforcement économique collectif et solidaire avec un développement social et avec l'aspect agricole axé également sur la souveraineté alimentaire.

L'économie solidaire se réfère à un ensemble d'initiatives nouvelles à caractère innovateur avec une recherche théorique et pratique pour atteindre une économie basée sur l'égalité et le travail et un développement humain intégral (économique, social et écologique). En autres termes une économie solidaire est comme un mouvement critique à l'égard du système de monopole et basé sur des valeurs comme la coopération, la confiance, la promotion humaine et la durabilité écologique.

On cherche à recréer les vieux principes de l'économie sociale orientée vers la satisfaction des besoins collectifs sans placer le profit comme principal objectif et sans répartir individuellement toutes les réserves, reconnaissant le paiement de dividendes sur la base de la participation et non de l'investissement, organisée à travers une gestion démocratique (chaque membre a un vote) et liée aux principes du coopérativisme.

7. Organisation paysanne et commerce équitable: l'exemple d'El Guabo

C'est dans ce contexte en 1997 que se crée l'Association de petits Producteurs d'El Guabo¹⁵² afin d'obtenir des conditions plus justes dans la production et la

¹⁵² la "Asociación de Pequeños Productores Bananeros de El Guabo" - APPBG, agrupa aproximadamente 540 pequeños productores del banano, ubicados al sur del Ecuador y

commercialisation de la banane sur les marchés locaux et internationaux. L'Association d'El Guabo possède le label « Fair Trade » et travaille avec plusieurs marchés internationaux pour exporter de la banane biologique et « conventionnelle ». Elle exporte également la banane « Orito » plus connue sous le nom de Baby Banana.

L'association des petits producteurs Bananiers « El Guabo » (APPBG) est une organisation qui regroupe 540 petits producteurs qui se consacrent à la production de banane, avec une surface moyenne de 5 hectares par producteur.

7.1 Un obstacle difficile à surmonter : mobiliser un volume de banane suffisant pour pouvoir exporter dans des conditions satisfaisantes

A l'origine, l'APPBG était liée à une organisation de deuxième ordre de la région¹⁵³, laquelle par ses contacts internationaux de la fondation SOLIDARITÉ en Hollande a pu trouver des marchés internationaux pour la banane sous la certification du commerce équitable.

C'est ainsi qu'en 1996 l'UROCAL décida de créer une entreprise consacrée à l'exportation de banane¹⁵⁴ appelée EXPOECOAGRO, bien qu'il n'ait pas existé de processus organisationnel solide et que la distribution de quotas¹⁵⁵ n'ait pas été très claire. L'entreprise parvint à envoyer jusqu'à 7000 caisses par semaine. Mais suite à de nombreuses pertes et à des difficultés au moment de payer les producteurs, l'entreprise ferma ses portes.

L'APPBG qui continuait à fonctionner avec ses 20 associés se trouva sans espace pour placer ses fruits sur les marchés. Après plusieurs tentatives infructueuses avec

distribuidos en tres provincias: Guayas, El Oro y Azuay, que están representados a través de 17 Agro-artesanales o gremios

¹⁵³ UROCAL Unité Régionale d'Organisations Paysannes du Littoral - organisation de deuxième ordre qui regroupe dans sa majorité des producteurs cacaoyers.

¹⁵⁴ Entreprise créée avec l'appui de la Fondation Solidarité et après l'initiative d'UROCAL elle fut appelée EXPOECOAGRO.

¹⁵⁵ Commentaires faits par quelques ex-producteurs de l'entreprise

des acheteurs, elle réussit à prendre contact avec un importateur en Hollande¹⁵⁶ à travers la Fondation Solidarité et celui-ci s'engagea à acheter les fruits de l'Association pourvu qu'il trouve un acheteur.

L'importateur trouva un client en Suisse en octobre 1998 et il put établir un contrat pour l'envoi d'un container¹⁵⁷ hebdomadaire et réussit à atteindre 3 containers hebdomadaires au cours de l'année de 1999.

Le problème à ce moment là résidait dans le transport maritime puisqu'étant donné la faible¹⁵⁸ quantité de caisses envoyées, les fruits devaient faire un transbordement aux Etats-Unis pour être ensuite acheminées vers les ports européens. Vers le milieu de l'année 1999, une alliance fut établie avec une autre compagnie maritime¹⁵⁹ pour transporter la banane de manière directe vers l'Europe. Étant donné les conditions très changeantes imposées¹⁶⁰ par l'entreprise de transport, l'APPBG changea une nouvelle fois de transporteur à la fin de l'année. A cette époque l'APPBG envoyait 5000 caisses par semaine pour le marché conventionnel et 3000 caisses pour le marché du commerce équitable.

Comme les problèmes de transport persistent en mars 2000 on signa un nouveau contrat pour le transport conjointement avec d'autres exportateurs. Celui-ci donnait une plus grande stabilité pour le transport, mais la condition était d'envoyer 20000 caisses minimum par embarquement. Il fut nécessaire d'augmenter la quantité de caisses conventionnelles à 16000 et à 4000 pour le commerce équitable. La vente dans le marché conventionnel se faisant « a consignment ». Cette augmentation de la proportion des caisses conventionnelles provoqua des pertes aux agriculteurs pendant quelques semaines.

¹⁵⁶ Importateur des fruits pour les pays européens – AGROFAIR

¹⁵⁷ Un container contient 1056 caisses de banane avec un poids de 18 kg/caisse

¹⁵⁸ 3000 caisses hebdomadaires représentent une faible quantité étant donné qu'obtenir un contrat direct avec un transporteur implique une exportation de minimum 20000 caisses par semaine

¹⁵⁹ TRASMABO – entreprise de propriété de Alvaro Noboa, le plus grand exportateur bananier équatorien

¹⁶⁰ La banane de l'APPBG voyagea toujours sur le pont, c'est-à-dire dans des containers. Si la production de la Corporation Noboa dépasse une certaine quantité ou qu'elle est en période d'exportation de mangue, la compagnie ne transportera pas les fruits de l'APPBG

Même si le problème de transporteur fut résolu, le bilan économique de l'année 2000 était mauvais : les coûts supplémentaires créés par l'envoi de plus de caisses conventionnelles étaient compensés par la prime du commerce équitable. Ceci provoqua des conflits avec l'organisation certificatrice FLO – Fair Trade labelling Organization (Organisation Internationale pour le commerce équitable).

Durant l'année 2001 avec la perspective d'améliorer le système de contrôle et pour donner un meilleur suivi à la conduite des plantations, on créa une bonification pour les producteurs qui livraient l'information technique de leurs plantations. Ceci aida à consolider la traçabilité, et permit en plus à l'association de mettre en œuvre un système d'information sur la production efficace qui permit de prendre des décisions de manière opportune et de réguler la capacité de livraison de fruit par les producteurs.

Au cours de cette année ce système d'information fortifia l'image de transparence et de gestion de l'Association entre ses partenaires et à l'extérieur.

En 2001, l'APPBG obtint la certification biologique pour quelques producteurs ce qui permit à l'association d'exporter les premières caisses avec cette certification. Les producteurs firent preuve d'un intérêt dans la production bio parce qu'ils obtenaient de meilleurs prix.

La commercialisation biologique se mit aussi en place grâce à la participation de 6 exploitations capitalistes plus grandes (environ 20 ha) qui remplissaient les normes de la production biologique. Il faut spécifier que ces partenaires avaient un statut spécial dans l'Association et un contrôle spécifique et strict sur la prime du commerce équitable. Avec cette stratégie on parvint à réduire le nombre de caisses conventionnelles, en les remplaçant par des caisses de banane bio du commerce équitable et cette intégration permit d'améliorer la situation financière de l'APPBG et de rentrer dans le marché bio européen.

En 2002 ils signèrent un contrat avec le transporteur Seatrade, qui ne transporte que les fruits de 4 exportateurs, avec la condition d'être consultés dès qu'un nouvel exportateur demande les services du transporteur. La quantité de caisses dans le cadre du commerce équitable augmenta et on y ajouta les caisses biologiques.

L'année 2002 fut marquée par l'amélioration des ventes et des finances : les recettes des producteurs augmentèrent grâce à l'augmentation du contingent de caisses de commerce équitable au détriment des caisses conventionnelles.

Pendant l'année 2003, le contingent de commerce équitable augmenta à 10000 caisses hebdomadaires, et on envoya 8000 caisses bio-commerce équitable et seulement 3000 caisses conventionnelles. Dans certains cas on fit même des envois sans aucune caisse conventionnelle. Ceci améliora de manière considérable la situation économique de l'association et des producteurs.

7.2 Le Commerce équitable l'est –il réellement ?

Parmi les producteurs ayant le label du Commerce équitable et appartenant à l'Association des petits Producteurs bananiers d'El Guabo nous trouvons des systèmes de type A2, B2, et C. Ces derniers bénéficiant d'un régime spécial¹⁶¹, comme nous l'avons expliqué, en ce qui concerne le prix.

Mais dans les régions étudiées il existe également un autre type d'exploitations possédant le label Commerce équitable, les exploitations de type D. Ces plantations exercent également un strict contrôle sur le prix reçu conformément aux règles établies par la Fair Labelling Organisation – FLO.

La différence entre ces types d'exploitation a déjà été énoncée : les agro-exportateurs vendent un grand volume de fruits ce qui facilite et diminue les coûts du matériel d'emballage, des contrats avec les entreprises maritimes et avec les importateurs. En outre ils détiennent de manière oligopolique les licences d'importation pour le marché européen.

Par contre les associations comme l'APPBG ou les autres situées dans le même secteur et regroupant des petits producteurs qui ne possèdent pas l'infrastructure

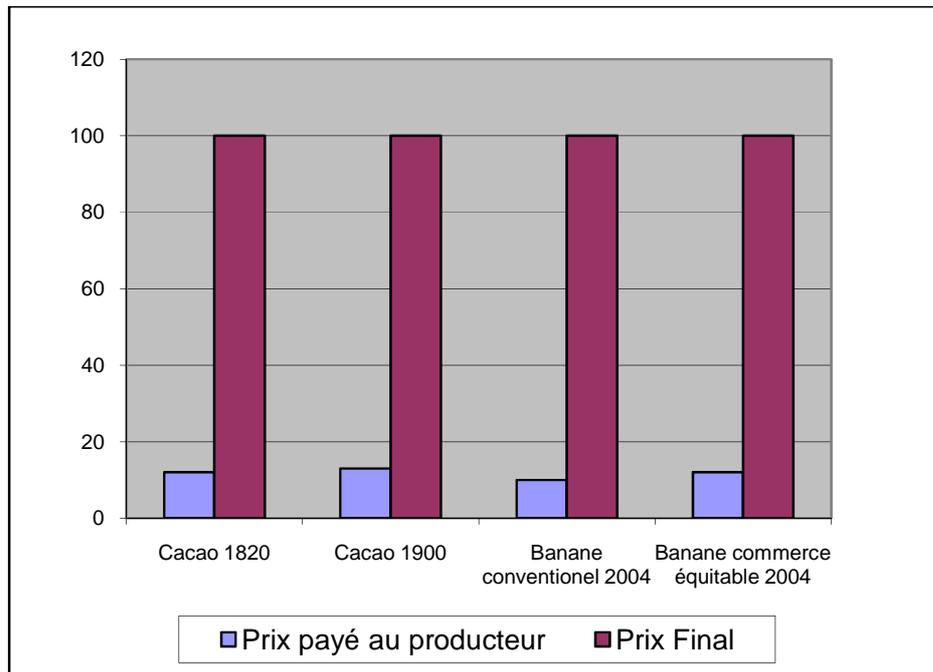
¹⁶¹ Du prix total de chaque caisse de banane, 0,25 dollars sont remis directement aux travailleurs en plus d'un salaire moyen supérieur à ceux du secteur et de meilleures conditions de travail (sécurité sociale, primes et infrastructure construite en faveur de leurs besoins). En outre 1 dollar est remis à l'APPBG pour le développement de programmes environnementaux et sociaux.

nécessaire, la logistique et le volume de caisses suffisant, ont des difficultés pour souscrire des contrats avec les fournisseurs de matériel d'emballage, les compagnies maritimes et les importateurs. En outre elles ne disposent pas de licences d'importation pour les marchés européens ce qui réduit encore plus leur action.

Une fois exposés ces éléments, il est nécessaire de lancer une réflexion sur l'avenir des exploitations familiales et patronales liées au circuit du Commerce équitable et situées dans la zone d'étude dans un contexte où de plus en plus de compagnies agro-exportatrices obtiennent le label du Commerce équitable, comme dans le cas du Pérou et de la République dominicaine, après une augmentation de la demande du marché européen pour des bananes issues du Commerce équitable.

Une autre analyse à effectuer est celle des prix payés aux producteurs de banane du Commerce équitable. Dans la zone d'étude et selon les normes de FLO le prix était fixé, en 2005, à 4,75 dollars la caisse de 18,14 kilogrammes. Dans les supermarchés européens ce produit avait un prix final pour le consommateur de 2,30 dollars le kilogramme, soit un prix de 41,70 dollars la caisse.

Les producteurs qui n'appartiennent pas au circuit du Commerce équitable perçoivent un prix de 2,91 dollars la caisse de banane conventionnelle et le consommateur final européen paye 1,30 dollars le kilogramme soit 23,60 dollars la caisse.



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

Figure 92 Comparaison du pourcentage perçu par le producteur avec le prix final payé par le consommateur

On constate ainsi que le producteur travaillant dans le cadre du Commerce équitable perçoit à peine 2% de plus que le producteur de banane conventionnelle du prix final de son produit sur les marchés européens.

Ce n'est que le fait que la banane équitable soit payée plus chère par le consommateur qui améliore le sort des producteurs, la part relative du prix de détail tavelée par le producteur étant pratiquement équitable.

CONCLUSIONS

La Côte équatorienne a connu une lente évolution jusqu'à la fin du 19ème siècle, mais à partir de cette époque les changements ont été drastiques et fréquents, liés aux productions commerciales et dépendants des variations du marché mondial concernant ces productions. Cela a déterminé différentes zones où régions de production selon les spécialités et les moments historiques.

Certaines zones ont traversé les cycles économique-productifs en en retirant des bénéfices concernant l'équipement, l'infrastructure et la vie quotidienne de la population. Au contraire, dans d'autres régions c'est une prospérité éphémère, apparemment sans futur, qui est arrivée. Dans d'autres lieux encore, une diversification des productions a permis aux régions de connaître un développement plus équilibré et plus stable, même dans des moments de crise.

Le développement accéléré du secteur agro-exportateur bananier est basé sur une relative facilité de culture de la banane, et sur les rapides bénéfices que l'on pouvait obtenir avec cette production. Cela amena de nombreux producteurs, chefs d'entreprise et paysans à déboiser des zones de forêts et des zones non-exploitées pour produire d'une manière peu durable et extractiviste en utilisant à la va-vite le sol, l'énergie et les ressources, et sans prendre en compte les risques de diminution de la production et des baisses de prix, couverts par des compagnies d'exportation qui ne sont pas liées à la production et aux risques conséquents, et qui se chargent uniquement d'administrer les circuits commerciaux.

L'analyse historique de l'essor bananier permet de voir, comme exemple, que la croissance des régions agro-exportatrices est très nettement inégalitaire et permet de constater également une grande mobilité de la population. Les travailleurs agricoles, dans ce cas originaires de la région des Andes ou de la province de Manabi, furent incités à se déplacer lorsque se produisait une période de prospérité liée à la production de banane (ou de tout autre produit d'agro-exportation), alors que lorsque l'essor diminue, ils sont les premiers à être déplacés vers les villes principales à la recherche de nouvelles opportunités de travail pour survivre ou vers de nouvelles régions du pays pour s'insérer dans un nouveau cycle agro-exportateur. Cela nous permet d'indiquer que la Côte équatorienne a reçu de grands flux d'investissements et de grands flux migratoires en relation avec chacun de ses écosystèmes propres, liés à

un marché international hautement variable comme le marché de la production cacaoyère ou de la banane.

On peut affirmer avec certitude que ces graves problèmes se doivent pour une bonne part d'entre eux à une distribution non équitable de la terre. En effet, l'Equateur possède toujours une structure agraire caractérisée par de très hauts niveaux de concentration foncière, de fait un des plus hauts du monde qui s'est à peine modifié au cours des 50 dernières années. Cette structure agraire a comme conséquence des modalités de développement de l'agriculture qui ne sont pas toujours congruents avec l'intérêt général. La monopolisation de la terre d'un côté et la fragmentation des petites exploitations de l'autre constituent des barrières pour une meilleure utilisation des ressources naturelles, humaines et financières de la campagne

En ce qui concerne la distribution de la terre, il apparaît clairement que dans le secteur bananier la terre est concentrée dans les mains d'un petit nombre de producteurs possédant des exploitations de grande taille. La grande majorité des producteurs sont de petits producteurs et on peut constater qu'en 2007 il existait 6 568 producteurs, dont 78% étaient des petits producteurs qui ne possédaient que 30% de la superficie cultivée. Par contre, seulement 4,2% des producteurs sont de grands producteurs (plus de 100 hectares), mais ils concentrent 33% de la superficie cultivée. La distribution géographique des producteurs est assez hétérogène : la province d'El Oro concentre 47% du nombre total des producteurs, la plupart d'entre eux de petits producteurs (ils possèdent des plantations allant de 1 à 30 hectares). 31% du nombre total des producteurs est situé dans la province du Guayas, dont 85% sont des petits producteurs. Dans la province de Los Rios on trouve 14% des producteurs, et c'est ici que se trouve le plus grand pourcentage de producteurs, grands et moyens.

Par ailleurs, l'isolement géographique des villages, produit de l'établissement de grands domaines de plantations aux abords de ces villages et près des voies de communication et des chemins ancestraux par l'agro-business, conduit à la fermeture de chemins vicinaux ou limitrophes et finalement produit dans de nombreux cas la perte du droit à la libre circulation. En plusieurs occasions, les agro-exportateurs prennent une posture de propriétaires des routes et des chemins, s'arrogeant le droit d'empêcher le libre déplacement des personnes vers leurs villages d'origine, ce qui a créé de très forts conflits et disputes, mais surtout une pression très nette pour la vente des terres et l'expansion conséquente des complexes agro-exportateurs.

D'après les données récoltées, la concentration de la terre dans les villages se produit également avec des menaces, des expulsions et des mécanismes de pression contre les paysans pour qu'ils vendent leurs terres.

Le secteur bananier équatorien a recommencé à se développer d'une manière importante à partir des années quatre-vingt-dix avec une augmentation du nombre d'hectares consacrées à cette culture, passant de 90 000 hectares à 140 000 hectares. Il existe d'importantes différences de rendements selon la zone où se trouve l'exploitation. La zone la plus productive est localisée dans les provinces de Los Rios et du Guayas. La province d'El Oro, par contre, serait la province au rendement le plus faible, mais, si on établit une moyenne à niveau national, elle tourne autour de 25 tonnes par an et par hectare. Cependant, la productivité de la terre des exploitations bananières, bien qu'elle soit hétérogène, maintient de faibles écarts et relativement peu significatifs. Les différences résident dans la taille de la plantation, le niveau de technologie utilisée, les conditions écologiques, la situation géographique, pour les plus importants facteurs. Selon les producteurs, les principaux déterminants sont l'infrastructure physique, notamment la qualité de l'irrigation, des cycles de fertilisation, du soin que l'on apporte aux cultures, de l'entretien et d'une taille adéquate, de l'épandage de pesticides et d'une bonne administration de la main d'œuvre. On a pu établir que les économies d'échelle s'effectuent surtout au niveau du transport terrestre.

Les systèmes de production bananiers sont intensifs au niveau de l'utilisation de la main d'œuvre, et même si cela est lié aux systèmes de culture, on peut dire qu'on utilise entre 0,6 et 1,2 travailleur direct par hectare.

Un des principaux résultats auxquels nous avons abouti, suggère qu'en Equateur le marché de la banane a une structure oligopsonique, c'est-à-dire qu'il s'agit d'un marché avec peu d'acheteurs (exportateurs – sociétés commercialisatrice) et beaucoup de producteurs, qui présentent une grande hétérogénéité entre eux. Pour cette raison, l'exportateur ou le commercialisateur a la possibilité d'imposer le prix. Ce secteur présente plusieurs problèmes : surproduction mondiale, dépendance vis-à-vis des compagnies commercialisatrices multinationales pour placer le fruit sur les principaux marchés internationaux, absence de mécanismes pour faire appliquer la

Loi du prix minimum. La fixation du prix au producteur est donc le résultat de décisions et de négociations politiques.

Le comportement oligopolique du marché apparaît tout au long de la chaîne productive. Certaines des grandes entreprises exportatrices équatoriennes ont développé des processus d'intégration vers l'amont, avec des coûts contre lesquels les petites et moyennes entreprises peuvent difficilement rivaliser. De nombreux grands exportateurs ont réalisé une intégration vers l'amont dans la filière productive de la banane. Cette intégration productive leur permettrait, en principe, d'obtenir des coûts moyens inférieurs, issus des économies d'environnement et produits par cette intégration productive.

Le producteur équatorien, tout comme l'exportateur équatorien, dépend fortement des compagnies commercialisatrices transnationales pour pouvoir placer le fruit sur les principaux marchés internationaux. Les compagnies exportatrices équatoriennes n'englobent pas toute la chaîne, elles vendent uniquement jusqu'à l'embarquement, c'est-à-dire *free on board*, en raison d'un manque d'infrastructure et de capacité pour arriver jusqu'à l'étape de la distribution. Pour parvenir aux marchés de destination, il faudrait par exemple disposer d'une flotte propre ou d'un financement pour le fret, ainsi que de lignes de crédit orientées vers l'ouverture de nouveaux marchés. Seul Noboa dispose d'une chaîne complète jusqu'au port de destination.

L'Équateur a une participation mondiale dans le commerce du fruit qui est supérieure à 20%. Les rivaux les plus proches sont le Costa Rica et la Colombie. Les augmentations des exportations équatoriennes de banane sont dues de manière fondamentale à des augmentations au niveau du volume, par contre, les chutes dans les revenus pour l'exportation sont dues plutôt à des diminutions de prix. Un autre effet de la production mondiale plus importante est l'augmentation de la concurrence à l'échelle mondiale, ce qui peut amener à des pertes de marché pour l'Équateur. D'ailleurs, des pays comme le Pérou, le Brésil et la Bolivie commencent à produire et à exporter de la banane. La Colombie et le Costa Rica connaissent également des augmentations dans leurs niveaux de production, ce qui, selon la FAO, a créé un problème d'offre excessive mondiale, avec l'effet conséquent sur les prix internationaux.

Par ailleurs, aux Etats-Unis, comme dans l'Union Européenne, il existe divers types de restriction pour l'entrée de la banane. Par conséquent, les exportateurs nationaux, notamment les petits exportateurs qui ne parviennent pas à placer leur fruit sur ces marchés, doivent le commercialiser sur des marchés secondaires, comme la Russie et l'Europe de l'Est. Ces marchés, sur lesquels peut entrer directement n'importe quel exportateur, sont caractérisés par une demande inférieure par rapport aux deux principaux marchés et par le fait qu'ils offrent des prix beaucoup plus faibles. En outre, cela suppose des coûts de fret et de transport plus importants.

Au cours des cinq dernières années, l'augmentation hors de proportion des coûts des intrants agricoles, ajoutée au monopole de leur distribution qui existe en Equateur, ont affecté d'une manière importante les producteurs. Pour cela il est nécessaire qu'en Equateur il existe une entité qui contrôle les prix maximum des intrants importés, ou il est nécessaire d'établir des politiques afin que l'importation ne soit pas le privilège d'un petit groupe. Une troisième option consisterait à définir une Loi de la Concurrence qui régulerait les attitudes de monopole des importateurs d'intrants agricoles.

Dans les conditions actuelles, tous les producteurs de banane (surtout les petits) ne pourraient pas remplir les conditions des certifications GLOBALGAP que les supermarchés de l'Union Européenne exigeront à moyen terme pour l'exportation de produits frais. Il est donc impératif que l'Etat, tout en diffusant ces normes, définisse des politiques qui contribueront à l'amélioration des plantations et des conditions de production. Dans le cas contraire, la banane équatorienne verrait ses chances de pénétrer sur le marché européen réduites.

Il est donc important, pour un pays comme l'Equateur, de pouvoir développer des systèmes de production bananière reproductible, qui soient économes en intrants agricoles coûteux et qui aient une grande valeur ajoutée biologique, avec une mobilisation prioritaire de ressources locales. Mais il est important de reconnaître que la grande agriculture d'entreprise avec de la main d'œuvre salariée n'est pas la forme la plus adéquate pour atteindre ces objectifs.

Les administrateurs des exploitations capitalistes sont logiquement employés afin de faire appliquer des systèmes de culture bananier qui permettent de maximiser le retour du capital investi par les propriétaires de la terre, en comparant le taux de

bénéfice agricole par unité de capital avec celui qu'on pourrait obtenir dans d'autres activités économiques : industrie, transport, achat et location d'appartements, commerce, etc.

La production familiale et patronale est celle qui est constituée d'unités de production agricole de taille petite ou moyenne. Dans ces exploitations les producteurs travaillent pour leur propre compte et disposent de ressources suffisantes pour pouvoir faire vivre leurs familles et peuvent vendre une bonne partie de leur production. Cette forme d'agriculture peut plus ou moins fournir un emploi suffisant pour la main d'œuvre familiale et il n'y a pas besoin de faire appel à une grande force de travail salariée. Avec une superficie qui n'est pas trop réduite et quelques ressources matérielles et financières, le chef de famille a une capacité d'initiative et d'innovation propre pour mettre en place des activités d'agriculture et d'élevage qui lui permettent d'intégrer son unité de production au marché, de créer des revenus monétaires qui vont au-delà des revenus requis pour les besoins de base de la consommation familiale et pour acheter de nouveaux outils et augmenter la productivité agricole.

Tant qu'il n'existe pas d'autres sources de travail plus rémunératrices en dehors de leurs exploitations, les chefs de famille ont intérêt à assurer le plein emploi des membres de la famille afin d'augmenter leurs propres revenus familiaux. Ils ne sont jamais enclins à licencier leur propre force de travail pour la remplacer par des équipements coûteux si cela risque de produire du chômage, sans une rémunération plus importante. Au contraire de la grande agriculture capitaliste, l'augmentation de la productivité agricole dans l'exploitation moyenne familiale n'a pas pour objectif de remplacer le travail par des machines, mais plutôt d'augmenter la production globale et de favoriser la création d'emplois.

Mais la spécialisation de ces petites et moyennes exploitations dans la culture bananière se traduit par une dépendance très forte envers les fertilisants chimiques. Cette dépendance a des conséquences économiques chaque fois plus importantes pour les différents types de producteurs, surtout moyens et petits, en raison de l'augmentation du coût des fertilisants au cours des dernières années.

L'application de fongicides pour le contrôle de la sigatoka noire (*Micosphaerella fijensis*) est un autre inconvénient pour ces systèmes de production. La dépendance

envers les pesticides est une situation inévitable en raison de la très forte attaque de la maladie, notamment lors de l'époque des pluies.

Il convient de souligner que l'utilisation de produits agro-chimiques (fertilisants et pesticides) dans les systèmes de production bananière, représente environ 30% des frais intermédiaires. Par conséquent, toute fluctuation dans leur prix ou dans les conditions du marché, influe de manière considérable sur les coûts de production.

Comme nous l'avons expliqué antérieurement, depuis les années 40 il y a eu en Equateur un processus rapide de l'expansion de la petite et moyenne production bananière, à côté de la grande plantation capitaliste nationale ou internationale. Il est bien connu que, pour la banane, on a développé et consolidé quelques groupes de pouvoir de la Côte équatorienne. Parmi les pratiques agricoles on sait que jusqu'en 1970 la culture de la banane était réalisée sur des terrains non irrigués, mais, à partir du changement de variété, et en raison des plus grands besoins d'irrigation de la banane « cavendish », les besoins en irrigation ont augmenté au niveau national, ce qui fait qu'actuellement on irrigue presque tout le secteur bananier. La culture de la banane est la culture permanente la plus irriguée avec 47% de la superficie qui bénéficie de ce procédé.

Il ne fait aucun doute que l'eau de quelques systèmes publics d'irrigation joue un rôle primordial dans le développement de la production agro-exportatrice de banane. Sur les 56 272 hectares avec droit à l'irrigation, les systèmes publics couvrent 46% du secteur avec les projets Pasaje-Machala, Guabo-Borbones, Ducos, Tahuin, Caluguro, Santa Rosa, Milagro et Manuel de J. Calle. Dans le cas de la province d'El Oro, qui a une plus forte dépendance envers l'irrigation publique que les autres provinces, les cinq systèmes publics, deux d'entre eux gérés par l'administration provinciale, permettent ni plus ni moins le développement de 54% de la production bananière de cette province.

Jusqu'à la décennie des années 80, la perforation de puits pour l'eau de consommation domestique était très commune dans de nombreuses zones du pays, mais c'était une pratique très peu utilisée pour l'usage agricole. Avec le développement de l'agriculture spécialisée intensive qui s'est produit au cours des trois dernières décennies, les entreprises bananières ont commencé à chercher des sources d'eau alternatives et des centaines de puits ont été creusés dans notre

territoire formant des réseaux de puits cachés et visibles. Pour l'entreprise, l'utilisation de l'eau des puits est préférable dans la mesure où généralement la qualité de l'eau est meilleure, l'accès est direct à l'intérieur de la propre exploitation, il n'existe aucun contrôle sur les quantités utilisées et il n'y a pas de conflit avec d'autres utilisateurs.

D'autre part, parmi les aspects sociaux, on observe également que les populations sont confrontées à de graves conflits concernant l'accès à l'eau. La construction de barrages sur les rivières et l'appropriation de celles-ci par les agro-exportateurs fait que l'accès à l'eau n'est pas continu et il est restreint uniquement pendant l'hiver. On voit en général que les rivières, source primaire de ravitaillement en eau pour la consommation et la production, sont plusieurs fois obstruées par des barrages pour l'irrigation des plantations d'agro-exportation. De nombreuses exploitations ont perdu leur accès à des ravins, à des ruisseaux et à des rivières. Les eaux bloquées par les barrages sont contaminées suite à des processus d'eutrophisation, c'est-à-dire suite à l'accumulation de matériel organique, ce qui porte préjudice à leur utilisation en raison de la pollution et aussi en raison de la diminution du débit des eaux suite à la construction du barrage. A cela s'ajoute la pollution due aux épandages aériens faits par les bananeraies et aux versements des eaux usées de certaines communes, ce qui aggrave encore plus la situation. Cela a provoqué la mort massive d'espèces aquatiques qui constituaient pour de nombreuses familles une source de protéine.

Pour l'analyse de la situation actuelle de la production familiale générale et en particulier du secteur bananier, il est nécessaire procéder à une interprétation du modèle économique et social qui a été mis en place dans le secteur agricole, caractérisé par des formes de recomposition productive favorables aux grandes entreprises et par d'ajustement des mécanismes et de mise en place de politiques publiques basées sur des économies néolibérales de protection des investissements d'entreprise, qui se sont concrétisées à partir de ce qu'on a appelé l'époque de la « globalisation ». Pour le secteur agricole les impacts les plus forts ont provoqué ce qu'on appelle « programmes de réajustement », qui sont appliqués depuis plus de vingt ans et les « accords commerciaux globaux ».

Ce modèle est caractérisé par un ensemble de processus qui finissent par toucher les possibilités de reproduction des petites unités productives bananières, et qui

accélèrent la décapitalisation des unités agricoles productrices de banane ayant une superficie inférieure à 3 hectares, avec un processus d'accumulation basé sur des mécanismes de dépossession. Le résultat est une destructuration qui exclut les secteurs économiques les plus vulnérables, comme les économies paysannes, renforcée par la monopolisation des moyens de production et des ressources naturelles comme nous l'avons montré dans les paragraphes précédents ; dans la destructuration des agricultures familiales et des appareils institutionnels qui les protégeaient ; dans la restructuration du rôle de l'Etat. Ce dernier facteur peut être illustré dans le cas de l'agriculture par les réformes nommées « Modernisation » et « Réaménagement économique » qui accélèrent et facilitent la suprématie des économies les plus fortes et bien sûr tout cela en se basant sur la destruction des droits socioprofessionnels et environnementaux.

En Equateur cela représente un retour à une logique primaire exportatrice nommée reprimarisation exportatrice, qui est axée sur les avantages comparatifs naturels en profitant du prix élevé de la terre et en écartant la possibilité d'instaurer des schémas à moyen et long terme pour consolider des lignes de production nationales. A ce modèle adopté depuis les années 80, s'est ajouté un problème international décrit par Blanca Rubio comme la phase agro-alimentaire globale qui, en synthèse, se caractérise par trois processus essentiels : a) l'utilisation des aliments comme mécanisme de concurrence hégémonique, b) la surproduction alimentaire comme élément de contrôle de prix internationaux, c) la mainmise des entreprises agro-alimentaires multinationales et le démantèlement des systèmes et des programmes qui construisent la souveraineté alimentaire (Rubio, 2004).