



**HAL**  
open science

# CES MAINS QUI FONT LE REGIME DYNAMIQUE ET PERFORMANCES AGRO-ECONOMIQUES DES SYSTEMES DE PRODUCTION BANANIERS EN EQUATEUR

Dario Alexander Cepeda-Bastidas

► **To cite this version:**

Dario Alexander Cepeda-Bastidas. CES MAINS QUI FONT LE REGIME DYNAMIQUE ET PERFORMANCES AGRO-ECONOMIQUES DES SYSTEMES DE PRODUCTION BANANIERS EN EQUATEUR. Agriculture, économie et politique. AgroParisTech, 2009. Français. NNT: . pastel-00819547

**HAL Id: pastel-00819547**

**<https://pastel.hal.science/pastel-00819547>**

Submitted on 1 May 2013

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.





## DÉDICATOIRE

A las lágrimas,  
caídas,  
A las palabras,  
dichas,  
A las decisiones,  
hechas,  
A las esperanzas,  
idas.

*Si no creyera en la locura  
de la garganta del cenizote  
si no creyera que en el monte  
se esconde el trino y la pavura*

*Si no creyera en la balanza  
En la razón del equilibrio  
si no creyera en el delirio  
si no creyera en la esperanza*

*Si no creyera en lo que agencio  
si no creyera en mi camino  
si no creyera en mi sonido  
si no creyera en mi silencio...*

*Si no creyera en lo más duro  
Si no creyera en el deseo  
Si no creyera en lo que creo  
Si no creyera en algo puro*

*Si no creyera en cada herida  
Si no creyera en la que ronde  
Si no creyera en lo que esconde  
Hacerse hermano de la vida*

*Si no creyera en quien me escucha  
Si no creyera en lo que duele  
Si no creyera en lo que duele  
Si no creyera en lo que lucha...*

Silvio Rodríguez  
La maza

## REMERCIEMENTS

*Porque no existe tipología de agradecidos, ni sistemas de agradecimientos*

Patricia, Felix, Gonzalo, Maria, Vicente, Medardo Martha, Ramon, Victor, Carlos, Bolivar, Blanca, Maggita, Vincent, Karuwa, Alvaro, Byron, Edgar, Victor, Gonzalo, Lore, Mariela, Anita, Anne, Maria Fernanda, Flavio, Yadira, Vivi, Sandra, Guillermo, Sandra, Luis, Wacho, Trossky, Romulo, Marco, Marco, Lianne, Jeovanny, Luud, Holmes, Dario, Tatiana, Marieliza, Paola, Leticia, Papo, Hector, Meche, Netza, Ariel, Alejandro, Helena, Raquel, SIPAE, Alma, Alicia, Loic, Vincent, Julian, Marie Camille, Mabel, Anne, Angele, Maxime, Marie, Doris, Gil, Xabine, Ophelie, Samuel, Lili, Hubert, Marc, Sophie, INAPG, Antonio, Ricardo, Anne, Michel, Frank, Alex, Chrsitian, Teresa, Capelo, Juan, Daniel, Monica, Alejandro, Eliza, Julie, Camille, Frederic, Pedro, Tamia, Alicia, Walter, Freedy, Klever, Iliana, Humberto, Diana, Diana, Maria, Abelino, Abel, Dolores, Andrea, Galo, Teofilo, CAMAREN, Jenny, Pia, Carlos, Paul, Pablo Marcial, Alfonso, Andres, Alexis, Julio, Francisco, David, Luis, Marco, Octavio, Christophe, Nieve, Milton, Jacinto, SENACYT, Roberto, Xavier, Segundo, Pancho, José, Gaspar, Fabiola, Hilda, Pablo, Zoila, Amable, Martin, Joaquin, Isaac, Guillermo, Blanca, Segundo, Saul, Felix, Angel, , Juan, Agustin, Jose, Abel, Mario, Betty, Luis, Marcial, Pia, Catherine, Nicolas, Alex, Francisco, Ligia, Monica, Paulina, Marco, Frank, Christian, Luis, Eduadro, Yesenia, Freddy, Ministere de Affaires Etrangères, Wacho, Silvia, AGROPARISTECH, Ambassade de France en Equateur, Anne Collin Delavaud, Pierre Gondard, Pierre Gasselin, Thierry Lescot, IRD, Jaime, Patricia, Jorge, Julio, David, Jose, Gustavo, Milton, Cesar, hector, Rafael, Martha, Antonio, Daniel, Maximo, Rosa, Eugenio, Ilario, Pedro, Francine, Corinne, Alex, Blanca, Noé, Jesus, Justo, Wilmer, Cesar, Francisco, Manuel, Abdón, Luis, Rosario, Alejandro, Arturo, Octavio, Roberto, Javier, Segundo, Pilar, Xavier, Lucrecia, Edison, Ángel, Hilda, Zoila, Amable, Joaquín, Felipe, Guillermo, Félix, Pepe, Juan Carlos, Julio, Juanita, Rómulo, y todos los demás nombres que de una forma u otra me apoyaron .....

A todos un gran MERCI et encore MERCI.

## RESUME

L'Equateur est le premier exportateur de banane au monde depuis les années 50, pour le pays l'activité bananière est devenue une des principales sources de devises. Sa production provient de différents types d'exploitations agricoles (familiales, patronales et capitalistes) et de différents types de propriétaires, contrairement à d'autres pays exportateurs où les entreprises transnationales produisent directement sur leurs propres plantations.

L'analyse et la comparaison des diverses situations agraires bananières agro-exportatrices est la partie fondamentale de cette thèse. La compréhension des transformations historiques et contemporaines des agricultures bananières, le contraste entre les diverses situations présentes dans les différentes régions productrices est nécessaire afin de pouvoir formuler des propositions de développement agricole adaptées

L'évolution historique des zones productrices en relation avec le contexte national et international pour connaître les principaux effets produits par les changements structuraux de l'industrie bananière équatorienne dans ces zones. Ainsi que la caractérisation des systèmes de culture des producteurs bananiers et ces processus techniques sont analysés en détail et évalués selon une batterie d'indicateurs.

La caractérisation économique des différents types de producteurs bananiers et sa différenciation est effectuée sur les indices économiques comme la création de richesses, d'emplois et le revenu tiré de l'agriculture. Nous analysons, aussi la filière bananière équatorienne et ses différents agents économiques, afin de construire le prix de vente à l'exportation et de comprendre la répartition de la valeur ajoutée, avec un accent sur les rôles et les relations des petits producteurs du secteur bananier ainsi que les facteurs de production (terre, eau).

C'est pour cela que nous pouvons dire que cette étude prétend contribuer i) à comprendre les facteurs et les processus d'incidence pour le développement des systèmes agraires cacaoyers et leur transformation en systèmes bananiers ; ii) à évaluer les résultats techniques économiques des différents systèmes bananiers et leur durabilité pour le développement de la nation ; iii) comprendre les transformations de la structure agraire dans les zones bananières et leur possible évolution en fonction des nouvelles relations du marché international ; iv) indiquer les effets des systèmes de production sur l'emploi rural et v) évaluer économiquement les différents systèmes de production.

Tout cela afin de proposer des idées alternatives à la formulation de politiques agraires qui prendront en compte un développement durable et intéressant pour le pays pour tout particulièrement exposer de nouvelles stratégies pour le secteur bananier et ses différents systèmes de production. Mais surtout, nous chercherons à déterminer les problèmes auxquels font face l'agriculteur et les différents agents économiques dans leur vie quotidienne.

## TABLE DE MATIERES

<b>RÉSUMÉ</b>	<b>5</b>
<b>INTRODUCTION</b>	<b>20</b>
<b>CHAPITRE I : LE DÉVELOPPEMENT AGRICOLE DANS LES PLAINES ET LES COLLINES CÔTIÈRES ÉQUATORIENNES - DU BOOM DU CACAO À CELUI DE LA BANANE-</b>	<b>28</b>
<b>1. Des avantages comparatifs pour l'agro-exportation : les conditions naturelles de la Côte</b>	<b>28</b>
<b>1.1 La structuration de l'espace équatorien</b>	<b>29</b>
<b>1.2 Le sous-espace agro-exportateur bananier : les conditions naturelles</b>	<b>32</b>
1.2.1 Hydrologie locale	34
1.2.2 Climat	35
1.2.3 Végétation locale	37
1.2.4 Zonage	40
1.2.4.1 Le piémont côtier	40
1.2.4.2 Les plaines alluviales du Guayas (haute plaine centrale)	44
1.2.4.3 Le Guayas central méridional et le littoral de la Province d'El Oro (Plaine basse)	47
<b>2. Evolution démographique : anciennes civilisations et nouveaux peuplements</b>	<b>51</b>
<b>2.1 Les premiers habitants du secteur</b>	<b>51</b>
2.1.1 La culture Chorrera et le système de crues et de décrues	51
2.1.2 Les cultures de l'époque formative avec des systèmes d'abattis-brûlis et des systèmes hydrauliques	52
2.1.3 Les Incas sur la Côte équatorienne	55
<b>2.2 Une période de changements: d'une région éloignée à un centre économique national</b>	<b>55</b>
2.2.1 La conquête espagnole et le dépeuplement	55
2.2.2 La désarticulation régionale et la réorientation de l'économie vers la Real Audiencia de Quito	57
<b>3. Essor et crise du cacao: de l'abondance coloniale à la crise républicaine</b>	<b>58</b>
<b>3.1 Les prémices de l'essor cacaoyer (1779-1842) : dépendance monétaire, commerciale et manque de main d'œuvre</b>	<b>58</b>
3.1.1 La première dépendance monétaire et commerciale	60
3.1.2 Possession et concentration des terres	62
3.1.3 Système de culture des grands domaines fonciers	63
3.1.4 Relations Patronales	63
3.1.5 Petits et Moyens Propriétaires	64
3.1.6 Mécanismes de commercialisation	64
3.1.7 La crise du premier essor	65
<b>3.2 Le véritable essor du cacao 1880-1924 : l'Equateur dans le monde est un pays cacaoyer</b>	<b>65</b>
3.2.1 La concentration de terres et les limites de la propriété des haciendas	66
3.2.2 L'arrivée d'une autre variété et le début de la perte de qualité	68
3.2.3 La migration comme le foyer d'un processus moteur sur la Côte	69
3.2.4 Rapports sociaux de production	70
3.2.5 Le système de culture des domaines fonciers de l'époque	72



3.2.6	Coûts de production et bénéfices dans les plantations cacaoyères	75
3.2.7	Le rôle de l'Etat	77
<b>3.3</b>	<b>La crise du cacao et son effet national</b>	<b>78</b>
3.3.1	Les différents aspects de la crise	78
3.3.2	Conséquences et effets de la crise	80
<b>4.</b>	<b><i>A l'aube du nouveau boom "bananier" (1930-1948)</i></b>	<b>81</b>
<b>4.1</b>	<b>Une succession de cycles secondaires ou les difficultés de l'exportation</b>	<b>81</b>
<b>4.2</b>	<b>La survie économique au cours de la seconde guerre mondiale : des cycles courts conjoncturels</b>	<b>82</b>
4.2.1	Une tentative de relancer le cacao	82
4.2.2	L'Exportation de chapeaux de panama	83
4.2.3	La production croissante de canne à sucre	84
<b>4.3</b>	<b>La grande époque du riz</b>	<b>84</b>
<b>5.</b>	<b><i>De la crise du cacao au développement de la banane.</i></b>	<b>85</b>
<b>5.1</b>	<b>La banane équatorienne au début du 20ème siècle (1900- 1948)</b>	<b>86</b>
<b>5.2</b>	<b>L'Equateur Bananier après la guerre (1948 – 1964)</b>	<b>86</b>
5.2.1	L'essor bananier et l'augmentation des exportations	86
5.2.2	L'entrée de l'Equateur sur le marché mondial bananier	88
5.2.3	Facteurs qui permettent l'entrée de l'Equateur sur le Marché Mondial	91
5.2.3.1	<i>Facteurs externes</i>	91
5.2.3.2	<i>Facteurs Internes</i>	93
5.2.4	Fragmentation de la terre et le développement de la banane Gros Michel: zones et producteurs	95
5.2.4.1	<i>Structure productive</i>	97
5.2.4.2	<i>La fièvre de la banane et l'apparition d'un nouvel acteur</i>	99
5.2.4.3	<i>Accès à la terre par les petits et moyens propriétaires</i>	100
5.2.5	Les types d'exploitation à l'époque: des régions avec des petites plantations	100
5.2.5.1	<i>Les haciendas et leur modèle traditionnel</i>	101
5.2.5.2	<i>Les nouveaux propriétaires (plantations grandes et moyennes)</i>	101
5.2.5.3	<i>Les colons avec des petites exploitations familiales</i>	102
5.2.5.4	<i>Les premiers agro-exportateurs</i>	103
5.2.6	Le système de culture "banane Gros Michel" et ses adaptations aux conditions du marché	104
5.2.6.1	<i>Activités des champs</i>	104
5.2.6.2	<i>Activités de récolte</i>	105
5.2.7	Coûts de transport et prix	107
5.2.7.1	<i>Le transport</i>	107
5.2.7.2	<i>Prix, marchés et destinations de l'époque</i>	108
<b>5.3</b>	<b>Appel de main d'œuvre et flux migratoire</b>	<b>109</b>
5.3.1	Le problème de la main d'œuvre	109
5.3.2	L'augmentation de la population	110
<b>5.4</b>	<b>La crise de la banane et une période de stagnation (1965-1974): une organisation spatiale en constante évolution.</b>	<b>111</b>
5.4.1	Changement de variété et innovations technologiques au niveau mondial	112
5.4.2	L'offensive équatorienne	112
5.4.3	Evolution des systèmes de production bananière selon les exigences du marché	114
5.4.4	Propagation de maladies : l'arrivée de la maladie de Panama et modification de la structure agraire	116
5.4.5	La surproduction bananière	118
5.4.6	Un rapide changement de variété et ses effets dans les zones bananières d'Equateur	119

**CHAPITRE II : LA BANANE COMME PRODUIT PHARE DU MODELE AGRO –  
EXPORTATEUR EQUATORIEN: UNE PÉRIODE DE DÉVELOPPEMENT AU NIVEAU  
MONDIAL** \_\_\_\_\_ **121**

**1. Une nouvelle étape bananière pour le développement de l'exportation** \_\_\_\_\_ **121**

**1.1 Effets de la réorganisation territoriale et productive de la banane (1974 – 1984)** \_\_\_\_\_ **121**

**1.2 Principaux changements de la structure bananière équatorienne.** \_\_\_\_\_ **123**

1.2.1 Diminution de la superficie cultivée \_\_\_\_\_ 123

1.2.2 Politiques de restriction \_\_\_\_\_ 126

1.2.3 Les réformes agraires et leur faible influence sur les systèmes bananiers \_\_\_\_\_ 128

1.2.4 Les politiques publiques : premiers pas vers l'ajustement structurel (1979 – 1984) \_\_\_\_\_ 129

1.2.5 Structure Productive Nationale \_\_\_\_\_ 130

1.2.6 Les zones qui résistèrent à la crise de la banane \_\_\_\_\_ 132

1.2.7 Zones qui résistèrent mal à la crise de la banane: l'exemple de la région de Quevedo – La Mana \_\_\_\_\_ 133

1.2.8 Un minimum d'infrastructure et de capital \_\_\_\_\_ 134

**1.3 Une étape de stabilisation et de réinsertion de la banane (1984 – 1992) :** \_\_\_\_\_ **135**

1.3.1 Les politiques du secteur conservateur (1984 – 1988) \_\_\_\_\_ 135

1.3.2 Les mesures sous le gouvernement social-démocrate (1988 – 1992) \_\_\_\_\_ 136

1.3.3 Exemple de réinsertion dans la région de La Mana – Quevedo – Santo Domingo \_\_\_\_\_ 137

**1.4 Un développement accéléré de la banane à niveau national (1992 – 2008)** \_\_\_\_\_ **138**

1.4.1 Une évolution des prix relatifs favorable à la banane \_\_\_\_\_ 138

1.4.2 Développement des plantations \_\_\_\_\_ 139

1.4.3 Politique néolibérale et restructuration des plantations \_\_\_\_\_ 141

1.4.4 Le développement de la production biologique \_\_\_\_\_ 143

1.4.5 La dollarisation et la vulnérabilité du secteur agricole et d'élevage \_\_\_\_\_ 144

**2. Division du travail et développement agro-industriel** \_\_\_\_\_ **145**

**2.1 Le besoin d'une main d'œuvre spécialisée et itinérante** \_\_\_\_\_ **146**

2.1.1 La demande de main d'œuvre \_\_\_\_\_ 146

2.1.2 Embauche \_\_\_\_\_ 149

2.1.2.1 Lieux d'embauche \_\_\_\_\_ 149

2.1.2.2 Manière d'obtenir un travail et de travailler \_\_\_\_\_ 149

2.1.2.3 Types et conditions de travail \_\_\_\_\_ 150

2.1.3 Rémunérations \_\_\_\_\_ 153

2.1.3.1 Types de rémunérations \_\_\_\_\_ 153

2.1.3.2 Différences dans les rémunérations \_\_\_\_\_ 153

2.1.3.3 Exploitation dans les rémunérations \_\_\_\_\_ 155

2.1.4 Le travail infantile, l'absence de syndicats et la pollution \_\_\_\_\_ 156

**2.2 Création d'emplois directs et indirects** \_\_\_\_\_ **158**

2.2.1 Principaux secteurs d'activité dans le domaine rural \_\_\_\_\_ 158

2.2.2 La force de travail occupée dans la culture de la banane \_\_\_\_\_ 159

**2.3 Investissement et développement amont et aval** \_\_\_\_\_ **160**

**3. Les nouveaux problèmes de la banane: accès aux marchés, contingent, les prix** \_\_\_\_\_ **163**

**3.1 De la guerre de la banane à la libéralisation du marché mondial** \_\_\_\_\_ **163**

3.1.1 Les flux commerciaux sur le marché international \_\_\_\_\_ 163

3.1.2 Pays exportateurs \_\_\_\_\_ 165

3.1.3	Pays importateurs	167
3.1.4	Variation des quantités offertes sur le marché	167
3.1.4.1	<i>Influence des chocs exogènes sur les quantités offertes</i>	168
3.1.5	Evolution et caractéristiques de la demande internationale	169
3.1.5.1	<i>Facteurs influençant la demande</i>	170
3.1.6	Composantes et acteurs des échanges sur les marchés internationaux	172
3.1.6.1	<i>Le marché asiatique</i>	172
3.1.6.2	<i>Le marché des Etats-Unis</i>	172
3.1.6.3	<i>Le marché européen : avant l'Organisation Commune du Marché de la Banane</i>	173
3.1.6.4	<i>Le marché européen : de la Guerre des bananes à la Nuit américaine.</i>	175
<b>3.2</b>	<b>Une filière pilotée par l'aval</b>	<b>181</b>
3.2.1	Place de l'Equateur sur le marché international de la banane fruit	181
3.2.2	Les compagnies agro - exportatrices et leurs changements	186
3.2.2.1	<i>Les différents types d'agents économiques d'agro-exportation</i>	186
3.2.2.2	<i>Concentration et évolution du marché</i>	188
3.2.2.3	<i>La différenciation du produit final : standards et marques</i>	194
3.2.3	La commercialisation de la banane : une stratégie de contrôle et de pression	196
3.2.3.1	<i>Les saisons de la banane</i>	196
3.2.3.2	<i>Une dépendance des producteurs vis à vis des quotas attribués et des contrats de production</i>	198
3.2.4	Existe-t-il vraiment un prix officiel ?	201
3.2.4.1	<i>Variations de prix</i>	202
3.2.5	Les mille et un labels pour maintenir le marché	205
<b>CHAPITRE III : LES PROCESSUS TECHNIQUES DE PRODUCTION ET DE CONDITIONNEMENT DE LA BANANE FRUIT EN EQUATEUR</b>		<b>209</b>
<b>1.</b>	<b><i>Un accès inégal aux ressources</i></b>	<b>209</b>
1.1	<b>Les zones actuelles de production de banane en Equateur</b>	<b>209</b>
1.2	<b>Un accès à la terre très inégal</b>	<b>210</b>
1.3	<b>L'accès et l'abus de l'eau</b>	<b>214</b>
1.4	<b>Niveaux de production et de rendements</b>	<b>216</b>
<b>2.</b>	<b><i>Les systèmes de culture de la banane</i></b>	<b>218</b>
2.1	<b>Le choix des zones d'étude</b>	<b>218</b>
2.2	<b>Approche agro-économique des systèmes de culture</b>	<b>220</b>
2.2.1	Le concept de système de culture	220
2.2.2	Première approche économique à l'échelle du système de culture	221
2.3	<b>Pratiques de culture</b>	<b>223</b>
2.3.1	Installation d'une bananeraie : des investissements élevés	223
2.3.2	Entretien de la plantation	227
<b>3.</b>	<b><i>Les systèmes d'emballage et de conditionnement</i></b>	<b>238</b>
3.1	<b>Pratiques de récolte dans une unité de conditionnement de TYPE A</b>	<b>240</b>
3.2	<b>Pratiques de récolte dans une unité d'emballage de TYPE B</b>	<b>249</b>
3.3	<b>Pratiques liées à la récolte dans les unités de conditionnement de TYPE C</b>	<b>252</b>
<b>4.</b>	<b><i>Les systèmes de culture et de conditionnement de la banane</i></b>	<b>254</b>
4.1	<b>Système de culture et de conditionnement de haute production ou nommé "technologique" avec un fort investissement et de la main d'œuvre (intensive)</b>	<b>256</b>

4.2	Système de culture et conditionnement à niveau moyen et qualifié de «semi- technologique » (SC2)	258
4.3	Système de culture et de conditionnement à faible niveau d'investissement (SC3)	260
4.4	Variations dans les systèmes de culture de type «biologique»	261
4.5	Système de culture agro-forestier biologique (SC4)	263
<b>CHAPITRE IV : ANALYSE DES SYSTEMES DE PRODUCTION</b>		<b>269</b>
1.	<i>Aspects théoriques et méthodologiques de l'approche des systèmes de production</i>	269
2.	<i>Les critères de différenciation</i>	274
2.1	L'accès à la terre	275
2.2	Gestion de la main d'œuvre familiale (participation du propriétaire de l'exploitation)	275
2.3	Capital et technicité (Outils et équipements)	276
2.4	Destination de la production	277
2.5	Les qualités des fruits	277
2.6	Les différents types d'exploitations agricoles dans le secteur de la banane fruit	278
3.	<i>Description des différents types de producteurs</i>	279
3.1	<b>Les petits producteurs journaliers qui ont peu de superficies consacrées à la banane (Type A)</b>	<b>279</b>
3.1.1	<i>L'accès à la terre</i>	280
3.1.2	<i>Le capital</i>	281
3.1.3	<i>La gestion de la main d'œuvre</i>	281
3.1.4	<i>Destination de la production et résultats économiques.</i>	283
3.1.5	<i>Les revenus issus de l'agriculture</i>	285
3.1.6	<i>Le cas des petits producteurs bénéficiant du commerce équitable (Type A2)</i>	286
3.2	<b>Les producteurs patronaux possédant de petites plantations de banane (Type B)</b>	<b>288</b>
3.2.1	<i>L'accès à la terre</i>	288
3.2.2	<i>Le capital</i>	289
3.2.3	<i>La gestion de la main d'œuvre</i>	290
3.2.4	<i>Destination de la production et résultats économiques.</i>	290
3.3	<b>Les producteurs patronaux propriétaires de bananeraies de superficies moyennes (Type C)</b>	<b>294</b>
3.3.1	<i>L'accès à la terre</i>	295
3.3.2	<i>Le capital</i>	295
3.3.3	<i>La gestion de la main d'œuvre</i>	296
3.3.4	<i>Destination de la production et résultats économiques</i>	297
3.4	<b>Les producteurs patronaux propriétaires d'exploitations de grande superficie (Type D)</b>	<b>300</b>
3.4.1	<i>Le capital</i>	300
3.4.2	<i>La gestion de la main d'œuvre</i>	301
3.4.3	<i>Destination de la production et résultats économiques</i>	302

<b>3.5</b>	<b>Les producteurs capitalistes présents et propriétaires de plantations bananières de grande superficie (Type E)</b>	<b>306</b>
3.5.1	<i>L'accès à la terre</i>	306
3.5.2	<i>Le capital</i>	307
3.5.3	<i>La gestion de la main d'œuvre</i>	307
3.5.4	<i>Destination de la production et résultats économiques</i>	309
<b>3.6</b>	<b>Les producteurs capitalistes exportateurs propriétaires de grandes superficies bananières ou de multipropriété (Type F)</b>	<b>312</b>
3.6.1	<i>L'accès à la terre</i>	312
3.6.2	<i>Le capital</i>	313
3.6.3	<i>Gestion de la main d'œuvre</i>	313
3.6.4	<i>Destination de la production et résultats économiques</i>	314
<b>4.</b>	<b>Comparaison des différents systèmes de production bananière</b>	<b>315</b>
4.1	<b>L'accès à la terre</b>	<b>315</b>
4.2	<b>Le niveau d'investissement</b>	<b>317</b>
4.3	<b>Gestion de la main d'œuvre</b>	<b>319</b>
4.4	<b>Rendements et destination de la production</b>	<b>321</b>
4.5	<b>Valeur ajoutée et revenu</b>	<b>324</b>
4.5.1	<i>Des écarts considérables de revenu</i>	324
4.5.2	<i>Mais des écarts de productivité modestes</i>	326
<b>CHAPITRE V : COÛTS DE PRODUCTION ET COMPÉTITIVITÉ DES PARTITION DE LA VALEUR AJOUTÉE DANS LA FILIÈRE BANANE – FRUIT D'EXPORTATION</b>		<b>330</b>
<b>1.</b>	<b>La compétitivité, coûts et enjeux économiques</b>	<b>330</b>
<b>2.</b>	<b>La filière productive</b>	<b>334</b>
2.1	<b>La filière productive de la banane en Equateur</b>	<b>337</b>
2.2	<b>Les Producteurs</b>	<b>339</b>
2.3	<b>Les agents économiques fournisseurs de biens et de service en amont</b>	<b>339</b>
2.3.1	Intrants agricoles	339
2.3.2	Equipements et outils	342
2.3.3	L'Industrie des plastiques	342
2.3.4	L'Industrie du carton	343
2.3.5	Services de traitements aériens	344
2.4	<b>Les agents économiques intervenant au niveau de la commercialisation de la banane</b>	<b>345</b>
2.4.1	Intermédiaires ou « cupero »	345
2.4.2	Le contrôle de qualité	345
2.4.3	Exportateurs	346
2.5	<b>Transport et logistique</b>	<b>347</b>
2.5.1	Transport vers le port d'embarquement	347
2.5.2	Stockage et transport maritime	348
2.5.3	Services de logistique sur les ports	351
2.6	<b>Les institutions d'appui au niveau national</b>	<b>352</b>
2.7	<b>Les filières de commercialisation dans les pays importateurs</b>	<b>354</b>
2.7.1	Les importateurs	354
2.7.2	Les grossistes mûrisseurs	354
2.7.3	Les chaînes de supermarchés	355
2.7.4	Détaillants et consommateurs	355

2.8	Les filières « alternatives »	356
3.	La construction du prix FOB et la répartition de la valeur Ajoutée	358
4.	Décomposition du prix de revient de la caisse de banane par type de producteur et comparaison	361
5.	Les petites agricultures comme variable d'ajustement des volumes d'exportation	366
5.1	Une dépendance des producteurs face aux quotas et aux contrats de production	368
5.2	Alliance en époque de crise	370
6.	La proposition d'association entre petits producteurs et grandes entreprises : l'agriculture contractuelle	372
7.	Organisation paysanne et commerce équitable: l'exemple d'El Guabo	375
7.1	Un obstacle difficile à surmonter : mobiliser un volume de banane suffisant pour pouvoir exporter dans des conditions satisfaisantes	376
7.2	Le Commerce équitable l'est –il réellement ?	379
<b>CONCLUSIONS</b>		<b>382</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE</b>		<b>391</b>
<b>ANNEXÉS</b>		<b>1</b>
	Annexe 1. Guide pour l'étude de paysage	1
	Annexe 2. Guide d'entretien pour l'histoire agraire.	2
	Annexe 3.- Schéma de guide d'entretien technico-économique pour l'étude de cas approfondi	3
	Annexe 4.-Evaluation financière sommaire d'une entreprise spécialisée dans la production de banane	17
	Annexe 5.-Evaluation financière sommaire d'une entreprise spécialisée dans la production de banane biologique	18
	Annexe 6.-Evaluation financière sommaire d'une agroexportatrice spécialisée dans la production de banane	19
	Annexe 7.-Evaluation financière sommaire d'une agro exportatrice spécialisée dans la production de banane avec un prix minimum	20
	Annexe 8.-Tableau de calcul de l'enquêtes bananières	21
	Annexe 9.-Compagnes maritimes et agences	23

## TABLE DES FIGURES

Figure 1 Précipitations relevées dans les stations météorologiques des zones d'étude	37
Figure 2 Production d'or dans la Real Audiencia de Quito 1550-1630	56
Figure 3 Venta registrada de mercancías en Quito: 1570-1773	58
Figure 4 Paysage de la zone d'étude vers 1900	72
Figure 5 Comparaison de la désagrégation du prix final du cacao entre les années 1700 et 1900	77
Figure 6 Production de cacao des haciendas (exemple du sud de l'Equateur)	80
Figure 7 Volume et valeur des exportations bananières de 1932 à 1963	87
Figure 8 Prix moyen d'un régime de banane de 1910 à 1962	89
Figure 9 Zones bananières en Equateur 1950	96
Figure 10 Participation dans la superficie cultivée de banane dans la Mana au cours des années	60
	99
Figure 11 Paysage de la zone d' El Guabo vers 1950	103
Figure 12 Evolutions de la population urbaine et de la population équatorienne (1950-2001)	110
Figure 13 Carrousel dans l'unité d'emballage de l'Hacienda Secadal. Province de Los Rios	115
Figure 14 Zones bananières en Equateur 1980 – 2002	124
Figure 15 Evolution de la superficie cultivée de la región de La Mana-Quevedo	137
Figure 16 Evolution des prix relatifs des produits agricoles (1970-2004)	139
Figure 17	140
Figure 18 Catégorie d'occupation dans le secteur rural	158
Figure 19 Agents économiques impliqués dans la production bananière	161
Figure 20 Filière bananière équatorienne simplifiée	161
Figure 21 Principaux pays producteurs de banane, 2007	164
Figure 22 Demande mondiale de banane	167
Figure 23 Evolution des exportations mondiales de bananes par pays 1996-2006	168
Figure 24 Evolution de l'importation de bananes	170
Figure 25 Part des pays de la zone dollar dans les importations de l'UE	180
Figure 26 Evolution des valeurs et des volumes des exportations équatoriennes 1910-2008	182
Figure 27 Composition des exportations équatoriennes selon le marché de destination	184
Figure 28 Part de l'Equateur dans le volume total des importations de banane de l'Union européenne	185
Figure 29 Exportations de banane organique en fonction des zones d'export en mars 2008 (chiffres provisoires en caisses et pourcentages)	186
Figure 30 Participation des compagnies exportatrices dans le marché équatorien 1964	188
Figure 31 Participation des compagnies exportatrices dans le marché équatorien 1985	191
Figure 32 Participation des compagnies exportatrices dans le marché équatorien 1998	192
Figure 33 Participation des compagnies exportatrices dans le marché équatorien 2001	193
Figure 34 Evolution de la participation des compagnies exportatrices dans le marché équatorien 2004 - 2008	194
Figure 35 Evolution du prix perçu au prix officiel de la caisse de banane, La Mana 2005	198
Figure 36 Prix officiel par rapport au prix SPOT payé par caisse	203
Figure 37 Variations du prix SPOT durant l'année 2007	203
Figure 38 Zones bananières en Equateur	210
Figure 39 Structure foncier bananière, 2007	211
Figure 40. Localisation des régions étudiées	219
Figure 41 Mise au niveau et nettoyage de terrain pour installation d'une bananeraie	225
Figure 42 Transport et nettoyage de souche pour installation d'une bananeraie	226
Figure 43 Pratiques d'installation de la culture de la banane	226
Figure 44 Pratiques d'œilletonnage et sélection du bananier	228
Figure 45 Pratiques d'effeuillage et de sélection dans la banane	229
Figure 46 Pratique de la mise en sac de la banane	230
Figure 47 Depattage et protection du régime	231
Figure 48 Déchets plastiques autour des bananeraies	232
Figure 49 Pratique de l'étayage et l'haubanage	233
Figure 50. Services d'épandage aérien	234
Figure 51 Pratiques de calibrage du régime dans les champs pour la récolte	238

Figure 52 Récolte de régimes	241
Figure 53 Qualification et control de régimes	242
Figure 54 Dépattage des régimes	243
Figure 55 Formation et lavage des clusters	244
Figure 56 Traitement des clusters	245
Figure 57 Placement des clusters dans la première rangée	246
Figure 58 Placement des clusters dans la 2ème, 3ème et 4ème rangée	247
Figure 59 Aspiration, fermeture et identification des caisses	248
Figure 60 Rangement des caisses dans le camion	248
Figure 61 Structure de récolte du modèle de type d'exploitation sans funiculaire (TYPE A)	249
Figure 62 Transport du régime dans une unité d'emballage avec funiculaire	250
Figure 63. Installation et portage des régimes	251
Figure 64 Structure d'une unité de conditionnement dans le modèle d'exploitation avec funiculaire (TYPE B)	251
Figure 65 Le "cochiner" et les "desfloradoras"	252
Figure 66 Réalisation des caisses	253
Figure 67 Structure de l'unité d'emballage dans un modèle d'exploitation avec funiculaire (TYPE C)	254
Figure 68 Différents systèmes de culture et de conditionnement bananiers	255
Figure 69 Transport de régimes dans un système agro-forestier	265
Figure 70 Station d'emballage des systèmes agro forestiers	266
Figure 71 Productions de banane et de cacao dans une culture mixte de 20 hectares.	267
Figure 72 Répartition des consommations intermédiaires d'exploitation des petits producteurs journaliers (type A) pour la production bananière.	284
Figure 73 Répartition des consommations intermédiaires d'exploitation des producteurs patronaux propriétaires de petites superficies (type B) dans la production bananière	292
Figure 74 Consommations intermédiaires des producteurs patronaux disposant de superficies de culture de taille moyenne (type C) dans la production bananière	298
Figure 75 Répartition des consommations intermédiaires des producteurs patronaux sans camion (type D) dans la production bananière	303
Figure 76 Répartition des consommations intermédiaires des producteurs patronaux avec camion (type D) dans la production bananière	304
Figure 77 Répartition des consommations intermédiaires des producteurs capitalistes (type E) dans la production bananière	310
Figure 78 Utilisation de la main d'œuvre familiale dans les exploitations bananières	320
Figure 79 Revenu journalier issu de l'agriculture des différents producteurs bananiers	326
Figure 80 Valeur ajoutée nette par hectare des différents types de producteurs	327
Figure 81 Revenu agricole net par travailleur des différents types de producteurs	328
Figure 82 Revenu agricole net par travailleur des différents types de producteurs	329
Figure 83. Modèle général de la filière productive	336
Figure 84 Filière de la banane équatorienne	338
Figure 85. Routes et parcours de reefers bananiers	351
Figure 86 Décomposition du Prix FOB pour une caisse de banane fruit en Equateur	359
Figure 87 Schéma de construction de la VA et de sa répartition	360
Figure 88 Décomposition de prix FOB du producteur capitaliste	364
Figure 89 Décomposition de prix petit producteur	365
Figure 90 Comparaison entre les deux saisons de la productivité quotidienne du travail	370
Figure 91. Revenus agricoles générée par les producteurs au cours des semaines de prix critiques.	371
Figure 91 Comparaison du pourcentage perçu par le producteur avec le prix final payé par le consommateur	381



## INDEX DES TABLEAUX

Tableau 1 Principales familles Cacaoyères d'Equateur en 1904	68
Tableau 2 Crédit des banques de développement pour l'agriculture et en particulier pour la banane (milliers de sucres)	94
Tableau 3 Superficie plantée avec de la banane dans les principales provinces consacrées à la culture en 1954	96
Tableau 4 Distribution de la superficie consacrée à la banane en Equateur 1964	98
Tableau 5 Distribution de la propriété de la terre dans les superficies bananières dans le secteur de la Mana dans les années 60	98
Tableau 6 Frais d'embarquement de la banane depuis l'Equateur vers les Etats-Unis en 1952	108
Tableau 7 La croissance urbaine des zones bananières	111
Tableau 8 Evolution de la répartition des superficies bananières (en milliers d'hectares)	118
Tableau 9 Distribution de la surface cultivée de la banane en Equateur 1964 - 1984	125
Tableau 10 Principaux décrets à caractère restrictif concernant la production bananière en Equateur dans les années 1970	127
Tableau 11	131
Tableau 12 Structure foncier des provinces de Cotopaxi et los Rios	138
Tableau 13 Evolution des surfaces bananières à La Mana	141
Tableau 14 Evolution des surfaces bananières à La Troncal et El Triunfo	141
Tableau 15 Population bénéficiant de la production des bananes	160
Tableau 16 Agents économiques participants à la production bananière	162
Tableau 17 Production (en milliers de tonnes/hectares) de banane dans les 10 pays principaux producteurs, année 2007	163
Tableau 18 Principaux pays exportateurs mondiaux (milliers de USD)	165
Tableau 19 Principaux pays importateurs mondiaux (milliers de USD)	167
Tableau 20 Résumé de réglementation bananière OCBM I	175
Tableau 21 Résumé de réglementation bananière OCBM II	176
Tableau 22 Résumé de réglementation bananière OCBM III	177
Tableau 23 Principaux pays exportateurs mondiaux	181
Tableau 24 Exportations cumulées de banane organique pour chaque compagnie en octobre 2008 (chiffres provisoires en caisses et pourcentages)	185
Tableau 25	189
Tableau 26 Secteurs bananiers en Equateur	209
Tableau 27 Structure productive bananière au niveau national, 2007	212
Tableau 28 Comparaison de la structure productive bananière, 2005	212
Tableau 29 Surfaces irriguées dans la culture de la banane, 2008	215
Tableau 30 Superficie bananières bénéficiant d'une concession de l'eau, 2008	215
Tableau 31 Rendements moyens par zone géographique	217
Tableau 32 Rendements moyens par province et selon le degré de technicité	217
Tableau 33. Coûts moyens d'infrastructure bananière	224
Tableau 34 Système de culture et de conditionnement SC1 – principales caractéristiques et indicateurs agro- économiques	256
Tableau 35 Système de culture SC2 – principales caractéristiques et indicateurs agro- économiques	258
Tableau 36 Système de culture et de conditionnement SC3 – principales caractéristiques et indicateurs agro-économiques	260
Tableau 37 Système de culture SC4 – principales caractéristiques et indicateurs agro- économiques	268
Tableau 38 Accès à la terre des petits producteurs journaliers (TYPE A)	280
Tableau 39 Disponibilité de la main d'œuvre familiale des petits producteurs journaliers (type A) dans la production bananière	281
Tableau 40 Utilisation de la main d'œuvre chez les petits producteurs journaliers (type A) dans le secteur bananier	282
Tableau 41 Produit brut et consommations intermédiaires des petits producteurs journaliers (type A) dans la production bananière avec 2 types de prix de vente du produit	283

Tableau 42 Revenus issus de l'agriculture des petits producteurs journaliers (type A) dans la production bananière	285
Tableau 43 Valeur ajoutée et revenu issus de l'activité agricole des petits producteurs journaliers (type A) dans la production bananière	285
Tableau 44 Accès à la terre des petits producteurs en commerce équitable (TYPE A2)	286
Tableau 45 Disponibilité de la main d'œuvre familiale des petits producteurs en commerce équitable (type A2) dans la production bananière	287
Tableau 46 Utilisation de la main d'œuvre des petits producteurs en commerce équitable (type A2)	287
Tableau 47 Produit brut et consommations intermédiaires des petits producteurs en commerce équitable (type A2)	287
Tableau 48 Valeur Ajoutée et revenu issu de l'activité agricole des petits producteurs en commerce équitable (type A)	288
Tableau 49 Accès à la terre des producteurs patronaux possédant de petites superficies (TYPE B)	289
Tableau 50 Utilisation de la main d'œuvre des producteurs patronaux propriétaires de petites superficies (type B) dans la production bananière	290
Tableau 51 Produit Brut et consommations intermédiaires chez les producteurs patronaux propriétaires de petites superficies (type B) dans la production bananière	291
Tableau 52 Revenu issu de l'agriculture des producteurs patronaux propriétaires de petites superficies (type B) dans la production bananière	292
Tableau 53 Valeur Ajoutée et revenu issu de l'agriculture par jour de travail des producteurs patronaux propriétaires de petites superficies (type B) dans la production bananière	292
Tableau 54 Produit Brut et consommations intermédiaires des producteurs patronaux propriétaires des petites superficies liée au commerce équitable (type B2) – Exemple de l'Association de petits producteurs bananiers El Guabo	293
Tableau 55 Utilisation de la main d'œuvre des producteurs patronaux propriétaires de petites superficies liée au commerce équitable (type B2)	294
Tableau 56 Valeur ajoutée et revenu issu de l'agriculture par jour de travail des producteurs patronaux propriétaires de petites superficies liée au commerce équitable (type B2)	294
Tableau 57 Accès à la terre des producteurs patronaux disposant de superficies de culture de taille moyenne (Type C)	295
Tableau 58 Disponibilité de la main d'œuvre des producteurs patronaux disposant de superficies de culture de taille moyenne (type C) dans la production bananière	296
Tableau 59 Utilisation de la main d'œuvre chez les producteurs patronaux disposant de superficies de culture de taille moyenne (type C) dans la production bananière	297
Tableau 60 Produit brut et consommations intermédiaires des producteurs patronaux disposant de superficies de culture de taille moyenne (type C) dans la production bananière	297
Tableau 61 Revenu issu de l'agriculture des producteurs patronaux disposant de superficies de culture de taille moyenne (type C) dans la production bananière	299
Tableau 62 Revenu issu de l'agriculture par jour de travail des producteurs patronaux disposant de superficies de culture de taille moyenne (type C) dans la production bananière	299
Tableau 63 Accès à la terre et intensification de la culture de la banane des producteurs patronaux (type D) dans la production bananière	300
Tableau 64 Disponibilité de la main d'œuvre familiale des producteurs patronaux (type D) dans la production bananière	301
Tableau 65 Utilisation de la main d'œuvre des producteurs patronaux (type D) dans la production bananière	302
Tableau 66 Produit brut et consommations intermédiaires des producteurs patronaux (type D) dans la production bananière	303
Tableau 67 Revenu issu de l'agriculture des producteurs patronaux (type D) dans la production bananière	304
Tableau 68 Revenu issu de l'agriculture par jour de travail pour des producteurs patronaux propriétaires de grandes surfaces de terre (type D) dans la plantation bananière	305
Tableau 69 Accès à la terre et intensification de la culture de la banane des producteurs capitalistes (type E)	306
Tableau 70 Disponibilité de la main d'œuvre familiale dans le cas des producteurs capitalistes (type E) dans la production bananière	308

Tableau 71 Utilisation de la main d'œuvre des producteurs capitalistes (type E) dans la production bananière	308
Tableau 72 Produit brut et consommations intermédiaires des producteurs capitalistes (type E) dans la production bananière	309
Tableau 73 Revenu issu de l'agriculture des producteurs capitalistes (type E) dans la production bananière	310
Tableau 74 Revenu issu de l'agriculture par jour de travail des producteurs capitalistes (type E) dans la production bananière	311
Tableau 75 Accès à la terre des producteurs capitalistes agro-exportateurs (type F)	312
Tableau 76 Types de producteurs et surfaces destinées à la production bananière	315
Tableau 77 Coût de la terre selon l'accès à l'eau pour l'irrigation 2006	316
Tableau 78 Caractéristiques des types de producteurs bananiers	318
Tableau 79 Disponibilité et utilisation de la main d'œuvre selon la catégorie de producteurs	319
Tableau 80 Utilisation de la main d'œuvre des types de producteurs	320
Tableau 81 Estimation du travail généré dans le secteur bananier par type de producteur	321
Tableau 82 Rendements et destination de la production par types de producteur	322
Tableau 83 Revenu issu de l'agriculture des types de producteurs	324
Tableau 84 Revenu agricole net des différents types de producteurs	325
Tableau 85 Valeur ajoutée nette et revenu agricole net pour les différents types de producteurs	327
Tableau 86. Compagnies des services agricoles aériennes	344
Tableau 87. Coûts de services de logistique sur les ports	352
Tableau 88 Décomposition de prix de revient	363

## TABLE DE CARTES

Carte 1. Régions de l'Equateur	29
Carte 2. Isohyètes du sous-espace agro exportateur	33
Carte 3. Zonages du sous-espace agro exportateur	39



## INTRODUCTION

Tout au long de ces dernières années, l'Equateur a vécu des changements profonds et rapides qui ont frappé son économie, sa stabilité politique<sup>1</sup> et surtout sa population<sup>2</sup>. Malgré cela le pays continue à être un des mieux placés en Amérique Latine au niveau de l'exportation de produits tropicaux, résultat de la mise en valeur d'une vaste région productrice située à l'ouest de la cordillère des Andes appelée "côte"<sup>3</sup>.

La « côte » équatorienne, qui a connu une évolution agricole à partir du milieu du XVIIIème siècle, était auparavant une région périphérique, pauvrement urbanisée et peu peuplée : vers 1765 on y recensait un peu plus de 20 000 habitants, soit à peine 5% de la population de l'Audience de Quito<sup>4</sup> (Contreras, 1990). Sa fonction principale était de servir de lien entre la région dynamique de la Sierra et le marché extérieur (ports). Mais dans la seconde moitié du XVIIIème siècle cette région connut une croissance spectaculaire de ses exportations, sa population commença à augmenter et en définitive elle devint le nouvel espace dynamique de la Réal Audiencia de Quito. Le principal catalyseur de l'« essor » des exportations de la côte équatorienne fut le cacao. Ce produit était cultivé sur la côte de l'Equateur depuis le XVIème siècle et son exportation vers des marchés extérieurs commença dès la fin de ce siècle. Mais c'est au milieu du XVIIIème siècle que le Cacao allait devenir un produit d'exportation majeur après la crise textile que va connaître la Sierra au début du XVIIIème siècle. Il commencera alors à jouer un rôle prépondérant dans les exportations du pays.

Au cours de cette période, la production de cacao était aux mains de quelques grands propriétaires qui ne parvinrent pas à édifier un monopole de la production, cohabitant avec des petits et moyens producteurs et dont le rôle aurait pu être beaucoup plus important. Toutefois, au fur et à mesure que de nouvelles zones étaient incorporées à la production de cacao, la grande propriété commença à se généraliser.

---

<sup>1</sup> Entre 1996 et 2008 l'Equateur a été dirigé par 8 présidents constitutionnels, le dernier étant M. Rafael Correa.

<sup>2</sup> A partir de 1998 l'Equateur a connu le plus important exode international de population avec une forte émigration vers l'Espagne, les Etats-Unis, l'Italie et d'autres pays européens.

<sup>3</sup> Tout au long de cette étude le terme « côte » sera utilisé pour désigner la région occidentale de l'Equateur. Cela correspond à l'expression anglo-saxonne « coast ».

<sup>4</sup> Zone géopolitique correspondant à l'actuel Equateur

En effet, le processus de transformation de la structure agricole entre 1840 et 1900, est un violent processus de naissance de la grande propriété, d'accaparations de terres par un noyau réduit de personnes et d'expulsion d'une grande masse de petits, moyens et y compris de grands propriétaires (Chiriboga, 1980). Ceci conduisit à une structure productive hautement concentrée, à la création de nouveaux secteurs de production et à la capacité renouvelée de soumettre d'importants groupes de travail au processus productif.

La dynamique agro-exportatrice du cacao du pays résidait sur le marché international où les producteurs, exportateurs et banquiers de Guayaquil avaient un rôle périphérique. La situation fut favorable pour la production équatorienne, tant qu'elle remplit certaines conditions: la production mondiale croissait à un niveau semblable à l'accroissement de la consommation mondiale, l'Équateur produisait une importante partie du cacao mondial et les économies des pays consommateurs étaient en pleine croissance. Tant que ce contexte prévalut, le prix du cacao sur le marché international augmenta sans cesse et cette situation profita aux élites dominantes du pays.

L'essor du cacao disposa d'un important soutien de l'action étatique, en approfondissant le modèle agro-exportateur de l'Équateur. On peut signaler l'amélioration des structures du port de Guayaquil en 1870, l'installation du système de télégraphe en 1882 qui assure une communication rapide avec l'Europe et les Etats-Unis, l'établissement en 1885 de la monnaie nationale (Sucre)<sup>5</sup> avec laquelle on améliorera les transactions. A noter en outre la réduction des tarifs d'exportation durant l'année 1891. Finalement, l'abolition de la dîme (impôt destiné à l'Église qui concernait 10% de la production agricole annuelle. Celui-ci était collecté par l'État ; du montant total récolté un tiers était destiné aux comptes fiscaux et deux tiers à l'Église) fut une autre des mesures qui entraîna un élan puissant de l'accroissement de la production de cacao.

Le cycle du cacao commence à la fin du XIXème siècle, pour s'achever brutalement entre 1920 et 1925. Alors que l'Équateur avait exporté 50 000 tonnes de cacao en 1920, les exportations se réduisent de manière radicale à 32.000 tonnes en 1925 et à 10.000 tonnes en 1930 (Chiriboga, 1988 ; Crawford, 1980).

---

<sup>5</sup> La fondation de la Banque Centrale de l'Équateur date de 1868, mais le gouvernement de l'époque dépendait pour ses finances publiques des avances et des prêts des banquiers de Guayaquil. Cela a considérablement aidé à la consolidation du littoral comme centre économique du pays.

La chute des prix et la diminution de la production reflètent une modification dans les conditions favorables du marché mondial. L'Équateur avait perdu sa première place comme producteur mondial en faveur des colonies européennes en Afrique.

À la chute des prix s'ajoute la diminution de la production, les plantations étant touchées par la maladie du monilia qui était apparue en 1917, et par le « balai de sorcière », maladie plus dévastatrice encore que la précédente. Ces maladies frappèrent les planteurs de cacao dans des moments de difficultés économiques et de ce fait ces derniers ne purent appliquer les recommandations techniques préconisées par des experts pour les éradiquer. Les haciendas furent progressivement abandonnées ou tombèrent aux mains des banques auprès desquelles les propriétaires avaient contracté de fortes dettes hypothécaires. Les travailleurs furent licenciés ou installés comme paysans dans des haciendas agricoles traditionnelles pour lesquelles leurs propriétaires n'avaient que peu d'intérêt (Crawford, 1980 ; Chiriboga, 1980 ; 1988 ; Guerrero, 1980).

A la fin des années quarante et avec plus de force dans la décennie des années cinquante, la production et l'exportation de banane sortirent le pays de la crise économique. Une nouvelle expansion fut encouragée par le contexte du commerce international. Contrairement à ce qui est arrivé avec le cacao, le développement de la culture de la banane donna naissance à des propriétés bananières petites ou moyennes, et l'essor de la culture de la banane permit donc la promotion sociale de nouveaux groupes sociaux.

En vérité, les exportations commencèrent sensiblement à être dynamisées à partir de 1946, stimulées par les accroissements du prix de la banane. D'autre part, durant la première moitié des années cinquante, la demande aux Etats-Unis et en Europe fut considérablement multipliée et les importantes plantations d'Amérique Centrale virent brusquement chuter leur production, détruites par le mal de Panama. C'est pourquoi la production de l'Équateur jusqu'alors marginale, prit une grande importance (Larrea, 1987 ; Cueva, 1964, Orellana, 1952).

La dissémination du mal de Panama occasionna de grandes pertes et obligea les compagnies à remettre en question leur stratégie régionale. L'Équateur offrait des avantages considérables pour l'approvisionnement des entreprises transnationales. La propagation des maladies était minimale, il n'y avait pas de cyclones, les salaires étaient à un niveau inférieur à ceux d'Amérique Centrale et finalement les conditions naturelles de la côte s'avéraient excellentes pour la production.

Malgré les grandes plantations que quelques entreprises exportatrices possédaient en Équateur, la majorité de la banane d'exportation provenait de producteurs indépendants, qui étaient principalement établis dans les zones abandonnées des anciennes haciendas de cacao ou dans des zones vierges, avec un fort appui de l'Etat. La « fièvre de la banane » provoqua l'apparition d'une nouvelle classe de propriétaires fonciers : des commerçants, des artisans originaires de villages, des fonctionnaires, etc. Ceux-ci commencèrent à investir leur argent dans l'achat de terres pour établir des plantations bananières.

C'est ainsi que les caractéristiques internes de la culture bananière furent radicalement différentes à celles qui existaient en Amérique Centrale, et ont été à l'origine d'un modèle social et spatial original.

À cette époque, la politique de l'Etat se caractérisait par la participation et une position d'appui à l'exportation bananière avec des investissements fiscaux, l'ouverture de lignes de crédit, la création d'organismes officiels spécialisés dans la conception et la réalisation d'actions visant à améliorer la qualité, à augmenter la production et contrôler les maladies de la banane, et par la rédaction d'un vaste corpus légal normatif et régulateur sur la production et la commercialisation de la banane.

À partir du début des années soixante, l'euphorie bananière diminue et la conjoncture s'inverse : la demande mondiale de banane équatorienne diminue, le mal de Panama, arrive en Équateur et provoque des dommages. C'est aussi l'apparition de la variété Cavendish en Amérique Centrale, issue de la recherche agronomique, qui présente des caractéristiques de résistance au mal de Panama, un meilleur rendement potentiel et une moindre affectation par les cyclones et qui va remplacer de plus en plus la variété « Gros Michel ».

En Equateur, le changement de variété entamé en 1967 et complété en 1973 eut des implications sociales et régionales. Les trois processus immédiats, qui accompagnèrent ce changement furent la réduction de la surface plantée, le regroupement géographique des cultures et la concentration économique des bénéfices. La réduction de la surface plantée fut produite par la stagnation des volumes exportés, et par l'augmentation des rendements du Cavendish par rapport au Gros Michel.

Par ailleurs, le regroupement géographique conduisit à la création d'une région hautement spécialisée dans les terres cultivables pour l'exportation. Cette situation



entraîna des changements dans la distribution et la possession foncières, en diminuant le nombre de producteurs et par conséquent en augmentant le poids relatif des grandes propriétés.

Bien que la variété Cavendish puisse offrir un meilleur rendement potentiel, elle a besoin d'intrants chimiques (engrais et phytosanitaires), de systèmes de canaux pour l'irrigation et le drainage et surtout son principal inconvénient est lié à sa fragilité durant le transport et la manipulation. Par conséquent elle doit être exportée dans des caisses de carton. L'emballage de la banane dans des caisses a augmenté la demande de main d'œuvre et a contraint à intégrer des innovations technologiques. Cela a nui aux petits propriétaires et aux paysans qui jusqu'alors représentaient la majorité du secteur exportateur et qui ne purent financer les innovations technologiques.

Malgré cette situation, et selon les chiffres du Ministère équatorien de l'Agriculture et de l'Élevage (Unidad de banano, 2007), 80% des producteurs ont moins de 30 ha, 8,5% possèdent entre 30 et 50 ha et 3,5% détiennent des plantations de plus de 100 ha. Ceci résulte du fait que la production équatorienne provient de différents types d'exploitations agricoles (familiales, patronales et capitalistes) et de différents types de propriétaires, contrairement à d'autres pays exportateurs où les entreprises transnationales produisent directement sur leurs propres plantations.

Aujourd'hui, l'Équateur est le premier exportateur de banane au monde avec 35% du marché mondial et le 4<sup>ème</sup> producteur<sup>6</sup> de banane au monde. Depuis les années 50, l'activité bananière est devenue une des principales sources de devises avec environ 1100 millions de dollars (Banco Central del Ecuador, 2007) et c'est la troisième source de revenus après les ventes de pétrole et les envois d'argent par les émigrés.

L'activité bananière a un poids très important pour l'économie équatorienne ; le taux de participation de la banane pour l'ensemble du PIB agricole est de 24%. Entre janvier et décembre 2008 les exportations de banane représentèrent environ 2,5% du PIB total soit 1500 millions de dollars<sup>7</sup>. De même façon, les exportations de banane représentèrent en 2007 12% du volume total exporté des exportations primaires, 23% des exportations non-pétrolières et 55% des exportations traditionnelles.

---

<sup>6</sup> FAOstat, 2008

<sup>7</sup> Banco Central del Ecuador, febrero 2008

### *Les situations agraires, objets complexes d'études*

L'analyse et la comparaison des diverses situations agraires bananières agro-exportatrices est la partie fondamentale de cette thèse. La compréhension des transformations historiques et contemporaines des agricultures bananières, le contraste entre les similitudes et les diverses situations présentes dans les différentes régions productrices, est nécessaire afin de pouvoir formuler des propositions de développement agricole adaptées. Elle sera conduite à l'aide d'une méthodologie et d'outils appropriés et spécifiques dans l'optique scientifique de l'agriculture comparée<sup>8</sup> (Cochet, 2005).

Cette discipline scientifique a été définie comme « la science des transformations et des adaptations des processus de développement agricoles ; elle recherche les similitudes ou les différences, ce qui est fondamental ou secondaire au sein de l'organisation des agricultures. Le cœur de son analyse réside dans la localisation des différences existantes entre les différentes agricultures du monde dans leur diversité géographique et historique » (Cochet 2005).

« Dans une perspective plus large, l'agriculture comparée vise à rendre assimilables les processus historiques à travers lesquels les divers systèmes agricoles mondiaux se sont développés pour évoluer sous la double dépendance des conditions écologiques et des transformations socio-économiques. Elle présente et développe le cadre de référence théorique qui permet de restituer chacune des réalités ou des situations agraires particulières dans leurs perspectives historiques, en les reliant et en les comparant avec le mouvement plus général de la différenciation des systèmes agraires dans le monde » (Dufumier, 1996).

Le concept de Système agricole doit nous permettre : « *de comprendre l'état à un moment donné de son histoire, le fonctionnement et les conditions de reproduction du secteur agricole d'une société. [...] Cela englobe à la fois le mode d'exploitation et de reproduction d'un ou plusieurs écosystèmes, les relations sociales de production et d'échange qui ont contribué à sa mise en place et à son développement, les modalités de la division sociale du travail et la répartition de la richesse ainsi que les conditions économiques et sociales de l'ensemble en général et tout particulièrement le système des prix relatifs qui fixe les modalités d'intégration sociale au sein du marché mondial* » (Cochet, 2005).

---

<sup>8</sup> L'Agriculture Comparée : genèse et formalisation d'une discipline scientifique. INA PG 2005

Dans le cadre de cette recherche, le système agraire est considéré comme un espace au sein duquel se développent divers sujets sociaux qui réalisent différentes activités socioéconomiques. Leur analyse fut essentiellement un travail de terrain, afin de comprendre les réalités agro-exportatrices bananières paysannes et non-paysannes des régions d'étude, afin de les analyser aussi bien d'un point de vue historique que dans un contexte macroéconomique global, et de pouvoir finalement proposer des hypothèses argumentées sur leurs perspectives d'évolution. Cette étude, part du général pour aller vers le plus particulier, et l'accès aux différents niveaux analytiques nous permet de comprendre les interactions entre les éléments qui composent la réalité analysée.

Cette analyse systémique vise à comprendre comment les systèmes s'organisent, se reproduisent, évoluent et se transforment afin d'aborder de manière globale et pluridisciplinaire un problème. La notion de systèmes appliquée à l'agriculture se décline à différentes échelles : la parcelle ou l'activité d'élevage, l'exploitation agricole et finalement la région (Dufumier, 1996). Réaliser cette analyse systémique implique la recherche des interactions entre les différents niveaux de perception et d'organisation. De cette manière nous avons cherché avant tout à comprendre les vraies conditions des producteurs, ce qu'ils font, comment ils le font et pourquoi ils le font, en recherchant une base commune de discussion entre les différents acteurs du secteur afin de savoir si une intervention est nécessaire et sous quelle forme elle pourrait avoir lieu.

Pour cela, et afin de saisir la complexité de cette analyse, nous avons utilisé des outils conceptuels et méthodologiques qui ont permis de caractériser chacun des éléments – le milieu biophysique, les pratiques productives, les différentes relations entre les acteurs sociaux, entre autres pour analyser leurs interactions. Le détail des concepts et des outils méthodologiques utilisés dans cette recherche apparaîtront et se développeront au fur et à mesure de la structuration des différents chapitres.

Dans le premier et le deuxième chapitre de cette thèse, sera analysée l'évolution historique des zones de recherche en relation avec le contexte national et international. Il s'agit de connaître ainsi les principaux effets produits par les changements structuraux de l'industrie bananière équatorienne dans les zones d'études. Quelles furent les principales conséquences de ces changements ? Quels types d'acteurs furent présents dans les zones étudiées après ces changements ? Comment évoluèrent les pratiques culturelles ? Comment changea la manière de commercialiser la production bananière ? Quelles cultures ont été mises en place

après ces changements ? Tels sont les principaux points d'interrogation auxquels nous tenterons de répondre dans ces chapitres.

Par la suite dans le troisième chapitre nous présenterons la caractérisation des systèmes de culture des producteurs bananiers. Les processus techniques seront analysés en détail et évalués selon une batterie d'indicateurs.

Le quatrième chapitre présente une caractérisation économique des différents types de producteurs bananiers présents dans les zones d'étude. Nous présenterons les principaux critères utilisés pour pouvoir les différencier. L'analyse du fonctionnement de chaque type de producteur sera effectuée ainsi que les principales pratiques réalisées par les producteurs bananiers avec une emphase toute particulière sur les indices économiques comme la création de richesses, d'emplois et le revenu tiré de l'agriculture.

Le cinquième chapitre permet de définir et de caractériser la filière bananière et ses différents agents économiques, afin de construire le prix de vente à l'exportation et de comprendre la répartition de la valeur ajoutée. Dans cette partie finale nous analyserons les rôles et les relations des petits producteurs du secteur bananier ainsi que les facteurs de production (terre, eau).

C'est pour cela que nous pouvons dire que cette étude prétend contribuer i) à comprendre les facteurs et les processus d'incidence pour le développement des systèmes agraires cacaoyers et leur transformation en systèmes bananiers ; ii) à évaluer les résultats techniques économiques des différents systèmes bananiers et leur durabilité pour le développement de la nation ; iii) comprendre les transformations de la structure agraire dans les zones bananières et leur possible évolution en fonction des nouvelles relations du marché international ; iv) indiquer les effets des systèmes de production sur l'emploi rural et v) évaluer économiquement les différents systèmes de production.

Tout cela afin de proposer des idées alternatives à la formulation de politiques agraires qui prendront en compte un développement durable et intéressant pour le pays pour tout particulièrement exposer de nouvelles stratégies pour le secteur bananier et ses différents systèmes de production. Mais surtout, nous chercherons à déterminer les problèmes auxquels font face l'agriculteur et les différents agents économiques dans leur vie quotidienne.

**CHAPITRE I : LE DEVELOPPEMENT AGRICOLE DANS LES PLAINES  
ET LES COLLINES COTIERES EQUATORIENNES - DU BOOM DU CACAO A  
CELUI DE LA BANANE-**

**1. Des avantages comparatifs pour l'agro-exportation : les  
conditions naturelles de la Côte**

Les conditions géographiques, climatiques, géomorphologiques et géologiques d'une région déterminent de manière générale ses potentialités. Cependant les changements d'utilisation du milieu sont produits par les variations imposées par la demande de la société (Gondard, 1986), c'est pour cette raison qu'il faut d'abord connaître de façon claire la zone d'étude avant d'analyser les systèmes agraires.

La République d'Equateur, qui doit son nom à la ligne équatoriale qui traverse ce pays, se trouve sur la côte nord-ouest de l'Amérique du Sud. Ce pays est limitrophe avec la Colombie au nord, le Pérou à l'est et au sud et l'Océan Pacifique à l'ouest (carte n° 1). Dans ses 270 670 km<sup>2</sup> habitent 12,5 millions de personnes, avec un taux de croissance démographique de 2,3% (INEC, 2002). Le pays est administrativement divisé en 24 provinces et 226 cantons, mais généralement le territoire est divisé en trois zones continentales: les basses terres à l'ouest du pays connues comme la Côte<sup>9</sup>, les hautes terres et les terres interandines – la Sierra<sup>10</sup>, zone dans laquelle se trouve la capitale Quito – et l'Amazonie qui

---

<sup>9</sup> Côte ou plaine côtière: la côte est délimitée par l'Océan Pacifique et par la Cordillère des Andes, avec un climat tropical typique, c'est-à-dire une saison sèche ou moins pluvieuse avec une température moyenne supérieure aux 22°C. La topographie de la zone a une altitude relativement basse toujours inférieure à 800 m. Elle se divise administrativement en sept provinces (Esmeraldas, Manabí, Los Ríos, Guayas, El Oro, Santo Domingo de los Tsachilas et Santa Elena). Dans cette zone, traditionnellement liée à l'exportation, se trouve Guayaquil, le principal port connu comme le centre financier du pays.

<sup>10</sup> Sierra – la chaîne montagneuse des Andes: elle est constituée de deux chaînes parallèles qui dessinent un couloir central divisé d'ouest en est par des massifs montagneux, formant ainsi des vallées fermées. Au sud de la Sierra, les reliefs sont moins hauts et divisés. Le climat est équatorial d'altitude avec des températures modérément froides. La Sierra se divise en 10 provinces (Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, Bolívar, Cañar, Azuay et Loja).

représente la région orientale ou l'«Oriente»<sup>11</sup>. En outre, le pays possède une région insulaire: les îles Galápagos.



Source : SIG – MAGAP

Réalisation : Cepeda, D.

**Carte 1. Régions de l'Équateur**

### 1.1 La structuration de l'espace équatorien

En Equateur, s'identifie une série de structures spatiales élémentaires, dont la description aide à la compréhension de l'espace national (Deler, 1983). Pour ceci, nous analysons en premier lieu l'effet de la cordillère des Andes qui traverse intégralement le pays du nord au sud, ce qui donne comme résultat:

- i) une structuration par franges parallèles: division ternaire Côte / Sierra / Oriente, avec ses sous-divisions (zone littorale / cordillère de la côte / canal du Guayas, cordillère occidentale / couloir inter-andin / cordillère orientale, etc.)
- ii) une disposition alternée d'espaces avec de fortes densités de population et d'espaces peu accueillants (relief plus ou moins vigoureux / dense végétation forestière ou domaines de grandes hauteurs)

<sup>11</sup> « Oriente » ou Amazonie : cette partie du territoire national correspond à la haute vallée de l'Amazonie. Le climat chaud et pluvieux qui s'étend toute l'année donne lieu à une végétation de type forêt humide équatoriale. L'Oriente se divise en 6 provinces (Orellana, Sucumbios, Napo, Pastaza, Zamora-Chinchipe et Morona-Santiago)

- iii) une distribution dominante des phénomènes en fonction des axes au long desquels se reproduisent des structures avec le même schéma (la série de vallées, le chapelet de villes andines, la série de zones agro-exportatrices ou agroindustrielles, le chapelet de villes des contreforts, etc.)
- iv) L'agglomérat de ces unités élémentaires qui se regroupent, engendre une certaine homogénéité par récurrence des franges longitudinales de l'espace équatorien (le couloir inter-andin, le contrefort oriental, la zone du littoral).

Un des corollaires de l'effet andin réside dans les relations « inexistantes » entre les hautes terres et les basses terres, c'est-à-dire l'opposition entre les domaines de montagnes et de plaines : « Au-delà de la gamme de variations écologiques qui introduisent les changements de hauteur dans la zone tropicale, ce sont surtout les données ethnologiques, l'évolution des relations sociales et la genèse des structures régionales les responsables de la formation de nuances culturelles différenciées et d'espaces de civilisation différents, qui ont engendré un mouvement inégal mais continu d'hommes et de produits. Ce flux fondamental d'orientation latitudinale, perpendiculaire aux grands axes naturels, a mené les sociétés à considérer le franchissement des obstacles comme une donnée permanente du domaine de l'espace » (Deler, 1983). Une troisième caractéristique est le tropisme maritime et l'enfermement oriental : la longue histoire de la relation entre la région interandine et l'Europe a fait que ses relations avec les plaines de l'occident et de l'orient soient différentes, les territoires qui se trouvent vers le Pacifique étant ceux qui se sont développés et valorisés plus que les orientaux (Bolay et al., 2004 ; Deler, 1983).

Dans la structure spatiale contemporaine (Deler, 1981,1987), nous pouvons identifier trois grands espaces ou zones dans le territoire équatorien :

- 1) Espace urbain : spécifique pour son rôle dominant dans la macro-organisation de l'espace, il occupe une position « centrale ». Le réseau urbain d'Equateur est structuré avec trois composants de base.
  - La bicéphalie métropolitaine
  - Les centres urbains intermédiaires
  - Les centres urbains locaux<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Il s'agit de centres urbains de plus petite taille dont l'influence est plus réduite, qui ont quelques fonctions administratives, commerciales et autres (récréatives, touristiques, artisanales, minières et frontalières). Elles sont très dissemblables en raison de différences au niveau du dynamisme économique et social.

2) Les sous-espaces de périphérie « active » : sont les territoires destinés à la production, ils sont bien intégrés au système spatial national grâce à la densité de réseaux qui assurent une multiplicité de liens entre les différentes zones et avec les villes. Bien qu'une partie soit destinée à l'autoconsommation, ces territoires sont principalement orientés vers les marchés national ou international.

- Le sous-espace rural orienté vers le marché national

Localisé aussi bien dans les zones tropicales basses que dans les zones andines, avec une structure agraire très variable, dans la mesure où les grandes exploitations voisinent avec les petites. Des céréales (orge, maïs), des pommes de terre, des oignons, des légumes, des fruits, du bétail élevé pour le lait et la viande sont présents dans la zone andine. Les zones chaudes produisent du riz, des fruits tropicaux, des bovins pour la viande et de la canne à sucre dans de grandes plantations situées dans la Côte et dans de petites plantations localisées dans la Sierra.

- Le sous-espace agro-exportateur

Essentiellement situés dans les plaines et les collines du bassin du fleuve Guayas, il s'agit de territoires initialement destinés à la culture du cacao et de la banane. Un réseau de voies de communication a été développé pour le transport des produits, notamment vers les ports – Guayaquil au début, mais également Puerto Bolívar dans la province d'El Oro, dans la même région méridionale de la Côte.

Ces dernières années, les surfaces de cet espace ont augmenté du à l'essor de nouveaux produits agricoles destinés à l'exportation : le palmier à huile (dont les cultures sont situées tout spécialement dans le nord de la province du Pichincha et d'Esmeraldas) et les fleurs (cultivées essentiellement dans les vallées inter-andines du Pichincha et du Cotopaxi).

- Le sous-espace minier exportateur

L'espace minier exportateur a pris de l'importance vers 1972 lorsqu'a débuté l'exploitation et l'exportation des ressources pétrolières, et



concerne un secteur chaque fois plus important de l'Amazonie centre-nord. Il s'agit de structures simples, composées d'un centre d'exploitation principal entouré d'un campement qui prend parfois la forme et la taille d'une ville, d'un axe de communication et d'un point d'exportation, qui parviennent à être indépendantes de l'espace national, puisqu'elles sont créées à cette fin exclusive. Les processus successifs de concession de territoires destinés à l'exploration et à l'exploitation pétrolière ont transformé le paysage amazonien et ont débouché sur des conflits socio-économiques et environnementaux.

3) Les sous-espaces de la périphérie « passive » : sont au contraire des territoires caractérisés par leur sous-équipement, leur isolement relatif, en raison d'une faible pénétration des réseaux. On y observe les disparités économiques, sociales, politiques et institutionnelles les plus importantes par rapport au sous-espace central urbain. Il s'agit des espaces les plus éloignés des espaces urbains centraux.

- Sous-espaces indiens et paysans<sup>13</sup>
- Le sous-espace des groupes vivant dans la forêt<sup>14</sup>

## *1.2 Le sous-espace agro-exportateur bananier : les conditions naturelles*

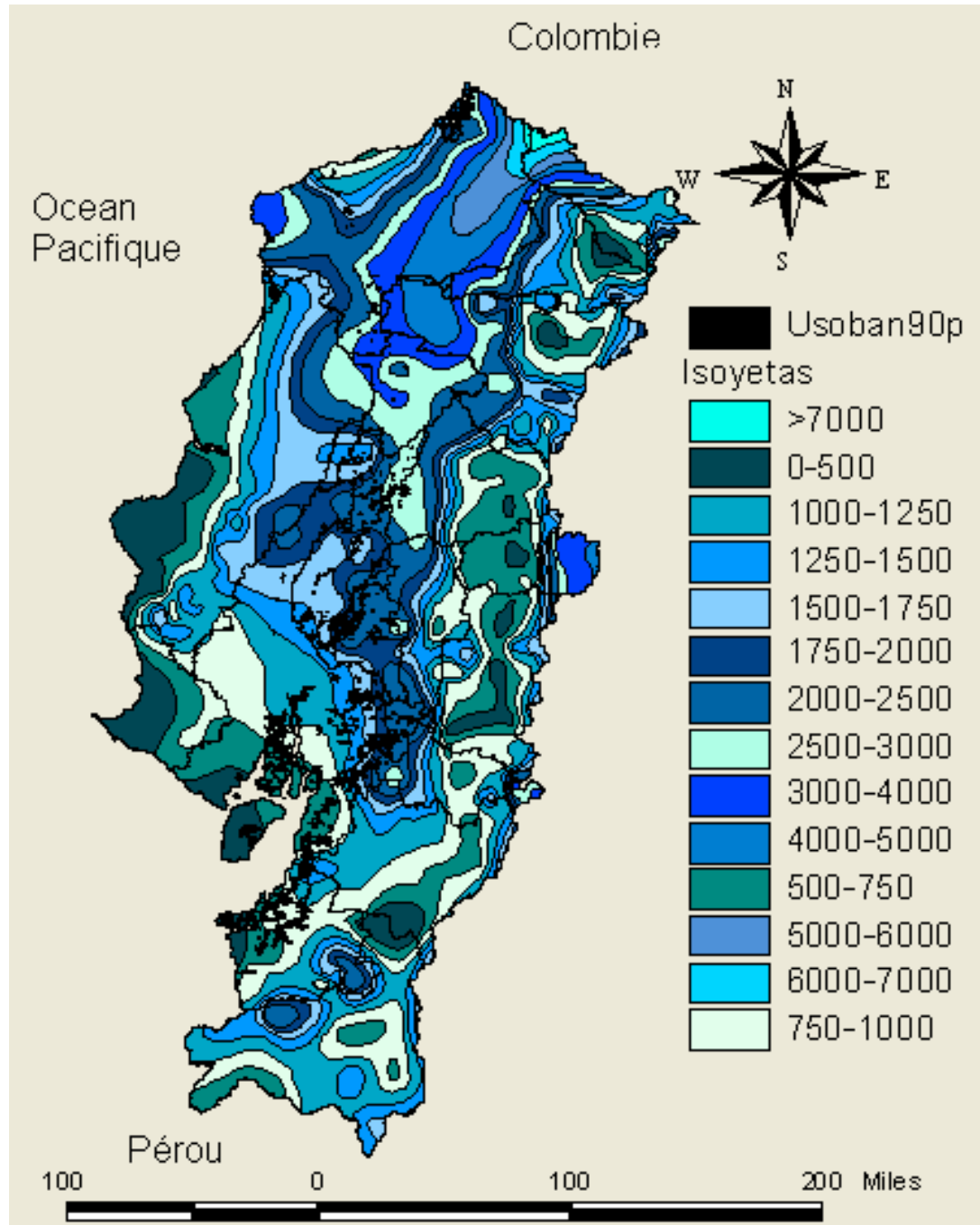
L'espace agro-exportateur bananier de cette étude correspond à une partie des vallées des fleuves Guayas et Jubones dans l'Equateur côtier, et il se trouve tant dans une partie de la côte centrale que dans le sud-ouest de l'Equateur. Ces bassins forment la grande plaine côtière située entre le bord de la mer et la variété de montagnes andines ; on a divisé, en se basant sur la géomorphologie, le climat et la topographie, en trois zones importantes qui sont : (a) le côté occidental le plus bas de la Cordillère andine de 300 m à 600 mètres au-dessus du niveau de la mer, (b) une deuxième zone dans la section s'étendant entre 50 et 300 mètres, et

---

<sup>13</sup> Il s'agit pour l'essentiel de populations indiennes de la Sierra (région andine) résidant pour la plupart dans le secteur central dans les provinces du Cotopaxi, du Tungurahua et du Chimborazo, et autour de Quito et Cuenca, bien qu'il soit difficile de déterminer précisément le nombre de personnes qui y vivent.

<sup>14</sup> Eparpillés dans l'immense forêt amazonienne se trouvent des groupes humains géographiquement isolés qui continuent à vivre de la chasse, de la cueillette et de l'agriculture itinérante.

(c) une troisième zone qui correspond à la plaine alluviale la plus basse, à partir de 0 mètres et jusqu'à 50 mètres au dessus du niveau de la mer (carte n° 2). (Acosta et Winkell, 1983 ; Domínguez, 1985, Winkell, et al 1999)



Source: SIG – MAGAP

Réalisation : Cepeda, D.

**Carte 2. Isohyètes du sous-espace agro exportateur**

La zone d'étude correspond à la plaine côtière (Acosta Solis, 1965). Cette plaine est constituée de grandes quantités de sédiment qui proviennent des systèmes fluviaux du Piémont andin. Les dépôts de sédiment ont lieu dans les zones les plus basses, notamment dans les zones les plus proches aux estuaires dans lesquels débouchent ces fleuves. Actuellement les sédiments qui sont emmenés en aval par les affluents des fleuves Babahoyo, Quevedo, Daule, Bulubulu, Cañar et Jubones produisent une accumulation impressionnante de sédiment sur les rives et sur les estuaires là où débouchent ces fleuves.

Cette plaine centrale et son piémont, qui occupent un tiers de l'espace côtier, semblent d'une grande simplicité si nous les comparons à la grande diversité des paysages qui existe dans le pays. Situés entre les ensembles sédimentaires côtiers à l'ouest et la cordillère andine à l'est, ils ont la forme d'un vaste couloir méridien qui s'étend sur plus de 400 kilomètres, de Quinde au nord jusqu'à la frontière péruvienne au Sud.

L'unité de cette région se doit à son origine : le remplissage par des déchets sédimentaires quaternaires d'origine continentale alluviale, fluvio-lacustre ou fluvio-marin, d'une dépression topographique créée par une fosse de subsidence d'une gouttière méridienne (Winkell, 1999). Avec une largeur générale comprise entre 50 km et 100 km dans sa partie nord, elle devient plus étroite dans le secteur de Guayaquil – Naranjal et n'apparaît au Sud que comme une frange étroite de 10 à 30 km de large jusqu'à Machala et Huaquillas.

### **1.2.1 Hydrologie locale**

Le système du fleuve Guayas est un des plus importants d'Equateur, il irrigue tout le bassin du Guayas, le plus grand du pays et celui qui est en même temps considéré comme le plus productif. Ce système est également utilisé comme un système de transport fluvial qui relie les montagnes des Andes avec l'estuaire de Guayaquil et, finalement, avec la Côte du Pacifique. Parmi les rivières, ruisseaux et estuaires situés à l'intérieur de la zone d'étude, nous avons une partie du fleuve Chimbo qui coule du nord-est vers le sud-ouest : originaire des Andes centrales, il s'unit au fleuve Milagro dans les environs de Yaguachi, et fusionne au nord avec le fleuve Babahoyo. Le fleuve Babahoyo rejoint le fleuve Daule et constitue le fleuve Guayas, qui devient, plus loin, l'estuaire de Guayaquil. Durant la saison des pluies, la plupart de ces zones est inondée et le paysage est très rapidement modifié. Nous trouvons également le fleuve Boliche, qui coule également dans une direction sud-ouest dans le bassin méridional, où il s'unit au fleuve Culebra et

au Bulu-Bulu pour former le Taura, une rivière qui finalement se jette dans le fleuve Guayas près du canal de Jambelí. La rivière Taura est en général une petite rivière durant la saison sèche, mais elle déborde durant la plus grande partie de la saison des pluies et draine la partie méridionale du bassin. Le système hydrologique est très dynamique au cours des différentes périodes, aussi bien durant la saison sèche que durant la saison des pluies. Pendant cette dernière, de grandes parties des superficies de la zone d'étude sont inondées. Lorsque le phénomène climatique du Niño se produit, la plus grande partie du secteur reste sous l'eau durant toute l'année.

Une autre des régions d'étude se trouve dans le bassin du fleuve Jubones, qui tout au long des siècles a plusieurs fois modifié son cours. C'est la principale source d'eau d'irrigation du secteur. Les petites rivières et ruisseaux qui coulent depuis la cordillère, même s'ils n'ont pas un débit très important, fournissent de l'eau pour l'irrigation à une bonne partie des bananeraies de la zone plane.

Les zones du piémont sont traversées par des petits affluents des grands fleuves (Quevedo, Daule, Cañar, Babahoyo, Jubones, etc.). D'une manière générale, nous pouvons démontrer qu'il n'y a pas de répartition orographique uniforme et que les systèmes d'irrigation sont indispensables pour la production agricole.

### **1.2.2 Climat**

En raison de sa position géographique et de la diversité de l'altitude due à la présence de la cordillère des Andes, l'Equateur présente une grande variété de climats et des changements considérables sur de courtes distances. Notre pays est situé sur une ceinture de basses pressions atmosphériques où se trouve la zone de Convergence Intertropicale (ZCIT). Pour cette raison, certains secteurs de l'Equateur reçoivent une influence alternative de masses d'air avec différentes caractéristiques quant à leur température et à leur humidité (Pourrut, 1983).

Les caractéristiques climatologiques de l'Equateur, comme celles de n'importe quelle partie du monde, répondent à une diversité de facteurs qui modifient leur condition naturelle, tels que : latitude géographique, altitude du sol, orientation des chaînes montagneuses, végétation, proximité ou éloignement de l'océan, courants marins et vents.

Le climat de la plaine côtière, comme dans de nombreuses parties de l'Equateur est influencé par le front intertropical – FIT-. Ce front provoque des changements

dans les températures des masses d'air, ce qui provoque de fortes précipitations, et de la même façon, ces changements de température sont le fruit du contact près de l'Equateur de masses d'air qui se déplacent depuis les deux hémisphères (Pourrut, 1983). Comme le FIT se déplace vers l'avant (du sud vers le nord) et vers l'arrière (du nord vers le sud), cela provoque un mouvement parallèle au mouvement du soleil qui traverse l'Equateur, et comme durant les mois d'avril, mai et juin les masses d'air humides et chaudes du sud-est se trouvent à 10° de latitude nord, cela provoque à la fin du mois de mai des températures plus basses et l'absence de pluie. De juillet à septembre les vents du FIT se trouvent de nouveau en Equateur et les conditions de l'air demeurent stables, à partir d'octobre à décembre ils traversent l'équateur vers le sud, à peu près 5° de latitude sud, ces mouvements provoquent des pluies éparses et les masses d'air chaudes humides d'origine maritime provoquent la pluie et une augmentation sensible de la température vers la mi-novembre. A partir de janvier et jusqu'à mars, le FIT se dirige à nouveau vers l'Equateur sous l'influence des masses d'air chaudes et des températures fortes provoquant ainsi les pluies.

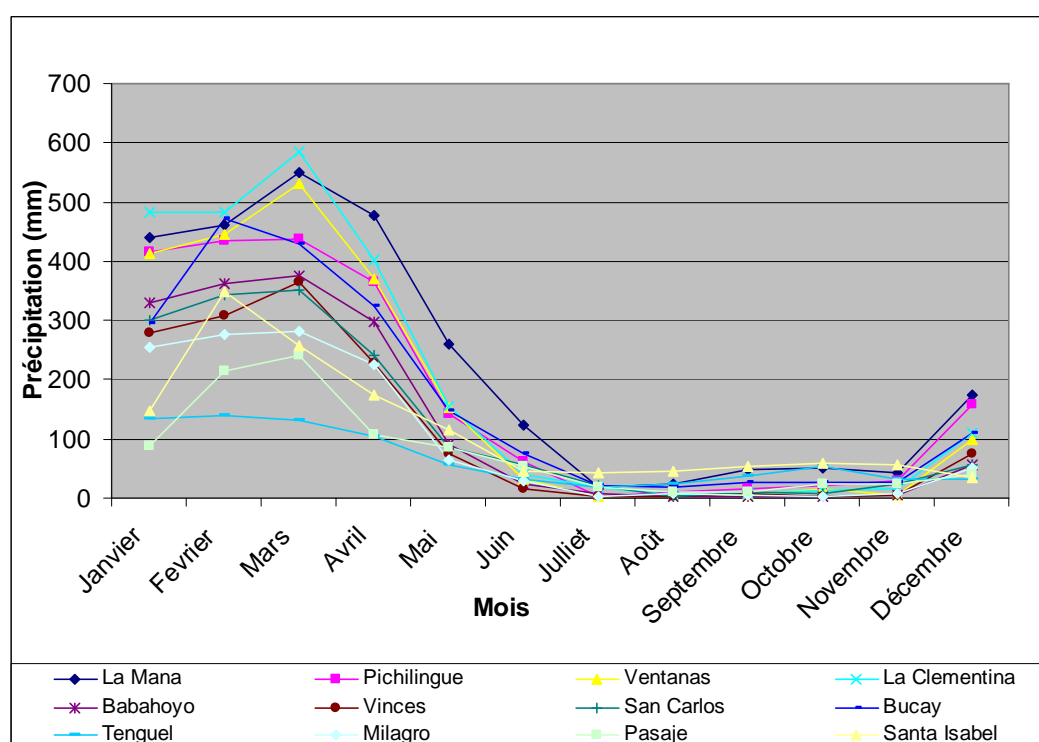
Vers la fin mars, la température et la pluie ont tendance à diminuer. Comme résultat de tout cela, le régime climatique du secteur est caractérisé par une période de fortes pluies à partir de décembre à mai et par un climat sec et tempéré de mai à décembre.

Outre la localisation, le climat est influencé par la présence de deux courants dans l'Océan Pacifique, un courant chaud connu comme El Niño et un courant froid connu comme courant de Humboldt. Le courant de Humboldt fonctionne du sud au nord et apporte de l'eau froide ce qui crée des vents sur la Côte du Pacifique, vents qui vont à leur tour mettre en place des conditions plus froides et plus sèches. Le courant d'El Niño, qui circule parallèle à la côte, a une température élevée, ce qui occasionne de fortes pluies et des températures plus hautes (Glantz, 1996). Les températures dans le secteur s'étendent entre 25 degrés durant la saison « sèche » (mai à décembre) et celles qui sont supérieures à 25 degrés, mais inférieures à 32, durant la saison des pluies (décembre à mai).

Sur une échelle plus large, en plus de ce que nous avons signalé, le secteur est caractérisé par ENSO, l'oscillation méridionale d'El Niño. Pendant les phénomènes climatiques d'El Niño, le bassin hydrographique bas demeure inondé. Les années où El Niño est fort, la plaine subit des changements géomorphologiques massifs, avec comme résultat une nouvelle formation des

paysages locaux. La plupart des fleuves modifient leurs cours, certains estuaires disparaissent, et beaucoup d'autres naissent.

En résumé, le secteur d'étude contient un environnement très dynamique, avec des conditions climatiques sérieusement influencées par des phénomènes naturels comme l'ENSO et le FIT. Ces conditions climatiques provoquent des saisons très pluvieuses ou sèches, les conditions prépondérantes pour la saturation des sols en eau pendant la saison des pluies et une sécheresse très forte des sols durant la saison sèche. Cette mise au point naturelle dynamique, favorise également un système très riche pour la flore et une variété de ressources pour la faune terrestre et aquatique.



Source : INAMHI, plusieurs années

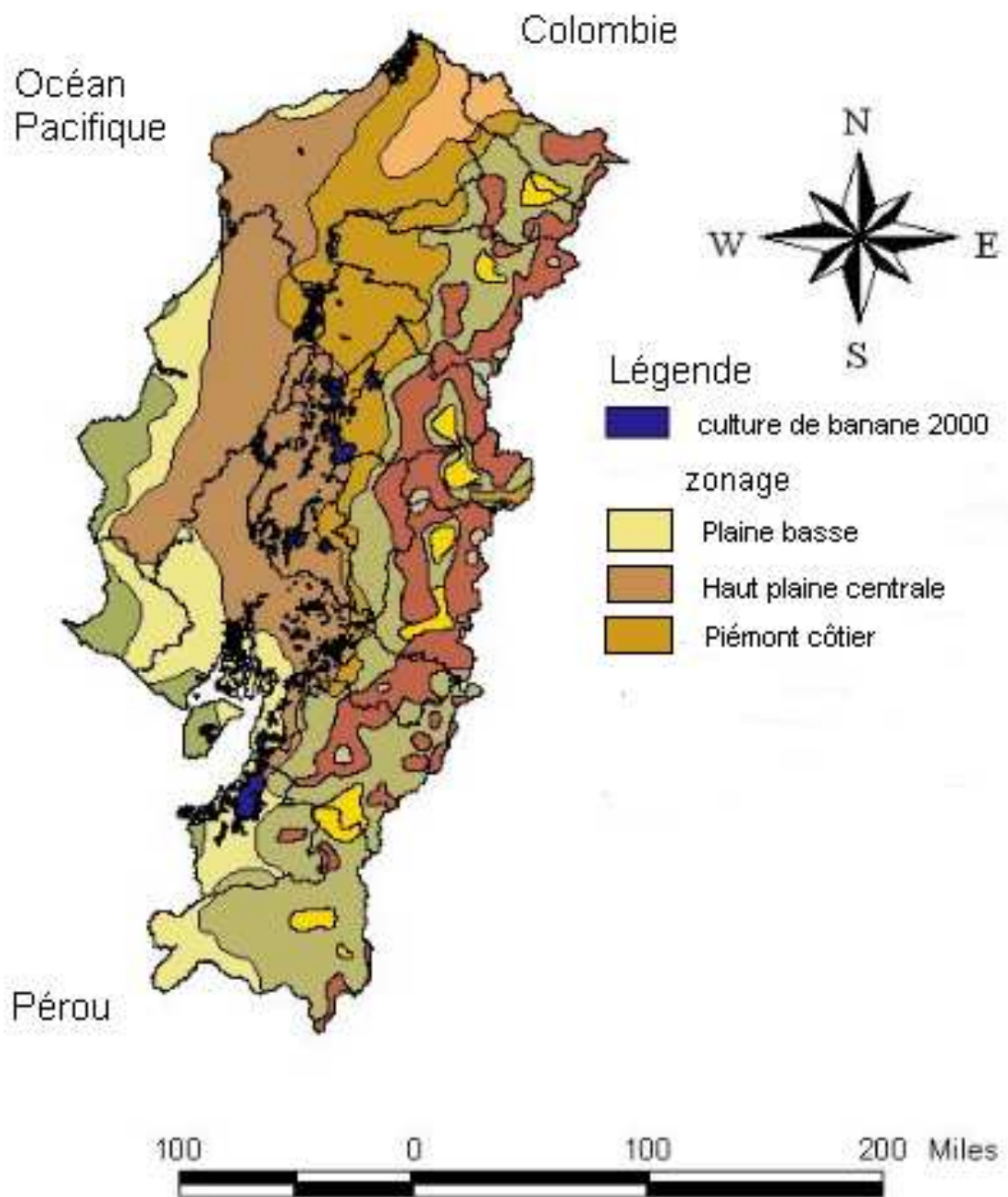
Réalisation : Cepeda, D.

Figure 1 Précipitations relevées dans les stations météorologiques des zones d'étude

### 1.2.3 Végétation locale

Ce secteur est le plus productif de l'Equateur et possède actuellement une des diversités les plus grandes en ce qui concerne les espèces végétales, natives et introduites. La formation alluviale contient plusieurs types de bois et une très grande variété de fruits tropicaux comprenant l'*Annona* sp (*guanabana*), l'*Inga corincans* (*guaba*), l'*Herromibaloensis* (*cacao*), l'*Eugenis ambos* (*pomarosa*), et

*Heliocarpus papayensis* (papaye). Parmi les nombreux grands arbres on trouve l'*Aviunna nitida* (mangle), le *Bombax ruiz* (beldaco), le *Bursera graveolene* (palo santo), le *Carampa guanensis* (figueroa), le *Cariocur amigdalala* (achiotillo), le *Cordia elliodera* (laurel de Puná), le *Crescentia cuyete* (mate), l'*Eriteherma smithana* (porotillo), le *Ficus panamensis* (matapalo), le *Guaruma ultimafoila* (guarumo), le *Loxoptery gerum* (guasango), le *Prossopis herms* (algarrobo), et le *Terminalia cattoipa* (amendier). Les arbres importants parmi les espèces natives du secteur sont le *Tryplaris guayaquilensis* (fernán sanchez), le *Vitex gangateu* (pechiche), le *Trichila floribunda* (nigüito), et l'*Ochoroma* sp (balsa). Depuis la fin du XIXème siècle les modifications dans l'utilisation du sol ont eu lieu dans le secteur et pratiquement toute la terre est aujourd'hui consacrée aux plantations de banane, de palme africaine, de canne de sucre, de cacao mais également à d'autres cultures comme le riz et le maïs. On peut trouver également des petites parcelles maraichères et des fruits tropicaux. Finalement, il y a également les anciennes haciendas où la terre est utilisée pour l'élevage de bétail sur de grandes superficies.



Source : SIG – MAGAP

Réalisation : Cepeda, D.

**Carte 3. Zonages du sous-espace agro exportateur**



## 1.2.4 Zonage

### 1.2.4.1 *Le piémont côtier*

On nomme piémont toute la bordure orientale au pied du versant occidental des Andes, caractérisée par un relief typique du piémont avec des cônes de déjection et d'épanchement coalescents (Winkell, 1999). Cette zone est caractérisée par son étroitesse et sa forte inclinaison en raison des reliefs des Andes qui s'élèvent très rapidement et de la subsidence de la fosse du Guayas et de la Baie de Guayaquil.

Le piémont côtier s'étend depuis Santo Domingo au nord jusqu'à Machala au sud, en une série continue de cônes de déjection et d'épanchement. Sa largeur moyenne est de 10 à 20 km, mais il atteint parfois 50 km comme à l'est de Bucay. L'altitude est variable selon la position géographique, les sommets les plus hauts atteignent environ 800 mètres (au nord) et les plus bas ne dépassent pas 20 mètres lorsqu'il entre en contact avec la plaine alluviale sud. Malgré cela les piémonts sont relativement homogènes : une dissection nulle ou modérée, et une inclinaison qui varie doucement en allant vers l'aval, lorsque l'on s'approche de la zone de contact avec les plaines occidentales (Winckell, A et al. 1999).

Le matériel qui le constitue est variable : des gravas avec des cailloux, des sables et de limons plus ou moins argileux, cela dépend plus des caractéristiques hydrodynamiques des fleuves responsables de ces dépôts que d'une simple loi de répartition géographique. Cependant, il convient de noter que l'homogénéisation de l'ensemble est assurée dans toute la partie nord par l'existence d'une très puissante couverture récente d'origine pyroplastique, qui a effacé presque toutes les différences de substrat, alors que l'évolution édaphologique de cette couverture pyroplastique a été très différente selon les lieux et selon les diverses conditions climatiques (Winckell et al. 1999).

### Climat

De par sa position au pied des reliefs andins, les paysages du piémont du nord et du centre se différencient du reste de la plaine côtière par une humidité plus accentuée et des climats qui varient de semi-humides à humides. Les conditions climatiques qui règnent dans la région sont très influencées par la forte diminution des précipitations vers le sud. Les précipitations moyennes annuelles varient dans le secteur nord à plus de 2 500 mm pour aller vers 800 mm d'eau dans le secteur

sud. Enfin, dans le secteur sud, l'aridification la plus accentuée qui touche également les zones du piémont où les précipitations atteignent seulement 400 à 500 mm, délimite des zones sèches, voire semi-arides, qui vont dans le prolongement de la plaine côtière dans la région de Huaquillas.

D'ouest en est nous trouvons une courbe secondaire d'augmentation des précipitations, résultat du bloc orographique des circulations atmosphériques qui se traduit par des valeurs plus basses de précipitation vers la limite occidentale et des valeurs plus élevées au fur et à mesure que nous nous rapprochons de la cordillère.

Le nombre de mois secs varie selon ces courbes, de 4 au nord à 9 ou 10 dans le sud et de 8 à l'ouest à 4 ou 5 à l'est ; les déficits hydriques annuels varient selon les mêmes règles et sont compris entre moins de 250 mm et 600 mm pour le maximum.

L'évaporation diminue lorsque nous nous approchons du piémont, le taux d'ensoleillement présente des valeurs relativement basses et sa valeur minimale dans la bordure orientale est de 575 heures par an (La Mana).

Les températures moyennes annuelles sont en général plus basses que pour le reste de la côte et selon l'altitude elles sont incluses entre 25°C pour les parties les plus basses et des valeurs inférieures dès que l'on commence à monter en altitude. Le secteur méridional qui correspond à la partie la plus étroite de la région côtière, donne la possibilité de voir une légère influence du courant de Humboldt avec des différences entre les valeurs extrêmes des températures moyennes annuelles allant au delà de 3°C.

Cet ensemble est recouvert par une forêt nuageuse vers 1 200 à 1 800 m, sur les versants andins, ensuite nous trouvons une forêt semi-pérenne qui peu à peu dépasse les marges occidentales vers un bois mixte semi-pérenne et décidu qui indique une période de sécheresse (avec des précipitations) mais qui souffre d'une irrégularité annuelle au niveau des précipitations.

### Géomorphologie

Les sols et les versants des collines combinent un mélange de substrats, de sommets grossiers et lessivés qui s'opposent à des basses terres qui renferment de dépôts colluviaux riches et stables, tandis que les versants intermédiaires sont au

contraire instables après les déboisements. De même, il existe de grands épanchements de cendres volcaniques qui favorisent la formation de sols allophones.

De haut en bas et en allant de l'est vers l'ouest nous trouvons deux séries pédologiques :

Série Mana : du nord au sud du versant occidental de 1 000 m à 200 m d'altitude nous trouvons des versants très inclinés (de 20 à 80%) très souvent instables et cette série présente un matériel volcanique récemment modifié et brun, qui évolue sur des versants suffisamment stables en latosols rouge-orange, qui favorise le développement de bois et de cultures arbustives (Colmet-Daage, 1962).

Série Pichilingue : cette série évolue à partir de cendres volcaniques qui ont été déposées dans la région de Santo Domingo – Quevedo au cours de deux phases principales : une phase récente qui recouvre les sites précolombiens de 3 000 ans et une seconde nettement plus ancienne. Lorsque les versants ne dépassent pas 5% et une altitude inférieure à 600 m au dessus du niveau de la mer se développent les sols allophanes dans tous les secteurs où l'on obtient entre 2 500 et 3 000 mm d'eau et où il existe un excédent d'eau pratiquement toute l'année, en général ces sols sont très souvent fossilisés par des cendres récentes (Colmet-Daage, 1962).

### Edaphologie

La formation est brune jaunâtre lorsqu'elle est humide, elle a une texture limoneuse fine et une structure d'un ensemble diffus avec une sous structure de petits agrégats variant de 1 à 2 mm, très stable et à la perméabilité excellente.

Composés de roches mères volcaniques essentielles, ces sols ont un horizon humifère bien développé, riches par leur minéralogie, leur structure est stable et leur structure a une excellente perméabilité.

Vers le sud et l'ouest l'humidité est plus faible et nous trouvons des déficits d'eau durant quelques mois, la lixiviation est moins intense, mais le charriage est peu profond. Nous avons donc une néo synthèse allant vers des sols de type Hallosyte.

La transition d'allophane à hallosyte présente une couleur marron très obscur, presque noir et une texture apparente limons grossiers. Cependant, des argiles apparaissent selon l'évolution et la proportion augmente de 10% à 60% en

fonction de leur ancienneté. La structure présente peu de cohésion et le sol se défait en agrégats peu stables. La perméabilité demeure excellente dans ces sols de transition qui ont des bonnes caractéristiques physico-chimiques de sols bruns entrophes tropicaux.

De couleur brun rouge, la texture est nettement argileuse, un peu grasse (hallosyte). La structure de l'ensemble est fondue, bien mélangée, mais elle se casse facilement et s'effrite en de petits agrégats anguleux d'1 mm, argileux et à faible porosité. La principale distinction entre ces sols et les sols allophanes réside dans leur différence quant à l'hydratation, qui est supérieure pour les sols allophanes.

Sans avoir les qualités des sols allophanes de type haut piémont, les sols hallosytes de bas piémont permettent une agriculture pérenne, notamment l'association cacao-banane sans trop de gros travaux agricoles.

#### Utilisation et évolution morpho-dynamique actuelle

La majorité de ces paysages profite de conditions relativement favorables quant à l'utilisation agraire, le relief est en général peu accidenté (si on le compare avec d'autres régions ou zones de l'Equateur), et va de ondulé à légèrement accidenté. En outre, dans la partie nord les différences de niveaux sont atténuées par une couverture de cendres éoliques, celles-là même qui favorisent une amélioration du sol dans son aspect physique dans la mesure où les dépôts alluviaux des cônes, de sable ou de pierre ou d'argile, sont couverts par une épaisse couche tendre de limon sableux ou de limon argileux et ensuite cela améliore leur aspect chimique, dans la mesure où les principales déficiences que l'on retrouve dans le substrat des cônes ne sont pas présentes dans les cendres superficielles.

Les conditions climatiques semi-humides ou humides, créées par la présence de la barrière montagneuse des Andes, favorisent le développement d'une vaste gamme de cultures. C'est ainsi que l'agriculture est très bien diversifiée et principalement composée par des arbres tropicaux c'est-à-dire des bananiers, des cacaotiers, des citriques dans le centre et dans le sud, mais aussi avec des pâturages défrichés et des cultures vivrières. Le nord, où le relief est atténué avec des cendres possède des sols chimiquement plus riches et cette valorisation permet la mise en place d'exploitations de maïs, de manioc et de palme établies sur les versants plus doux, mais on trouve également des pâturages introduits et quelques cultures de subsistance.

#### 1.2.4.2 *Les plaines alluviales du Guayas (haute plaine centrale)*

Elle occupe les deux tiers de la plaine côtière et s'étend sur à peu près 250 km de la fin des versants andins orientaux à la hauteur de Quininde, jusqu'à ce qu'elle entre en contact avec les plaines basses, le long d'une ligne entre Daule et Pueblo Viejo. Coincée entre les versants andins externes occidentaux à l'est et les reliefs sédimentaires côtiers à l'ouest, elle présente deux évacuations à ses extrémités nord et sud. Au nord, sa largeur maximum atteint 100 km, tandis qu'au sud elle s'étend sur 70 km et la partie centrale la plus étroite mesure de 30 à 35 km au nord de Quevedo.

Contrairement aux régions environnantes, elle présente un relief typique, qui associe des superficies d'inclinaison variable mais toujours modéré, très souvent de forme allongée ou des entailles coloniales avec un profil en V, ou parfois, localement, des précipices au fond desquels coulent les artères hydrographiques. Les artères hydrographiques s'organisent selon de bassins principaux de chaque côté d'un axe est-ouest : El Carmen – Santo Domingo au nord, qui se dirige vers le fleuve Esmeraldas, tandis qu'au sud le drainage s'effectue en direction des fleuves Babahoyo et Guayas.

Cette séparation du drainage se reflète dans la topographie, l'altitude diminue peu à peu de 600 m au dessus du niveau de la mer à Santo Domingo au nord jusqu'à 20 ou 25 m à Pueblo Viejo au sud. Au nord, les versants sont inversés et l'altitude descend jusqu'à 200 m à Quininde, vers le nord-est l'altitude se prolonge en parfaite continuité grâce aux superficies inclinées des grands cônes d'épanchement qui viennent de la Sierra.

#### Climat

Même si la haute plaine côtière présente une unité physique évidente, il ne s'agit pas de la même chose avec son climat. En effet, ce long couloir méridien est traversé transversalement par des différentes isoyettes de direction SE – NO. Les précipitations moyennes annuelles sont plus faibles dans le secteur sud allant de 970 mm à 1 500 mm et le nombre de jours de pluie par an est compris entre 75 à 110 ; dans ce secteur les températures moyennes annuelles les plus élevées sont de 25,5°C, nous nous retrouvons face à un déficit hydrique annuel de l'ordre de 800 mm durant la saison sèche qui dure de 8 à 9 mois. A l'autre extrémité, le nord et

une frange qui longe le piémont des Andes possèdent des précipitations moyennes annuelles fortes s'élevant à 3 000 mm réparties sur 195 jours, avec des températures moyennes annuelles inférieures à 24°C, un déficit hydrique inférieur à 150 mm et un nombre de mois secs qui ne dépasse pas 4. Un vaste secteur central possède des conditions intermédiaires, des précipitations moyennes annuelles aux environs de 2 000 mm, un déficit hydrique annuel qui peut atteindre 500 mm pour un nombre de mois allant de 5 à 7.

En ce qui concerne la répartition de pluies au cours de l'année, on retrouve l'opposition entre les zones nord et sud, dans le secteur nord les précipitations pendant les mois de la saison sèche continuent à être importantes, entre 80 et 100 mm, tandis que dans le secteur sud, les mois de juillet à septembre peuvent signifier une totale absence de pluie.

Le nombre de jours d'ensoleillement et l'évaporation diminuent fortement lorsqu'on s'approche des reliefs et progressivement vers le nord, allant de 870 heures de lumière par an jusqu'à 580 heures par an et 360 mm à la hauteur de Santo Domingo. Inversement, l'humidité relative de l'air est plus élevée dans le secteur nord et dans les zones proches des reliefs (91%) et plus faible dans le secteur sud (76%).

### Géomorphologie

Il s'agit d'une gouttière de l'époque quaternaire formée de terrepleins récents, constituée grâce aux cours d'eau qui descendent des Andes.

a. La Partie Orientale : elle forme une bande continue de Naranjal a Ventanas au nord et s'étend à l'ouest du piémont proprement dit jusqu'au fleuve Vinces.

b. La Partie Centrale comprend le bassin hydrographique bas du Guayas formé de plaines alluviales et la plaine côtière de la province d'El Oro. L'unité de la région est due à l'ordre géomorphologique e hydrologique. Il s'agit de la partie résiduelle du Golfe de Guayaquil et des espaces plats en cours de remplissage.

Ici le système hydrographique a déjà évolué à partir du fleuve Guayas et à partir des rivières torrentielles qui descendent des Andes dans la Province d'El Oro qui ont rempli d'une manière très incomplète cette fosse. Au sud chaque fleuve sort d'une gorge du versant andin et passe d'un rythme torrentiel à une inclinaison nulle, ce qui provoque des déviations et de fréquentes sorties de lits. Toute cette

zone orientale de la province d'El Oro est un environnement peu consolidé avec des fragments de terrasses de matériel assez gros, constitué par les anciens méandres des fleuves, des lits communicants et des étangs. Cet ensemble hétérogène est en outre soumis à de fréquentes inondations, dues à des crues ou à des pluies abondantes.

Dans le bassin du Guayas oriental, le haut Vinces et le Babahoyo ont des lits qui sont un peu mieux établis et fixés et leurs tracés principaux sont plus stables. La terrasse supérieure est bien individualisée et s'étend également sur des vastes superficies dans la région (depuis El Triunfo jusqu'à Babahoyo). La terrasse inférieure, inondable en époque normale, demeure liée aux cours actuels ou anciens des fleuves et à leurs innombrables affluents et confluents.

Cette zone a des précipitations relativement abondantes (de 1 300 à 1 600 mm par an), tout au moins sur la terrasse supérieure, couverte d'une manière assez uniforme par une forêt dense de décidus en saison sèche. Les six mois de moins de 50 mm d'eau de précipitations, et surtout l'irrégularité des précipitations annuelles, se traduisent par une végétation arborée constituée de grands arbres à feuilles caduques. Vers le nord et l'est apparaît la végétation arborée avec de longues feuilles semi-pérennes qui laissent annoncer la forêt nuageuse du piémont. Quant à la terrasse basse inondable, elle est marécageuse avec une présence de canne « guadua » (variété de bambous) en plus de palmiers.

### Edaphologie

Les sols de la terrasse supérieure sont comme ceux du piémont, constitués de nitrogènes dérivés d'alluvions qui contiennent des éléments volcaniques très modifiés et pas de cendres légères comme plus au nord.

La série Naranjito, qui recouvre presque tout le secteur, est de couleur café avec une grosse texture, constituée de sable fin et de limon. Ces sols présentent une structure encore plus évoluée et offrent tout à la fois une bonne perméabilité et des qualités physico-chimiques avec un pH légèrement basique, en les transformant en d'excellents sols agricoles, jaunes peu argileux, bien drainés et riches en bases.

Au contraire, la terrasse basse inondable a des sols gris hydro-morphiques et argileux, à la fine texture, mal drainés et avec un pH légèrement acide, qui convient surtout à la culture du riz.

### Utilisation et évolution morpho-dynamique actuelle

L'ensemble des paysages de la haute plaine centrale jouit d'excellentes caractéristiques qui favorisent sa mise en valeur : des climats avec une humidité satisfaisante, un relief de superficie peu accentué et des versants modérés, sauf sur les versants des entailles récentes, ainsi qu'une couverture très étendue de projection de cendres volcaniques éoliques qui recouvrent d'une épaisse couche de limon des sols dérivés d'alluvions parfois assez gros.

Il s'agit de la région avec le plus fort potentiel agricole de l'Equateur. C'est une appréciation confirmée par l'utilisation actuelle qui en est faite et qui fait d'elle la première des régions agricoles de l'Equateur. Il serait trop long d'établir une liste exhaustive des cultures, mais, parmi les plus importantes, aussi bien pour la consommation nationale que pour l'exportation, nous avons la banane, les plantations de palmiers à huile, l'ananas et le tek, le maïs, des pâturages améliorés, une arboriculture tropicale non différenciée et la présence de cultures vivrières (maïs, manioc, riz).

#### *1.2.4.3 Le Guayas central méridional et le littoral de la Province d'El Oro (Plaine basse)*

La plaine alluviale basse et inondable se trouve au sud de la haute plaine centrale, avec une dénivellation inférieure à 10 mètres, liée au fleuve Guayas, et elle se prolonge par la frange côtière méridionale Naranjal – Machala – Huaquillas. Elle matérialise la limite entre la haute plaine le long de la ligne Daule – Pueblo Viejo – Ventanas, s'étendent plus bas les paysages monotones de la basse plaine alluviale inondable.

Son étendue maximum se trouve au nord de Guayaquil, où sa largeur entre les reliefs sédimentaires de Manabí et les cônes du piémont andin atteint 80 km d'ouest en est. Elle devient très rapidement étroite en allant vers le sud où elle ne constitue qu'une étroite frange de 10 km qui arrive jusqu'à Arenillas.

Les altitudes sont toujours inférieures à 20 m, mais la plupart d'entre elles n'atteignent que 5 mètres avec une légère augmentation en direction des cônes du piémont. Les reliefs sont évidemment ceux d'une grande plaine et monotones. Les ondulations existantes, qui ne dépassent pas les 2 ou 3 m de différence de niveau, sont parfois difficilement perceptibles.



## Climat

D'un point de vue climatique, la basse plaine côtière est plus homogène que celle citée antérieurement, en raison de son étendue réduite de sud au nord et elle limite les variations géographiques. La plus grande partie de cette zone, qui correspond à la plaine inondable de Guayaquil – Babahoyo, appartient à la zone sèche où, malgré le nombre de mois secs qui est pratiquement invariable (entre 8 et 9 mois), les précipitations moyennes annuelles varient selon les mêmes pourcentages que les unités antérieures, avec une augmentation d'ouest en est et une diminution du nord au sud. Il s'agit donc d'un véritable moyen de transition avec une tendance semi-humide lorsque l'on s'approche du piémont andin. Les précipitations en saison sèche sont comparables dans toute la zone et les différences de précipitation moyenne annuelle proviennent des variations des précipitations de saison des pluies.

L'étroite frange du littoral au pied des versants andins qui se prolonge jusqu'à Machala et Huaquillas au sud, présente des variations moins marquées. Il s'agit également d'une zone sèche, mais elle continue plus au sud de Machala en raison de la prolongation du désert côtier au Pérou.

Les températures moyennes annuelles sont comprises entre 24°C et 25,8°C et les plus grands chiffres se trouvent durant les stations les plus protégées des influences marines. Ce secteur jouit d'un nombre d'ensoleillement moyen grâce à sa proximité avec le littoral, l'évaporation est forte, mais l'humidité relative de l'air demeure élevée.

## Géomorphologie

C'est la zone la plus basse et la moins remplie. La fosse du Guayas est fermée par un horst au niveau de Guayaquil et oblige les trois fleuves Daule, Vinces et Babahoyo à s'unir dans la partie supérieure de Guayaquil pour former un seul fleuve, le Guayas.

La subsidence actuelle rend difficile l'individualisation et la hiérarchisation des fleuves, elle paraît avoir actuellement deux axes si l'on en croit l'apparence des fleuves Daule et Babahoyo. Au contraire, l'axe central du bassin, légèrement plus élevé, est marqué par les divagations du fleuve Vinces qui traverse une zone

marécageuse et jette deux de ces bras pour se réunir à l'est avec le fleuve Babahoyo et à l'ouest avec le fleuve Daule.

L'environnement se décompose en marécages permanents faits de lits secondaires, en terrasses basses inondables pendant 4 ou 6 mois et en terrasses hautes inter-fluviales, inondables non par les fleuves, mais par les pluies d'été sur une topographie plate très indécise où l'eau stagne selon des digues aux contours imprécis.

Seuls les bords des rives supérieures restent protégés, ce sont les endroits privilégiés pour des plantations de cacao, protégés des inondations et profitant du mouvement estival de la nappe phréatique, depuis le siècle antérieur.

De Machala, dans la province d'El Oro, à Balzar, sur le fleuve Daule, les précipitations totalisent en moyenne de 700 à 1 000 mm d'eau, mais l'irrégularité annuelle est accentuée.

La couverture végétale montre des caractéristiques de plantes sérophiles présentes sur la terrasse supérieure et hors des zones où l'eau stagne en saison de pluies.

La formation végétale est en général un bois tropical décidu de saison sèche de 7 à 8 mois, près d'une forêt ouverte sur les inter-fleuves et plus encore qui a progressé vers le sud-ouest où apparaît le kapokier. Malgré cela, le paysage de savane fermé des inter-fluviales doit être considéré comme étant d'origine anthropique, lié au bétail qui a profité des fragments de terrasses larges et lixivées et de zones d'inondation saisonnière.

Tout le secteur central présente une riche gamme de niveaux qui module les sols et les bois. Depuis les rives avec des espèces semi-pérennes jusqu'aux fragments de terrasses supérieures des bois ouverts, on passe d'un marais à des palmes et dans la terrasse intermédiaire inondée quatre mois par an on trouve un bois dense décidu peu sec.

### Edaphologie

Les sols lourds, riches en montmorillonite des zones basses caractérisent la série Daule : du manganèse et du fer pour une part, une couche organique mal aérée d'autre part, lui donnent une couleur noir caractéristique des sols fangeux. Argileux, peu poreux mais faits de complexes absorbants assez bien touffus grâce

à l'action de l'humus de type hull sur les montmorillonites, ces sols sont favorables à l'agriculture permanente. D'autre part le manque de drainage permet seulement de les utiliser pour la riziculture ou pour l'élevage saisonnier. Plus encore lorsque la marée remonte 60 km vers l'intérieur et que dans certains secteurs il y a une salinité fréquemment élevée. Par comparaison, dans les endroits où la nappe phréatique est basse, surtout dans les axes, la circulation est bien meilleure et le pH légèrement alcalin fait de ces sols alluviaux obscurs des sols plus aptes pour l'agriculture permanente.

#### Utilisation et évolution morpho-dynamique actuelle

La plaine basse est caractérisée par son intense utilisation agricole, les niveaux les plus bas (ceux qui sont inondables) sont en général occupés par des rizières, les zones les plus hautes, avec moins de risques d'inondation, sont destinées aux plantations de canne à sucre des complexes sucriers établis sur des sols riches en limon dans les limites des piémonts ou sont occupées par des plantations de bananes destinées à l'exportation et plantées sur les dépôts alluviaux, avec des sols particulièrement légers, recouverts d'une arboriculture tropicale qui associe cacao, banane, arbres fruitiers et cultures vivrières. Enfin, la proximité des grandes villes a favorisé la présence de jardins maraîchers variés, cultivés sur des sols plus légers non inondables.

Etant en général des zones rigoureusement planes, les paysages de la basse plaine ne sont pratiquement pas touchés par les processus conventionnels d'érosion. Cependant, ils sont chaque année refaçonnés par les inondations périodiques dues à la saison des pluies.

Chaque année les précipitations de la saison des pluies provoquent une brutale augmentation du débit des rivières qui ne peut être évacuée par les lits actuels sous-dimensionnés et en raison de leur inclinaison trop douce, cela provoque des crues générales : la plaine est alors envahie de toutes parts, par des vagues d'eau peu profondes dont l'évacuation est problématique, en raison de l'inexistence d'une différence de niveau avec le niveau de la mer.

## **2. Evolution démographique : anciennes civilisations et nouveaux peuplements**

L'agriculture en Equateur se développe à partir des deux principaux foyers d'origine en Amérique : le secteur mexicain et la zone péruvienne. Les restes macro-botaniques, des résidus phytolithiques dans des récipients, suggèrent que l'activité principale des peuples de la Côte était l'agriculture (Ayala Mora, 1999).

Sur la côte les premiers signes d'agriculture remontent à 4 000 ans avant JC, alors que les premiers échanges entre la Côte, la Région andine et l'Amazonie ont lieu entre 1 800 et 1 200 avant JC. Ils se présentent sous la forme de produits agricoles et des coquillages qui servaient de « monnaie » dans les Andes (Marcos, 1986 ; Larrea, 2006).

### **2.1 Les premiers habitants du secteur**

Les premiers vestiges des habitants de la côte se trouvent être ceux de la culture Valdivia (de - 4 000 à - 2 000), sur laquelle nous disposons d'une référence, une céramique raffinée et dont la diffusion s'est répandue jusqu'à certaines parties des provinces de Manabí, du Guayas et d'El Oro (Marcos, 1988).

#### **2.1.1 La culture Chorrera et le système de crues et de décrues**

Durant la période de l'antiquité qui s'étend environ entre l'année 1500 et 500 avant JC, la culture Chorrera a développé son noyau originel géographique dans l'actuelle province de Los Ríos, sur le site nommé La Chorrera, qui se trouve sur la rive orientale du fleuve Babahoyo.

L'extension culturelle connue à la date d'aujourd'hui est très vaste : Esmeraldas, Manabí, Guayas, Los Ríos, les terres basses de Pichincha (Santo Domingo de los Colorados) et la Vallée du Jubones dans la province d'El Oro, sur la Côte ; dans la Région andine, les environs de Quito, Pichincha, Chimborazo, Cañar et Azuay et par le secteur oriental de cette province cette culture a dépassé les cordillères pour s'enfoncer dans l'immense région amazonienne, expansion probablement due à l'introduction du maïs (Salazar, 1989).

En ce qui concerne l'agriculture, et selon plusieurs auteurs (Estrada, 1980 ; Holm et Crespo, 1980 ; Marcos, 1986), l'agriculture liée au cycle de crue et de décrue des fleuves était un des systèmes possibles à l'époque. Ce système consistait à laisser à découvert les plages et les plaines des fleuves durant l'époque de sécheresse. Cette manière de cultiver consiste à profiter de l'humidité et de la fertilité des sols après que les eaux des crues provoquées par la saison des pluies aient commencé à baisser, puisqu'elles laissent un dépôt de limon riche en nutriments sur les plages et les plaines des fleuves, jusqu'à ce qu'à nouveau une crue se produise à la fin de la saison sèche. Afin d'atteindre leur plus bas niveau les eaux ont besoin de deux à trois mois et cela une fois que les pluies se sont arrêtées, après le début des pluies, elles ont également besoin du même temps pour inonder à nouveau ces terrains. De cette manière le fleuve laisse à découvert ces plages et ces rives formant des bandes parallèles à la superficie de l'eau pour plus ou moins de temps, depuis le lit jusqu'au fond du fleuve. Les rives du fleuve se trouvent à découvert presque toute l'année à l'exception de quelques crues durant certaines saisons où il pleut beaucoup (phénomène d'El Niño), dans cette zone se développe une forêt utile, avec de grands arbres parmi lesquels on sème des arbres fruitiers. La bande de terre qui se trouve juste à côté de la rive est également à découvert et propice à l'agriculture durant à peu près les 8 mois de la saison pendant lesquels on semait de la yuca, la bande la plus proche du fleuve était utilisée pour les cultures du maïs, du tabac, de la patate douce ou du haricot (Marcos, 1986).

### **2.1.2 Les cultures de l'époque formative avec des systèmes d'abattis-brûlis et des systèmes hydrauliques**

Les différentes cultures de la période formative (-500 à 500) auraient développé des modes d'exploitation de leur environnement, incluant la culture sur abattis – brûlis et certaines formes d'irrigation.

Jusqu'à aujourd'hui les fouilles archéologiques ont permis de découvrir des éléments tangibles sur une certaine mise en valeur de l'écosystème grâce à la construction d'infrastructures hydrauliques. Ces cultures profitaient de l'époque de sécheresse pour creuser d'énormes fossés sans système de drainage vers un fleuve ou un estuaire. La terre qu'ils dégageaient de ces fosses permettait de construire des terrepleins. Il s'agit de monticules de terre de diverses formes,

rectangulaires, ronds et irréguliers, connus sur la Côte comme des « camellones » (Marcos, 1995 ; Delgado, 2006).

Ces levées de terre artificielles ont été utilisées pour cultiver notamment le maïs et le manioc, des produits qui n'ont pas besoin de terres inondables. Ces sites ont probablement été utilisés non seulement pour semer mais également pour construire des habitations. Ils cultivaient le manioc, le maïs, le cacao, le coton. Actuellement les paysans et beaucoup de propriétaires utilisent des systèmes de culture d'origine préhispanique comme les terrasses de cultures, les aqueducs et des canaux d'irrigation. De même, même s'il n'existe pas d'éléments historiques qui l'affirment avec certitude, on considère que le système d'abattis-brûlis fut un des plus utilisés de la part de ces deux cultures (Marcos, 1986).

Les preuves archéologiques existantes nous montrent qu'il y a au moins 8 000 ans l'homme équatorien possédait les outils nécessaires pour dégager des clairières dans les bois, dans la mesure où on a trouvé des haches de pierre polies dans le site nommé Las Vegas (péninsule de Santa Elena), où on a également trouvé des preuves de la culture de la Calebasse. Il convient de signaler que lorsque l'homme choisit le système de brûlis comme essentiel pour la production, il a déjà une grande expérience dans l'utilisation des plantes utiles, vraisemblablement à travers la culture sur les plages et les rives des rivières, et grâce à la culture du jardin potager (Marcos, 1986).

Ce groupe humain, installé sur les rives des fleuves tropicaux où il s'alimentait de pêche et sur les plages et les rives desquels il cultivait quelques plantes utiles de la forêt au cours de la saison sèche, avait également une grande tradition dans la modification et la transformation de la pierre grâce à la taille et au polissage qui lui permettaient de faire des outils, notamment la hache. Equipés ainsi, ils commencèrent à couper les arbres du bois qui se trouvaient sur la rive pour construire des habitations plus stables. Dans cette clairière dégagée à côté de l'habitation ils commencèrent également à semer tout un ensemble de plantes utiles.

Le *Conuco* est un système d'abattis-brûlis typique de la région tropicale humide qui représente la forme la plus simple du système de cultures sur les rives décrit antérieurement. Ce système consiste à remplacer certaines espèces végétales par d'autres plus utiles pour l'homme, ce qui est possible grâce à un arrachage et un brûlis sélectifs qui laissent sur pied la plupart de la végétation primaire, afin de semer parmi elle le manioc comme culture principale, la patate douce, la

cacahuète, l'haricot, la papaye, la Calebasse, ainsi que d'autres plantes, ce qui représente un total de plus ou moins 30 espèces différentes. Il est important de signaler que les recherches effectuées en Equateur (Marcos, 1983) ont permis de voir qu'en préparant les sols de cette manière et avant que les plantes ne soient semées, nous avons deux plantes utiles qui poussent de manière spontanée, le balsa et le xanthosome.

Les semis des différents produits qui étaient cultivés avec le système du *conuco*, font que le sol soit moins utilisé et il est enrichi par les feuilles qui tombent de la végétation primaire qui n'a pas été coupée. Ce système ne permet pas un dessèchement et un durcissement du sol, et donc il n'est pas nécessaire d'utiliser la hache de pierre pour les travaux agricoles, l'homme n'a besoin que d'un bâton pour semer.

#### Albarradas et camellones

Nous trouvons sur la côte équatorienne plusieurs systèmes hydrauliques d'origine précoloniale (albarradas o jagüeyes<sup>15</sup>, camellones- terres surélevées<sup>16</sup>). Le début de leur utilisation se situe il y a plus ou moins 3 800 ans, mais ils furent adaptés à des conditions environnementales régionales différentes. En ce qui concerne les bandes de terres, les « camellones », on les utilisait pour gérer les excès d'eau en hiver et on utilisait les haies pour surmonter leur rareté cyclique (Marcos, 1995 ; 2004 ; 2006 ; Delgado, 2006).

Il s'agit dans les deux cas de constructions dont la fonction principale était de rendre plus facile pour les agriculteurs précoces les semences aussi bien au cours des inondations provoquées par l'hiver, que pour obtenir une deuxième récolte en été. Il a également été prouvé que c'était des systèmes maintenus de manière périodique afin d'améliorer ainsi la fertilité des sols (Delgado, 2006).

---

<sup>15</sup> On a trouvé des systèmes traditionnels hydrauliques connus comme haies qu'on peut définir d'une manière générale comme des étangs ronds artificiels ou des réservoirs d'eau artificiels. Ces constructions hydrauliques qui ont des murs de terre bien définis existent sous plusieurs formes (circulaires, semi-circulaires ou allongés). Ils se remplissent avec un lent processus de recueil de l'eau de pluie qui provient d'un écoulement à partir de terrepleins proches ou avec de l'eau de petites rivières qui se forment pendant la saison des pluies.

<sup>16</sup> Une autre sorte de structure hydraulique, dans les zones de forêt tropicale humide avec des terrains marécageux et parfois une présence de marais, qui est destiné à la gestion de l'eau sont les « camellones », les élévations de terre.

### **2.1.3 Les Incas sur la Côte équatorienne**

Lorsque les premiers espagnols parvinrent sur la côte équatorienne, les Incas avaient déjà conquis le nord du Pérou et le Tahuantinsuyo avait atteint sa plus grande extension avec la conquête des Andes au nord de l'actuel Equateur.

La durée totale de la présence Inca en Equateur fut de 60 à 70 ans. Naturellement les Incas connaissaient l'existence des cultures de la Côte équatorienne et également de celles qui s'épanouissaient de l'autre côté des Andes, dans la région amazonienne, mais ils ne parvinrent jamais à les dominer (Deler, 1983 ; Larrea 2006).

L'énorme réseau commercial sur le long des côtes péruviennes et équatoriennes, avec sa prolongation vers les plages d'Amérique Centrale, avait son centre de gravité sur la Côte équatorienne, grâce à la pêche et à la fourniture des coquillages *Spondylus*. Tout comme les métaux, comme l'or, l'argent ou le cuivre, les tissus, les pierres précieuses et d'autres articles pouvaient acquérir une fonction à caractère commercial et les coquillages *Spondylus* faisaient partie d'un groupe qui ne répond pas à de telles considérations puisque leur fonction était essentiellement religieuse (Oberem, 1989 ; Salomon, 1996).

## **2.2 Une période de changements: d'une région éloignée à un centre économique national**

### **2.2.1 La conquête espagnole et le dépeuplement**

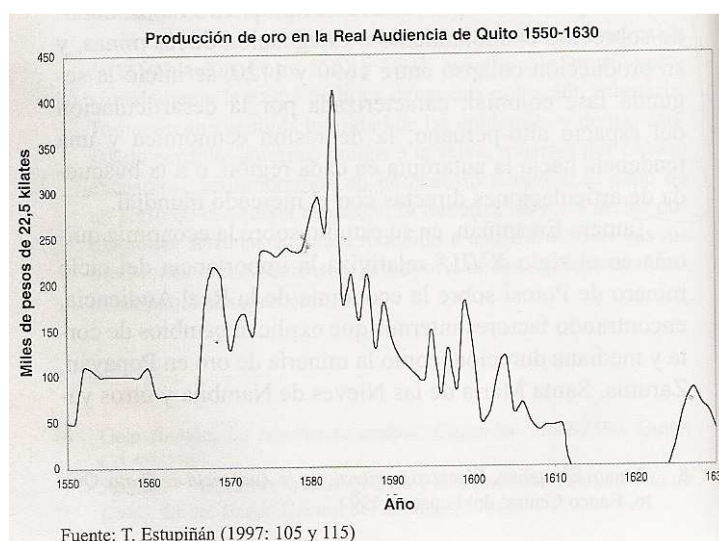
La conquête espagnole eut lieu de 1492 à 1570 et il s'agit d'une époque de violence effrénée, dirigée contre les peuples indigènes d'Amérique. L'une des principales conséquences fut la diminution démographique de la population américaine, bien que la mortalité était supérieure dans les Caraïbes et dans les terres chaudes et humides par rapport aux régions d'altitude avec des températures tempérées (Larrea, 2006). Dans les zones tropicales la chute démographique fut de l'ordre de 58% (Acción ecológica, 2002). En 1570, on estime qu'entre 30 et 50% des habitants avaient été anéantis (Deler, 1983 ; Larrea, 2006). La diminution démographique fut beaucoup plus importante dans la région côtière qui avait une population nombreuse et très productive (Salomon, 1996). Parmi les causes



de cette diminution drastique on peut citer les épidémies, les guerres de conquête, la surexploitation de la main d'œuvre indigène, le travail forcé dans les mines, etc (Oberem, 1989).

Le secteur de l'actuelle province d'El Oro eut une grande importance en raison de la présence du port de Tumbes, un espace stratégique pour la conquête espagnole, dans la mesure où il était l'endroit obligatoire pour l'arrivée des bateaux espagnols en provenance de Panama. C'est ainsi que c'est à Tumbes que commence le chemin des premiers espagnols qui ont pénétré dans l'actuelle province d'El Oro. Au cours de leur périple les conquistadors espagnols découvrent les veines aurifères qui sont présentes sur le versant occidental de la Cordillère des Andes, c'est-à-dire les régions hautes de l'actuelle province. Cela provoqua l'essor de tout le secteur et c'est ainsi qu'en 1573 la couronne espagnole s'approprie par décret les biens de cette circonscription et les attribue à une juridiction de la Tenencia de Gobernacion de Puna, qui dépendait à son tour du Corregimiento de Guayaquil (Salomon, 1996).

Après que l'exploitation initiale de l'or ait diminué ces zones minières furent abandonnées par les conquistadors et leurs habitants (en général des indigènes provenant des « mitas » de Cañar), et il eut un long processus de dépeuplement. La reformation naturelle des forêts qui avaient été coupées au début du siècle, donna naissance à des bois secondaires au cours du 18<sup>ème</sup> siècle (Estupiñán, 1997).



**Figure 2 Production d'or dans la Real Audiencia de Quito 1550-1630**

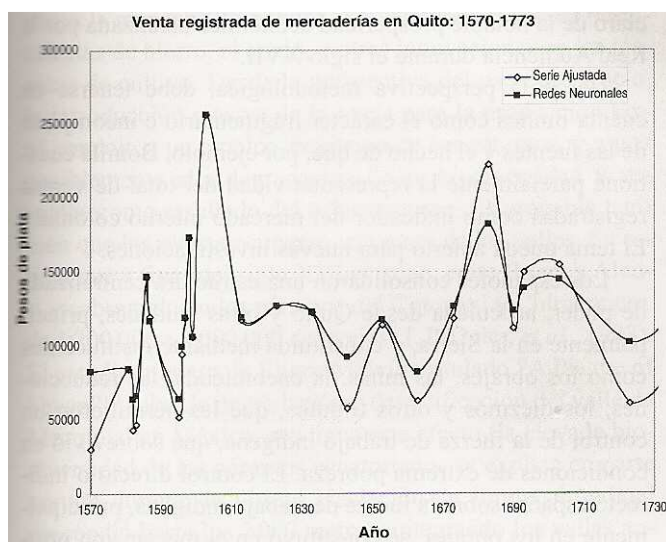
### 2.2.2 La désarticulation régionale et la réorientation de l'économie vers la Real Audiencia de Quito

Au cours des 16<sup>ème</sup> et 17<sup>ème</sup> siècles, l'économie de la Real Audiencia de Quito fait partie d'un système intégré à niveau régional, dont l'axe était l'exploitation des mines d'argent de Potosí dans le haut Pérou. La contribution de Quito à ce marché régional se devait d'être la production textile. Même si le secteur du textile était le plus dynamique de l'économie coloniale, il avait surtout bénéficié au secteur de l'élevage avec l'augmentation de troupeaux de moutons (Arias, 1989).

Au 18<sup>ème</sup> siècle la production minière de Potosí diminue considérablement, ce qui provoque la désintégration du circuit du marché régional. L'Audiencia de Quito cesse de produire des textiles en grande quantité comme elle le faisait depuis le début et les usines ont alors connu une époque de décadence. La crise s'accroît avec l'introduction de textiles étrangers dans l'espace colonial.

La crise économique ne touche pas seulement l'espace colonial. A cette époque l'Espagne était au milieu de grandes difficultés économiques. La Couronne cherche à collecter plus de tributs et pour le faire met en place ce que la littérature a appelé les « réformes des bourbons ». Ces réformes visaient à améliorer l'économie espagnole et leur principal objectif consistait à obtenir plus de revenus pour le trésor public (Hamlerly, 1973).

Ces mesures consistèrent essentiellement à : émettre une monnaie de moins bonne qualité (c'est-à-dire avec plus de cuivre). Egalement la légalisation des possessions de terres dans les colonies, avec les « *composiciones* » (l'obtention d'un titre de propriété en échange d'un paiement), la vente de charges publiques et de titres de noblesses, c'est-à-dire de l'argent en échange de faveurs et de privilèges. L'exigence de donations en faveur de la Couronne et des prêtres à des particuliers, à des villes et à des corporations. La rétribution en argent de faveurs, de privilèges et d'autres concessions. La libre circulation de marchandises à l'intérieur et à l'extérieur de l'espace colonial, avec la suppression des douanes internes. La libre introduction de marchandises européennes en Amérique, surtout les textiles. L'organisation d'un système de transport de marchandises plus moderne et efficace, ce qui provoqua la suppression des flottes de navires et l'amélioration des ports (Arias, 1989).



Source: Larrea 2006 (scanner)

**Figure 3** Venta registrada de mercancías en Quito: 1570-1773

### 3. Essor et crise du cacao: de l'abondance coloniale à la crise républicaine

#### 3.1 *Les prémices de l'essor cacaoyer (1779-1842) : dépendance monétaire, commerciale et manque de main d'œuvre*

Jusqu'au milieu du 18<sup>ème</sup> siècle la côte équatorienne fut une région périphérique, peu urbanisée, peu peuplée et en 1765 on dénombrait un peu plus de 20 000 habitants, soit à peine 5% de la population de l'Audiencia de Quito. La fonction principale de cette région était de servir de lien entre la région andine dynamique et le marché extérieur. Mais à partir de la moitié du 18<sup>ème</sup> siècle cette région connut une croissance spectaculaire de ses exportations, sa population commença à augmenter et finalement elle devint le nouvel espace dynamique de la Real Audiencia de Quito (Hamerly, 1973 ; Contreras, 1990).

Le principal responsable de « l'essor » des exportations de la Côte équatorienne fut le cacao. Ce produit était cultivé sur la côte du territoire de l'Audiencia de Quito depuis le 16<sup>ème</sup> siècle et son exportation vers les marchés extérieurs commença à la fin du 16<sup>ème</sup> siècle. Mais jusqu'à la moitié du 18<sup>ème</sup> siècle, bien que

ses exportations aient été importantes, parmi toutes les exportations de Guayaquil, le volume n'était pas supérieur aux exportations de la région andine qui transitaient par le port et composées essentiellement de pièces de tissu. Le Cacao commence à être un produit majeur des exportations à partir de la crise textile dans les Andes, c'est-à-dire à partir du début du 18<sup>ème</sup> siècle, c'est alors qu'il commencera à jouer un rôle prépondérant dans les exportations du port et dans toute l'Audiencia de Quito (Contreras, 1990 ; Larrea 2006).

L'origine du premier « boom » des exportations est dû à la préoccupation des habitants de la côte qui cherchaient à obtenir une compensation face à la diminution du volume des textiles andins dans la mesure où jusque-là le port de Guayaquil avait été leur principal port de sortie. En effet jusqu'à la moitié du 18<sup>ème</sup> siècle le port avait rempli les fonctions d'être le port d'embarquement et d'entrée du commerce extérieur de la région des Andes et lorsque se produisit la crise textile dans les Andes, les habitants du port durent trouver des fonctions pour justifier son existence. Ils se penchèrent alors vers les produits locaux, favorisant la production pour l'exportation de biens régionaux comme le cacao et le bois.

Une autre raison très importante pour exporter des matières premières fut la stimulation existante en Amérique grâce à la politique fiscale de l'époque qui encourageait la diminution des droits de douane et de *l'almojarifazgo*<sup>17</sup>, ce qui favorisait non seulement la production minière, comme au cours du siècle passé, mais également l'introduction et l'exploitation de « nouvelles » cultures tropicales comme la canne à sucre, le café, le cacao et le tabac, très demandés sur le marché mondial (Contreras, 1990).

Mais il est clair que toutes les régions d'Amérique ne furent pas si bien disposées pour adopter le système économique des « réformes des bourbons ». Toutes les régions économiques ne possédaient pas les conditions naturelles favorables pour les nouvelles cultures ou n'avaient pas les structures sociales et économiques adéquates pour l'instauration d'économies basées sur l'exportation de matières premières. Pour cela il était nécessaire d'avoir de grandes superficies de terrain avec d'importantes ressources hydriques, des voies de communication rapides avec les lieux d'embarquement et une main d'œuvre abondante capable de s'habituer au « nouveau » système de travail exigé par les plantations. C'est pour

---

<sup>17</sup> Impôt douanier qui touche toutes les marchandises qui rentrent et qui sortent des ports. Même si sa valeur était variable durant l'époque coloniale, elle était en moyenne de 5% de la valeur des marchandises. Dans le cas du cacao, il y eut une diminution de 50% de cette taxe (taxe de sortie) sur chaque embarquement.

cela que parmi les régions de prédilection qui ont commencé à devenir importantes on trouve la plaine de la côte équatorienne.

En 1600, la récolte et l'exportation de cacao constituaient un des pourcentages importants de l'activité de l'ancienne province de Guayaquil. Au cours de cette période, l'exportation du cacao rencontrait toute une série d'empêchements légaux, notamment à cause de l'interdiction du commerce entre les Vice-royaumes du Pérou et du Mexique décrétée en 1631, ce qui obligeait à introduire le cacao par voie de contrebande. Les propriétaires terriens et les commerçants de Guayaquil firent sans cesse pression pour que cette interdiction soit abolie, faisant de la Municipalité de Guayaquil le principal instrument de pression. Cette interdiction sera levée en 1774, alors même que seront introduites les réformes des bourbons et encourageait le commerce entre les colonies. A partir de 1779 on assiste au premier grand boom du cacao qui allait durer jusqu'à à peu près 1842. L'exportation de cacao allait alors passer de 56 000 quintaux en 1791 à 105 300 quintaux en 1830, pour représenter 157 256 quintaux en 1843 (Contreras, 1990).

### **3.1.1 La première dépendance monétaire et commerciale**

Comme nous l'avons vu antérieurement, au 18<sup>ème</sup> siècle la région des Andes connut une sévère crise dans le domaine de la production textile, qui était son principal secteur économique. Cette production, qui avait perdu ses marchés traditionnels et qui avait de nombreuses difficultés pour parvenir à s'adapter au nouveau schéma économique mis en place par les réformes des bourbons, vit ses exportations diminuer considérablement. Par conséquent on assista à une diminution aigüe des liquidités, ce qui mena par la suite à une contraction de son économie. Dans les Andes équatoriennes, la crise s'est traduite en désindustrialisation, en désurbanisation et en démonétarisation : la population commença finalement à émigrer vers la Côte qui était une région plus dynamique. C'est-à-dire que dans l'Audiencia de Quito le secteur industriel disparut et au contraire, le secteur agricole des exportations se développa. L'économie de la région à l'intérieur des terres se désactiva et par contre, celle de la zone littorale connut un essor. Finalement, le secteur dont la production était orientée essentiellement dans le marché colonial américain disparut et en contrepartie une production destinée principalement au marché mondial vit le jour. (Arosemena, 1991)

En raison de ce qui a été exposé antérieurement, nous pouvons constater que l'étroitesse du marché local était évidente ce qui poussa la hausse de la production locale à s'orienter vers une commercialisation extérieure.

Un autre des facteurs qui touchèrent l'économie de cette époque, fut l'absence d'une monnaie propre. Une différence notable de l'économie des espaces périphériques de l'administration espagnole en Amérique, avec les grands vice-royaumes du Mexique et du Pérou, fut précisément l'absence d'émission monétaire interne. Cela conduisit à une situation où ces économies ne pouvaient obtenir des espèces qu'à travers les exportations. L'entrée de « devises » signifiait ainsi l'entrée de l'unique monnaie disponible pour les transactions internes. Cette orientation vers le marché extérieur et la rupture des liens économiques avec la région andine provoqua une désarticulation profonde et prolongée sur le territoire de l'Audiencia de Quito et dans l'Equateur actuel (Arosemena, 1993).

A cette époque, au niveau de la commercialisation du cacao, on dépendait essentiellement des commerçants de Lima (Contreras, 1990) : ceux-ci étaient propriétaires des capitaux et ils étaient les contacts clés sur les marchés extérieurs. Surtout ils étaient les propriétaires des embarcations idéales pour les longues traversées. Ces commerçants de Lima réussirent à transformer les commerçants de Guayaquil en de simples « fondés de pouvoir » qui à leur tour entretenaient un réseau d'intermédiaires qui achetaient, parfois avec de simples opérations de troc, la production de petits planteurs ruraux<sup>18</sup>, tandis que les grands producteurs et les producteurs intermédiaires<sup>19</sup> de cacao vendaient directement leur production aux commerçants de Guayaquil (Contreras, 1990).

C'est ainsi que fut mise en place une structure selon laquelle au fur et à mesure que l'on montait dans les niveaux de la commercialisation, les bénéficiaires étaient de plus en plus élevés, mais, en même temps, ceux qui les percevaient étaient moindres. De cette façon l'élite marchande de Guayaquil devint une instance intermédiaire entre les producteurs locaux et le grand commerce de Lima. Cette

---

<sup>18</sup> Contreras, C. 1990 Francisco de Requena dénonçait en 1774 les abus des intermédiaires dans le commerce de cacao avec les producteurs indiens de Machala: "La mesure avec laquelle on achète le cacao a Machala s'appelle « almud », c'est arbitraire et cela dépend de ceux qui vont commercer avec les indiens, ceux-ci n'ayant pas de juge qui puisse fixer la mesure sont victimes de la tromperie des intermédiaires: Ils font passer quatre « almudes » pour un chargement et en général ils importent un chargement et demi".

<sup>19</sup> Contreras, C. 1990 Certains producteurs de taille moyenne furent même victimes de l'usure provoquée par les capitaux commerçants et déjà en 1784 on demandait la création d'une banque destinée à sauver les producteurs, qui pourrait fixer un prix minimum pour le cacao.

situation eut comme conséquence la dépendance de la structure productive locale par rapport aux capitaux fixés à Lima, ce qui diminuait les possibilités d'accumulation locales dans la mesure où une bonne partie des bénéfices dégagés par les exportations partaient vers Lima (Arosemena, 1991).

Au cours de cette période la production de cacao était produite par quelques propriétaires terriens qui ne parvinrent pas cependant à avoir un niveau de monopole de la production, et qui partageaient le panorama avec ce qui semble être de petits et moyens producteurs, dont le rôle aurait pu être beaucoup plus important. Cependant au fur et à mesure que de nouveaux secteurs furent incorporés à la production de cacao, les grands domaines fonciers commencèrent à se généraliser.

### **3.1.2 Possession et concentration des terres**

Entre 1780 et 1800 on estime que les petits et les moyens producteurs jouèrent un rôle prépondérant dans la possession des terres, puisque le mécanisme d'appropriation des terres consistait à dénoncer des territoires sans propriétaires qui étaient à portée de main d'un large secteur de la population. En outre, il suffisait de mettre en marche des cultures, ce qui ne demandait pas de gros investissements, afin qu'ils deviennent des terrains privés appartenant à des sujets possédant des capitaux (Contreras, 1990).

En ce qui concerne les grands propriétaires, la Couronne avait imposé des entraves pour freiner leur expansion illimitée sur les terres indiennes communales, mais ces entraves seraient bientôt mises hors d'état et ces nouveaux marquis de la terre allaient s'approprier des terres indiennes communales sans rencontrer de gros problèmes. Cette pratique se généralisa ensuite après l'indépendance. Dans les secteurs cacaoyers qui se trouvaient alors localisés dans les zones de Machala, de Palenque, de Baba et de Pueblo viejo, les grands domaines fonciers commencèrent à devenir la forme dominante de la possession des terres (Chiriboga, 1989).

Les zones qui furent récemment incorporées aux productions eurent tendance à produire et à favoriser la concentration de terres, comme à Balao et Tenguel. Dans ces terres où la production était une longue tradition, la petite et la moyenne propriété eurent tendance à se maintenir comme c'est le cas des vieilles zones productives de Babahoyo, Baba et Palenque (Contreras, 1990).

### **3.1.3 Système de culture des grands domaines fonciers**

L'activité agricole est caractérisée par un aspect extrêmement rudimentaire. Les phases de semis de la culture de cacao se limitaient en général à déboiser la forêt dans des endroits où il y avait eu du cacao sauvage. Dans ces endroits on enlevait les mauvaises herbes et les arbustes afin que le cacao, lorsqu'il tombait, ne se perde pas, et on l'entretenait de telle manière, avec un ou deux nettoyages annuels, que cela permette un meilleur développement de la plante, son libre accès à l'air et au vent. On laissait sur pied les arbres hauts et feuillus pour qu'ils fournissent de l'ombre au cacao (Arosemena, 1991).

Parfois on semait dans des zones proches, en chargeant un semeur de faire le travail, personne qu'on avait engagé auparavant en lui payant une certaine quantité d'argent pour chaque plante livrée en bonne état. Ce qui signifie que cinq ou six ans après la plantation de cacao était prête pour la production et une fois passé ce délai le semeur était rétribué c'est-à-dire payé (Crawford, 1980).

La récolte et les activités périodiques de nettoyage du cacao étaient le travail d'ouvriers journaliers et des esclaves de la plantation, qui utilisaient des machettes et des couteaux comme outils de travail. Ils ramassaient le cacao et le transportaient à dos de mule dans les hangars de la plantation, situés en général à proximité des fleuves où on trouvait également la maison des propriétaires ; cela permettait d'évacuer rapidement le cacao et cela permettait la surveillance patronale pour empêcher le vol du fruit, chose assez fréquente à l'époque. L'activité de séchage n'allait pas au-delà d'une simple exposition du cacao au soleil durant quatre ou cinq jours. Les propriétaires amenaient ensuite tout simplement le cacao à Guayaquil où il était vendu ou remis à des commerçants qui s'y trouvaient et cela semble avoir été la situation durant une bonne partie du 19<sup>ème</sup> siècle (Chiriboga, 1980 ; 1989).

### **3.1.4 Relations Patronales**

Les ouvriers agricoles salariés recevaient 0,60 centimes de peso pour chaque jour de travail contre un « salaire » de 0,05 à 0,10 centimes payés dans les Andes (Guerrero, 1980). Dans la mesure où l'esclavage n'était plus rentable face aux autres alternatives de recrutement de force de travail, les grands propriétaires



terriens de la côte commencèrent à libérer les esclaves pour les embaucher ensuite dans des conditions qui les rendaient vraiment moins onéreux. Le processus productif des premières haciendas de cacao reposait essentiellement sur le travail forcé, qu'il s'agisse d'un travail d'esclave ou semi-salarié (Chiriboga, 1980).

### **3.1.5 Petits et Moyens Propriétaires**

La production de cacao demandait peu de main d'œuvre, et on calcule qu'un travailleur pouvait se charger de mille plantes, qui pouvaient fournir deux mille livres de cacao par an, c'est-à-dire 25 sacs. De cette manière un petit propriétaire avec dix mille plantes, avait seulement besoin de dix travailleurs permanents, qu'il payait 4 pesos par sac selon le marché local, avec un coût de production qui ne dépassait pas les 300 pesos, ce qui lui permettait d'obtenir un bénéfice annuel de 700 pesos. Cela faisait de ces petits propriétaires des personnages avec des revenus équivalents à ceux d'un fonctionnaire d'état de hiérarchie moyenne. Etre un petit ou un moyen planteur fut une bonne affaire sur la côte à la fin de l'époque coloniale et leur apport à la production de cacao fut fondamental dans la région. Entre 1780 et 1787, les petits et les moyens producteurs représentaient 63% des arbres semés. La structure de production de la propriété de cacao consistait alors en très peu de grands domaines terriens avec une production qui, même si elle était importante, ne parvenait pas à monopoliser le marché, à côté de centaines de petits et moyens producteurs, qui produisaient plus de la moitié de cacao et peut être même les deux tiers (Contreras, 1990).

### **3.1.6 Mécanismes de commercialisation**

Tous les producteurs n'allaient pas jusqu'au port pour placer leurs marchandises et les petits producteurs de la région de Machala, Baba et d'autres étaient visités par des intermédiaires qui achetaient sur place la récolte. Le paiement n'était pas toujours réalisé en argent, mais il était parfois réalisé sous forme de troc de marchandises. En général l'intermédiaire imposait les prix et bien souvent il parvenait à acheter à l'avance la récolte. Les producteurs situés près des rives des fleuves qui menaient au port, et qui en général possédaient les grandes propriétés, parvenaient à éviter ce type d'exploitation, mais ceux qui se trouvaient dans l'impossibilité de payer les frais n'avaient d'autre solution que de tomber dans les mains des intermédiaires. A Guayaquil déjà, le produit passait alors aux mains de quelques puissants commerçants qui finalement l'envoyaient vers Acapulco, Callao ou vers la péninsule ibérique (Contreras, 1990).

Le grand producteur de Guayaquil qui vendait sa récolte de cacao directement à Guayaquil recevait en tout et pour tout 12% seulement de la valeur du cacao une fois vendu à Cadix, et dans le cas des petits producteurs qui tombaient fréquemment dans les mains des intermédiaires, le pourcentage était certainement beaucoup plus faible. D'autre part les commerçants restaient avec 64% de cette valeur, la plus grande part correspondant à ceux qui effectuaient le voyage vers les ports européens (48%), une part moindre à ceux qui allaient à Callao (12%) et une partie encore plus petite pour les commerçants et intermédiaires locaux (4%). Le coût du transport correspondait aux 24% restants (Contreras, 1990).

### **3.1.7 La crise du premier essor**

La crise vint certainement de l'élément moteur qui rendit possible la captation de cette force de travail qui fuyait la région andine. Même si cette migration a continué durant tout le 19<sup>ème</sup> siècle, il semblerait qu'elle se soit faite à un rythme relativement lent, tout au moins entre 1850 et 1870, cela eut comme effet d'un côté la consolidation de l'agriculture et de la paysannerie qui se consacrait à des activités artisanales, et d'un autre la mise en marche de mécanismes concertateurs par les grands propriétaires des Andes intéressés par la possibilité d'immigrer vers la côte. A cela s'ajouterait la chute démographique produite par la présence systématique de maladies infectieuses-contagieuses qui allaient ravager la côte dans les décennies des années quarante, comme par exemple le cas de la fièvre jaune (Contreras, 1990).

Face à cette situation, les grands propriétaires terriens réagirent de manière multifacétisée, allant jusqu'à l'abandon des plantations et leur remise à des administrateurs et à des majordomes, jusqu'à la vente des plantations et à des efforts redoublés pour soumettre la force de travail avec une législation particulièrement violente contre les travailleurs (Chiriboga, 1989).

## **3.2 *Le véritable essor du cacao 1880-1924 : l'Equateur dans le monde est un pays cacaoyer***

A la fin du 19<sup>ème</sup> siècle se produisit une très forte demande de cacao, dû à la Révolution Industrielle en Europe ce qui permit au pays d'augmenter ses exportations de cacao équatorien à partir de 1880 (Crawford, 1980). Favorisé avec

la nouvelle technologie dans la construction de bateaux qui baissait le coût du transport, les exceptionnelles conditions naturelles du port de Guayaquil et son système fluvial, le climat favorable au développement du fruit et les conditions internes de production, le pays vit son volume de vente de cacao multiplié par 22,7 entre 1850-1860 et 1920-1929. Cela créa une bourgeoisie exportatrice qui contrôlait les terres, la banque, les maisons d'exportation, quelques industries et le secteur des services (Valarezo, 2001).

Le réseau fluvial, l'accessibilité aux transports, les terrains aptes à la culture et le climat ont déterminé l'existence d'un certain nombre de zones susceptibles d'être mises en production et parmi ces secteurs nous avons la zone d'Arriba qui correspond à tout le bassin hydrologique bas du fleuve Guayas, la zone de Balao située au sud de Guayaquil, la zone de Machala située tout de suite après au sud de Balao sur l'étroite marge plane qui se trouve entre la cordillère et la mer, et la zone de Manabí et d'Esmeraldas. La zone d'Arriba produisait deux sortes de cacao : le « superior de cosecha » ou « Arriba Superior », récolté au cours de la saison des pluies (de mars à avril) et le « Epoca » ou « Arriba Corriente », produit en saison sèche et moins chaude de mai à janvier. Le cacao supérieur de récolte était le plus apprécié par les fabricants de chocolat pour son goût amer et ses qualités d'amande. La zone de Balao produisait un cacao légèrement inférieur en qualité connu comme « Balao », la zone d'El Oro produisait le cacao « Machala » dont la qualité était inférieure à ceux cités précédemment. Le cacao « Caráquez », d'une qualité identique à celle de « Machala ». Chacun de ces cacaos avait un prix différent, le plus cher étant le « Arriba Superior » et les moins chers le « Machala » et le « Caráquez ». La zone d'Arriba possédait environ 52% des arbres du pays et produisait un peu plus de 60% du cacao, tandis que la zone de Balao produisait entre 12 et 15% et celle de Machala la même chose (Chiriboga, 1980).

### **3.2.1 La concentration de terres et les limites de la propriété des haciendas**

La situation favorable du cacao équatorien sur le marché mondial conduit à la création et à l'extension de grands domaines fonciers consacrés au cacao (Guerrero, 1980). Le processus de transformation de la structure agraire entre 1840 et 1900 sur la Côte équatorienne « est un processus violent qui voit la naissance de la grande propriété, l'appropriation de terres dans les mains d'un noyau réduit et l'expulsion d'une grande quantité de petits et moyens et même de

grands propriétaires » (Chiriboga, 1980). Ceci conduisit à une structure productive très concentrée, à la mise en production de nouveaux secteurs et à une capacité renouvelée de soumettre d'importants groupes de travail à un processus productif.

Les mécanismes décrits pour cet objectif furent multiples et nous allons signaler les plus importants. Un des mécanismes les plus utilisés fut l'expansion des limites vers des zones occupées par de petits propriétaires qui ne possédaient pas de titres de propriété des terres qu'ils cultivaient et ils étaient tout simplement expulsés. De la même manière l'achat ou la vente aux enchères de terres communales appartenant aux indiens du littoral, lesquels devaient ensuite abandonner leurs terres. On a également utilisé l'appropriation frauduleuse de terres publiques, de terres de l'Eglise, en expulsant les petits propriétaires qui y étaient établis et qui finiraient pour la plupart comme ouvriers journaliers et semeurs des nouveaux propriétaires, avec le système de « concertaje » ou d'emploi pour dettes (Crawford, 1980 ; Chiriboga, 1989).

D'autres mécanismes pour l'appropriation des terres des moyens producteurs et parfois de grands producteurs furent les prêts hypothécaires avec des taux d'intérêt usuriers. Ces prêts permirent de vendre par la suite de nombreuses propriétés endettées : c'est ainsi que la vieille aristocratie coloniale foncière disparut, laissant place à un nouveau groupe qui se faisait l'étendard d'un nouveau schéma accumulatif. Ce nouveau noyau était constitué par des commerçants de Guayaquil, des hommes fortunés liés au commerce ou par des immigrants récemment arrivés (Arosemena, 1991).

Les grandes plantations de cacao se formèrent le long des fleuves et des affluents, avec comme limite naturelle et en général comme seule limite connue les rivières. Les limites de la propriété, à l'intérieur, avançaient sans que le propriétaire lui-même les connaisse, sauf grâce à la localisation d'un autre ruisseau. Il était courant qu'un propriétaire au fur et à mesure qu'il avait besoin de terres s'approprie des territoires situés aux alentours. A ces deux mécanismes décrits, nous pouvons rajouter la remise de terrains vagues ou abandonnés à partir de la révolution libérale, la plupart des adjudicataires étant des propriétaires ou des commerçants du secteur ou de Guayaquil. C'est ainsi qu'à la fin du siècle la côte équatorienne avait l'aspect d'un espace très concentré et monopolisé par une oligarchie comprenant environ 20 familles qui possédaient plus de 70% de la terre productive dans les districts cacaoyers d'alors (Crawford, 1980 ; Chiriboga, 1980).

Il existait une multipropriété, en se basant sur la publicité que certains propriétaires faisaient concernant leurs terres dans la « Guía Agrícola » commerciale et industrielle de la République de 1909. Sur un total de 46 propriétaires fonciers qui payaient pour passer une annonce, 3 indiquent qu'ils sont propriétaires d'entre 4 et 8 haciendas et 13 indiquent qu'ils en possèdent entre 2 et 4. Cela laisse déjà entrevoir une concentration de la propriété très importante (Guerrero, 1980).

Parmi les familles qui se remarquèrent le plus à cause de leurs importantes possessions de terres nous trouvons les Aspiazu et les Seminario. Les Aspiazu, originaires d'Espagne et établis en Equateur en 1800 parvinrent à avoir 59 domaines agricoles avec une extension de 150 000 ha. La famille des Seminario possédaient 35 propriétés pour un total d'1 000 000 d'hectares (Arosemena, 1991) qui étaient réparties géographiquement et se trouvaient essentiellement dans les principales zones cacaoyères du littoral : Arriba et Balao.

Mais par exemple dans les terres de la zone de Balao, les terres allaient plus tard appartenir à diverses sociétés de capitaux allemands formés par Don Enrique Seminario, après la faillite de la firme Seminario Frères (1904) à Paris, due à une spéculation financière durant la guerre des Balkans. Alors que se limitait la possibilité que la population paysanne puisse accéder et acheter des terres, sauf dans des zones sèches et improductives, les salaires relativement hauts de la plantation de cacao dans le domaine foncier agirent comme des aimants pour favoriser la prolétarisation (Chiriboga, 1980).

**Tableau 1 Principales familles Cacaoyères d'Equateur en 1904**

<b>Famille</b>	<b>Nbre de Propriétés</b>	<b>Estimation (Sucres)</b>	<b>Localisation</b>
Aspiazu	59	3.138.500	Palenque
Seminario	35	3.728.500	Ventanas-Balao
Morla	27	2.340.000	Balao-Milagro
Burgos	24	1.405.000	Catarama
Puga	17	3.930.000	Puebloviejo
Avilés-Pareja	16	2.598.000	San Juan
Durán Ballén	6	1.900.000	Bababahoyo
Parodi	6	2.815.000	Balao
Caamaño	2	3.250.000	Balao

Source : Arosemena, G. 1991. El fruto de los dioses vol1  
Réalisation: Cepeda, D.

### **3.2.2 L'arrivée d'une autre variété et le début de la perte de qualité**

L'unique variété cultivée dans le pays jusqu'en 1890 était le cacao national (*Theobroma Nacional*), cultivé dans les zones planes, c'est-à-dire dans des zones

où les sols sont francs avec une bonne quantité d'humus et une haute capacité de rétention d'eau, situés près des fleuves. Mais, en raison de la forte demande, les propriétaires terriens furent poussés à chercher une nouvelle variété de cacao qui mûrisse plus vite, produise plus et se développe dans des terrains en hauteur, dans la mesure où le cacao national ne pouvait pas être cultivé dans les collines. C'est à partir de cette année là que Don Seminario introduit le cacao « Vénézuélien » qui permet de débiter la culture dans les zones de collines, puisque cette plante a des racines qui vont plus profondément et sont plus grosses. Au cours de cette décennie, des centaines de milliers d'arbres furent plantés. Des nouvelles variétés vinrent également du Vénézuéla et de Colombie, et on prit l'habitude d'appeler tous ces cacaos exotiques le cacao « Vénézuélien » (Crawford, 1980). Ce qui produira plus tard des plaintes des acheteurs en raison d'une détérioration de la qualité et qui placera l'Equateur en situation de rivalité avec les producteurs les plus importants de l'époque.

### **3.2.3 La migration comme le foyer d'un processus moteur sur la Côte**

C'est aux alentours de 1880 que débute une augmentation relativement importante de la population de la côte en raison des migrations qui proviennent de la région andine, notamment des provinces de l'Azuay, de Cuenca et de Cañar. Le secteur de Balao avait accueilli un important contingent en provenance du Canton Santa Elena. Il y eut deux types de migration : a) La première, une émigration « libre », qui semble composée essentiellement de familles indiennes, relativement jeunes, qui vendent leurs propriétés s'ils en ont et qui partent vers la côte. Ces familles viennent pour la plupart des communautés libres de la région andine. b) Le deuxième type de migration fut une émigration forcée. Cette émigration forcée consistait à emmener des familles entières, dont nombre d'entre elles étaient des familles de travailleurs dans les domaines fonciers de la région andine. Cela se faisait avec un accord avec le propriétaire, probablement en payant les dettes que ces familles avaient « contractées » et en indemnisant les propriétaires. Une variante est l'envoi pur et simple de recruteurs dans les Andes afin d'embaucher de la main d'œuvre, en payant les frais de voyage et en offrant des primes spéciales. On calcule qu'une force de travail de 35 000 personnes (y compris femmes et enfants qui travaillent également en tant que salariés) travaillaient dans les domaines fonciers des zones cacaoyères, ce qui fait une moyenne de 3 802 plants de cacao par travailleur. Les propriétaires terriens répartissaient leurs travailleurs selon les époques de récolte, en maintenant un minimum de travailleurs dans la plantation pour assurer les travaux de nettoyage et de glanage.

Il était courant que les Seminario emmènent leurs travailleurs dans le secteur de Balao pendant la période de la récolte, puis les renvoient dans les plantations d'Arriba (Chiriboga, 1980 ; 1989).

### **3.2.4 Rapports sociaux de production**

#### *a. Les semeurs*

La première situation fait référence à la mise en production des nouvelles plantations cacaoyères, qui en même temps constituait un processus d'expansion de la frontière agricole. Pour cela le propriétaire payait pour qu'on sème sur un territoire déterminé, qui en général n'était pas cultivé auparavant et fixait un certain nombre de plants de cacao à implanter. Ce contrat<sup>20</sup> était fait avec un travailleur adulte, en général marié et avec des enfants, et on incluait toutes les conditions contractuelles, y compris le montant du rachat (Guerrero 1980, Chiriboga, 1980).

Le semeur défrichait la forêt tropicale, nettoyait le terrain, préparait les pépinières et plantait les souches, cultivait des arbres pour leur donner de l'ombre et soignait le plant de cacao jusqu'à ce qu'il soit en conditions de produire régulièrement. A ce moment, le propriétaire rémunérait le semeur en le payant entre 20 et 40 centimes de sucre pour chaque plan de cacao qui produisait. Entre le moment du contrat et le paiement s'écoulait une période d'environ 6 ans (Guerrero, 1980).

La forme de travail des semeurs ou défricheurs est une modalité d'appropriation d'un revenu différencié en produits, qui dans ce cas était représenté par des arbres de cacao en pleine production. Mais pour la subsistance et la reproduction de la famille, elle se base sur deux éléments : les cultures qui sont réalisées pour une consommation personnelle et les avances sur salaire que le propriétaire terrien payait au semeur et les déduisant du paiement final (Crawford, 1980 ; Guerrero 1980 ; Chiriboga, 1980).

Entre le processus de travail pour la constitution de la plantation et la forme du travail du semeur existe une logique économique et technique. La longue période entre le défrichage et la première récolte importante plusieurs années plus tard, le

---

<sup>20</sup> Les contrats de rachat étaient enregistrés dans les "registres de propriété" cantonaux et avaient force légale.

besoin de cultiver des plantes destinées à faire de l'ombre au cacao sont mis à profit par le semeur pour effectuer d'autres processus productifs temporaires ou permanents, tandis qu'il cultive le cacao en même temps.

Durant la première année de culture, on défriche et on brûle pour pouvoir semer les plants de cacao au début de la saison des pluies, du maïs, du manioc, de la banane et quelques arbres fruitiers ou pour le bois qui servent à faire de l'ombre à la future plantation de cacao (Guerrero, 1980 ; Chiriboga, 1980).

Au cours de la deuxième année, on désherbe pour entretenir la plantation et on obtient également les récoltes de manioc, de maïs et de banane. C'est dans cette période qu'on installe un deuxième cycle du maïs (Guerrero, 1980).

A partir de la troisième année et une fois obtenues les récoltes du maïs et de manioc, on laisse dans la plantation les bananiers, le cacao et les arbres fruitiers qui feront de l'ombre. Alors que durant la quatrième année on arrache la plupart des bananiers, et on laisse la plantation en libre croissance jusqu'à ce qu'on la remette au propriétaire (Guerrero, 1980).

#### *b. Les ouvriers journaliers*

La seconde période commence lorsque les plantes chargées de fruits, rachetées au préalable, étaient livrées au soin d'ouvriers journaliers. Ces derniers étaient obligés d'effectuer l'entretien des plantations, essentiellement le nettoyage et la récolte. Pour cette dernière on utilisait des équipes qui défrichaient, récoltaient, ouvraient la cosse de cacao et la faisaient sécher, avant de mettre le cacao en sac pour son expédition par voie fluviale vers le port de Guayaquil (Guerrero, 1980, Chiriboga, 1980 ;1989) .

Les ouvriers journaliers recevaient un salaire d'environ un sucre par jour pour leur travail. Il ne semble pas qu'il ait existé une variation entre 1900 et 1920. Il s'agissait en général de travailleurs célibataires, fils de paysans dépossédés ou des migrants originaires de la zone andine. En outre, l'ouvrier journalier pouvait demander des avances monétaires pour des travaux futurs à réaliser. Cela donnait lieu au *concertaje*, ce qui permettait au propriétaire terrien de retenir la force de travail. Le travailleur endetté était donc dans l'impossibilité de rompre sa relation professionnelle tant qu'il n'avait pas payé sa dette. L'endettement était une forme de manifestation du contrôle (monopole) du propriétaire terrien sur les moyens de



production et de subsistance. C'est sur ce monopole qui se fondait la relation de domination qui liait la famille du travailleur directement au domaine foncier et qui permet l'appropriation d'un revenu en produits et en travail (Guerrero, 1980, Crawford, 1980).

Il existe des données qui permettent d'affirmer que les paysans recevaient quelques surfaces agricoles et de pâturages sur des terres qui n'étaient pas utilisées pour des cultures permanentes, afin que la reproduction économique de la famille ne s'effectue pas uniquement avec le salaire de l'ouvrier journalier (Guerrero, 1980).

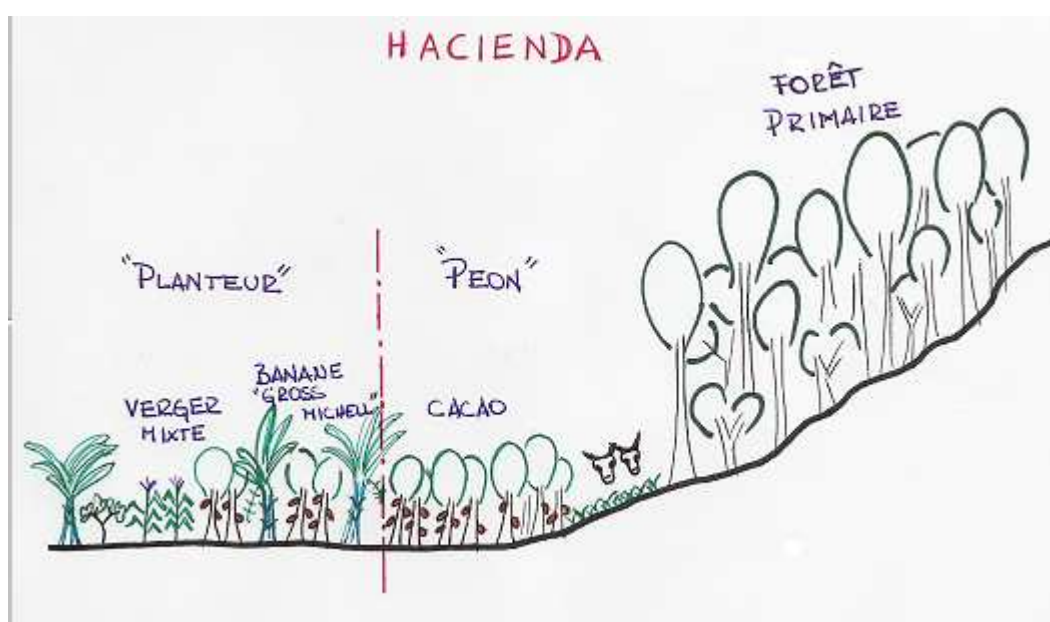


Figure 4 Paysage de la zone d'étude vers 1900

### 3.2.5 Le système de culture des domaines fonciers de l'époque

#### a. La plantation

L'existence des rives fluviales, le réseau fluvial et l'humidité déterminaient la zone productive jusqu'en 1880, dans la mesure où lorsqu'on trouvait du cacao naturel ou sylvestre, on chargeait un agriculteur de préparer ces plantations, du nettoyage, de l'abattage des arbres, etc. Après ces travaux réalisés et une fois la plantation prête pour la production, il était rétribué par le propriétaire des terres, à raison de 10 à 20 centimes par plante (Guerrero 1980 ; Chiriboga, 1980). Les semis se réalisaient dans les zones aptes pour la production, en prenant en compte la présence de cacao sylvestre. Dans ces endroits étaient réalisés tous les travaux

de défrichage, d'abattage des arbres, de nettoyage général du secteur choisi, et on ne laissait debout que les grands arbres pour qu'ils fassent de l'ombre aux plants de cacao. Ensuite on réalisait des semis de riz et de banane, le premier comme une culture annuelle destiné à la subsistance du travailleur et le deuxième comme fournisseur d'ombre pour que les petits plants de cacao ne se « dessèchent » pas, alors qu'ils étaient en train de se développer et dans la mesure où leurs racines étaient encore superficielles. S'il n'y avait pas suffisamment d'arbres pour faire de l'ombre, on en plantait (Crawford, 1980 ; Arosemena, 1991).

Les graines de cacao étaient prises des meilleures cosses qui étaient obtenues dans la plantation. Elles étaient semées dans une pépinière spéciale, le « lechuguin », jusqu'à ce que les plants se développent un peu et ensuite on les passait dans le secteur habilité. Les petits plants semés maintenaient une distance entre eux qu'on appelait « les rues », et qui n'étaient rien d'autre que ces espaces qui restent entre les plants. Ces espaces ne restaient pas vides, mais ils étaient utilisés pour d'autres cultures, notamment les bananiers qui fournissaient de l'ombre. Lorsque les plants de cacao avaient grandi et qu'ils atteignaient approximativement la taille d'un mètre, on abattait les bananiers et l'ombre était fournie par des arbres plus feuillus, comme le *matapalo*, qui avait alors déjà grandi suffisamment pour être capables de faire de l'ombre. Le temps qui s'écoule entre le choix de l'aire et la plantation des petits plants est d'environ huit mois. La plantation a lieu au cours de l'époque des pluies, afin que la petite plante dispose de suffisamment d'eau. Deux ans et demi après, l'arbre commence à fleurir et ses fleurs sont coupées pendant les deux années suivantes. On coupe également les branches basses afin que la sève de l'arbre se concentre dans sa partie la plus forte. En outre, on réalise chaque année des travaux de nettoyage pour faciliter une constante aération des plants. La cinquième année, les plants donnent leurs premiers fruits, mais c'est seulement la sixième ou la septième année que les arbres commenceront à produire régulièrement. Les outils utilisés sont très rudimentaires, en général il ne s'agit que de machettes, de pioches, de pelles et de crochets. Ces derniers consistent en un long bâton avec une pointe semi-circulaire métallique destiné à nettoyer les parties hautes des arbres (Chiriboga, 1980; 1989).

#### *b. Nettoyage et entretien des cacaoyers*

Le cacaoyer peut produire durant une période s'étendant entre 60 et 80 ans et on connaît des cacaoyers qui ont vécu plus de 100 ans. Le coût de la mise en production des arbres est donc infime si l'on prend en compte que la dépense initiale sera amortie sur une période si longue de temps. Une fois indemnisé, le

cacao passe sous l'administration directe du propriétaire terrien, qui ne se préoccupe alors que de préparer les récoltes qui auront lieu en deux étapes : une petite récolte en décembre et la grande entre avril et juillet, selon la zone.

Pour ces deux récoltes ils réalisent des travaux, c'est-à-dire l'essartage et le nettoyage des plantations en coupant toutes les plantes, les arbustes, les mauvaises herbes autour des arbres de cacaoyers. Le travail réalisé par des petites équipes, dirigées par un contremaître. On attribue l'essartage et le nettoyage d'une certaine surface par jour de travail, sous la surveillance d'un membre de l'équipe de direction du domaine. Ce travail est généralement réalisé deux fois par an, un mois avant la récolte. La taille avait lieu une ou peut-être deux fois par an, c'était un travail de taille fait sans soin particulier, visant à enlever toutes les branches latérales de l'arbre en hauteur que l'homme pouvait atteindre avec une machette. Cela donnait comme résultat des arbres hauts à grandes cimes. D'autres activités importantes à réaliser avant la récolte étaient « decucunar » et la « deshija ». « Decucunar » ou « desparasitar » les plantes consiste à enlever tous les insectes, les moisissures et autres parasites qui poussent sur les plantes. La « deshija » était destinée à nettoyer les alentours du plant de cacao, de sorte à former un cercle large et propre autour du plant. Le soin avec lequel ces activités étaient réalisées avait une influence notable sur la récolte et le rendement des plants (Chiriboga, 1980).

### *c. La récolte du cacao*

Deux récoltes principales avaient lieu, une en décembre, celle de Noël et l'autre, la grande, entre avril et juin. Ces récoltes étaient le résultat des pluies principales de la zone, les premières ayant lieu en juin et en juillet et les deuxièmes en décembre. Le cacao passe de l'étape de fleur à cosse en cinq mois. Outre ces récoltes il y avait des récoltes partielles qui avaient lieu chaque mois, qui étaient connues sous le nom de « rebuscos », les glanages. Le rendement moyen par plant de cacao était approximativement d'une livre de cacao par an ou de 10 quintaux<sup>21</sup> pour mille plants en état de production normale (Chiriboga, 1980 ; Crawford, 1980).

On formait des équipes de travail, connues sous le nom de « palancas ». Ces équipes étaient formées par quatre ou cinq batteurs, un ramasseur, un sécheur, un ouvrier et un conducteur de mules, qui était chargé d'emmener les graines de

---

<sup>21</sup> Quintal : mesure équatorienne qui représente 46 kilogrammes.

cacao vers les hangars, toujours sous l'autorité d'un contremaître qui était chargé de surveiller un certain nombre d'équipes. Les hangars étaient situés face à la maison principale du domaine foncier et près de du fleuve pour assurer une surveillance et un envoi rapide du produit. Dans ces hangars le cacao était préparé pour le transport et la vente. Le travail de séchage était à la charge de travailleurs spécialisés qu'on appelait « tendeleros », qui se chargeaient tout d'abord de mettre le cacao durant deux ou trois jours sur les séchoirs ; ensuite, ils l'éparpillaient pour qu'il se sèche au soleil et finalement ils le couvraient la nuit avec des feuilles de banane ou des planches de zinc pour le protéger de la pluie. Chaque hangar de séchage avait besoin d'au moins 10 « tendeleros ». Lorsque le cacao était prêt, après 6 à 8 jours de séchage sur le séchoir, il était mis dans des sacs en jute et transporté au bord du fleuve où les embarcations le transportaient à Guayaquil. Le salaire que recevait un ouvrier journalier variait entre 80 centimes et 1,50 sucres selon les secteurs, l'offre de la main d'œuvre et même le propriétaire (Chiriboga, 1980 ; Guerrero, 1980)

#### *d. Les outils*

Les outils et installations utilisés au cours de tout ce processus productif étaient très simples : machettes, bouts de bois, séchoirs, scies à tailler. Tous, à l'exception de la partie métallique des machettes et scies à tailler, étaient fabriqués dans l'hacienda. Les frais réalisés par les propriétaires terriens, à part des embarcations et les sacs étaient très bas. Le coût de production était pratiquement réduit à la paye des ouvriers journaliers et des semeurs (Guerrero, 1980 ; Chiriboga, 1980).

### **3.2.6 Coûts de production et bénéfices dans les plantations cacaoyères**

Le processus de travail tel qu'il avait lieu dans les haciendas et les plantations de cacao était, en général, simple et peu développé. La production profitait de la fertilité naturelle des sols et de l'absence de maladies jusqu'en 1914 (Guerro, 1980).

Deux circonstances peuvent être remarquées dans le processus de production du cacao, circonstances qui impliquaient différentes relations entre le propriétaire et la force de travail.

On employait une moyenne d'un travailleur pour 3 800 plants. On estime que les domaines fonciers qui produisaient du cacao employaient environ 15 000 travailleurs, ce qui devait représenter une population atteignant les 70 000

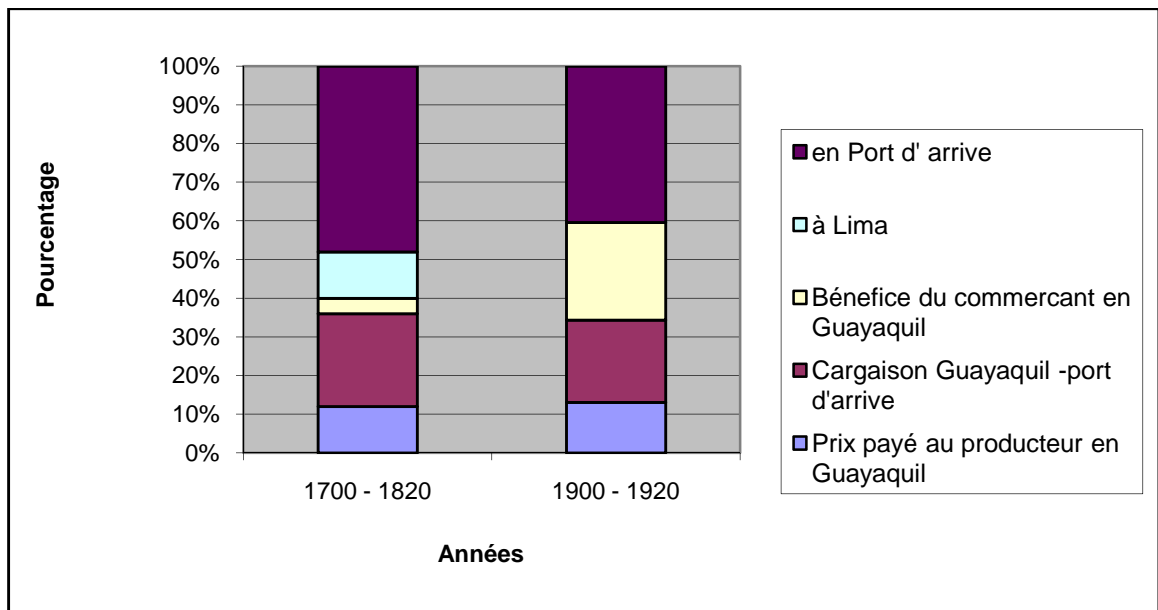
personnes, si nous prenons comme accepté le fait que chaque travailleur avait une famille d'environ 5 personnes. Les propriétaires terriens contrôlaient et dominaient donc une proportion élevée de la population totale de la Côte (Chiribogan 1980 ; Guerrero, 1980).

L'information récoltée par les historiens (Chiriboga, 1983 et Guerrero, 1981) permet d'établir que le coût de production moyen de chaque quintal de cacao était de 7,29 sucres, avec un rendement de 10 quintaux pour 1 000 plants de cacao. Il semblerait que ce montant soit demeuré stable entre 1895 et 1922, même à partir de 1914, cela se doit en grande partie au gel des salaires des travailleurs agricoles durant toute la période. Il ressort de ce coût que 89,8% correspondait au salaire et 10,2% à l'amortissement des outils et des équipements. Ce sac de cacao était vendu au port de Guayaquil entre 20 et 25 sucres, durant la période de plein essor. En moyenne les planteurs de cacao recevaient un bénéfice se montant à environ 65 % sur la valeur totale des exportations de cacao à un prix moyen en vigueur annuellement, ce qui représente un taux de bénéfice extraordinairement haut, qui a permis aux grands planteurs de cacao de se constituer de grandes fortunes très rapidement. En prenant comme exemple l'achat de terres dans la zone de Balao et de Naranjal au cours des cinq premières années du 20<sup>ème</sup> siècle, de la part des commerçants de Guayaquil comme les Parodi et les Seminario (Guerrero, 1980 ; Chiriboga, 1980 ; Arosemena, 1991).

Mais une fois que le cacao était reçu à Guayaquil, il restait peu de jours dans le port, puisqu'il était rapidement embarqué vers les centres de consommation (Etats-Unis ou Europe). Le cacao avait été auparavant séché à nouveau et placé dans des sacs spéciaux pour le transport maritime. Ce travail était réalisé par des portefaix nommés « cacahueros » et qui constituaient des équipes au service des maisons exportatrices. L'exportation rapide du cacao vers le marché mondial n'exigeait donc pas de coûteuses installations, de rassemblement et de stockage (Arosemena, 1991).

Le cacao était acheté localement à un prix qui dépendait étroitement des marchés à Londres, où il oscillait entre 56 et 60 sucres le quintal durant l'âge d'or. La différence entre les 20 et 24 sucres qui correspond au prix du cacao à Guayaquil et le prix international était divisé entre les divers agents commerciaux qui opéraient sur le marché mondial, qu'ils soient européens, nord-américains ou locaux. 38% du prix final du cacao allaient au propriétaire foncier et à ses travailleurs, 40% était divisé entre les agents commerciaux locaux et métropolitains, 25% étaient

destinés à des impôts fiscaux et 10% distribués répartis entre le coût de transport et de gestion (Chiriboga, 1980 ; Arosemena, 1991).



Source : Contreras, 1990 et Chiriboga, 1980  
Réalisation: Cepeda, D.

**Figure 5 Comparaison de la désagrégation du prix final du cacao entre les années 1700 et 1900**

### 3.2.7 Le rôle de l'Etat

Le boom du cacao a bénéficié d'une aide importante de l'action de l'Etat, ce qui a approfondi le modèle agro-exportateur de l'Equateur. Ainsi, l'amélioration du port de Guayaquil en 1870, l'installation du système de télégraphes à partir de 1882 qui assurait une communication rapide entre l'Europe et les Etats-Unis, l'établissement en 1885 de la monnaie nationale (Sucre)<sup>22</sup>, qui permit d'améliorer les transactions. A signaler en outre la réduction des taxes à l'exportation en 1891. Finalement l'abolition de la dime fut une autre mesure qui impliquât un coup de pouce important à l'augmentation de la production de cacao, car non seulement on éliminait une charge importante qui diminuait les revenus des propriétaires d'haciendas cacaoyères, mais on enlevait toute limite aux possibilités

<sup>22</sup> La fondation du Banco Central del Ecuador date de 1868 mais le gouvernement de l'époque dépendait pour ses finances publiques des avances et des prêts des banquiers de Guayaquil. Cela aida considérablement la côte à s'affirmer comme centre économique du pays.

d'investissements plus importants pour augmenter la surface cultivée avec la « graine d'or » (Acosta, 2003 ; Arosemena, 1991, Crawford, 1980).

### **3.3 La crise du cacao et son effet national**

La dynamique agro-exportatrice du cacao dans le pays résidait dans le marché international où les producteurs, les exportateurs et les banquiers de Guayaquil jouaient un rôle périphérique. La situation fut favorable pour la production équatorienne, tant que certaines conditions furent remplies : la production mondiale croissait à un niveau similaire à l'augmentation de la consommation mondiale. L'Equateur produisait une partie importante du cacao mondial et l'économie des pays consommateurs était en pleine croissance. Tant que ce contexte se maintint, les prix du cacao dans le marché international augmentèrent et, de cette façon, les élites dominantes du pays en tirèrent profit.

#### **3.3.1 Les différents aspects de la crise**

Le cycle du cacao qui commença à la fin du 19<sup>ème</sup> siècle, s'acheva brutalement entre 1920 et 1925. A cette époque, l'Equateur qui avait exporté 50 000 tonnes de cacao en 1920, vit ses exportations baisser de manière drastique pour arriver à 32 000 tonnes en 1925 et à 10 000 tonnes en 1930 (Arosemena, 1991).

Aux environs de 1910, l'Equateur fournissait entre 50% et 25% de la production mondiale et, au cours de toute cette période, le prix du sucre était très bas au niveau mondial, l'Equateur recevait donc un revenu de monopole (comme principal fournisseur de la demande mondiale, il put imposer un prix supérieur, un prix de monopole, ce qui permit aux plantations équatoriennes d'avoir ce type de revenu) (Chiriboga, 1980).

Les grandes entreprises qui avaient le monopole du chocolat et leurs maisons commerciales s'intéressèrent au développement de la production dans les colonies anglaises en Afrique, comme un mécanisme afin de faire baisser les prix<sup>23</sup> et une rupture des revenus de monopole qu'ils versaient jusqu'alors. Ils parvinrent à acheter des grandes quantités de cacao à des prix très inférieurs à ceux qu'ils obtenaient en Amérique du Sud. Déjà en 1908 la production des colonies

---

<sup>23</sup> Au début des années 1920 les revenus issus des ventes de cacao diminuèrent radicalement : en 1920 le prix du produit passa sur le marché de New York de 1,23 dollars la tonne à 0,55 dollars et à 0,26 dollars en 1921.

africaines représentait 30% de la production mondiale, alors que l'Equateur produisait environ 16%<sup>24</sup> (Crawford, 1980).

Avec l'augmentation de concurrence en Afrique Occidentale Britannique et au Brésil, l'Equateur augmenta la production en créant ainsi un excès sur la demande mondiale, et les zones de Machala et de Manabi perdirent donc de leur importance dans les récoltes annuelles. Le même phénomène se reproduisit plus tard dans la zone de Balao, provoquant une baisse des prix mondiale et le spectre des exportations équatoriennes devenait de plus en plus hors de proportion (Crawford, 1980).

La première guerre mondiale (1914) causa de forts réajustements de marché, modifiant le cours des exportations vers le marché nord-américain et abandonnant le marché européen, ce qui entraîna une diminution de la demande de cacao, mais ne mis pas un terme à l'augmentation de la production dans le pays. L'augmentation des prix du sucre sur le marché mondial, qui rien qu'en Angleterre allaient augmenter de 53% entre 1913 et 1920, obligea l'industrie du chocolat à rechercher des cacaos qui n'avaient pas besoin de mélange de sucre très important comme par exemple avec le cacao vénézuélien et en général avec d'autres types de cacao qui ont un contenu aromatique moins important (Chiriboga, 1989).

Avec les conditions favorables provoquées par l'humidité et le caractère rudimentaire de la culture du cacao, la maladie du champignon nommé « Monilia » (*Monilia roleri*) qui était déjà présent le long de la côte équatorienne en 1914, toucha principalement la zone du sud, et d'une récolte record de 211 872 quintaux en 1916, on arriva à 90 000 quintaux en 1919 (Crawford, 1980).

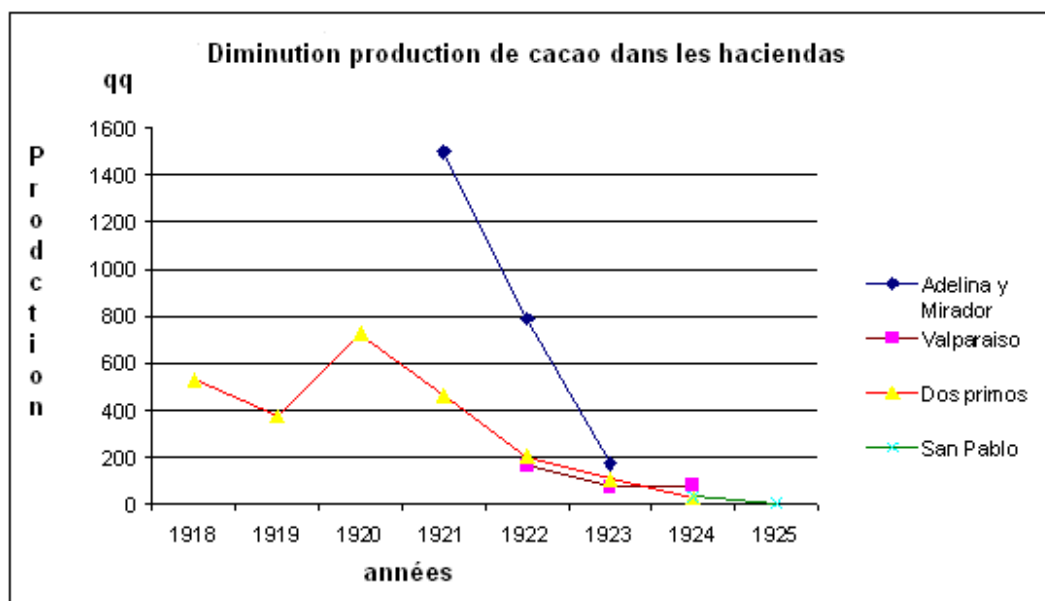
A partir de 1922 apparut la maladie du « Balai de Sorcière » (*Crinipellis perniciososa*) dans plusieurs domaines cacaoyers du district du sud. Cette maladie allait commencer à causer de gros problèmes dans les plantations, entraînant une forte réduction des récoltes. Dans la zone de Balao, la récolte semestrielle allait baisser de 32 466 quintaux à 2 532 quintaux (Crawford, 1980). Comme on peut le voir dans la figure 6, le nombre de quintaux récoltés dans les haciendas

---

<sup>24</sup> En 1894 l'Equateur produisait 28% du cacao mondial ce qui le plaçait au premier rang mondial des pays producteurs tandis que les colonies britanniques produisaient 24%. La croissance de la production britannique en Afrique se doit en grande partie à la politique coloniale qui obligeait les agriculteurs à produire du cacao pour acquitter leurs impôts monétaires.



productrices indique une forte baisse. Mais l'effet des maladies allait être beaucoup moins grave dans la zone d'Arriba en raison de la moindre humidité dans l'environnement (Arosemena, 1991).



Source : Rapport de James Borer au ministre de l'intérieur le 3 juillet 1925 cité par L.N. Dillon, *La crisis económica financiera del Ecuador, 1976, 1927* in Arosemena, 1991.  
Réalisation: Cepeda, D.

**Figure 6 Production de cacao des haciendas (exemple du sud de l'Équateur)**

### 3.3.2 Conséquences et effets de la crise

Lorsque la crise s'aggrava, la réaction fut de chercher d'autres produits qui pourraient remplacer le cacao comme le café, le riz, l'ivoire végétale et le sucre. Cependant, ni les prix, ni le volume produit par tous ces nouveaux produits d'exportation n'allaient être suffisamment importants pour remplacer les revenus produits par l'essor du cacao. Par conséquent les ouvriers journaliers et les semeurs commençaient à être renvoyés en grand nombre, la force de travail étant réduite au minimum dans les haciendas et les plantations. Quelques uns restèrent sur les terres des propriétés pour s'occuper des cultures de subsistance ou cultures vivrières (Chiriboga, 1980).

Avec le déclin des plantations de cacao dû aux maladies et à l'incapacité de les remettre à flot, en ajoutant la baisse des prix sur le marché mondial, un grand nombre de propriétaires abandonnèrent progressivement leurs propriétés, tandis que d'autres propriétaires perdirent leurs propriétés en raison d'hypothèques qu'ils

avaient souscrites auprès des banques (Arosemena, 1991) et l'espace des plantations fut repris par la forêt.

Les banques vendirent aux enchères les haciendas à des prix très bas, et les acheteurs furent équatoriens (sauf pour l'hacienda de Tenguel). Ils étaient considérés comme les plus grands propriétaires fonciers dans la mesure où ils avaient pénétré dans le commerce d'exportation, la banque et la politique (Crawford, 1980).

La plupart des zones productrices demeura abandonnée jusqu'aux années 50, peu d'haciendas continuaient à produire du cacao ou avec une production très faible. La crise atteignit son point critique en 1931, année au cours de laquelle le système financier s'écroula. La Banque Centrale perdit ses réserves, la balance commerciale fut défavorable pour tout le pays en toute cette période et il y eut une très forte dévaluation monétaire entraînant une baisse du pouvoir d'achat des équatoriens et une augmentation du chômage dans le secteur salarié (Chiriboga, 1989). C'était une crise de l'économie équatorienne qui dépendait d'un seul produit d'exportation (Chiriboga, 1980 ; Crawford, 1980 ; Arosemena, 1991).

#### **4. A l'aube du nouveau boom "bananier" (1930-1948)**

##### *4.1 Une succession de cycles secondaires ou les difficultés de l'exportation*

Au cours de cette période de crise qui toucha l'exportation de cacao survint la grande crise économique de 1929 – 1930, qui toucha un pays appauvri par la diminution de ses exportations et sans industrialisation<sup>25</sup> (à l'exception de quelques usines à Quito et à Guayaquil) et sans marché intérieur les tentatives de transformation industrielle furent considérablement limitées .

Une série de dévaluations successives tentèrent en vain de changer la situation, la stagnation des exportations se maintint durant toute la période de 1930 à 1940. En effet, les modalités d'échange se détériorèrent pour arriver à leur point le plus bas en 1935. A ce stade l'Equateur pouvait acheter à l'extérieur seulement 55% de ce qu'il obtenait en 1928 avec le même volume de production exportée, en prenant

---

<sup>25</sup> L'industrie de la région andine trouva une conjoncture favorable dans la diminution des importations mais elle était encore articulée autour des structures traditionnelles.

en compte qu'il est très difficile de diminuer les exportations et de ce que cela signifie<sup>26</sup> (Acosta, 2004).

Cette situation de forte dépendance envers le marché mondial provoqua un effort de diversification des productions équatoriennes pour atténuer les effets de la crise cacaoyère. Le café, qui était un produit marginal (1925), connut une forte expansion entre 1930 et 1934, remplaçant le cacao. Ce fut provoqué par l'apparition assez rapide de petites plantations caféières, un peu partout, mais malgré cela il n'eut pas de remplacement systématique des cacaoyers par des caféiers dans les provinces de Los Rios et Guayas (Collin-Delavaud, 1979).

#### *4.2 La survie économique au cours de la seconde guerre mondiale : des cycles courts conjoncturels*

Les efforts du pays pour réajuster son économie après la chute du cacao, apportèrent des changements et une diversification qui profita du début d'une demande exceptionnelle des pays en guerre. Cela provoqua une série de courtes fièvres de certaines productions en raison des circonstances et transformations mondiales. Le niveau des exportations au cours des cinq années de guerre est équivalent à celui des années 1928 – 1929, mais 1948 marque la fin de ces cycles fugaces et le début d'une nouvelle période qui s'ouvre dans l'économie équatorienne (Acosta, 2004).

##### **4.2.1 Une tentative de relancer le cacao**

Les années qui suivirent la seconde guerre mondiale furent marquées par la reprise des exportations de cacao, grâce à une forte hausse des prix sur le marché international, produite un peu avant 1940, ce qui amena un changement de producteurs. Les anciens cacaoyers furent objets de soins, d'attention et de préoccupation de la part des propriétaires, ce qui entraîna une hausse des rendements, une augmentation de la production nationale et une augmentation des exportations.

---

<sup>26</sup> La diminution des entrées de devises alors que le marché intérieur était faible limite les possibilités d'importer, d'investir et donc la production nationale elle-même.

L'achèvement partiel d'enquêtes<sup>27</sup> sur le cacao complète cette stimulation produite par la demande et un prix fort. En effet, en Equateur on crée des stations expérimentales pour accélérer les processus de multiplication et de mise en place de nouvelles variétés qui résistent aux maladies importées de Trinidad<sup>28</sup> (Collin – Delavaud, 1979).

Pour faciliter ce transfert de plantes aux producteurs, l'Etat met en place un système de crédit spécial qui assure à la fois la continuité des activités des haciendas, à travers le paiement d'une indemnité pour l'arrachage des vieilles plantations et la possibilité de rembourser les prêts avec une partie des récoltes obtenues à partir des nouvelles plantations. Cependant, l'intention de remettre à flot le cacao arriva très tard et l'action menée par certains propriétaires ne fut pas suivie en raison de la concurrence naissante d'une nouvelle production agricole, la banane.

#### **4.2.2 L'Exportation de chapeaux de panama**

Les chapeaux faits en paille « toquilla », qui furent à une époque les seuls articles manufacturés à être exportés, connurent une très forte hausse à cette période (années 40). Ils représentèrent jusqu'à 20% de la valeur des exportations en 1946. Cette activité pratiquée à la fois sur la côte et dans les Andes était très importante en raison du nombre de personnes qu'elle employait. (on estime à environ 20 000 personnes à temps plein) (Collin-Delavaud, 1979).

Pour cette activité le rôle des exportateurs était très important dans la promotion et la diffusion des chapeaux, fixant des prix dérisoires dans les villes d'origine où se rassemblaient la production de plusieurs ateliers pour être exportée à Panama et à partir de là réexportée dans le reste du monde.

Malgré leur énorme succès en Europe et aux Etats-Unis, ce chapeau va disparaître à cause de la concurrence de chapeaux bon marché vendus aux Etats-Unis et provenant du Japon, de la Chine, des Philippines ou d'Italie, des pays qui n'exportaient par avant la guerre.

---

<sup>27</sup> L'Equateur suivit de près les recherches menées à Trinidad sur des nouvelles variétés résistantes aux maladies et leurs mécanismes de multiplication.

<sup>28</sup> Les plantes importées par l'Equateur sont connues sous le nom de cacaos trinitarios.

En 1950, suite à la diminution des quantités et des prix, on obtient une surproduction des ouvriers textiles (dans ce cas les producteurs de chapeaux) qui se voient obligés de travailler dans des conditions désavantageuses afin d'obtenir la même valeur à cause de la chute drastique des prix, ce qui crée une véritable catastrophe dans les régions productrices (surtout les provinces du Cañar et de l'Azuay) rendant nécessaire la recherche de nouvelles opportunités pour les villages et beaucoup de villageois émigrent vers la Côte où la nouvelle production avait besoin de main d'œuvre, puisque ce qu'on appelait « l'or vert » commençait son plein essor (Collin – Delavaud, 1979).

#### **4.2.3 La production croissante de canne à sucre**

Dans le cadre des productions en plein progrès sur la Côte durant la période 1940-1945, les superficies de canne à sucre augmentent considérablement au point de voir la production doubler et de pouvoir exporter une fois satisfaite la demande locale. Ce processus est appuyé par l'Etat grâce à des crédits et à des prix sûrs pour les producteurs, ainsi que par l'interdiction d'importer du sucre et l'accord d'exonération de taxes à l'importation pour les équipements industriels.

#### **4.3 La grande époque du riz**

L'exportation de riz eut une énorme hausse durant cette période, avec un taux de croissance de 217% entre 1930 et 1950, malgré une évolution irrégulière. Jusqu'en 1940 le commerce du riz était réduit à quelques ventes dans les pays voisins, après de bonnes récoltes, mais à partir de 1940 le commerce international fit passer les exportations de riz de 18 000 tonnes (1940) à 64 000 tonnes (1947) (Collin-Delavaud, 1979). Rapide et spectaculaire, le cycle du riz joue un rôle prépondérant sur l'économie de la Côte pour l'alimentation et les exportations. En effet, avec la fermeture des sources traditionnelles d'approvisionnement de riz en raison de l'extension du conflit mondial en extrême orient, les pays acheteurs s'intéressent aux petits producteurs rizicoles qui jusqu'alors étaient limités par les volumes de la concurrence asiatique. L'augmentation du prix (97% entre 1935 et 1947) assure aux producteurs de riz une rentabilité qu'on ne peut comparer qu'avec celle du cacao, du café ou de la banane. La hausse continue incite à produire avec certains avantages, mais à la fin de la guerre les prix tombent immédiatement, les exportations et la production diminuent brutalement, à tel point que les exportations disparaissent en 1951.

Mais la culture du riz avait attiré l'attention de nombreux petits paysans sans terre qui pratiquaient cette culture avec une machette, quelques graines et surtout beaucoup de travail. Ils commencent alors à cultiver dans des zones jusqu'alors désolées ou abandonnées. D'un autre côté les propriétaires voient dans le riz la manière de valoriser certains secteurs qui ne sont pas cultivés dans leurs propriétés. Cette opportunité de valoriser sans investir facilite la location de petites parcelles à des agriculteurs.

La Côte possédait de vastes superficies planes, traversées par de grands fleuves qui chaque année débordaient de leurs lits pour inonder et fertiliser avec leur limon les zones proches des rives. L'irrigation était peu développée à cause de la brièveté de la période, mais aussi de la prédominance de petits paysans sans ressources. Il exista une politique de crédit et ensuite, lors des changements, une politique de protection douanière. Depuis la fin des années 30 les banques financèrent la production de riz en pensant à l'exportation, accordant à de petits producteurs l'argent nécessaire pour la culture contre un remboursement après la récolte, en argent ou en nature

Les crédits furent surtout distribués par l'intermédiaire des coopératives organisées par les banques. La première fut Banco Hipotecario, remplacée par la suite par Banco nacional de fomento et ensuite par les banques provinciales de la Côte qui allaient continuer cette initiative. Les entreprises qui pilaient le riz et qui recevaient les récoltes furent autorisées pour payer les paysans et à leur donner des « reçus » (une sorte de document de crédit). Les banques et les commerçants accepteraient de vendre et d'acheter ces reçus et assuraient aux paysans des ressources comme si la récolte avait été payée en argent comptant. Cependant, les usuriers allaient jouer un rôle très important au début du cycle en permettant à tous ces petits producteurs sans terre et sans garanties de se lancer immédiatement dans la production.

## **5. De la crise du cacao au développement de la banane.**

Suite à la crise du cacao, commencée en 1920, le secteur agro-exportateur équatorien et toute l'économie nationale tombèrent dans une crise profonde et prolongée, d'où ils allaient sortir grâce à une rapide expansion à grande échelle des exportations de banane en 1948 (Larrea, 1992).

## 5.1 *La banane<sup>29</sup> équatorienne au début du 20ème siècle (1900-1948)*

Le développement de l'activité bananière équatorienne destinée à l'exportation remonte au début du 20<sup>ème</sup> siècle. A cette époque on commence à compiler des statistiques sur les exportations de banane en Equateur dans la mesure où la production d'alors commence à produire des excédents par rapport à la consommation interne, excédents qui commencent à être exportés .

Les exportations étaient principalement destinées d'une manière quasi exclusive au marché sud-américain comme par exemple le Pérou et le Chili. En outre, on mentionne que la principale raison de destiner la production à ces deux pays est due à la durée du transport qui coïncidaient avec la période de mûrissement du fruit, puisqu'il n'existait aucune facilité pour le transport réfrigéré.

Au début du 20ème siècle, l'Equateur montre un rythme croissant de ses exportations de banane. Cependant, il dût surmonter des étapes au cours desquelles les volumes exportés déclinèrent de manière considérable. Il s'agit des périodes des deux guerres mondiales et de la dépression économique de 1930. Une fois achevé le premier conflit on note une hausse considérable qui s'écroula avec la dépression de 1932. On enregistre cette année là la quantité de 324 387 régimes exportés. Après la crise ce chiffre est multiplié jusqu'à atteindre les 2 220 513 régimes exportés en 1936, chiffre qui se maintient plus ou moins stable pour connaître une baisse considérable à nouveau durant la seconde guerre mondiale. A partir de 1946, les exportations vont avoir un rythme de croissance ferme et volumineux, à tel point qu'en 1952 le pays est catalogué comme le plus grand exportateur mondial du marché (Cueva, 1964).

## 5.2 *L'Equateur Bananier après la guerre (1948 – 1964)*

### 5.2.1 **L'essor bananier et l'augmentation des exportations**

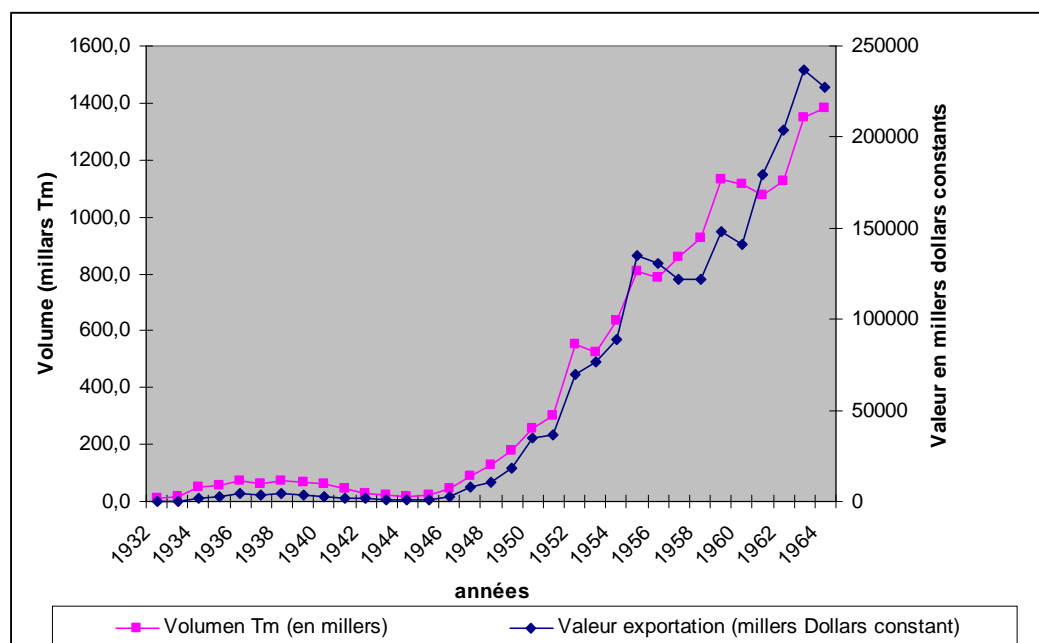
L'intensité et la rapidité du déboisement effectué par les premiers producteurs bananiers au début des années 50 est difficile à mesurer. L'augmentation de la

---

<sup>29</sup> La variété de banane utilisée à l'époque est la Gros Michel très appréciée à l'époque sur les marchés internationaux, notamment l'américain.

superficie bananière ne peut être estimée que par provinces pour le début de la période. D'environ 2 000 hectares de 1915 à 1945 sur toute la Côte on obtient plus de 30 000 hectares en 1951 et 153 000 hectares en 1954. Même si cette superficie allait se maintenir durant quelques années, elle eut tendance à diminuer à 139 000 hectares en 1965 (Orellana, 1952).

La Côte et l'économie en général de l'Equateur, basée sur l'exportation de produits tropicaux, profitèrent au maximum de la fièvre de l'or vert. En effet, la production bananière était modeste au début du siècle, mais les exportations progressèrent lentement passant de 71 000 régimes en 1910 à 921 000 en 1928 pour arriver à 3 000 000 en 1948 lorsque commença le grand déboisement. En une seule année on enregistre une augmentation spectaculaire du nombre de régimes exportés avec 9,6 millions de régimes pour une valeur de 170 millions de sucres en 1951 et 16 millions de régimes pour une valeur de 320 millions de sucres en 1952. La croissance se maintiendra jusqu'en 1962 avec l'exportation de 34 millions de régimes exportés pour une valeur 1 116 millions de sucres (Cueva, 1964).



Source : Orellana, 1952; Cueva, 1964; Riofrio, 1995  
 Réalisation: Cepeda, D.

**Figure 7 Volume et valeur des exportations bananières de 1932 à 1963**



Le taux de croissance des exportations était lié directement à l'incorporation de nouvelles terres pour l'exploitation bananière. Cela permit à l'exportation équatorienne de passer de 10% en 1935 – 1939 à 26,6% en 1960 par rapport à sa participation au marché mondial, prenant ainsi la première place comme pays exportateur bananier. Au niveau national, l'exportation bananière<sup>30</sup> devint le premier produit exporté devant le café et le cacao et depuis 1955 la banane représentait plus de 40% des exportations, avec parfois jusqu'à 53% (1963-1964) (Larrea, 1987).

L'activité bananière devient plus dynamique à partir de 1948 suite à la convergence de facteurs écologiques, socio-économiques et politiques en Equateur et au niveau mondial. A partir de cette année commence une période de croissance rapide des exportations équatoriennes, et pour cette raison ces années sont connues comme celles de l'essor bananier (Larrea, 1987).

### **5.2.2 L'entrée de l'Equateur sur le marché mondial bananier**

A la fin des années quarante et avec plus de force au cours des années cinquante, la production et l'exportation de banane sortirent le pays de la crise économique. Une nouvelle expansion fut encouragée par le contexte commercial international. Contrairement à ce qui se passa avec le cacao, le développement de la culture de la banane incluait des petites et des moyennes exploitations bananières, rendant possible l'ascension de nouveaux groupes de la société.

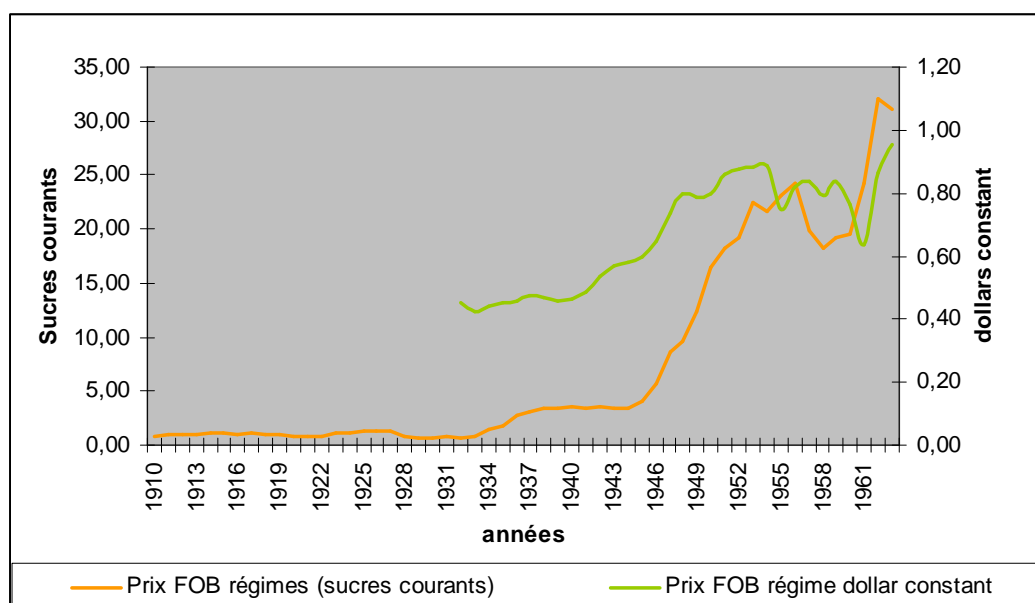
Les multinationales augmentèrent leurs investissements dans la production directe de la banane en Amérique Centrale, dont les pays sans bourgeoisie nationale ou infrastructure, accordaient à ces entreprises le contrôle absolu sur la production et le marché. La question était de définir quels secteurs seraient développés pour la production secondaire de banane et c'est l'Equateur qui fut choisi pour plusieurs avantages : la production était intensive avec un travail basé sur de très bas salaires et les cultures étaient exemptes de maladies comme le Mal de Panama (*Fusarium oxysporum*). Il n'y avait pas d'ouragan ou de cyclones, qui occasionnaient des pertes et augmentaient les coûts de production dans les pays d'Amérique Centrale (Murmis, 1986).

---

<sup>30</sup> Bien que l'activité bananière remonte à l'Equateur aux débuts du siècle elle était considérée comme une activité marginale dans les exportations nationales. Larrea, 1987, mentionne qu'en 1947 les exportations de banane atteignirent 4% du total des exportations.

D'un autre côté, durant la première moitié des années cinquante, la demande aux Etats-Unis et en Europe augmenta considérablement et les importantes plantations d'Amérique Centrale virent brusquement chuter leur production, touchées par le mal de Panama, ce qui accorda une grande importance à la production équatorienne qui était jusque là marginale (Champion, 1959).

En vérité les exportations commencèrent à se dynamiser sensiblement à partir de 1946, stimulées par les augmentations du prix de la banane. Les prix d'exportation augmentèrent de manière régulière durant la période comprise entre 1944 et 1952 et cette hausse fut spectaculaire avec une augmentation de 415%. Le prix de vente d'un régime fut multiplié par deux les premières années, et cela explique la fascination des équatoriens pour ce fruit. Le prix du régime, qui était de 9,53 sucres en 1948, passa à 18,07 sucres en 1951 et à 18,46 sucres en 1952.



Source : Orellana, 1952; Cueva, 1964; Riofrio, 1995  
Réalisation: Cepeda, D.

**Figure 8 Prix moyen d'un régime de banane de 1910 à 1962**

La comparaison avec l'évolution des prix des grandes productions de la Côte montre la reprise générale et la nette supériorité de la banane. En effet, les prix du cacao qui stagnaient depuis plusieurs années à un niveau assez bas, avaient progressé de manière importante vers 1948 mais malgré cela ils furent dépassés par le prix de la banane. Cependant, en raison d'une méconnaissance du futur de la production, un important secteur de cacaoyers fut préservé, cacaoyers qui auraient certainement disparu au profit de la banane si la hausse du cacao ne s'était pas maintenue.

La même chose se passait avec le café, qui offrait des conditions favorables mais intéressées surtout pour d'autres régions écologiques. Au contraire, les grandes régions productrices de riz demeurèrent en partie vides de leurs travailleurs temporaires, suite à la grande baisse du riz en 1948 provoquée par la reprise de la production dans les pays asiatiques (Collin-Delavaud, 1979).

L'incorporation de l'Equateur comme un producteur important sur le marché mondial se produit dans un marché établi, avec des fournisseurs et des consommateurs définis depuis les débuts de l'exportation de la banane à la fin du 19<sup>ème</sup> siècle. Il manifeste en outre, que la demande mondiale d'après-guerre venait d'un marché libre constitué par les Etats-Unis et par l'Europe Occidentale, et des marchés préférentiels (Angleterre ou France), qui se fournissaient auprès de leurs colonies ou anciennes colonies des Caraïbes (Larrea, 1987).

Comme nous l'avons signalé, jusqu'à l'après-guerre deux multinationales contrôlaient le marché bananier. Elles opéraient essentiellement en Amérique Centrale. Depuis la fin du siècle dernier ces entreprises avaient développé de vastes plantations au Guatemala, en Honduras, au Costa Rica et au Panama. De la même façon elles se fournissaient de manière complémentaire dans d'autres pays de la région, où elles n'avaient pas réalisé d'investissements significatifs (Mexique, Cuba, Nicaragua, etc.) (Ellis, 1983).

La propagation du mal de Panama produit de grandes pertes et obligea aux compagnies à repenser leur stratégie régionale. Elles choisirent de maintenir leurs exportations à partir de leurs enclaves, malgré un coût élevé causé par le contrôle de la maladie, mais déplacèrent leurs opérations dans certains pays du secteur comme l'Equateur, en raison des conditions naturelles, agro-économiques et sociales de la Côte, qui étaient excellentes.

Malgré quelques grandes plantations que certaines entreprises exportatrices possédaient en Equateur, la plupart de la banane exportée provenait de producteurs indépendants, qui s'établirent principalement dans des zones abandonnées où se trouvaient d'anciennes haciendas cacaoyères ou dans des secteurs vierges, puisque l'Etat équatorien encourageait le contrôle national sur la production de la banane, la construction, l'entretien de l'infrastructure de communications pour accompagner l'expansion de la frontière agricole et augmentait les facilités portuaires. Cependant le pays présente quelques inconvénients : il était défavorablement situé par rapport aux principaux marchés,

les coûts de transport était très haut, le fruit produit était d'une qualité inférieure avec un rendement inférieur à l'hectare (Larrea, 1992).

C'est ainsi que les caractéristiques internes de la culture bananière en Equateur furent radicalement distinctes à celles qui existaient en Amérique Centrale, et créèrent un modèle social et spatial propre. Cependant, commença une monopolisation croissante de la commercialisation exercée par les multinationales les plus importantes (Standard Fruit et United Fruit), combinée avec une politique d'état d'exportation agricole.

### **5.2.3 Facteurs qui permettent l'entrée de l'Equateur sur le Marché Mondial**

Le début de l'activité bananière dans le pays, comme mentionné, serait à partir du 20<sup>ème</sup> siècle. Cependant, à partir de 1948 on enregistre une participation élevée de la banane équatorienne sur le marché mondial en raison des circonstances externes et internes.

#### *5.2.3.1 Facteurs externes*

Parmi les principaux facteurs externes qui contribuent à l'entrée de la banane équatorienne sur le marché mondial, on peut mentionner le changement de l'offre mondiale provoquée par l'incidence de plusieurs facteurs contraires, comme les maladies qui modifièrent les coûts comparatifs de production par rapport à ses concurrents.

Parmi les fournisseurs de banane de l'époque se trouvaient quelques groupes. Le marché libre était fourni principalement par des grandes enclaves de la United Fruit et la Standard Fruit, qui destinaient leur production aux Etats-Unis et au Canada. Quelques colonies européennes en Afrique et aux Antilles fournissaient le marché européen et les exportateurs d'Orient, dont le marché principal était le Japon (Larrea, 1992).

Larrea, 1987 distingue deux groupes parmi les principaux producteurs qui fournissent les Etats-Unis. On trouve des pays comme le Panama, le Honduras, le Costa Rica et le Guatemala, dans lesquels la United Fruit (UFC) et la Standard Fruit (SFC) ont d'importants investissements et intérêts. Alors qu'au Mexique, au Nicaragua, à Cuba, en République Dominicaine, en Haïti et à Belize, les

entreprises manquent d'intérêts importants ou les ont cédés peu à peu ou transformés en intérêts d'un autre genre.

Au cours de la période des exportations rapides équatoriennes, le pays déplace du marché des producteurs d'Amérique centrale, où les entreprises multinationales ont peu d'intérêts.

### Conséquences des maladies

Selon la Cepal (1960), un facteur d'une importance indiscutable pour la réadéquation de l'offre mondiale de la banane fut la propagation de maladies dans les plantations d'Amérique Centrale durant les années d'après guerre, notamment le mal de Panama et la Sigatoka jaune (Larrea, 1992).

La conséquence des maladies dans les pays d'Amérique Centrale obligea les multinationales à mettre en place différentes stratégies pour faire face à ce problème. Les deux grandes compagnies maintinrent leurs intérêts principaux dans leurs enclaves importantes, luttant contre les maladies et abandonnent certains de leurs intérêts dispersés dans des pays secondaires en les remplaçant par l'augmentation de leurs opérations en Equateur, où n'existait aucune maladie grave (Larrea, 1987).

### Problèmes Sociaux

Un autre des facteurs qui eut une influence pour que l'Equateur commence une nouvelle étape de l'exportation de matières premières fut la situation politique vécue principalement au Guatemala et dans d'autres pays de la région. Les multinationales, comme la United Fruit ou la Standard Fruit, qui jusqu'alors avaient principalement fourni les marchés des Etats-Unis avec la production de leurs enclaves, virent leurs intérêts touchés par de nouveaux impôts et leurs politiques remises en question par certains gouvernements d'Amérique Centrale.

### Coûts comparatifs entre l'Amérique Centrale et l'Equateur

Lorsqu'il parle du sujet, Larrea (1987), mentionne que les changements provoqués pouvaient seulement se faire si les coûts comparatifs de production et d'exportation des pays, comme l'Equateur, se maintenaient à un niveau qui permettrait une rentabilité à long terme par rapport aux prix internationaux.

En outre, il précise que le contrôle des maladies augmenta de manière significative les coûts de production dans les pays touchés. L'avantage dans les coûts comparatifs obtenue par l'Equateur à cette époque, grâce à plus faible taux de maladie fut sans aucun doute très important (Champion, 1960).

### 5.2.3.2 Facteurs Internes

Parmi les facteurs internes de très grande importance se trouvent la politique de développement de l'époque et les avantages que présentait alors le pays. Ces facteurs permirent une expansion rapide de l'activité bananière équatorienne.

#### Politique de l'époque : une deuxième intervention de l'Etat

Le gouvernement équatorien participa très activement au développement de la banane, pour en faire un élément dynamisant de l'économie. Tobar, (1992) mentionne que le régime de Galo Plaza (1948-1952) réunit tous les éléments extérieurs qui permettent l'entrée de l'Equateur sur le marché mondial, en mettant en place une politique de développement dont les principaux objectifs sont : attirer les capitaux étrangers, le crédit et la colonisation encouragés par le Banco del Fomento, spécialement pour les cultures tropicales.

La politique de l'Etat, notamment pour la banane, est caractérisée par une position de médiateur à mi-chemin entre les intérêts et les demandes de compagnies acheteuses et les besoins et les difficultés des producteurs de banane. Pour cela, sa participation s'oriente selon quatre axes : 1) l'investissement dans les infrastructures terrestres<sup>31</sup>, des pistes aériennes, des canaux d'irrigation et de drainage, une flotte de navire, la construction et l'adéquation de ports<sup>32</sup> et de quais, 2) l'ouverture de lignes de crédit, 3) la création d'organismes officiels spécialisés dans la conception et la réalisation de politiques et de projets et 4) la

---

<sup>31</sup> Les routes de la côte sont bananières car elles traversent des zones similaires ou en tout cas il s'agit d'axes pour le transport du fruit vers les marchés : Esmeraldas – Quininde – Santo Domingo, Santo Domingo – Quevedo – El Emplame – Balzar – Daule – Guayaquil; Quevedo – Portoviejo – Manta; Quevedo – Valencia – Latacunga; Quevedo – Ventanas – Catarama – Babahoyo – Guayaquil; Babahoyo – Juan Montalvo; Guayaquil – La Troncal; Guayaquil – Balao – El Guabo – Machala; Puerto Bolivar – Machala – Pasaje – Santa Rosa – Arenillas.

<sup>32</sup> Construction de Puerto Bolívar.

mise en place d'un vaste corps légal normatif et régulateur de la production et de la commercialisation nationale de la banane.

Ces avantages furent mit à profit par la United Fruit Company, la Standard Fruit Company et d'autres entreprises exportatrices qui se constituèrent grâce aux avantages qu'offrait l'Equateur. Les compagnies exportatrices ne réalisèrent pas d'investissement coûteux dans les plantations, ou dans les routes et l'infrastructure portuaire, puisque l'Etat assumait, finançait et entretenait la partie la plus coûteuse de l'investissement nécessaire pour l'opération de ces entreprises (Larrea, 1987).

A cette même époque des lignes de crédit directes furent ouvertes par l'intermédiaire de la commission d'orientation et de crédit pour la banane, qui fonctionnait au sein du Banco de Fomento et on décida que 15 millions de sucres seraient distribués à près de 950 bananiers sur la Côte. Ces prêts<sup>33</sup> de près de 4 sucres par plante, réussirent à convaincre de nombreux agriculteurs ou des citoyens sans terre. Cet appui financier fut destiné aux petits et moyens producteurs, de telle sorte que peu de grands producteurs purent en tirer profit puisqu'aucun prêt ne dépassait les 50 000 sucres (12 500 bananiers) et 77% furent inférieurs à 20 000 sucres (Cueva, 1964).

**Tableau 2 Crédit des banques de développement pour l'agriculture et en particulier pour la banane (milliers de sucres)**

Années	Crédit pour les cultures agricoles	Crédit pour la banane	Crédit pour la banane en % du total
1945	59067	624	1,06
1950	96699	21467	22,20
1955	138404	31515	22,80
1960	86059	13948	17,20

Source : Collin – Delavaud, 1979. Junta Nacional de Fomento – Informe de Labores de la junta de planificación. Banco Nacional de Fomento  
Réalisation : Cepeda, D.

Fin 1949 la commission cesse de fonctionner et transfère au Banco Nacional de Fomento la responsabilité de diriger les opérations qui allaient progressivement diminuer. En effet, le crédit de la banane passe de 10 millions de sucres attribués en 1948 (9,01% du total) à 28 millions en 1949 (25,3%). Mais au cours des deux

<sup>33</sup>Mais d'un autre côté l'accord de prêts sans prendre en compte l'aptitude des régions, les conditions environnementales et les producteurs citoyens fut également la raison de nombreux échecs.

années suivantes, la quantité d'argent remise diminue jusqu'à atteindre 14 millions de sucres (15,6%). En 1951 on enregistre une nouvelle hausse jusqu'en 1957, année où on obtient le chiffre maximum de 32 millions de sucres (20,3%), qui diminue rapidement, car l'Association Nationale de Bananiers de l'Equateur en 1956 intervient auprès des banques pour leur demander de ne plus accorder de nouveaux crédits pour des nouvelles plantations, en raison de la baisse des prix et des quantités. Cette intervention n'eut pas de grosses conséquences, dans la mesure où dans les registres des plantations on note que 1957 fut l'année record en ce qui concerne la superficie consacrée à la banane (Collin – Delavaud, 1979).

L'action du Banco Nacional de Fomento fut décisive dans les premiers instants de la campagne de la défense de la banane, lorsqu'il accorda un crédit spécial à l'ANBE, pour qu'à son tour elle le redistribue entre ses associés intéressés à effectuer les premiers contrôles phytosanitaires. En 1957 un crédit spécial fut accordé pour aider les bananeraies de la zone nord qui commencèrent à lutter contre la Sigatoka jaune (Cueva, 1964).

En ce qui concerne les impôts, on peut préciser qu'entre 1947 et 1964 il exista au moins 37 types d'impôts différents qui concernaient la banane d'exportation, tous ces impôts furent regroupés en 1964 en un seul impôt qui représentait 21,4% du prix FOB (Cueva, 1964).

#### **5.2.4 Fragmentation de la terre et le développement de la banane Gros Michel<sup>34</sup>: zones et producteurs**

Dans le cas de la banane équatorienne, les exploitations productrices se constituèrent sur les ruines des anciennes haciendas cacaoyères ou sur des terres vierges occupées par des colons. Au lieu de créer des zones géographiques homogènes et compactes, les exploitations se dispersèrent sur diverses provinces avec des caractéristiques sociales, géographiques et environnementales différentes.

De cette manière, au début de 1950 la superficie destinée à la culture de la banane s'étendait essentiellement sur les terres de la Côte (voir illustration 2). Les plus

---

<sup>34</sup> La banane Gros Michel est caractérisée pour être une grande plante avec un tronc de 4 à 6 mètres de hauteur qui produit au bout de 13 mois. Le régime se récolte entre 8 et 12 mois après. Le poids des régimes peut atteindre 60 kilogrammes.



grands secteurs étaient situés dans la partie centre-nord de l'Equateur (Esmeraldas, Manabi et Pichincha) avec 45% de la superficie. Guayas, Los Rios et El Oro comptaient également avec des superficies importantes représentant 21, 18 et 9% respectivement. Les superficies les plus petites étaient situées dans les provinces de Loja, Cañar, Bolivar et Cotopaxi (Orellana, 1952).



Source: Orellana, F. 1952. La industria bananera en el Ecuador.  
Réalisation: Cepeda, D

**Figure 9 Zones bananières en Equateur 1950**

**Tableau 3 Superficie plantée avec de la banane dans les principales provinces consacrées à la culture en 1954**

Province	Superficie (ha)	Pourcentage (%)
Esmeraldas	36.320	23
Manabí	27.450	17
Pichincha	8.270	5
Cotopaxi	1.130	1
Bolívar	2.290	1
Cañar	2.810	2
Los Ríos	28.170	18
Guayas	33.450	21
El Oro	13.610	9
Loja	4.940	3
Total	158.440	100

Source: INEC. I Recensement sur l'agro-élevage.1954.  
Réalisation: Cepeda, D.

#### *5.2.4.1 Structure productive*

A la différence des pays d'Amérique Centrale, où le système dominant de la production de la banane est basé sur les grandes plantations de la United Fruit et de la Standard Fruit, en Equateur une diversité de producteurs exista, producteurs qui se répartissaient dans toute une gamme allant de petits à grands producteurs (Larrea, 1987).

De cette manière la participation à la production était essentiellement réalisée par des unités productives de taille moyenne. Ce type d'exploitation avait une superficie cultivée inférieure à 50 hectares et représentait environ 73% du total des producteurs. Cependant leur participation allait diminuer par rapport à la superficie totale, atteignant environ 32%, comme on l'observe sur le tableau 4. Par exemple dans la province de Los Rios, 60% des propriétés avaient moins de 50 hectares, bien que dans le sud de la province il existe des grandes propriétés constituées sur d'anciens grands domaines forestiers.

Si nous nous référons aux unités ayant une superficie consacrée à la banane de plus de 100 hectares, nous observons que leur participation en tant qu'unités productives fut basse, aux environs de 15% et cependant elles possédaient plus de 45% de la superficie totale.

Si nous nous intéressons aux unités de grande taille, des plantations supérieures à 500 hectares, Larrea (1987) mentionne qu'il y eut des cas de propriétés étrangères qui s'intégrèrent dans l'activité bananière avec beaucoup d'importance. Dans ce groupe on trouvait : 1) Tenguel, achetée par la United Fruit dans les années 30, où la compagnie avait établi vers 1950 une enclave, 2) Frutera Sudamericana, plantation d'une compagnie chilienne à Balao. En outre se mentionne 3) Fruit Trading Co, à Esmeraldas, qui fut dissoute en 1950 (Martinez, 2001).

**Tableau 4 Distribution de la superficie consacrée à la banane en Equateur 1964**

Extension (ha)	Nombre de propriétés	%	Superficie Totale (ha)	%
Moins de 10 ha	403	15.5	3.494	2.0
Entre 10 et 25 ha	795	30.7	20.027	11.4
Entre 25 et 50	611	23.6	32.331	18.4
Entre 50 et 100	379	14.6	37.357	21.3
Entre 100 et 500	366	14.1	59.723	34.1
Plus de 500	38	1.5	22.429	12.8
Sous-Total	2.592	100.0	175.361	100.0
Sans classifier (Estimation)	408		15.000	
<b>TOTAL</b>	<b>3.000</b>		<b>190.361</b>	

Source: Larrea, C. 1987. El Banano en el Ecuador, transnacionales, modernización y subdesarrollo.  
Réalisation : Cepeda, D.

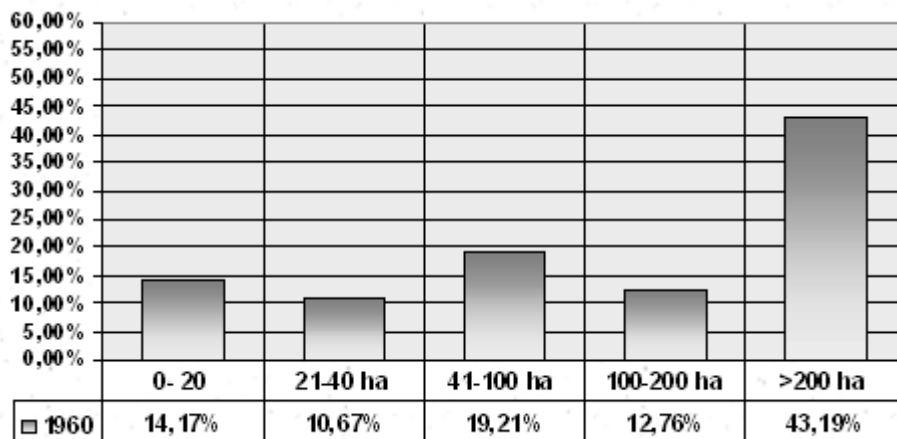
Le tableau 5, présente la participation de producteurs pour la superficie semée avec de la banane Gros Michel dans le secteur de La Mana et el Tingo, dans les années 60. On voit l'existence majeure de producteurs qui possèdent des superficies de moins de 20 hectares, et qui constituaient environ 61% des exploitations. Par contre les exploitations de plus de 100 hectares représentent près de 10%.

**Tableau 5 Distribution de la propriété de la terre dans les superficies bananières dans le secteur de la Mana dans les années 60**

Superficie (ha)	Nombre de producteurs	%	Superficie Totale (ha)	%
0-20	42	61	461	14
20-40	12	17	347	11
40-100	8	12	625	19
100-200	3	4	415	13
>200	4	6	1.405	43
<b>TOTAL</b>	<b>69</b>	<b>100</b>	<b>3.253</b>	<b>100</b>

Source: San Andres, J. 1961. Leyes, estudios y estadísticas del banano ecuatoriano  
Réalisation: Cepeda, D.

Cependant, la propriété de la terre consacrée à la banane dans la région de La Mana était concentrée en peu de mains. De cette manière, plus de 50% de la superficie totale cultivée se trouvait dans des propriétés supérieures à 100 hectares. Par contre, les petites exploitations, inférieures à 20 hectares, représentaient 14% de la superficie cultivée (voir tableau 5 et figure 10).



Source: San Andres, J. 1961. Leyes, estudios y estadísticas del banano ecuatoriano  
Réalisation: Cepeda, D.

**Figure 10 Participation dans la superficie cultivée de banane dans la Mana au cours des années 60**

#### 5.2.4.2 La fièvre de la banane et l'apparition d'un nouvel acteur

Le développement rapide de la culture de la banane dans la région côtière équatorienne, déplaça la frontière agricole grâce à l'utilisation de terres chaudes de la Côte et des contreforts occidentaux des Andes pour l'installation de nouvelles cultures.

Le développement bananier confirme un nouvel acteur social: le producteur indépendant. Cela déboucha sur une structure agraire et une configuration régionale différente à celles qui avaient dominé l'époque du cacao, précédemment décrite.

La « fièvre de la banane » qui frappa l'Equateur au cours de ces années, et qui non seulement contamina les propriétaires terriens et les paysans, provoqua l'apparition d'une nouvelle classe de propriétaires terriens : des commerçants, des professionnels urbains, des artisans, des fonctionnaires, etc. Ceux-ci commencèrent à investir leurs économies dans l'achat des terres pour créer des plantations bananières. Une autre cause est l'encouragement financier accordé sous la forme de prêt par le Banco Nacional de Fomento<sup>35</sup>. C'est ainsi qu'à partir de 1946 les plantations se multiplièrent aussi bien dans les zones agricoles consolidées que dans d'autres récemment colonisées.

<sup>35</sup> Banco Nacional de crédito agrícola

#### *5.2.4.3 Accès à la terre par les petits et moyens propriétaires*

Il convient de rappeler que les haciendas cacaoyères, comme nous l'avons exposé antérieurement, avaient souffert une crise prolongée. A cause des investissements, une parties de ces propriétés furent poussées à se transformer en plantations bananières et virent leur valeur augmenter en raison d'une demande inusuelle de terres. Avec ce scénario, les propriétaires, voyant le prix de la terre anormalement élevé, obtenaient une marge de bénéfice importante qui les incitait à vendre, encore plus dans le cas où l'agriculture commerciale cacaoyère n'offrait pas de conditions particulièrement bonnes.

Pour que ces haciendas « traditionnelles » parviennent à se « moderniser » et à se transformer en des exploitations plus dynamiques, elles avaient tendance à se débarrasser des secteurs les moins utiles de la propriété (inondables, éloignés, etc.). Afin de contribuer au financement de l'effort de modernisation, les lots de taille relativement importante étaient vendus à des riches paysans, de petits propriétaires terriens et aux nouveaux acteurs de la zone.

Une autre des formes d'accéder à la terre pour les petits producteurs fut la forte pression sociale: on voyait d'anciens « semeurs » envahir des parcelles de terre pour protester contre le non respect des contrats ou l'absence de paiements. D'autre part, l'augmentation de la production bananière produisit très rapidement l'arrivée massive de paysans sans terre à la recherche de salaires et principalement d'une parcelle de bois dans le piémont pour la coloniser. Dans une région où les titres de propriété étaient inexistantes ou imprécis, les « invasions » de terre de vieilles plantations commencèrent à se multiplier et elles terminaient avec des accords plus ou moins amicaux concernant les parcelles occupées.

#### **5.2.5 Les types d'exploitation à l'époque: des régions avec des petites plantations**

Après ces changements dans l'espace, apparut un modèle dans lequel coexistaient les producteurs équatoriens et les investisseurs étrangers. A l'époque il y avait des haciendas capitalistes nationales, des haciendas avec du capital étranger, de moyennes et de grandes exploitations bananières et de petites exploitations, beaucoup d'entre elles de type familial.

#### *5.2.5.1 Les haciendas et leur modèle traditionnel*

La première catégorie sociale intéressée par la banane fut celle des producteurs de cacao, habitués aux risques et aux changements de production. Ils furent les premiers à donner l'exemple en transformant une partie des plaines alluviales en bananeraies. Malgré cette expansion très rapide, il existait encore une certaine diversité de production. Les haciendas cacaoyères maintenaient leur schéma d'embauche de planteurs et de paysans à qui ils demandaient d'incorporer des bananiers parmi les cacaoyers, et à qui ils demandaient d'éliminer les plantes très vieilles ou malades pour installer des nouvelles plantations de banane. Cette catégorie de producteurs acheta également de la terre, comme les autres catégories, surtout dans les limites septentrionales du bassin du Guayas.

Quelques étrangers se joignèrent aux équatoriens et parvinrent progressivement à constituer des grandes haciendas. Les obstacles de communication furent vaincus avec la construction de routes, comme dans le secteur de La Mana, qui permit l'ouverture d'une zone de production de 10 000 hectares pour plusieurs producteurs.

Le développement de ce système de culture montre que les producteurs disposaient d'une certaine autonomie face aux compagnies multinationales qui considéraient ce système comme irrationnel d'un point de vue économique.

#### *5.2.5.2 Les nouveaux propriétaires (plantations grandes et moyennes)*

Plusieurs catégories profitèrent de cette spéculation fruticole, et beaucoup de nouveaux propriétaires étaient des citoyens (venant de grandes villes ou de centres urbains plus petits) qui essayèrent d'avoir rapidement des gains. Il s'agissait de militaires à la retraite, d'employés, de commerçants, d'artisans, etc. qui formaient cette nouvelle classe agricole.

La colonisation de citoyens de classe moyenne et de professions travaillant essentiellement dans le secteur tertiaire, constitue un élément original dans la valorisation des régions bananières. L'Etat favorise l'accès aux propriétés en accordant officiellement la préférence aux professionnels, ce qui empêchait de donner la terre et les crédits aux jeunes agriculteurs des régions andines ou

d'autres parties de la Côte. Ces nouveaux propriétaires échouèrent, car ils étaient le plus souvent absents et n'avaient aucun lien avec la terre.

Les grandes propriétés du siècle passé, peu nombreuses, furent en général divisées, vendues sous forme de lots à des nouveaux propriétaires, pour, de cette façon, amortir leurs investissements, mais ce morcèlement systématique cache la réalité. En effet, face à l'incertitude des conditions climatiques et du passage futur des routes, les nouveaux propriétaires achetèrent plusieurs lots dans plusieurs secteurs différents. C'est ainsi qu'il s'avère compliqué d'inventorier les propriétés réelles de chaque producteur qui possédait des terres dans plusieurs provinces.

Les nouveaux propriétaires de la plaine établirent dès le début une monoculture de banane. Après avoir éliminé les vieilles plantes de cacao, on procéda à la mise en culture de la banane avec une densité inférieure à 1 000 plantes par hectare utilisant la variété Gros Michel. On effectuait deux ou trois désherbages et on mettait de l'engrais à plusieurs occasions. La plantation commençait à produire au bout de 11 à 12 mois et la production était d'environ 400 régimes par hectare et par an. Les régimes étaient récoltés et chargés sur des mules ou des chariots généralement par des camions.

#### *5.2.5.3 Les colons avec des petites exploitations familiales*

Cette catégorie correspond à un grand nombre de petites propriétés organisées par un grand nombre de colons qui profitèrent des conditions favorables des achats de terres (à l'Etat ou à des particuliers), pour devenir des producteurs bananiers, la plupart d'entre eux étaient des agriculteurs venant d'autres régions de la Côte ou des Andes.

La première année, après s'être approprié des terres, ces agriculteurs établissaient les plantations de cacao, de maïs et d'autres cultures vivrières avec le système de déboisement et de brulis. La banane servait au sein de ce système comme plante pour faire de l'ombre au cacao. Le but final était d'établir des cultures à cycle court (maïs), tandis que disparaissaient les *palizadas*<sup>36</sup> pour mettre en place par la suite des cultures de banane Gros Michel associées avec du cacao du type national. Au cours de la seconde année on procédait au désherbage de la plantation et à la première récolte de banane.

---

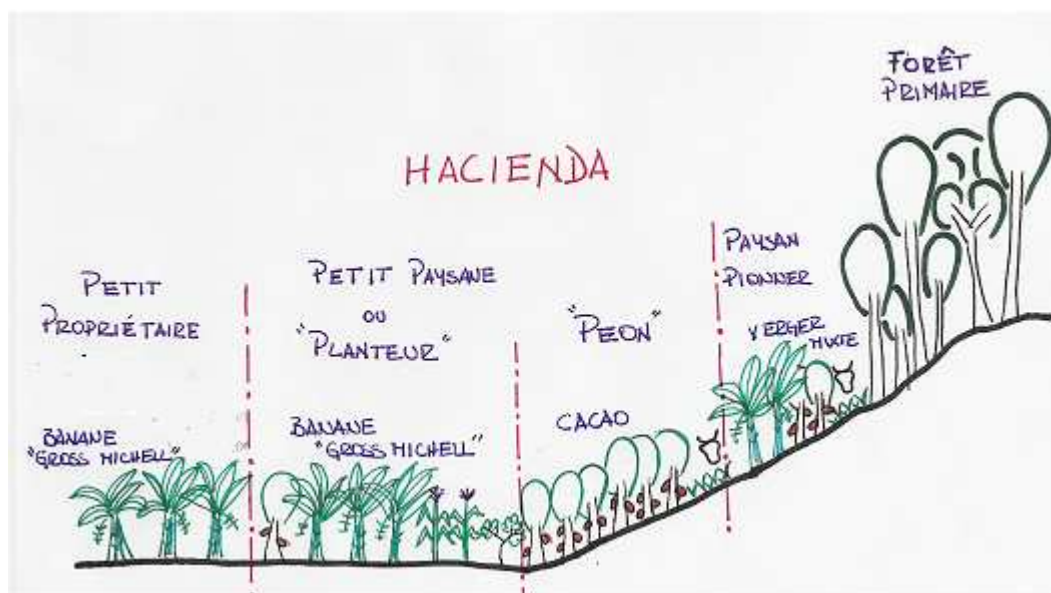
<sup>36</sup> Terme utilisé pour désigner les monticules en décomposition issus des restes de la végétation arborée défrichée pour la mise en place des cultures.

Ainsi la banane faisait partie d'une combinaison de cultures avec un peu de cacao, de café, d'arbres fruitiers, de cultures vivrières. Les propriétés situées au bord de grandes plantations profitaient des moments de grande demande du marché extérieur et de manque de fruits dans l'hacienda voisine, et par conséquent le petit colon dépendait d'un intermédiaire pour la vente des bananes, puisque tout seul il ne pouvait accéder à un quota en raison de sa faible production.

#### 5.2.5.4 Les premiers agro-exportateurs

Les plantations définies comme « modernes » à cette époque appartenaient à une petite élite agro-exportatrice formée par les familles Quirola et Noboa. Sur les meilleures terres de leurs propriétés on commença à utiliser des techniques de contrôle phytosanitaire, de protection des régimes, ainsi que la construction des premières infrastructures comme les funiculaires, les câbles, etc.

Mais ce ne fut pas avant 1957 et avec l'arrivée de la Sigatoka jaune, que ces pratiques se généralisèrent avec la mise en place des premiers systèmes d'aide technique et du premier enregistrement des producteurs.



Source: Enquêtes historiques  
Réalisation: Cepeda, D.

Figure 11 Paysage de la zone d' El Guabo vers 1950



## **5.2.6 Le système de culture “banane Gros Michel” et ses adaptations aux conditions du marché**

### *5.2.6.1 Activités des champs*

Au début de l'exploitation de la banane Gros Michel, dans des zones où jusque là il n'y avait pas eu d'exploitation bananière, il était nécessaire de réaliser un travail pour préparer le sol. Ce travail se limitait à nettoyer la végétation, à enlever les arbres, généralement en pratiquant le brulis et, sans avoir un très haut niveau de nettoyage des parcelles, les terres qui jusqu'alors n'avaient pas été exploitées étaient déjà en phase productive un an après ce travail de désherbage. Au contraire, dans les zones où il y avait eu des cacaoyers, la mise en place fut faite grâce à un système mixte de banane et de cacao et avec des arbres dispersés résidus de l'écosystème original.

La fertilité exceptionnelle des sols permit à des nombreuses superficies de produire sans arrêt, sans engrais et sans irrigation durant plus de 25 ans. En outre, ces associations permirent un apport interne de fertilité pour la culture, et pour ces raisons, un apport de fertilité externe à travers l'usage de produits chimiques n'était pas très important au début.

La culture de la banane à l'époque se caractérisait par de rares travaux agricoles<sup>37</sup>. Parmi les principaux travaux réalisés on mentionne : 1) le nettoyage du pied (élimination de l'herbe qui gênait la banane), 2) l'arrachage de rejetons (élimination des rejetons mal situés ou provoqués par l'eau), 3) la taille des feuilles (élimination des feuilles qui gênaient le développement normal du régime) et 4) de travaux de drainage réalisés lorsque c'était indispensable ; parfois la première année on faisait des cultures de maïs et de riz entre les plants de banane.

Par exemple, dans les zones forestières centrales et septentrionales l'expansion de bananeraies fut effectuée sur des zones brûlées rustiquement après une déforestation incomplète qui avait laissé debout les arbres les plus grands. Des

---

<sup>37</sup> La machette est l'unique outil que possédaient les paysans et qui leur permettait d'effectuer tous les travaux dans la bananeraie : l'essartage, le désherbage, la sélection des rejetons, la récolte et tous les nettoyages nécessaires.

équipes spécialisées effectuaient le travail, comme semer les plants et 2 à 3 désherbages avant de « livrer clé en main » la bananeraie mise en place, après six ou sept mois de travail. Par la suite on ne réalisait pas d'autres travaux, puisque le terrain des plantations était perméable, dégagé et suffisamment léger pour permettre une bonne pénétration des racines sans avoir besoin de recourir à des travaux d'amélioration.

Au début on ne réalisait pas d'épandages de produits chimiques pour le contrôle des maladies, car elles n'avaient que peu de conséquences sur les cultures. Cependant, à partir de 1953, on enregistre les dégâts provoqués par une maladie connue comme la Sigatoka jaune (*Mycosphaerella musicola*) dans la culture de la banane. Les conséquences de cette maladie obligèrent à utiliser un équipement spécial pour son contrôle, et parmi les principaux moyens utilisés nous trouvons l'hélicoptère et l'avionnette.

Pour réaliser un travail adéquat de contrôle de la maladie, en utilisant de petits avions, il fut nécessaire d'éliminer progressivement les arbres de grande taille qui se trouvaient à l'intérieur de la plantation bananière. De cette manière, les plantations de banane acquirent une certaine uniformisation de paysage.

#### 5.2.6.2 Activités de récolte

La récolte était également réalisée avec une technique très simple qui pouvait être effectuée par n'importe quel travailleur qui aurait été jugé « apte » par un technicien d'une compagnie. Le jour de récolte et de la coupe des régimes était décidé sur ordre d'une compagnie commercialisatrice au producteur. Cette lettre-avis de récolte, indiquait en outre le type de régime à récolter selon les caractéristiques suivantes : le  $\frac{3}{4}$  renforcé, le  $\frac{3}{4}$  plein, le  $\frac{3}{4}$  défini, le  $\frac{3}{4}$  juste.

La réalisation de la récolte, dans les grandes exploitations, était effectuée principalement par une équipe formée par : 1) des coupeurs et 2) des portefaix.

Le Coupeur : Il identifiait le régime à récolter et avait comme instrument un bout de bois terminé par une serpe ou une machette pour effectuer la coupe du régime. Tout d'abord il coupait les feuilles qui gênaient la descente du régime et ensuite il effectuait une coupe dans la tige pour faire tourner la plante et accommoder le régime à hauteur de l'épaule du portefaix.

Le Portefaix : Avec l'aide d'un petit coussin fait de feuilles, posé sur son épaule, il recevait le régime. Une fois que le portefaix avait le régime sur son épaule, le coupeur pratiquait une incision à la base du régime pour le séparer de la plante. Une fois le régime séparé de la plante le portefaix allait le déposer dans des secteurs bien définis à une certaine distance et proches des voies de communication de la plantation appelées « Eras ».

Une fois la récolte effectuée et le dépôt d'une quantité déterminée de régimes par les équipes<sup>38</sup> sur les « eras » on effectuait un travail connu comme l'« **enchantada** » de régimes. L'« **enchante** » est une pratique utilisée pour protéger le régime des coups. Cette activité est réalisée en utilisant l'écorce de la pseudo-tige de la plante connue comme « chanta ». Les morceaux de « chanta » étaient placés en forme de tuile sur le régime de manière à le recouvrir totalement. Par la suite, on attachait le régime recouvert de cette tuile végétale avec des câbles ou des ficelles fabriquées avec les pétioles des feuilles.

Le transport jusqu'au port d'embarquement fut pendant longtemps le gros problème pour l'établissement des plantations. Cependant, les régimes de Gros Michel n'étaient pas fragiles, et une fois enveloppés dans les « chantas », les régimes de banane supportaient assez bien les manipulations et le transport à dos de mule vers le camion ou le bateau avant d'arriver au port.

A cette époque les gens n'étaient pas autant préoccupés par la grande quantité de rejet des régimes non exportés en raison de leur aspect, de leur poids ou de l'absence de mûrissage ou de trop grand mûrissage au moment de la vente. Cela était dû à la très grande production de ce système de culture extensive, et le rejet était secondaire, puisque la vente d'une partie minimum de la production rapportait toujours beaucoup.

Les bonnes conditions naturelles des régions productrices permettaient d'obtenir une qualité excellente et supérieure à celle des autres régions productrices, qui à l'époque ne pouvaient rivaliser. Cependant, cette monoculture qui amenait beaucoup de risques, était toujours considérée très rémunératrice et assurait en 3 ou 4 ans l'amortissement du capital pour les grandes plantations.

---

<sup>38</sup> Généralement 150 régimes par « era ».

### 5.2.7 Coûts de transport et prix

La localisation des différents types de propriétés dans les régions fut très différente. Les haciendas capitalistes nationales ou avec du capital étranger en général étaient situées dans des zones accessibles par les voies de transport. Au contraire, les petites, moyennes et quelques grandes exploitations étaient situées dans des zones d'accès difficile avec peu de voies de communication.

#### 5.2.7.1 Le transport

L'exportation de banane en Equateur est une activité qui a lieu toute l'année et le transport du fruit depuis les propriétés jusqu'aux ports d'embarquement variait selon les stations et les zones.

Presque tous les chemins étaient en terre et donc pendant l'époque des pluies ils devenaient inaccessibles à la circulation. On profitait alors de la crue des rivières pour transporter les bananes sur des radeaux et des canoës. Cependant, dans certaines zones qui ne permettaient pas le transport en utilisant les systèmes fluviaux, on mit en place des courts systèmes de chemin de fer. A la saison sèche, lorsque les fleuves retournaient dans leurs lits, on recommençait le transport par voie terrestre. A l'époque, les lieux éloignés des ports expédiaient le fruit en camions jusqu'aux lieux où ils pouvaient être chargés à bord d'embarcations fluviales.

Par exemple, dans les premières haciendas de Quevedo et de Santo Domingo les plantations furent installées sur les rives basses des fleuves les plus importants, navigables au moins pendant l'époque des pluies, comme par exemple le fleuve Quevedo. Mais, dans le cas des nouvelles haciendas, celles-ci furent construites dans des bassins secondaires, comme par exemple dans le sud du Guayas.

En ce qui concerne La Mana, un mode de transport et de commercialisation de la banane basé sur la localisation de type de producteurs fut mis en place. Les propriétés situées au nord du fleuve San Pablo avaient besoin d'utiliser des tyroliennes<sup>39</sup> pour commercialiser leur production. Cela provoquait des relations instables d'échange, dans la mesure où les grandes exploitations construisirent des tyroliennes qui louaient aux petits producteurs. Ces derniers devaient en outre

---

<sup>39</sup> C'est un système de transport utilisé pour traverser les fleuves avec un câble tendu entre deux poteaux et une plateforme pour se déplacer.

transporter leurs fruits à dos de mule jusqu'aux rives du fleuve pour utiliser les tyroliennes.

Les coûts du transport étaient variables selon la zone d'où provenait le fruit et le système de transport utilisé. Le coût minimum était de 1,60 sucres par régime et pouvait grimper jusqu'à 6,00 sucres par régime. Parfois c'est l'exportateur qui payait la dépense, en dans ce cas le producteur recevait un prix inférieur pour la production, alors que si le producteur se chargeait du transport, il recevait un prix plus élevé pour les fruits.

**Tableau 6 Frais d'embarquement de la banane depuis l'Equateur vers les Etats-Unis en 1952**

Activité	Coût en sucres
Transport depuis la propriété jusqu'au port d'embarquement	4,00
Service de surveillance pour chaque tonne	5,00
Timbres fiscaux pour chaque embarquement	24,00
Taxe pour la Maison de la culture	0,75% ad valorum
Taxe pour les foyers antituberculeux	1,00% ad valorum
Service de quai pour chaque 46 kilos	0,30
Impôt par régime	1,00
Lettre de garantie par regime	1,20
Commission par regime	0,015
Service d'inspection d'embarquement	40,00
Embarquement	180,00
Equipe d'embarquement par régime	0,85
Transport par navire Equateur – Etats-Unis par régime	1,20

Source: Orellana , 1952

Réalisation: Cepeda, D.

#### 5.2.7.2 Prix, marchés et destinations de l'époque

Au milieu du siècle, même lorsque les exportations avaient lieu toute l'année, la demande de fruit était sujette à des cycles saisonniers tout comme actuellement : la demande et par conséquent l'exportation augmentait de fin octobre ou fin septembre jusqu'à mai et diminuait ensuite entre juin et septembre.

Avec ces fluctuations de volumes, les prix également fluctuaient, les plus élevés se trouvant durant les mois de plus fortes exportations d'octobre à mai. Les prix payés par les exportateurs ou les grands producteurs variaient selon la taille des régimes et le lieu d'achat du fruit. En 1951 par exemple, les prix pour les régimes possédant entre 7 et 9 mains étaient : à Guayaquil de 14 à 20 sucres, à Puerto Bolivar de 15 à 20 sucres, à Esmeraldas de 12 à 20 sucres. Au contraire en juin la compagnie agro-exportatrice "compañía bananera del Ecuador" paya 12, 16, 20 et 24 sucres par régime de 7, 8, 9 mains ou plus mais il s'agissait du prix FOB dans le port de Guayaquil (Orellana, 1952 ; Champion, 1960).

Comme aujourd'hui, Guayaquil était le premier port d'Equateur où avaient lieu les plus grandes exportations de banane et c'est là qu'embarquaient les régimes destinés à l'exportation provenant des provinces du Guayas, de Los Rios et d'une partie de la province de Los Rios. Au cours des dernières années près de 65% des exportations bananières ont été effectuées depuis le port de Guayaquil tandis que le port d'Esmeraldas représentait 25% des exportations, Puerto Bolivar 9% et Bahia moins de 1%.

Le marché équatorien de l'exportation bananière était limité à très peu de pays durant les premières années (Chili, Pérou et Etats-Unis) mais peu à peu il s'étendit à d'autres pays de l'hémisphère occidental et à l'Europe. Ainsi dans les années 50 les pays qui apparaissaient comme acheteurs de banane étaient : les Etats-Unis (88%), le Chili (6%), la Belgique (4%), l'Allemagne (1%) et d'autres états de l'hémisphère occidental (1%) (Champion et Moreau, 1960).

### *5.3 Appel de main d'œuvre et flux migratoire*

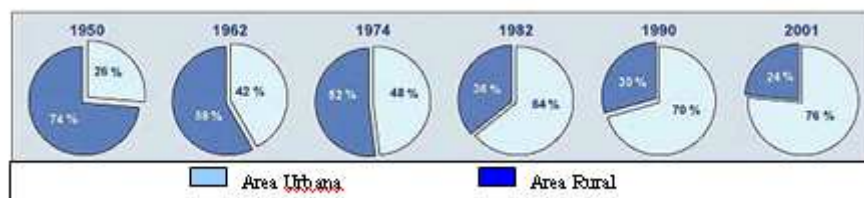
#### **5.3.1 Le problème de la main d'œuvre**

L'ouverture de nouvelles zones de production et de travail dans les haciendas provoqua une demande de main d'œuvre abondante non disponible sur place ; la perspective de bons salaires et de participer à la prospérité bananière attirèrent de nombreux travailleurs agricoles venant d'autres régions. Cette troisième catégorie sociale apparaît dès le début comme étant très hétéroclite, formée en partie de paysans déracinés et peu habitués aux problèmes des cultures des zones chaudes et une partie d'entre eux ne venait que pour quelques mois et repartaient tout de suite, aggravant de cette manière le caractère instable de cette population pionnière.

Une fois le déboisement et la plantation effectués, les travaux de nettoyage des bananeraies, la récolte et le transport étaient répartis selon le cas aux travailleurs payés à la journée, à la tâche ou au forfait. Le manque de main d'œuvre des premières années fut remplacé une relative abondance de travailleurs, surtout lorsque la banane Gros Michel commença à ne plus être si appréciée sur le marché international. Les régions bananières devinrent un point de concentration démographique avec un taux de croissance très rapide, modifiant de cette façon les données de la population côtière.

### 5.3.2 L'augmentation de la population

Les changements démographiques, conséquences de l'âge d'or de la banane, furent significatifs. Les recensements de 1950 et de 1963 mettent en évidence la croissance de la population de la région côtière qui passe de 40,6 de la population nationale en 1950 à 47% de la population totale du pays en 1963, et à 49% en 1974 avec un taux de croissance de 4,1%. Il faut mentionner que dans le même temps on enregistra une hausse de la population urbaine qui passe de 24,8% en 1950 à 41% en 1974.



Source : Inec, 2001

Figure 12 Evolutions de la population urbaine et de la population équatorienne (1950-2001)

On constate que les grandes augmentations correspondent aux zones de concentration de l'activité bananière, aux ports de commercialisation, à la province de Los Ríos<sup>40</sup>, ainsi qu'aux provinces d'El Oro<sup>41</sup> et du Pichincha<sup>42</sup> qui suivent le même rythme.

La forte demande de main d'œuvre attira l'attention de toute la région andine et de la province côtière de Manabi avec un grand nombre de travailleurs qui s'en

<sup>40</sup> Particulièrement le canton Quevedo, qui passe de 33000 à 77000 entre 1950 et 1962

<sup>41</sup> Surtout le canton Pasaje

<sup>42</sup> Pour le cas du canton Santo Domingo de los Colorados, transformée en 2008 en province de Santo Domingo de los Tsachilas

allèrent vers les plantations bananières surtout entre 1945 et 1955. Les premiers déplacements de population furent temporaires le temps de la récolte de canne à sucre et du riz mais la banane transforma ces mouvements en installation définitive. L'éradication de la malaria et de la fièvre jaune favorisa l'installation de la population dans ces régions jusqu'alors considérées comme insalubres.

Ces migrations définitives créèrent l'apparition de nouveaux villages ou hameaux situés à l'intersection des routes et qui prospérèrent avec l'installation de quelques magasins comme El Empalme qui comptait 4500 habitants en 1963.

Les villages déjà existants virent gonfler leur population de manière spectaculaire. Quevedo, petite ville de pionniers, devint un lieu de grand rassemblement des bananiers de la région et devient de plus en plus nu centre local même si les équipements de base, comme l'eau et l'électricité, n'équipèrent que peu à peu les quartiers périphériques surgis très rapidement.

**Tableau 7 La croissance urbaine des zones bananières**

Villes	Population 1950	Population 1962	Taux de croissance annuel
Quevedo	4200	20600	13 %
Babahoyo	9000	20000	9 %
Pasaje	5000	13200	6,8 %
Machala	7500	29900	17 %
Guabo	1150	3300	16 %

Source: Censo 1950 et 1962  
Réalisation : Cepeda, D.

#### *5.4 La crise de la banane et une période de stagnation (1965-1974): une organisation spatiale en constante évolution.*

Après quelques années d'euphorie et de prospérité générale, les premiers signes de difficulté apparurent et provoquèrent la diminution des activités dans certaines zones bananières. Les maladies allaient détruire les plantations en diminuant leurs rendements et l'extension démesurée des superficies cultivées allaient provoquer une surproduction nationale qui allait s'ajouter à celle des autres pays. Une grave crise de diminution des ventes en termes de qualité et de prix s'installerait et en plus un nouveau fait allait bouleverser les connaissances traditionnelles du monde



de la banane : l'abandon de la variété Gros Michel au profit de la variété Cavendish.

C'est ainsi qu'au début des années 1960 d'importantes modifications se produisirent sur le marché mondial de la banane, qui se répercutèrent de manière sensible sur la structure bananière nationale. Parmi les principaux facteurs de l'époque nous pouvons mentionner l'introduction dans le cycle de commercialisation mondiale d'une variété de banane, le type Cavendish, résistante au Mal de Panama et plus adaptée aux conditions écologiques d'Amérique centrale.

#### **5.4.1 Changement de variété et innovations technologiques au niveau mondial**

A partir de 1965, la Standard Fruit et la United Fruit décident de cultiver la nouvelle variété et de cette manière elle s'imposa massivement dans les pays d'Amérique centrale pour sa résistance au Mal de Panama et parce qu'elle était moins vulnérable aux ouragans (Larrea, 1987).

Le changement de variété créa une nouvelle forme de commercialisation du fruit sur le marché international. La variété Cavendish est moins apte à la commercialisation sous forme de régimes et l'utilisation de caisses de carton pour son exportation devint donc indispensable.

Ce fait favorisa l'apparition de marques avec par la suite la différenciation logique des fruits selon qu'ils proviennent d'Amérique centrale ou d'Equateur. La banane commercialisée par la United Fruit porte la marque "Chiquita" et la banane de la Standard Fruit s'appelle "Cabana" (14).

#### **5.4.2 L'offensive équatorienne**

Cet événement eut une répercussion directe en Equateur. La variété prédominante dans le pays était toujours la variété Gros Michel et il fut donc nécessaire de réaliser des modifications technologiques dans la manière de la commercialiser.

Lorsqu'il parle de ce thème Cueva (1964) signale au début des années 60 l'importance de réaliser des changements technologiques. « La variété Gros Michel n'a aucun défaut qui la rende impossible à emballer et si elle a été commercialisée sous forme de régimes c'est simplement en raison de sa relative

résistance aux chocs et à la forme moins conique de son régime. Aujourd'hui cependant son emballage est indispensable en raison des énormes pertes subies par le producteur équatorien à cause de sa commercialisation sous forme de régimes face à l'exigence croissante des marchés qui imposent à la banane d'avoir un fruit sans aucun coup sous peine de le considérer et de le payer comme de la marchandise de qualité inférieure. »

Pour cette raison il fut nécessaire d'adopter les innovations technologiques à notre variété. « L'Equateur est le premier producteur et premier exportateur de banane au monde. Mais il doit défendre sa précieuse production sur le marché international face à la concurrence étrangère. D'autres pays producteurs de banane exportent dans des caisses de carton ondulé. L'Equateur le fera prochainement... » (San Andres, 1961)

De cette manière l'Equateur utilisa la caisse de carton pour ses bananes. Ce changement fut probablement le produit d'expériences et de la mise à profit d'études et de travaux réalisés en Amérique centrale. (Cueva, 1964)

Le rythme d'utilisation de la caisse de carton pour la commercialisation à l'étranger se réalisa de forme progressive. Ainsi en 1962, 94 069 caisses furent exportées et en 1963 il s'agit d'un demi-million, chiffre qui en 1964 atteignit le chiffre de huit millions<sup>43</sup> (Cueva, 1964)

La nouvelle manière de commercialiser la banane exigea la construction d'unités de transformation du produit pour son emballage et on construisit donc les unités de conditionnement. Sur ce thème Cueva (10) signale que les unités de conditionnement furent construites à proximité des principaux fleuves navigables de la côte équatorienne comme le fleuve Esmeraldas, le Guayas, le Daule, le Babahoyo, entre autres.

L'introduction massive de la nouvelle variété dans les pays d'Amérique centrale modifia la structure des coûts comparatifs à niveau mondial en portant préjudice à l'Equateur. Le coût d'une caisse de banane Gros Michel équatorienne sur les quais de New York en 1965 était supérieur au coût de la Cavendish d'Amérique centrale : 2,50 dollars et 2,24 dollars respectivement (Larrea, 1987)

---

<sup>43</sup> Cependant à cette époque la commercialisation sous forme de régimes continuait vers d'autres marchés mais allait là encore se modifier et passer à la nouvelle modalité de manière progressive.

A la modification des coûts comparatifs s'ajouta la perte d'avantages naturels dont bénéficiait le pays. La plus faible expansion du Mal de Panama en tant qu'avantage disparut puisque la variété Cavendish d'Amérique centrale y était résistante.

Ces changements conduisirent à un environnement peu favorable pour la banane équatorienne. Tobar (1992) lorsqu'il se réfère au sujet indique que « les prix baissèrent, les multinationales qui contrôlaient le marché du fruit modifièrent le goût des consommateurs et l'humeur des équatoriens : la Gros Michel n'était plus de la banane, la banane s'appelait désormais Cavendish... »

#### **5.4.3 Evolution des systèmes de production bananière selon les exigences du marché**

Les unités d'emballages étaient essentiellement situées à proximité des principaux axes de communication et des sources d'approvisionnement en eau. Parmi les principales infrastructures et activités qui étaient effectuées dans l'unité de conditionnement à l'époque on trouvait (figure 12).

Zone de dépôt des régimes **enchantados**: dans ce secteur se situait le camion avec les régimes. Par la suite on effectuait le travail du **desenchantar** des régimes pour les placer sur le monorail.

Monorail: les régimes étaient suspendus sur cette structure accrochés par des crochets pour pouvoir procéder à la vérification du régime et par la suite contrôler son niveau de maturation. On choisissait de cette manière les fruits aptes à la commercialisation.

Bassins de division des mains et de rinçage : les régimes qui remplissaient les conditions requises pour leur commercialisation à l'étranger étaient divisés en mains et placés dans des bassins. A l'intérieur de ces bassins on formait des mains plus petites et on les lavait et les rinçait.

Le carrousel : c'était une structure à mouvements circulaires sur laquelle on déposait les mains de banane. On y procédait à l'épandage de produit sur la couronne pour éviter qu'elle ne pourrisse, ainsi qu'un contrôle du fruit.



**Figure 13 Carrousel dans l'unité d'emballage de l'Hacienda Secadal. Province de Los Rios**

Tables d'emballage et de pesée : sur ces tables on effectuait le pesage du fruit et son emballage dans les caisses de carton. Il y avait des zones spécifiques pour la fabrication de ces caisses de carton dans l'installation.

Zone de chargement : dans cette zone les caisses étaient chargées dans les camions et transportées ensuite vers les ports d'embarquement.

Ce changement pénalisa principalement les petits producteurs en raison de : i) leur faible production de régimes<sup>44</sup>, (ii) le fort investissement requis pour la construction d'une unité de conditionnement et (iii) la moindre rémunération perçue par caisse remplie et sélectionnée comme apte<sup>45</sup> par des producteurs qui possédaient des unités de conditionnement.

Ces éléments amenèrent les petits producteurs à plus se consacrer à d'autres activités productives comme la plantation de cacaoyers ou de cultures à cycle court. Au contraire les haciendas capitalistes<sup>46</sup> et quelques grandes propriétés construisirent des unités de conditionnement avec des investissements élevés en capitaux tandis que les exploitations moyennes étaient contraintes de vendre leurs régimes à des producteurs ayant des unités de conditionnement.

De cette manière une relation d'échange se dessina, relation dans laquelle le producteur propriétaire de l'unité de conditionnement achetait les régimes à celui

---

<sup>44</sup> En général moins de 100 régimes / semaine.

<sup>45</sup> Le fait d'installer les régimes dans un processus de qualification diminuait la quantité de fruit commercialisable et part conséquent passer du régime à la caisse signifiait avoir un revenu moindre que si la banane était vendue directement en régime. En outre les critères de qualification étaient subjectifs.

<sup>46</sup> Parmi les principales usines d'emballage de la région d'étude, celle de l'hacienda San Juan située près du fleuve San Pablo sort du commun.

qui n'en possédait pas. Bien qu'eurent lieu des tentatives d'association entre producteurs pour conditionner les fruits dans une seule unité de conditionnement commune, ces initiatives ne durèrent pas longtemps.

#### **5.4.4 Propagation de maladies : l'arrivée de la maladie de Panama et modification de la structure agraire**

Les producteurs ne se préoccupèrent pas pour adopter des mesures lors de l'apparition des premiers signes de maladie. D'autre part les surfaces démesurément étendues des plantations bananières assurèrent en peu d'années une propagation extrêmement rapide de deux maladies : le mal de Panama et la Sigatoka jaune.

La première apparut dès 1936 dans les plantations, dont celle de la United Fruit à Tenguel où malgré toutes les recherches effectuées il fut impossible de trouver un moyen pour lutter contre le champignon parasite (*fusarium oxisporum cubense*). La diminution des rendements des plantations atteintes était si rapide que de nombreux producteurs allaient abandonner cette activité. Plus répandue dans les basses terres du Guayas et d'El Oro, elle était moins fréquente dans les zones centrale et nord de production.

D'un autre côté, la Sigatoka jaune provoquait des dégâts considérables dans la zone nord où le climat est plus humide. Cette maladie fit son apparition en Equateur en 1949 et arrive dans la zone nord centrale en 1955 provoquant de nombreux abandons de plantations ; il convient de signaler que jusqu'en 1956 la seule réponse face à la maladie consistait à abandonner la plantation et à replanter un peu plus loin.

Cette expansion des maladies inquiéta alors les producteurs qui allaient s'unir pour trouver des moyens de lutte : l'ANBE – Association nationale des Bananiers d'Equateur – créée en 1955 prend à sa charge les recherches menées et cherche les moyens pour intensifier les cultures avec l'aide du service interaméricain d'agriculture et l'Institut français de Recherche agronomique (IFAC). Dès 1956 l'ANBE met en place un programme de défense de la banane chargé du contrôle phytosanitaire de toutes les plantations enregistrées à l'aide d'épandage d'huile grâce à des avionnettes. Les fonds de cette campagne reconnue d'importance nationale par le Parlement furent obtenus par un prélèvement de 0,60 sucres sur chaque régime exporté et plus de 50 000 hectares des régions bananières furent concernées par cette campagne.

A partir du milieu des années 60, et principalement à cause du Mal de Panama (*Fusarium oxisporum*), les plantations de banane Gros Michel furent littéralement dévastées même si ce facteur n'explique pas à lui seul les modifications de la structure bananière.

La perte de la production fit que la plupart des propriétés à capital étranger furent abandonnées ou laissées à des intendants pour qu'ils les surveillent. Par contre les petites et moyennes propriétés tentèrent de survivre avec des cultures à cycle court (maïs, soja) ou du cacao.

Une autre conséquence du Mal de Panama fut le changement de variété et le passage de la Gros Michel au groupe Cavendish. Cela provoqua des changements au niveau des systèmes de production et la plupart des producteurs de la région d'études ne purent avoir accès à ce changement technologique.

Au niveau national, les zones bananières furent restructurées avec un système de permis de production dans la mesure où la variété Cavendish augmenta les rendements alors que les volumes vendus sur les marchés extérieurs demeuraient stables. Par conséquent cette redéfinition géographique des zones bananières s'effectua en faveur des zones plus proches de sports d'embarquement (Guayaquil et Machala) au détriment des zones plus éloignées.

Il convient de préciser qu'à la même époque (milieu des années 60) entrain en vigueur dans le pays une loi de réforme agraire et de colonisation. Ce fut une autre manière d'accéder à la terre à travers la formation de coopératives<sup>47</sup>. Une fois la requête présentée et approuvée par l'IERAC les membres des coopératives accédaient à la propriété. Cependant une partie d'entre eux vendirent leurs terres à d'autres colons ou à des nouveaux arrivants.

---

<sup>47</sup> Cas de la coopérative « Tres Coronas »

**Tableau 8 Evolution de la répartition des superficies bananières (en milliers d'hectares)**

Zones et provinces	1951	1954	1960 - 61	1964 – 65	1972
Zone septentrionale	8	36	19	17	8
Esmeraldas			14	11	
Pichincha			5	6	
Zone occidentale	2	27	0,2	-	0,4
Manabi					
Zone Centrale		73	77	113	47
Pichincha		8	4	14	
Cotopaxi		1	8	14	
Bolivar		2	0,2	0,1	
Los Rios	4	28	57	79	
Guayas (a)	8	33	6	5	
Zone Orientale			15	15	18
Guayas (b)	1	1	13	13	
Cañar			1	1	
Zone Sud					24
El Oro	7	13	25	28	
Total	30	153	139	175	100

Source: Collin-Delavaud, 1979

Réalisation: Cepeda, D.

a) cantons Daule et Balzar (nord ouest)

b) cantons Yaguachi, Milagro, Naranjal (est et sud)

#### 5.4.5 La surproduction bananière

La production bananière qui se développa dans plusieurs pays amena en 1958 à un sur-approvisionnement du marché. L'ouverture de vastes zones en Equateur renforça cette surproduction en raison du rôle occupé par le pays dans le commerce mondial de la banane. Une des premières conséquences fut l'altération de la tendance jusque là très favorable des prix mais cette diminution se produisit alors que les producteurs devaient investir plus pour maintenir la qualité de leurs plantations et de leurs productions. Cette crise frappa avant tout les bananeraies les plus éloignées des ports.

Les compagnies dont les sièges sont toujours à Guayaquil se préoccupent essentiellement de la régularité des ventes et considèrent la côte équatorienne comme un lieu de réserve bananière en cas de cataclysme, de mauvaise récolte, de problèmes ou de mauvaises récoltes dans d'autres pays bananiers. Ces compagnies furent en partie les responsables de l'avenir des régions côtières

lorsqu'elles favorisaient les achats auprès de telle ou telle hacienda ou de tel ou tel producteur. La zone sud, à cette époque la préférée des distributeurs, devient la première région productrice du pays. Cette situation touche les petits et moyens producteurs de la zone centrale et du nord qui devaient attendre l'arrivée d'un bateau non-prévu (ou « spot ») que les producteurs habituels ne pouvaient satisfaire pour obtenir un quota de vente de leurs fruits. Plusieurs semaines voire plusieurs mois pouvaient s'écouler entre deux ventes et cette commercialisation sauvage explique le maintien de l'extensivisme dans les plantations bananières.

#### **5.4.6 Un rapide changement de variété et ses effets dans les zones bananières d'Equateur**

A partir de 1967 les producteurs équatoriens sèment et commencent à exporter la variété Cavendish, de leur propre initiative au début et plus tard encouragés par l'Etat (Larrea, 1987). Cependant comme le mentionne Larrea (1992) ces mesures s'avèrent insuffisantes pour affronter les conditions peu favorables que devait affronter le pays.

A la crise de surproduction allait s'ajouter les nouveaux changements qui affecteraient de manière définitive la région nord de production : en effet le marché mondial allait se consolider en fonction d'une seule variété de banane, la Cavendish, plus résistante au Mal de Panama et plus conforme au goût des européens.

Les grandes compagnies déplacent les plantations qui ont été décimées quelques années auparavant par le Mal de Panama. En Equateur ce processus débute en 1966 et en moins de 5 années les grands et moyens producteurs avaient rénové leurs plantations démontrant l'adaptation et la capacité d'investissement des propriétaires de la côte. La nouvelle variété offrait des rendements nettement supérieurs à ceux de la Gros Michel mais avait besoin de conditions de culture plus précises. En effet, plus fragile, la Cavendish requiert une irrigation régulière, des engrais et une manipulation plus soignée. Au contraire de la Gros Michel dont les régimes pouvaient supporter plusieurs manipulations parfois brutales, la variété Cavendish exige des soins tout particuliers durant le transport. C'est pour cela que l'emballage en carton s'impose comme étant la meilleure protection et cela généralise la vente au poids d'un nombre fixe de mains et de fruits à un certain stade de maturation.



La vente au poids, en supprimant les déchets de régimes jugés trop petits, fut bien accueillie par les producteurs d'une certaine importance. Mais elle imposait d'avoir un équipement peu connu jusqu'alors : une unité d'emballage et des usines de carton pour fabriquer les caisses en carton à partir de papier importé. Mais ces changements dans le mode de culture rendirent nécessaires la mise en place de techniques plus précises et élaborées que la simple récolte des années passées puisque la variété Cavendish permet des densités de bananiers plus élevées et offre des rendements agricoles deux ou trois fois supérieurs. Subitement la récolte facile devenait une agriculture tropicale intensive, plus couteuse et moins lucrative.

Les nouvelles conditions de transport allaient entraîner l'amélioration des voies de communication et surtout le chargement des camions directement dans l'unité d'emballage (ou dans chaque unité de chaque zone de la plantation) jusqu'aux quais d'embarquement pour terminer dans les cales du navire transporteur. D'autres mesures internes prises pour faire face à la crise furent entre autres la réduction, et par la suite l'élimination, des taxes à l'exportation de la banane, l'ouverture de nouveaux marchés, les dévaluations monétaires, et fondamentalement le changement de variété qui débuta en 1967 et s'acheva en 1973 avec le soutien de l'Etat.

Cette évolution fut fatale pour un grand nombre de petits et moyens producteurs qui se démoralisèrent en raison des lourds investissements nécessaires pour reconstruire les anciennes plantations et c'est pour cette raison que l'on trouvait à l'époque d'innombrables petites exploitations abandonnées, témoignage du découragement des agriculteurs. Les grands bénéficiaires de l'adoption de la variété Cavendish furent les propriétaires des grandes plantations : en effet ils étaient habitués aux changements de production et les grands domaines allaient rapidement s'adapter aux nouvelles règles imposées par cette variété, avec des améliorations dans les systèmes d'irrigation et la réalisation de l'infrastructure nécessaire.

## **CHAPITRE II : LA BANANE COMME PRODUIT PHARE DU MODELE**

### **AGRO – EXPORTATEUR EQUATORIEN: UNE PERIODE DE DEVELOPPEMENT AU NIVEAU MONDIAL**

#### **1. Une nouvelle étape bananière pour le développement de l'exportation**

##### *1.1 Effets de la réorganisation territoriale et productive de la banane (1974 – 1984)*

L'apparition de la variété Cavendish, résistante à la maladie de Panama et moins vulnérable aux cyclones avec de meilleurs rendements potentiels (doublement de la production à l'hectare) remplace de plus en plus la variété « Gros Michel » qui est plus rustique. Les changements mentionnés ont conduit à une stagnation des exportations équatoriennes et à une perte des marchés internationaux.

Il convient de répéter que le remplacement par une nouvelle variété fut provoqué plus par une exigence du marché international que par une stratégie de développement du produit. Comme nous l'avons déjà dit, le principal inconvénient réside dans le fait que cette variété est plus délicate pour le transport et la manipulation et elle doit donc être exportée dans des caisses en carton. Le changement de variété a permis aux multinationales de réduire d'environ 40% leurs coûts (Ellis, 1983). Cette situation a porté préjudice à l'Equateur dans la mesure où United Fruit, après s'être remise des dommages provoqués par la maladie de Panama en Amérique Centrale, a suspendu en 1965 ses achats réguliers à l'Equateur et ses ventes de bananes équatoriennes en Amérique du Nord, en Europe de l'Ouest et par la suite au Japon.

Pour les grandes compagnies l'Equateur est devenu un fournisseur de réserve auquel elles avaient recours lorsqu'elles avaient terminé la vente de leur propre production, ou lorsqu'elles étaient victimes d'inconvénients naturels, politiques ou liés à la situation sociale qui empêchaient une production normale du fruit. Mais

l'Equateur et les ventes équatoriennes ont pu se maintenir grâce à l'ouverture de marchés non traditionnels, comme par exemple les marchés des pays socialistes.

L'introduction de la variété Cavendish a entraîné au moins trois faits importants : a) dans le domaine de la production ce fut la possibilité d'augmenter les densités de culture et d'augmenter la production, b) d'un point de vue logistique, l'utilisation de caisses en carton pour l'emballage, opération absolument indispensable, a permis l'installation d'usines de fabrication de carton afin de produire ces caisses, cela a également permis la construction d'usines d'emballage, l'utilisation de matériaux pour protéger les fruits et l'emploi d'une main d'œuvre spécialisée, c) d'un point de vue économique, l'augmentation des coûts de production à l'hectare, dans la mesure où la nouvelle variété avait besoin de plus de protection et de plus de soins pour chaque étape de sa croissance, de la récolte, de l'emballage et du transport.

Parmi ces faits, les plus importants furent les conséquences sociales et régionales. En effet le changement de variété fut accompagné de trois phénomènes évidents : la diminution de la surface plantée, le regroupement géographique des cultures et la concentration économique des bénéficiaires.

La diminution de la surface plantée eut lieu en raison des stagnations des volumes exportés et suite à l'augmentation de rendements de la variété Cavendish par rapport à la Gros Michel.

Les déplacements géographiques ont conduit à la création d'une région très spécialisée dans l'agriculture d'exportation située dans la zone d'étude. Cette situation a mené à des changements dans la distribution et dans l'appartenance de la terre, dans la mesure où le nombre de producteurs a diminué et on a vu alors l'importance relative des grandes propriétés augmenter.

D'un autre côté l'emballage de la banane dans des caisses a augmenté la demande de main d'œuvre et a contraint les producteurs à inclure des innovations technologiques. Cela porta préjudice aux petits propriétaires et aux paysans, qui jusqu'alors représentaient la majorité du secteur exportateur et qui ne purent financer les innovations technologiques.

## 1.2 *Principaux changements de la structure bananière équatorienne.*

La crise des exportations, le changement de variété, la diffusion de marques, l'augmentation des rendements et de la production dans le marché bananier ont entraîné des transformations importantes sur la Côte équatorienne. Des barrières se sont établies qui ont entravé la production de ceux qui durant toutes ces années avaient plus ou moins librement cultivé le fruit, même s'il y avait toujours eu une certaine sélection qui de toute façon excluait du marché un certain nombre de producteurs qui étaient en général des paysans. L'ouverture de registres et la création de normes eut un impact décisif sur la réduction des surfaces cultivées. Ainsi, on enregistre en 1983 un tiers des 158 422 hectares enregistrés par la Direction Nationale de la Banane en 1966. De cette manière la réduction de la superficie cultivée a conduit également à une concentration géographique de la production et à une activité limitée à certaines zones et propre à certains producteurs solvables économiquement. Il convient de mentionner que ces changements eurent lieu en parallèle avec une stagnation des volumes exportés et furent accompagnés de politiques d'état restrictives.

### **1.2.1 Diminution de la superficie cultivée**

En raison de tous ces facteurs nous assistons à une diminution de la superficie cultivée en Equateur, notamment dans les zones bananières situées dans le centre et le nord du pays (voir Figure 14)



Source: Larrea, C. 1987. El banano en el Ecuador, transnacionales. Modernización y subdesarrollo.  
 Réalisation: Cepeda, D., 2004

**Figure 14 Zones bananières en Equateur 1980 – 2002**

La diminution de la superficie cultivée est due à l'augmentation importante du rendement de la nouvelle variété. Les rendements de la variété Cavendish étaient le double de ceux obtenus avec la variété Gros Michel et par conséquent, dans la mesure où les volumes exportés ont stagné, la superficie s'est réduite de manière substantielle (Larrea, 1987)

Le tableau 1 montre l'évolution de la superficie cultivée de la banane dans les principales provinces qui se consacraient à la production. On remarquera que les provinces d'Esmeraldas, de Manabi et de Pichincha réduisent de manière substantielle leur poids dans ce type de production allant jusqu'à atteindre des valeurs inférieures à 1%. D'autre part on voit une réduction très claire dans la province de Los Rios, puisque sa participation dans la production passe de 44% en

1964 à 18% en 1984. La réduction de superficie est moins évidente dans la province d'El Oro qui, en 1984, représente environ 50% des surfaces plantées.

**Tableau 9 Distribution de la surface cultivée de la banane en Equateur 1964 - 1984**

PROVINCE	1964		1974		1984	
	Superficie ha	%	Superficie ha	%	Superficie Ha	%
ESMERALDAS	11.918	7	19.235	14	363	1
MANABÍ	1.746	1	20.532	15	*	*
PICHINCHA	15.875	10	8.278	6	135	0.27
COTOPAXI	10.589	6	2.951	2	362	1
BOLIVAR	*	*	15.74	1	*	*
CAÑAR	2.004	1	3.273	2	2.557,5	5
LOS RÍOS	72.635	44	33.568	24	8.840	18
GUAYAS	15.112	9	25.159	18	14.546,5	29
EL ORO	34.380	21	25.669	18	23.189	46
TOTAL	164.259	100	140.239	100	49.993	100

\* Données inexistantes

Source: Institut national de statistiques et recensements. 1954,1974

Réalisation : Cepeda,D.

Lorsqu'on se réfère au réaménagement qu'ont connu les secteurs bananiers, on mentionne alors qu'une des répercussions fut le déplacement du nord vers le sud des cultures (bassin du Guayas-Babahoyo et d'El Oro). On prétend également que le changement de modèle a placé dans une situation de rivalité les provinces d'Esmeraldas, de Pichincha et de Manabi qui furent écartées du sous-système bananier (Cueva, 1964).

Toujours dans ce sens, on mentionne que ces faits ont eu comme conséquence que des milliers d'hectares cultivés de banane, en tout cas les superficies consacrées à la variété Gros Michel, ont été remplacées par d'autres cultures (Tobar, 1992). De cette manière des zones comme Quevedo, Santo Domingo de los Colorados et Esmeraldas font leur apparition de manière majoritaire dans des cultures comme l'abaca (le chanvre de Manille), le palmier à huile et les pâturages avec des exploitations qui, après un difficile processus de reventes, d'invasions, de formation et de dissolution de coopératives de production, ont diminué peu à peu en surface.

L'Equateur après la première crise a fait face à une longue période de stagnation de la production bananière qui s'étend de 1976 à 1986. Par la suite ce secteur a connu à nouveau une croissance élevée.

### 1.2.2 Politiques de restriction

La chute des exportations, l'obligation de réduire les coûts de transport et de traitement (qui seront compensés avec l'augmentation d'autres rubriques comptables comme l'utilisation de caisses en carton) et la sélection de sols ont au début favorisé une politique d'état restrictive. Déjà, dès 1965, des organismes comme le Programme National de la Banane -PNB<sup>48</sup>- et le Conseil National de Planification recommandaient à l'état d'empêcher à l'avenir la création de nouvelles plantations qui échapperaient au contrôle de la Direction Nationale de la Banane et recommandaient que les propriétaires de plantations bananières situées dans des zones considérées aptes à la production bananière consacrent à cette culture toutes les terres planes avec des sols adéquats et avec des voies de communication et de transport utilisables toute l'année et conseillaient de stimuler l'intégration des secteurs bananiers afin de réaliser plus d'économie sur les travaux phytosanitaires et les coûts de transport. En parallèle la commission a sélectionné les zones du nord (Esmeraldas et Pichincha) et du centre (Quevedo, El Empalme, Balzar, etc.) comme celles qui étaient les plus adéquates pour le plan pilote de diversification des cultures (PNB, 1981)

Au début des années soixante-dix, les exigences augmentèrent et les limitations mises en place s'intensifièrent. Cela mena à une politique d'interdiction de la production bananière jusqu'à ce que la situation internationale s'améliore. Une série de décrets émis par le PNB interdit le développement de nouvelles zones de culture et dans certains cas spécifiques des zones de culture furent exclues.

De même, à partir de 1972, le contrôle de qualité du fruit destiné à l'exportation devint plus strict dans les ports d'embarquement, notamment à Puerto Bolivar, et c'est ainsi qu'en 1973 est créée la section d'« exportation et de contrôle de la qualité » et des formations furent mises en place pour les inspecteurs de la production bananière. En 1976 les plantations bananières furent classées en trois catégories selon certaines caractéristiques qu'elles devaient remplir afin d'être considérées bonnes, normales ou mauvaises. Dans le même temps fut mis en place un programme de formation, d'orientation et de contrôle des producteurs bananiers (PNB, 1981). Toutes ces activités ont coïncidé avec un programme de développement technologique pour les producteurs associés (sous contrat), mis en place par la compagnie Standard Fruit (Dole).

---

<sup>48</sup> Institution créée en 1955 afin de contrôler l'activité bananière en Equateur.

Le tableau 2 montre les principaux décrets qui promulguent des restrictions à la production bananière en Equateur. Les décrets sont caractérisés par leur volonté d'empêcher de nouvelles zones de culture et d'isoler des secteurs producteurs, notamment ceux situés dans le centre et le nord du pays.

**Tableau 10 Principaux décrets à caractère restrictif concernant la production bananière en Equateur dans les années 1970**

Accord ou Décret	Date de Publication	Contenu
D 874	25 novembre 1970	Il est interdit de constituer de nouvelles zones de culture de la banane, tant qu'il existera des excédents non commercialisés sur le marché international. Lorsqu'auront disparu les raisons de cette interdiction, le PNB autorisera de nouvelles cultures.
D 1129	29 octobre 1974	Des zones aptes à la production bananière seront déterminées et la superficie pour chacune des variétés commerciales et l'emplacement adéquat des secteurs destinés exclusivement à l'exportation seront signalés. La délimitation des zones de production efficaces sera liée aux besoins du marché international et intérieur. Jusqu'à ce que soient mis en place les faits mentionnés antérieurement il est strictement interdit de créer de nouvelles plantations.
A 464	24 novembre 1976	Un règlement est mis en place pour réduire certaines zones de culture de banane et diversifier les cultures dans la zone centrale et la province de Los Rios. Ce règlement concerne les agriculteurs déjà inscrits.
A 415	19 décembre 1977	Un règlement est promulgué pour la réduction de la culture de la banane et la diversification des cultures dans les zones centrale et nord des provinces de Los Rios, de Pichincha et d'Esmeraldas. Les producteurs bananiers situés dans cette zone sont contraints de suivre ce règlement qu'ils aient semé des variétés Gross Michell ou Cavendish, s'ils se sont enregistrés jusqu'au 15 novembre 1977.

Source: Castillo, J. 2000. Leyes regulatorias y su efecto en la economía.- Caso Banano Ecuatoriano

Réalisation : Cepeda, D.



### 1.2.3 Les réformes agraires et leur faible influence sur les systèmes bananiers

Deux lois de réforme agraire furent appliquées en Equateur, même partiellement. Leurs origines sont multiples et complexes : forte croissance démographique, début de processus d'industrialisation, explosion urbaine, faible productivité des systèmes existants, boom pétrolier. La réforme de 1964, puis celle beaucoup plus radicale de 1973 ont été les deux grands projets de restructuration de l'économie et de l'agriculture équatorienne. Les grands objectifs furent la redistribution des terres des grands propriétaires pour le bénéfice des travailleurs en situation précaire et la modernisation des structures agraires.

Au début des années 60, et malgré toutes les formes d'accès à la terre qui avaient été mises en place dans les années antérieures, il existait des zones où un nombre important d'hectares étaient sous-utilisés avec un système de grandes propriétés. De manière très schématique ces terres appartenaient à deux catégories :

- De vieilles plantations bananières abandonnées.
- Des surfaces considérables de bois tropical non colonisées dans le piémont et qui normalement faisaient partie de certaines grandes propriétés.

Presque tout le secteur passait à travers la grande exploitation, la plantation « traditionnelle », avec ses très nombreux semeurs, ses travailleurs et ses paysans journaliers disséminés dans la montagne et la plaine. Ceux-ci ne tardèrent pas à exercer une pression de plus en plus forte sur toutes les terres qui n'étaient plus utilisées par les propriétaires absents, en sachant que la loi de réforme agraire les autorisait, sous certaines conditions à faire valoir leurs droits. On a vu alors se multiplier les invasions de terre, tout d'abord de manière anarchique, ce qui appelait généralement une réponse des propriétaires appuyés par la force publique ou par des milices à leur solde.

Depuis 1970, l'invasion<sup>49</sup> qui constituait autrefois une issue exceptionnelle de conflits beaucoup plus graves, devint une des phases presque normale de la procédure légale de l'acquisition de terres par des petits paysans.

---

<sup>49</sup> Elles avaient lieu soit pour obtenir la légalisation des droits qu'ils avaient sur les parcelles qu'ils cultivaient depuis plusieurs années, soit pour essayer de négocier l'achat de terres abandonnées ou semi-abandonnées.

Ces phases légales de remise de titres de propriété, délivrés par l'organisme IERAC<sup>50</sup>, suivaient le schéma suivant : les travailleurs considérés comme précaires constituaient une pré-coopérative, parfois avec une aide technique syndicale ou para-syndicale et/ou de l'IERAC<sup>51</sup>. Immédiatement cette coopérative négociait<sup>52</sup> afin de parvenir à un accord avec un propriétaire en se basant sur un prix « raisonnable » (par rapport au prix du marché afin d'acquérir les parcelles occupées). Dans certains cas l'IERAC achetait les terrains litigieux et les répartissait parmi les occupants regroupés sous forme d'une coopérative. L'IERAC exigeait seulement des paiements échelonnés sur plusieurs années afin de ne pas grever de manière trop lourde le budget des exploitations qui se mettaient récemment en place et dans certains secteurs, outre un processus de parcellisation, furent mis en place des processus de diversification des cultures afin de surmonter la crise bananière.

Il convient de souligner qu'au cours de la crise, notamment dans les zones les plus affectées par le changement de variété, de nombreux ouvriers journaliers qui travaillaient régulièrement dans les plantations bananières se retrouvèrent au chômage, la plupart n'avaient pas où aller dans la mesure où ils avaient quitté les grandes propriétés situées dans les Andes quelques années auparavant. Pour cette raison beaucoup d'entre eux restèrent dans ce secteur, constituant ainsi une force de pression supplémentaire appelant à une application des lois de réforme agraire.

#### **1.2.4 Les politiques publiques : premiers pas vers l'ajustement structurel (1979 – 1984)**

La crise économique commença au début des années 80, lorsque les banques étrangères estimèrent que l'admission au crédit pour certains pays d'Amérique Latine en général et l'Equateur en particulier n'était pas sûre. La dette extérieure de l'Equateur était passée de 350 millions de dollars en 1973 à 5,8 milliards de dollars en 1981. En 1971 le secteur public connaissait un excédent de 3,1% du PIB. En 1981, le déficit était de 5,8% et de 7,5% en 1982, tandis que parallèlement les taux d'intérêt au niveau international augmentaient. Dans ce contexte les banques étrangères n'étaient plus disposées à accorder de ligne de

---

<sup>50</sup> Institut Equatorien de Réforme Agraire et de Colonisation.

<sup>51</sup> En général l'IERAC appuya de manière systématique ces efforts dans les zones où les organisations syndicales ou para syndicales étaient peu développées et sans véritable structure au niveau local.

<sup>52</sup> Lorsqu'il fut possible d'établir des négociations amicales avec les propriétaires, les travailleurs reçurent des titres de propriétés légaux individuellement, parfois sous le contrôle de l'IERAC.

crédit à l'Equateur sans auparavant imposer des mesures destinées à réorganiser les finances publiques. Les gouvernements qui se sont succédé entre 1979 et 2000 ont adopté différents types de politiques pour faire face à la crise et obtenir une réorientation fiscale.

Le gouvernement de Roldos – Hurtado, entre 1979 et 1984, a continué la mise en œuvre de la politique d'appui au secteur industriel et a investi dans les programmes sociaux espérant une augmentation des prix sur le marché pétrolier et une diminution des taux d'intérêt des crédits extérieurs.

En 1982, le gouvernement dut soudainement faire face à une des plus importantes crises économiques de l'histoire moderne de l'Equateur, conséquence du modèle de développement économique des deux dernières décennies (remplacement des importations). Face à cette situation le gouvernement mit en place un plan de réajustement structurel qui réduisit le niveau de subvention pour l'industrie et entraîna certains investissements dans le secteur agricole.

D'un autre côté, le gouvernement décida d'agir sur certains niveaux de l'économie, notamment l'abandon de la politique des taux de changes fixes pour lui préférer un système de dévaluations quotidiennes minimales, un contrôle strict des importations qui devait contribuer à réduire de manière flagrante le déficit de la balance des paiements en 1983 et l'adoption d'un plan de réduction des dépenses de l'Etat. Ces mesures ont effectivement permis de réduire le déficit public et de diminuer la pression inflationniste sur l'économie. Elles ont permis de mettre en marche un système de crédit pour le secteur privé et d'augmenter les taux d'intérêt en les maintenant en dessous du niveau du taux d'inflation.

Ces mesures d'austérité, ajoutées aux dommages provoqués par le phénomène climatique d'El Niño, menèrent à la récession et à une diminution de la production agricole s'élevant à 14%.

### **1.2.5 Structure Productive Nationale**

Comme nous l'avons souligné, l'activité bananière a permis de regrouper des secteurs petits et moyens, et dans les années 1980, 85% de la surface totale cultivée correspondait à des exploitations d'une moyenne de 30 hectares ; à l'époque le niveau d'inégalité dans la distribution de la terre est faible si on le compare avec la taille moyenne des unités productrices d'autres zones de la Côte

et de la région andine. Les coefficients calculés pour les fréquences cumulées de surface et le nombre de producteurs donne comme résultat 0,83 dans la région andine, 0,784 dans la région côtière (Larrea, 1987) et 0,65 selon les données du programme national de la banane PNB en 1983. Cependant la grande propriété n'a pas disparu et 8% de la surface cultivée se trouve dans les mains de grands propriétaires terriens avec des plantations supérieures à 500 ha, propriétaires qui, la plupart du temps, possèdent également des cultures complémentaires (cacao, pâturages, etc.) et des investissements importants dans d'autres secteurs économiques.

**Tableau 11**  
**Structure foncière des producteurs bananiers en 1983**

<i>Interval de foncier</i>	<i>Nombres de producteurs</i>	<i>% producteurs</i>	<i>Surface total</i>	<i>% surface</i>	<i>%surface cumulée</i>	<i>% producteurs cumulés</i>
de 0 jusqu'à 2	42	2,42	31	0,05	0,05	2,42
de 2 jusqu'à 4	125	7,20	325	0,56	0,61	9,61
de 4 jusqu'à 6	186	10,71	865,5	1,48	2,09	20,32
de 6 jusqu'à 8	154	8,87	986,8	1,69	3,79	29,19
de 8 jusqu'à 10	105	6,04	873	1,50	5,28	35,23
de 10 jusqu'à 15	282	16,23	3130	5,37	10,65	51,47
de 15 jusqu'à 20	145	8,35	2364	4,05	14,70	59,82
de 20 jusqu'à 25	152	8,75	3185,5	5,46	20,16	68,57
de 25 jusqu'à 30	73	4,20	1906,5	3,27	23,43	72,77
de 30 jusqu'à 50	204	11,74	7568,7	12,98	36,41	84,51
de 50 jusqu'à 80	132	7,60	8068	13,83	50,24	92,11
de 80 jusqu'à 100	33	1,90	2843	4,87	55,12	94,01
de 100 jusqu'à 150	45	2,59	5161,5	8,85	63,97	96,60
de 150 jusqu'à 200	26	1,50	4489,5	7,70	71,66	98,10
de 200 jusqu'à 500	25	1,44	6923	11,87	83,53	99,54
de 500 jusqu'à 1000	7	0,40	4594	7,88	91,41	99,94
plus de 1000	1	0,06	5011	8,59	100,00	100,00
<i>total</i>	1737	100,00	58326	100		

Source: Programme National de la Banane, 1983  
Réalisation: Cepeda, D.

Cependant, malgré le grand nombre de petites et de moyennes propriétés qui contribuaient à la production bananière, leur importance économique demeurait très modeste en ce qui concerne les volumes exportés. Les grandes propriétés et les plantations supérieures à 200 ha commercialisaient pratiquement 68% du fruit (Larrea, 1987).

Le réaménagement et les politiques de restriction furent accompagnés d'une réduction de la surface moyenne cultivée et d'une augmentation de l'importance relative de la grande propriété, ainsi que de celle des petits producteurs. Cependant, on doit distinguer de manière claire les zones qui ont résisté au changement de variété et les zones qui acceptèrent le déclin du secteur bananier.

### 1.2.6 Les zones qui résistèrent à la crise de la banane

Le secteur de Machala, côte sud de l'Equateur, fait partie des zones productrices qui se sont « adaptées » le plus efficacement à la culture de la variété « cavendish » grâce à un réseau de canaux d'irrigation important et diversifié. Malgré cela, il y a eu à l'intérieur de cette zone des processus de restructuration, puisque la banane a disparu de manière significative dans les zones où l'irrigation était plus difficile. Parallèlement les prix des terres produisant de la banane étaient inférieurs aux prix des terrains produisant du cacao<sup>53</sup>, ce qui était également dû aux mesures visant à empêcher la création de nouvelles plantations.

Dans ces secteurs on commence à voir la monopolisation de la production bananière de la part de grandes exploitations de type entreprise, mais ces mêmes exploitations cessent d'être consacrées à la monoculture et on constate la rénovation de certaines vieilles plantations cacaoyères et là où on trouvait des pâturages. Ces pâturages ont été agrandis pour le développement de l'élevage de bétail avec du bétail importé et avec un investissement important de capitaux.

Dans ces secteurs, les haciendas traditionnelles avaient mis en place de lents processus de fragmentation dans les années qui avaient vu le premier essor bananier, puisqu'on avait cessé de mettre en application les tactiques visant à conseiller aux héritiers à ne pas diviser la propriété et à la laisser dans son intégralité à l'un d'entre eux, profitant ainsi de cette manière de l'extensivité des systèmes de l'époque. De cette manière on réduisait également les risques d'invasion ou de prise de terres de la part des travailleurs ou d'agriculteurs sans terre. Mais à partir de cette époque chaque héritier a préféré prendre sa part d'héritage et exploiter la terre par l'intermédiaire d'un administrateur ou en louant la terre.

D'un autre côté, les bénéfices réalisés avec la banane ont permis l'apparition d'une classe de loueurs de terres à l'aise financièrement, possédant d'importantes économies, qui ont accepté d'acheter la terre à des prix relativement hauts, ce qui constitua ainsi pour les grands propriétaires une forte source de motivation pour

---

<sup>53</sup> A titre d'exemple nous pouvons préciser que dans le secteur d'El Cambio un hectare de banane valait 40 000 sucres tandis qu'un hectare de cacao en valait 50 000 (Département de Socio-économie PRONAREG – ORSTOM, 1979).

diviser leurs propriétés. Cette motivation de gain financier était d'autant plus forte que la perspective d'une future réforme agraire se faisait plus menaçante.

Les plantations bananières de ces secteurs ont développé les pâturages et d'autres types de culture même à moindre échelle, mais un des principaux problèmes fut l'embauche d'une main d'œuvre temporaire dans la mesure où cette main d'œuvre temporaire préférait aller travailler dans les grandes exploitations ou vers d'autres activités économiques comme les fermes d'élevage de crevettes<sup>54</sup>.

Les petites exploitations ont considérablement diminué leur production pour l'exportation et sont devenues très dépendantes des surfaces qui n'étaient pas cultivées par les grandes et moyennes exploitations.

### **1.2.7 Zones qui résistèrent mal à la crise de la banane: l'exemple de la région de Quevedo – La Mana**

La crise a frappé très durement cette zone presque exclusivement consacrée à la culture de la variété Gros Michel et peu préparée à une reconversion technologique nécessaire à la mise en place de la variété Cavendish. D'une manière générale ce fut donc une zone qui perdit de l'importance pour la production bananière nationale.

Cependant, les plus grandes exploitations eurent les moyens de trouver les fonds afin de mettre en place les adaptations requises par la variété Cavendish qui devint donc un monopole des grandes compagnies du secteur. En général ces propriétés durent se mécaniser et, bien souvent, une partie des nouveaux investissements furent financés avec la vente d'une partie des terres. D'un autre côté, d'autres grandes propriétés essayèrent de diversifier la production en tentant d'acclimater d'autres cultures de remplacement comme le palmier à huile, l'abaca (chanvre de Manille) ou en augmentant les surfaces consacrées aux arbres fruitiers et aux pâturages. Ainsi plusieurs haciendas (ou une partie d'entre elles) se virent plonger dans un processus de décadence : incapables de mettre en place les transformations et les investissements nécessaires, elles devinrent progressivement livrées à la forêt et dans certains cas furent envahies par des colons ou par des personnes en situation précaire du secteur. Il convient de rappeler que pendant cette période le flux de colonisation spontanée n'avait pas

---

<sup>54</sup> Le développement des élevages de crevettes dans la province d'El Oro a débuté dans les années 1971 – 1972 et a connu un plein essor entre 1975 et 1977

diminué, on continua le mouvement d'agrandissement de frontières agricoles et, dans certaines occasions, cela impliqua des haciendas abandonnées ou semi-abandonnées.

### **1.2.8 Un minimum d'infrastructure et de capital**

Afin de développer la production bananière de la nouvelle variété, il n'était pas seulement nécessaire d'avoir une bonne qualité des sols. Une des conditions nécessaires pour la production de la banane est une infrastructure minimale requise pour les plantations. Comme nous l'avons expliqué dans le chapitre consacré au climat, les zones d'étude reçoivent des précipitations qui varient entre 900 et 1 300 millimètres d'eau avec une saison sèche très marquée. D'un autre côté, les besoins en eau de la banane sont importants et sont de l'ordre de 120 à 150 mm d'eau par mois (Gallo, 2002), en sachant bien que cette plante supporte mal les sols saturés d'eau.

Il est donc nécessaire de construire un réseau de canaux pour compenser les besoins en eau du bananier et les précipitations. De la même manière, il impératif de réduire le niveau de la nappe phréatique pendant l'époque des fortes précipitations, ce qui oblige le producteur à installer des réseaux de drainage.

Ainsi, ces investissements en « infrastructure » sont inévitables pour l'établissement d'une plantation et son entretien. Un autre besoin indispensable du système bananier est l'unité d'emballage et son absence entraîne de grandes complications pour la mise en caisse des fruits et la mise en conformité avec les exigences des entreprises exportatrices. Cette structure est constituée de deux bassins de ciment, de tables bien souvent en bois pour l'emballage et le transport des fruits, et de toits en plaques de zinc. Ces structures sont fournies par les producteurs selon leurs capacités de production. On prendra en compte des différences notables entre les unités de conditionnement dans les exploitations agro-exportatrices, celles des exploitations patronales et celles des exploitations familiales.

Pour transporter la production il est nécessaire d'avoir des chemins, des routes au moins de troisième ordre ; les compagnies agro-exportatrices et les grandes propriétés construisent des voies asphaltées alors que les petits producteurs accèdent au réseau routier par le biais de chemins de terre qui ne sont pas très entretenus.

Cette augmentation en besoin de capitaux n'est pas seulement due à l'infrastructure nécessaire, elle est également liée à une technologie plus importante. Cette technologie est présente dans tout le processus productif et débute avec l'analyse des sols et le calcul des besoins en engrais, avec la fertilisation grâce à des pompes d'aspersion, avec les épandages de pesticides à l'aide de petits avions et l'utilisation de produits chimiques pour désherber au lieu de désherber à la machette.

Dans plusieurs occasions, l'embauche de services d'administration d'entreprise, complément obligatoire de cette mise à jour technologique du processus productif, est selon les propriétaires (ou les administrateurs) totalement justifiée lorsque les investissements sont très élevés et lorsque les rendements dépassent les 30 tonnes/ha (environ 1 500 caisses/ha). En général les plantations, les haciendas et les grands domaines embauchent au moins un administrateur qui va être chargé du fonctionnement de l'unité productive, certaines exploitations ont leurs propres techniciens et du personnel à plein temps. C'est-à-dire que si nous comparons une exploitation dotée de moyens techniques et une exploitation traditionnelle, nous pouvons voir que celle qui utilise le plus d'investissement a besoin de moins de main d'œuvre pour le désherbage, l'irrigation et la récolte, alors qu'elle utilise une main d'œuvre plus importante pour la fertilisation, la coupe de feuilles, l'emballage et l'administration.

### *1.3 Une étape de stabilisation et de réinsertion de la banane (1984 – 1992) :*

#### **1.3.1 Les politiques du secteur conservateur (1984 – 1988)**

Ce gouvernement a développé de manière significative les initiatives politiques appliquées par ses prédécesseurs. Le changement le plus important fut l'évolution progressive vers un taux de change fixe destiné à remplacer le taux de change flottant qui avait tendance à survaloriser le sucre et à favoriser l'industrie et la production locale au dépens de l'agriculture.

En août 1986, le gouvernement décida de réaliser une dévaluation qui permit d'améliorer la compétitivité de l'agriculture sur les marchés mondiaux. La seconde décision importante fut la libéralisation des taux d'intérêt de l'épargne et du crédit, à l'exception des transactions réalisées directement avec la Banque Centrale. Le gouvernement renonça à sa politique de remplacement des



importations par le développement de l'industrie nationale et supprima la réglementation sur les prix maximum de vente au consommateur en 1985. En ce qui concerne le secteur agricole, le gouvernement créa des prix minimum garantis pour le riz, le soja, le maïs et le coton.

Parallèlement se développa un système de bourse de produits agricoles destinée à faciliter la commercialisation de ces produits et on supprima les impôts à l'exportation, à l'exception de petits impôts destinés à financer le service des douanes, ce qui favorisa de manière importante la compétitivité des produits exportables comme la banane. Ce gouvernement établit un programme ambitieux dont le but était d'éliminer les restrictions aux importations de biens industriels qui jusque là constituaient le centre du dispositif économique de l'Equateur au cours des trois dernières décennies.

### **1.3.2 Les mesures sous le gouvernement social-démocrate (1988 – 1992)**

Ce gouvernement, tout comme ces prédécesseurs, continua les politiques de type néolibérales. Face aux graves problèmes accumulés, la réponse de l'Etat s'orienta essentiellement vers une stratégie à court terme afin de surmonter les déséquilibres macroéconomiques. D'autre part le gouvernement favorisa une stratégie d'ouverture et de libéralisation menant vers un processus d'intégration andine, mené surtout par des courants transnationaux.

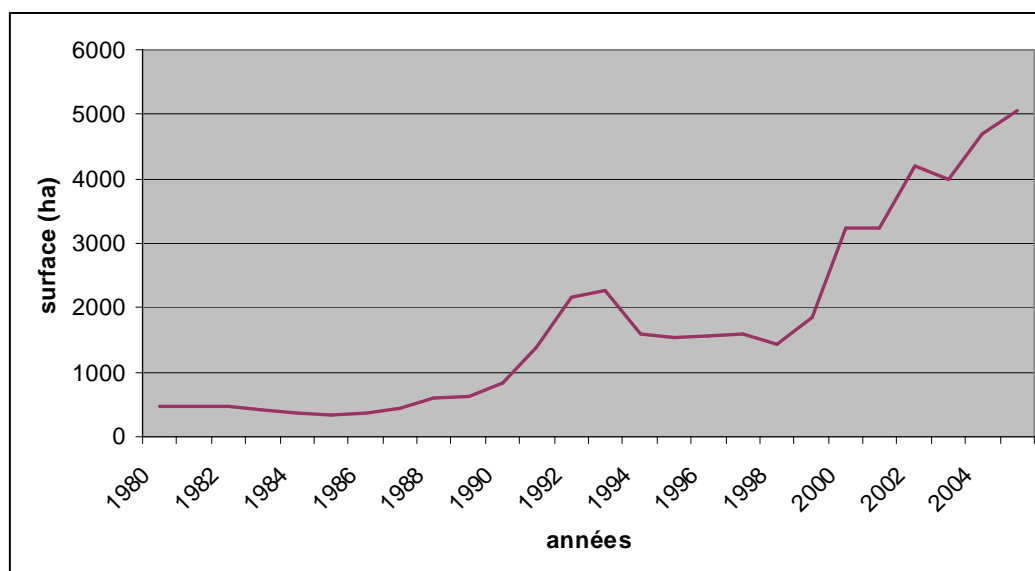
Les taux de pauvreté, d'indigence, de malnutrition et de chômage atteignirent alors un niveau record. Dans de telles conditions, la tâche principale des services sociaux s'axa sur les prestations vers les plus pauvres et cela devint alors un nouvel élément de la stratégie néolibérale. Une des décisions du gouvernement fut la flexibilité du travail et la souplesse du droit de travail.

Il convient de souligner que durant cette époque, alors que le mouvement des travailleurs et le syndicalisme équatorien connaissaient un déclin, le mouvement indien connut un essor qui lui permit de devenir plus tard un acteur important de la vie nationale à partir des années 90.

### 1.3.3 Exemple de réinsertion dans la région de La Mana – Quevedo – Santo Domingo

Après une décennie de marginalisation de la culture de la banane dans la région de Santo Domingo – Quevedo – La Mana, la culture de ce produit ressurgit au début des années 80, grâce à des permis de culture développés par les producteurs bénéficiant de l'appui d'APROCICO<sup>55</sup>. Peu à peu, cette culture se développa en raison de conjonctures de marché favorables, et elle fut à nouveau la culture prédominante dans la région à la fin des années 90.

Ainsi la superficie cultivée de la banane commence à augmenter à partir de la moitié des années 80 et du début des années 90. Au début des années 90 on enregistre environ 2 000 ha, puis elle connaîtra une légère diminution au milieu des années 90, pour arriver à un niveau d'environ 1 500 ha (voir figure 2)



Source : Novillo, F. 2001.

Réalisation : Cepeda, D.

Figure 15 Evolution de la superficie cultivée de la région de La Mana-Quevedo

A la fin des années 80, la participation des unités productives supérieures à 40 ha fut importante comparée aux années suivantes. Elles représentent 35% des producteurs et concentrent environ 63% de la superficie cultivée (voir tableau 4). De cette manière la participation à la production était réalisée principalement par des unités productives avec des surfaces moyennes ou grandes.

<sup>55</sup> Association de producteurs de cultures de cycle court.

**Tableau 12 Structure foncier des provinces de Cotopaxi et los Rios**

Interval de foncier	Structure bananier des provinces de Cotopaxi et Los Rios															
	Provincia de Los Rios								Provincia de Cotopaxi							
	Producteurs				Surface				Producteurs				Surface			
	1988		1997		1988		1997		1988		1997		1988		1997	
nombre	%	nombre	%	Has	%	Has	%	nombre	%	nombre	%	Has	%	Has	%	
de 0 jusqu'à 5	1	0,73	42	6,5	5	0,04	200	0,55	0	0,00	8	11,11	0	0,00	30	1,88
de 5 jusqu'à 10	2	1,46	50	7,7	20	0,17	458	1,27	1	7,14	14	19,44	7	1,19	139	8,73
de 10 jusqu'à 15	12	8,76	54	8,3	170	1,43	767	2,12	3	21,43	15	20,83	54	9,17	202	12,69
de 15 jusqu'à 20	12	8,76	64	9,8	295	2,47	1244	3,44	0	0,00	10	13,89	0	0,00	206	12,94
de 20 jusqu'à 40	31	22,63	201	30,9	1043	8,74	6654	18,39	5	35,71	17	23,61	161	27,33	467	29,33
de 40 jusqu'à 60	37	27,01	98	15,1	2150	18,02	5492	15,18	3	21,43	5	6,94	205	34,80	247	15,52
de 60 jusqu'à 80	17	12,41	53	8,1	1380	11,57	3834	10,60	1	7,14	2	2,78	70	11,88	146	9,17
plus de 80	25	18,25	89	13,7	6865	57,55	17535	48,46	1	7,14	1	1,39	92	15,62	155	9,74
<i>Total</i>	137		651		11928		36184		14		72		589		1592	

Source : PNB, Novillo 2001

Réalisation: Cepeda, D.

Les principaux systèmes de production, qui refont surface dans les années 80 avec la culture de la banane, sont ceux qui avant incluait la production et la commercialisation du manioc et de cultures à court cycle (maïs, soja). Ces cultures intermédiaires, ajoutées aux bons prix de la banane dans les décennies suivantes, ont provoqué une forte capitalisation permettant l'accès de nouvelles propriétés ou permettant aux producteurs d'augmenter leur surface, ce qui créa un processus de concentration de terres. De cette manière sont apparues des exploitations qui actuellement sont les grandes exploitations bananières commerciales.

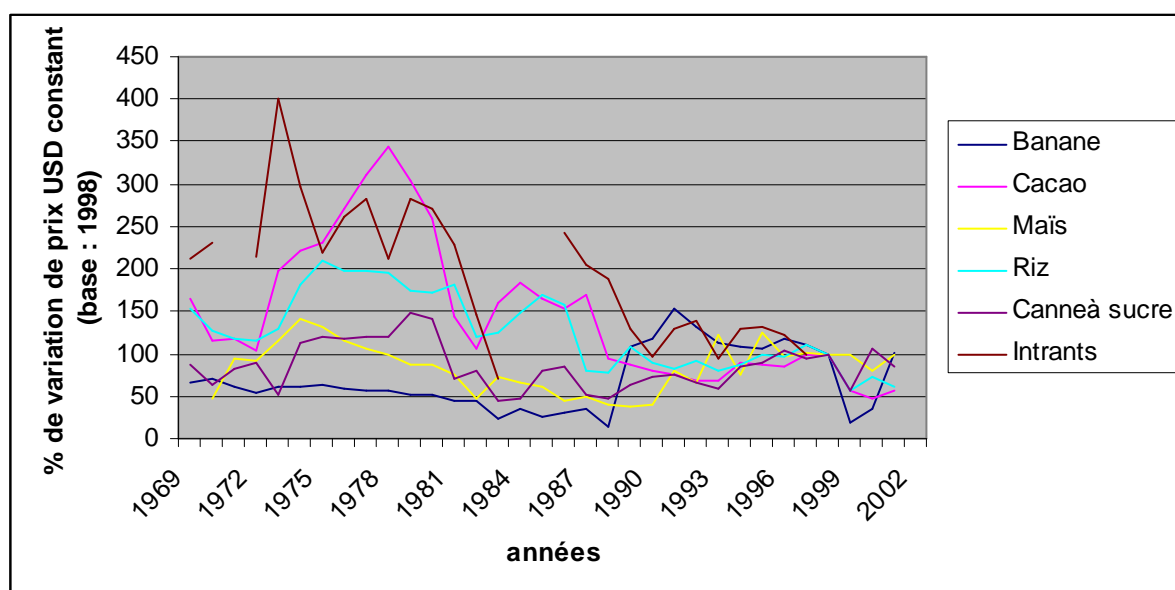
De même, à la fin des années 80, les systèmes de production basés sur des plantations de cacao et l'élevage de bétail se modifièrent en raison de la hausse du prix de la banane et d'une diminution des prix relatifs du cacao : la culture de la banane vint en remplacement des exploitations de cacao. Ce type de système est présent aujourd'hui dans les exploitations bananières patronales de taille moyenne.

#### 1.4 *Un développement accéléré de la banane à niveau national (1992 – 2008)*

##### 1.4.1 **Une évolution des prix relatifs favorable à la banane**

A partir de la fin des années 80, le prix relatif de la banane a commencé à augmenter de manière sensible (figure 3) et cela a débouché sur un nouveau développement de la banane. Au début des années 90 et de l'année 2000, on enregistra les plus fortes hausses de la superficie à niveau national aussi bien dans les zones qui ne s'étaient pas adaptées à la nouvelle variété que dans les zones où

on avait implanté la nouvelle variété. Ce phénomène pourrait s'expliquer par une conjoncture de marché favorable.

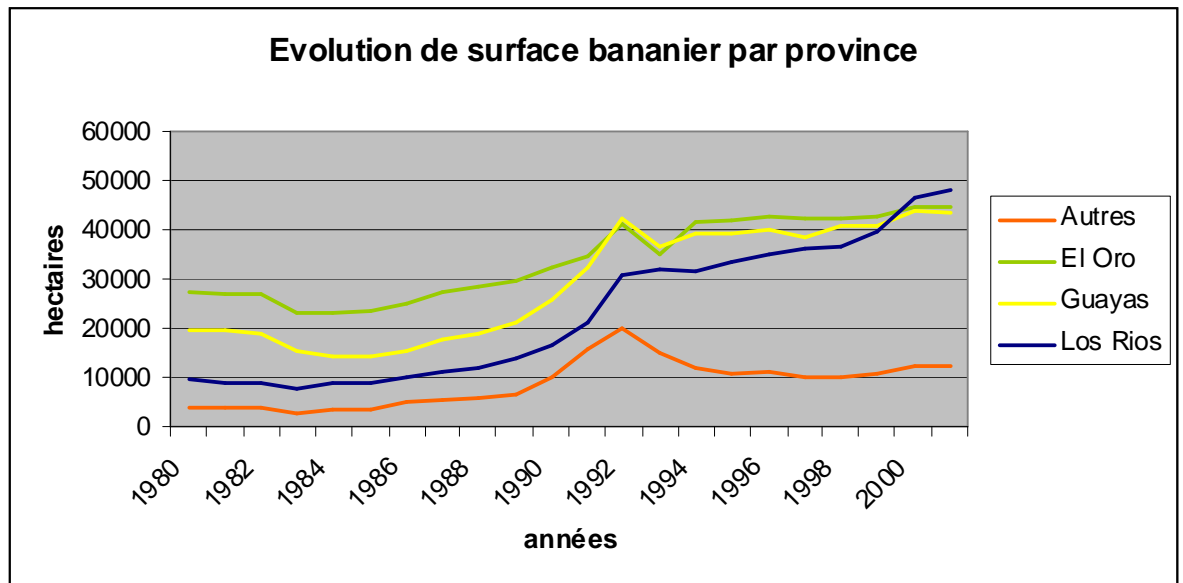


Source: FAO, plusieurs années, MAG plusieurs années  
Réalisation : Cepeda, D.

Figure 16 Evolution des prix relatifs des produits agricoles (1970-2004)

#### 1.4.2 Développement des plantations

Au cours de ces années, certains de ces petits et moyens producteurs ont remplacé leurs systèmes de culture basés sur des productions à cycle court (manioc/ maïs) ou sur des cultures mixtes (cacao/banane plantain/baby banana) par un système basé sur la culture de la banane. Ce processus s'explique par le phénomène climatique d'El Niño des années 92/93 et 97/98 qui provoqua une diminution de la production nationale, entraînant une hausse du prix de la caisse de banane.



Source : Programme National de la Banane plusieurs années, Novillo, F. 2001

Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 17**

Par exemple, une partie des agriculteurs, ceux qui possédaient un peu de capital disponible (puisque les crédits accordés étaient peu nombreux), remplacèrent leurs plantations de cacao « national » par des plantations de banane Cavendish. Ces systèmes, différents de ceux pratiqués par les grandes plantations bananières commerciales, avec un investissement de capital inférieur, sans système d'irrigation sous-foliaire et sans funiculaire, cultivaient des superficies relativement petites avec des centres d'emballage très simples, souvent utilisés par plusieurs producteurs et se sont développés dans plusieurs endroits. Ils se basèrent sur les petites exploitations familiales avec des systèmes de culture de la banane Cavendish employant une main d'œuvre temporaire pour aider aux travaux de récolte.

De la même façon, certains petits et moyens producteurs patronaux ont également transformé leurs systèmes de culture, mais, à la différence de ceux précédemment cités, ils possédaient une plus grande superficie de terre et utilisaient une main d'œuvre permanente pour les travaux des champs et pour la récolte.

Au cours de cette période, par exemple dans la province du Cotopaxi, on note une présence majoritaire d'unités productives inférieures à 20 ha, qui représentent 72% du total des unités productives et concentrent 35% de la superficie cultivée (voir tableau 13).

**Tableau 13 Evolution des surfaces bananières à La Mana**

Surface bananier (ha)	1988			1999			2005		
	N° producteurs	surface total	%	N° producteurs	surface total	%	N° producteurs	surface total	%
0 - 20	4	61	10	69	878	47	92	986	35
20 - 40	5	161	27	20	583	31	21	607	21
40 - 80	4	275	47	7	393	21	9	561	20
80 - 200	1	92	16	0	0	0	5	476	17
plus 200	*	*	*	*	*	*	1	221	8
<i>Total</i>	14	589	100	96	1854	100	128	2851	100

Source: Novillo, F et Unidad de Banano  
Réalisation : Cepeda, D.

Au cours de cette même période on note l'apparition de surfaces supérieures à 200 ha dans des zones considérées peu bananières (La Mana, La Troncal) qui représentent 0,8% des producteurs et environ 8% de la superficie (Voir tableau 13) pour le cas de La Mana et 0,5% avec une superficie de 12% pour La Troncal (voir tableau 14). Ce phénomène est dû au fait qu'à la même époque certaines entreprises agro-exportatrices avaient acquis des propriétés à l'intérieur de ces régions afin de diversifier géographiquement leur production et de diminuer les risques naturels. Ces producteurs sont actuellement de type capitaliste agro-exportateur.

**Tableau 14 Evolution des surfaces bananières à La Troncal et El Triunfo**

Surface bananier (ha)	1988			1999			2005		
	N° producteurs	surface total	%	N° producteurs	surface total	%	N° producteurs	surface total	%
0 - 20	29	545	27	183	1395	27	124	962	18
20 - 40	25	859	43	37	1131	22	46	1224,6	22
40 - 80	7	393	20	20	1405	27	22	1152	21
80 - 200	2	198	10	2	482	9	12	1497,7	27
plus 200	*	*	*	4	819	16	1	638	12
<i>Total</i>	63	1995	100	246	5232	100	205	5474,3	100

Source: Novillo, F et Unidad de Banano  
Réalisation : Cepeda, D.

### 1.4.3 Politique néolibérale et restructuration des plantations

Le début de la politique économique fut un schéma de stabilisation basé sur un taux de change fixe, mêlé à des taux d'intérêt flexibles qui atteignirent des valeurs supérieures à l'inflation afin d'attirer les capitaux étrangers.

Le gel bancaire initial fut remplacé par un système de dévaluations contrôlées à l'intérieur de paramètres qui se réajustèrent progressivement jusqu'au début de

l'année 1999. Parallèlement le gouvernement tenta de mettre en place la « modernisation de l'appareil officiel », processus qui devait reformuler le rôle de l'Etat dans l'économie, notamment en privatisant tout spécialement certains secteurs stratégiques comme les télécommunications, les hydrocarbures et le secteur électrique. Au cours de cette phase de redéfinition du rôle de l'Etat, le pouvoir démantela le Ministère de l'Agriculture qui jusqu'alors avait (bien ou mal) exercé d'une manière ou d'une autre ses fonctions. Par conséquent avec la nouvelle loi sur le développement agricole, furent éliminés l'ENAC (Entreprise Nationale de Stockage et de commercialisation), l'INERHI (Institut Equatorien des Ressources Hydrauliques), l'IERAC (Institut Equatorien des Réformes Agraires et de Colonisation), l'ENPROVIT, ainsi que certains programmes régionaux comme le PNB (Programme National de la Banane) et le PRONAREG (Programme National de Régionalisation).

Cependant, les politiques et les lois (loi de transfert des systèmes d'irrigation en 1993 et loi de développement agricole 1994, les deux plus représentatives) de teinte néolibérale publiées sous le gouvernement de Duran Ballen (1992 – 1996) en 1992, affectèrent et transformèrent l'agriculture et le développement des petits producteurs. La première loi eut comme conséquence directe le transfert des systèmes d'irrigation aux mains des agriculteurs, ce qui, d'une certaine manière, limita l'accès à l'eau provenant de l'irrigation (par exemple dans le cas du système Manuel J. Calle, système d'irrigation Babahoyo, etc.) puisqu'étaient privilégiés les grandes industries sucrières ou les plantations considérées efficaces, en fonction de leur rendement à l'hectare et de leur capacité à investir dans la technologie. La seconde loi mit fin, entre autres, au Programme National de la Banane qui était chargé d'appliquer les décisions politiques, les normes techniques et soutenait la production bananière nationale avec des subventions pour les produits fongicides (particulièrement onéreux) et qui coordonnait l'application aérienne de pesticides (en général inaccessible financièrement) pour les petits et moyens producteurs. Au cours de cette même période on note une hausse des foyers de Sigatoka et une diminution du prix de la banane, ce qui causa une augmentation des coûts de production, d'où une reconversion ou l'abandon des petits producteurs qui ne pouvaient plus supporter cette pression financière. Mais, au contraire les entreprises capitalistes agro-exportatrices ou les grandes exploitations commerciales qui avaient déjà beaucoup investi dans les infrastructures des plantations, ou qui avaient d'autres sources de revenus ou des facilités pour obtenir des prêts bancaires, se maintinrent avec leurs productions.

Les relations sociales entre les différents types de producteurs furent conflictuelles à cette époque puisque selon plusieurs petits producteurs rencontrés (sans avoir de preuves quant à ces affirmations) il apparaît que ce sont eux qui assumèrent les conséquences d'une mauvaise application de fongicides, puisque dans certains secteurs (Valencia – Los Rios, La Troncal – Cañar, Buenavista – El Oro) les campagnes de fumigation financées par les grands producteurs afin de diminuer les dommages de la Sigatoka furent réalisées avec des dosages très concentrés ou avec de l'huile agricole de mauvaise qualité, ce qui détruisit les plantations de ces petits producteurs, masquant de cette manière une stratégie visant à diminuer la superficie bananière qui connaissait une croissance importante, puisque les cultures ne purent être remises en place après cet incident et cela conduisit à l'abandon de la production bananière pour ces petits producteurs.

Il convient de mentionner que le pays avait interdit l'augmentation des superficies plantées<sup>56</sup>. Le but de ces contrôles était d'éviter que la surproduction du fruit ne touche les prix locaux à la baisse. Cependant cette mesure ne permit pas d'obtenir les résultats espérés.

En outre, en raison des pertes produites par le phénomène climatique d'El Niño, une autorisation temporaire fut promulguée afin de mettre en place de nouvelles cultures, autorisation qui entra en vigueur à partir d'août 1998<sup>57</sup> et fut abrogée en septembre de la même année<sup>58</sup>. Cependant, on a continué à augmenter la surface des plantations bananières de manière illégale et selon l'Association Nationale des Bananiers d'Equateur – ANBE -, rien que pour l'année 1999 ce sont 7 796 ha qui furent mis en exploitation sans autorisation. Mais, malgré ces restrictions imposées, il existe une mesure qui permet d'augmenter la superficie consacrée à la banane et son enregistrement auprès de l'Unité de la banane, à savoir la production de banane organique.

#### **1.4.4 Le développement de la production biologique**

En raison des changements de goût en Europe, à la recherche d'aliments plus sains, libres de tout produit chimique, les marchés pour tout type de produit organique se sont développés. C'est environ depuis 1995 qu'a commencé la production de banane organique pour l'exportation, en adaptant les systèmes de

---

<sup>56</sup> Décret exécutif 2294, Journal Officiel N° 573 du 22 novembre 1994

<sup>57</sup> Accord International 317, publié dans le Supplément du Journal Officiel N° 376 du 5 août 1998

<sup>58</sup> Journal Officiel N° 24 du 11 septembre 1998



cultures de certaines propriétés, tandis que dans d'autres zones, anciennement productrices de cacao, se présentèrent tout aussi bien les conditions environnementales et agricoles pour cette culture organique. En effet, la gestion des plantations de cacao était très similaire à la manière selon laquelle elles étaient entretenues à l'époque du boom cacaoyer. Ces propriétés réussirent à obtenir une certification biologique sans aucun problème.

Prenons le cas de l'Association de Petits Producteurs Bananiers d'El Guabo (1997), composée de petits et moyens producteurs de banane conventionnelle, qui décidèrent d'intégrer des producteurs qui offraient de la banane organique dans les piémonts de la cordillère. Pour cela, en 2002 furent créées plusieurs entreprises agro-artisanales qui firent partie de l'association El Guabo. Le prix de la caisse de banane biologique à cette époque était d'environ 6 dollars américains contre 3 dollars américains pour une caisse de banane conventionnelle selon le prix officiel. Cela stimula l'augmentation de la densité des bananiers dans les cultures mixtes des fermes, obtenant ainsi une moyenne de 400 bananiers semés par hectare. Afin d'obtenir cette augmentation on supprima des cacaoyers, on planta dans des endroits où il y avait jusque là des forêts, des lieux où les arbres de cacao avaient été décimés par la maladie de la machette (*Ceratocystis fimbriata*), aux bords des chemins pour parvenir aux fermes ou dans d'anciens pâturages. On élimina également les arbres à bois, qui faisaient de l'ombre à la banane. Cela eut comme effet l'augmentation progressive de la *Sigatoka noire*, une diminution du niveau de la fertilité des sols, des déficiences hydriques en raison d'un manque de rétention d'humidité du sol durant les mois où il y avait de faibles précipitations.

#### **1.4.5 La dollarisation<sup>59</sup> et la vulnérabilité du secteur agricole et d'élevage**

L'Equateur a connu durant la période 1996 - 2001<sup>60</sup> de très forts niveaux d'inflation et une grande instabilité politique et économique. Par conséquent les agents financiers diversifièrent leur portefeuille afin de maintenir une valeur réelle de leurs actifs. D'autre part la mondialisation et le développement des marchés financiers mondiaux favorisèrent la recommandation d'une dollarisation de l'économie, c'est-à-dire la conversion d'une partie de la monnaie nationale en dollars. Toutes les économies ont un certain degré de dollarisation ou d'« eurorisation » qui est environ de 15 à 20%. Dans le cas de l'Equateur cette

---

<sup>59</sup> La dollarisation signifie le remplacement total de la monnaie nationale: dans le cas de l'Equateur le sucre est remplacé par le dollar.

<sup>60</sup> L'Equateur a eu 6 présidents et a subi 2 coups d'Etat entre 1996 et 2000.

dollarisation spontanée eut des proportions alarmantes, puisqu'elle arriva en 1999 à 66%. Face à une inflation record à la fin 1999, et sous une très forte influence américaine, le gouvernement de Jamil Mahuad décida le 9 janvier 2000 de dollariser complètement l'économie équatorienne. Mais, pour cela, l'Equateur attendit que la monnaie locale ait atteint le niveau de 25 000 sucre pour un dollar.

Les premières conséquences de cette mesure furent une hausse exagérée des prix de tous les biens importés et en particulier de tous les produits nécessaires à l'agriculture. La perte soudaine du pouvoir d'achat frappa toute la population et tout spécialement la petite paysannerie. Cette différence fut de 30%, et au cours de l'année 2000 l'indice des prix à la consommation fut d'environ 110% alors que l'indice des prix payés aux producteurs était de 80%.

L'économie équatorienne produit des biens primaires et dépend en grande partie des exportations de pétrole. L'utilisation d'un taux de change extrêmement rigide rend l'économie très vulnérable. Une simple dévaluation des pays voisins provoque une baisse des prix relatifs des produits de ces pays et rend donc les biens équatoriens plus coûteux, ce qui provoque une grave détérioration de la production nationale, notamment dans le secteur agricole, puisque la production nationale perd des acheteurs à l'étranger tandis que la production de ces pays remplace les produits équatoriens sur les marchés internationaux et même sur le marché intérieur. De cette manière les exportateurs « se voient obligés » à améliorer la compétitivité à tout prix (en renvoyant le personnel ou en réduisant les salaires).

## **2. Division du travail et développement agro-industriel**

Depuis le début du boom bananier le marché du travail dans les zones productrices connut une forte expansion, mais comme nous l'avons dit antérieurement, la crise et les processus de changement de variété provoquèrent une diminution de l'emploi, ainsi qu'une spécialisation et une nouvelle division du travail dans les zones qui continuèrent à produire de la banane. Il convient de souligner que ces processus d'amélioration technologique de la production bananière impliquaient les deux scénarios suivants : 1) un besoin en main d'œuvre apparemment moins important, 2) une augmentation des rendements (plus de production pour une superficie plus petite) avec par conséquent une libération de surface pour d'autres activités d'agriculture et d'élevage avec une moindre demande de main d'œuvre, ce qui provoquait une plus grande offre de main

d'œuvre (actuellement abondante) par rapport à la demande ; à souligner également la migration continuelle de la région andine vers la côte qui aggrave encore plus l'équilibre entre offre et demande provoquant du sous-emploi et des diminutions considérables dans les salaires.

## *2.1 Le besoin d'une main d'œuvre spécialisée et itinérante*

### **2.1.1 La demande de main d'œuvre**

Au début de l'activité bananière on estimait que la population économiquement active dépendant de l'exploitation de la banane se chiffrait aux alentours de 60 000 personnes (Banque Centrale de l'Equateur, 1965). Au cours du boom de la banane, une bonne partie des demandes de main d'œuvre était causée par le transport et la commercialisation en raison d'un manque de voies terrestres, de quais appropriés et du système rudimentaire d'emballage. Le développement de l'infrastructure maritime et terrestre favorisa le transport rapide et sûr du fruit et supprima l'ancien système de déplacement par la voie fluviale, où intervenait une grande quantité de petits conducteurs d'embarcations et de dockers.

Au cours de la crise, avec le changement de variété, l'expulsion des petits producteurs et la consolidation d'un secteur hautement technologique, 30 000 postes de travail furent éliminés entre ceux des ouvriers journaliers, des transporteurs et des dockers.

La demande de main d'œuvre est liée à l'exportation de la banane et elle connaît d'importantes variations tout au cours de l'année. Les volumes exportés sont plus importants entre octobre et mai, alors qu'entre juin et septembre d'un côté il y a une moindre demande des marchés et d'autre part les entreprises bananières en Amérique Centrale sont au plus fort de leur production, ce qui implique une réduction considérable des quantités exportées par l'Equateur. Cependant, il y a parfois des irrégularités dans cette baisse de l'exportation puisque parfois les plantations d'Amérique Centrale sont exposées à des destructions dues à des conditions météorologiques. Ces variations entraînent une hausse de la demande de main d'œuvre durant l'époque des pluies (de décembre à mai), non seulement parce qu'il y a plus d'embarquements mais aussi parce que, avec des précipitations plus importantes, le rythme de croissance des mauvaises herbes augmente ce qui implique un besoin plus important de main d'œuvre pour le désherbage.

Même si la production bananière est continue et emploie plus de main d'œuvre que la production et la récolte du cacao<sup>61</sup>, cette dernière offre d'une certaine manière une petite compensation à la baisse des exportations de ces mois creux, bien que cela soit à un niveau peu significatif. Il existe donc une proportion prépondérante d'ouvriers journaliers itinérants, c'est-à-dire sans aucune garantie quant à leur travail, et qui sont les premiers à souffrir les conséquences d'une crise bananière, puisqu'en premier lieu cette crise se traduira par une réduction du travail ou même dans certains cas extrêmes par une diminution du salaire quotidien.

La main d'œuvre varie également en raison de la migration saisonnière, selon les époques des semailles et des récoltes de la région andine<sup>62</sup> et selon les récoltes industrielles de la canne à sucre sur la côte. Même s'il existe ces déséquilibres entre l'offre et la demande de main d'œuvre, cela n'exerce pas une grosse influence au niveau des salaires, mais ce que l'on peut remarquer c'est l'augmentation du sous-emploi dans les villages.

Le besoin d'une main d'œuvre spécialisée de la part des producteurs bananiers vient du système de culture et des travaux spécifiques surtout lors des processus de récolte et d'emballage. Comme cela est décrit dans le chapitre correspondant (voir la culture de la banane, ch. III), ces tâches impliquent de recourir à différents types de travailleurs, à des formes et à des conditions de contrats et de salaires différents selon le travail réalisé.

La stabilité et le type de travailleur dans l'emploi est déterminé par la fonction que les travailleurs accomplissent dans le processus de production, c'est-à-dire pour les patrons l'« efficacité » pour réaliser la fonction ne dépend pas seulement de sa faculté à accomplir le travail assigné, mais également de l'attitude qu'il a face à

---

<sup>61</sup> La récolte de cacao a lieu pendant six mois (entre juin et décembre), mais notamment entre juin et septembre. Cependant la récolte de cacao requiert de beaucoup moins de main d'œuvre que celle de la banane et une grande partie de celle-ci est effectuée par la main d'œuvre familiale.

<sup>62</sup> La migration de la zone des Andes est plus faible entre décembre et mars, lorsque les paysans migrants travaillent sur leurs terres, et plus importante entre avril et octobre. Ces fluctuations dépendent également des conditions climatiques, dans la mesure où pendant les années de sécheresse les paysans migrent également pendant la saison humide. D'autre part, la migration temporaire est altérée de manière peu significative par les fêtes traditionnelles de la région andine. Ces jours là, on observe en général une baisse significative de l'offre de main d'œuvre, cependant sans importance sur le marché du travail puisque ces fluctuations sont très brèves.

eux (soumission ou rébellion). C'est pour cela que d'une manière générale dans le secteur on distingue quatre catégories : i) les permanents, ii) les temporaires, iii) les temporaires – permanents (Martinez, 2003). Cependant dans les cas des petits producteurs, ils utilisent la main d'œuvre familiale (iv), malgré cela de nombreux travaux (embarquement, traitement chimique, mise en sac) requièrent encore des travailleurs supplémentaires. Pour cela le cas d'étude des producteurs a été divisé en quatre catégories :

- Les permanents: ce sont des travailleurs qui travaillent avec le même producteur toute la semaine, c'est-à-dire qu'ils sont sur les terres de l'exploitation de manière fixe et perçoivent un salaire hebdomadaire, bimensuel ou mensuel et possèdent une certaine stabilité avec les patrons.
- Les temporaires-réguliers : c'est un travailleur qui travaille à la journée, il est donc journalier et travaille généralement les jours d'embarquement ou dans des activités spécifiques. Sa caractéristique principale est qu'il a plus d'un employeur. Il convient de souligner qu'il est temporaire même s'il peut travailler depuis plusieurs années avec le même producteur ou avec les mêmes producteurs dans la même activité. On trouve par exemple dans cette situation les personnes qui travaillent uniquement les jours où on effectue les embarquements, puisque c'est une tâche spécialisée. Ce type d'employé journalier ne souffre pas d'une très grande instabilité par rapport à celui qui est totalement temporaire, dans la mesure où ces activités ont un caractère de continuité tout au long de l'année. Cependant, durant la saison sèche ou la morte saison, ce type de travailleur peut avoir des difficultés à compléter ses semaines de travail.
- Les temporaires: bien que la banane requiert des activités permanentes, ce sont des travailleurs journaliers qui travaillent pour quelques jours ou des courtes périodes. Les temporaires peuvent avoir plusieurs patrons en même temps et plusieurs activités au cours de la même semaine. Ils changent de lieu de travail, soit suivant l'ordre du propriétaire, soit de leur propre initiative (si par exemple ils entendent parler d'un endroit où on paye mieux) ou parce que leur travail dans la propriété est terminé. Leur instabilité pour trouver du travail est évidente et ils dépendent en général de la volonté des patrons ou de « rabatteurs » (voir plus loin).

- Les familiaux : ce sont des travailleurs membres de la famille des producteurs, qui travaillent comme permanents toute la semaine dans l'exploitation ou qui travaillent comme temporaires une ou deux fois par semaine.

## **2.1.2 Embauche**

### *2.1.2.1 Lieux d'embauche*

Les travailleurs peuvent être recrutés sur les marchés du travail ou directement dans les exploitations. Les marchés du travail étant définis dans chacun des villages ou villes où vivent les employés journaliers. Il s'agit en général des places centrales, des croisements des routes principales.

On trouve dans les marchés du travail de 4h00 à 7h00 du matin des groupes de travailleurs en attente de quelqu'un qui les embauche pour effectuer une des activités. La spécialisation est déterminée pour les travaux agricoles ou pour les tâches de traitement, et dans ce cas on forme des équipes (entre 7 et 10 personnes) avec un chef connu comme chef d'équipe qui connaît les capacités ou talents de chaque travailleur. C'est lui qui forme les équipes et parfois c'est lui qui négocie les salaires.

Les travailleurs qui ne trouvent pas de travail se déplacent immédiatement vers les centres de travail pour leur compte ou dans le véhicule d'un rabatteur, à qui il paye le prix du déplacement ou bien ce déplacement sera décompté du salaire.

Certains travailleurs obtiennent un travail directement dans les exploitations agricoles, soit parce qu'ils sont connus dans certains lieux ou soit parce que le travailleur connaît à l'avance le besoin de main d'œuvre dans une exploitation.

### *2.1.2.2 Manière d'obtenir un travail et de travailler*

Les journaliers peuvent obtenir un travail comme **travailleurs individuels** sous les ordres d'un chef d'équipe ou contremaître qui les embauche pour une activité spécifique, pour un administrateur ou pour une personne chargée de l'exploitation

ou directement avec le propriétaire de l'exploitation (surtout dans les petites exploitations et parfois dans les exploitations moyennes).

De même, il peut avoir du travail comme membre d'une **équipe**<sup>63</sup> qui aura peut être une durée de travail plus grande et un niveau de spécialisation. A la tête de chaque groupe de travail on trouve toujours un chef d'équipe ou un contremaître, qui sert d'intermédiaire entre les ouvriers journaliers et les administrateurs, les régisseurs ou les propriétaires d'exploitation.

Les travailleurs construisent des contacts à travers lesquels ils connaissent les possibilités de travail. Parfois, et selon leur degré de relation, ils informent d'autres personnes sur ces possibilités et les emmènent travailler, parfois même dans les mêmes propriétés où ils l'ont fait, en créant de cette manière ce qui pourrait être qualifié comme un rabattage spontané.

Les rabatteurs et les contremaîtres constituent un groupe hétérogène qui peut englober aussi bien le rabatteur que celui qui travaille également avec les ouvriers journaliers embauchés (puisque sa situation est assez semblable) que celui qui commande plusieurs équipes (et les contrôle avec des sous-rabatteurs), cela fait partie intégrale du processus d'intermédiation professionnelle et de l'exploitation de la force de travail extérieure.

En ce qui concerne l'équipe, même s'il s'agit d'une forme d'organisation de petits groupes de travailleurs, cela empêche cependant que l'organisation de ces travailleurs soit sous la forme d'un groupe plus important, puisque sur le marché du travail de la force de travail ils sont confrontés au capital non en groupe, mais comme des petits groupes séparés.

### 2.1.2.3 *Types et conditions de travail*

Dans la plupart des cas, les relations de travail ne s'établissent pas directement entre les journaliers et les propriétaires des exploitations, mais à travers d'intermédiaires (qu'il s'agisse de contremaîtres, de chefs, de régisseurs, d'administrateurs, etc.).

---

<sup>63</sup> Les équipes peuvent être utilisées pour diverses activités comme l'essartage, la canalisation ou d'autres tâches agricoles. Cependant, ce personnel est surtout utilisé pour le traitement de la banane.

Les contrats, qui généralement de type verbal, peuvent être de deux sortes : 1) à la journée et 2) basés sur la progression du travail, il convient de distinguer dans ce type de contrat ceux qui sont faits pour un travail spécifique, à la tâche ou au forfait. La définition du type de contrat dépend à la fois du type d'activité qui va être réalisée et du propriétaire qui s'exprime à travers ses salariés.

A la journée : le travailleur est obligé de travailler toute la journée (au moins 8 heures), avec une pause pour se reposer à l'heure du déjeuner.

Contrat pour un travail précis: on réalise un contrat pour effectuer un travail déterminé qui peut durer plusieurs jours ou semaines.

A la tâche: la personne chargée des travailleurs signale aux ouvriers ce qu'ils doivent faire au cours de la journée ou de la semaine.

Au forfait: les travailleurs réalisent des travaux selon le temps dont ils disposent et sont payés selon le nombre d'unités correspondantes au type de travail qu'ils sont en train de réaliser. Par exemple, le nettoyage d'un terrain est payé pour une certaine superficie, s'il s'agit de l'arrachage de rejetons, ils sont payés à la plante, au bloc ou à l'hectare, s'il s'agit du traitement de la récolte on les paye à la caisse.

Dans certaines propriétés on utilise encore celui qu'on appelle le guide, qui est la personne ayant le plus d'expérience pour un certain type de travail : il va prendre de l'avance sur le reste des travailleurs et il sert de référence pour leurs payes.

La relation entre classe d'activité et type de contrat est principalement basée sur le critère d'une meilleure utilisation (efficacité) de la main d'œuvre pour une certaine activité, c'est-à-dire la recherche d'une meilleure rentabilité du capital variable qui est investi par les propriétaires (pour les exploitations à logiques capitalistes). C'est précisément pour cela qu'il existe une préférence pour les contrats basés sur la progression du travail, puisque ces derniers rendent possible une intensification de la journée de travail et par conséquent la surexploitation des travailleurs. Cependant, dans certaines occasions, le type de contrat peut entraîner une contradiction qui va apparaître entre l'intérêt de travailler plus pour les ouvriers journaliers et le soin requis pour le travail. C'est pour cela que, par exemple, il y a des propriétaires qui payent à la journée les récoltes, l'arrimage et le transport pour que les travailleurs n'abiment pas les fruits.



D'autre part, ce type de contrat est également préféré par les ouvriers journaliers, puisque grâce à ce contrat ils ont la possibilité d'obtenir une rémunération plus forte que s'ils travaillaient à la journée. Les travailleurs n'ont pas tellement conscience que de cette manière il se produit une intensification de la journée de travail et, même s'ils en sont conscients, leur situation économique précaire les oblige à travailler avec un contrat basé sur la progression du travail effectué.

La préférence pour l'utilisation des contrats basés sur la progression du travail peut être expliquée par le fait que la plupart des travailleurs sont des travailleurs temporaires, ainsi que le poste d'intermédiaire pour embaucher des ouvriers journaliers. Elle est également basée sur l'intérêt des propriétaires d'éviter les responsabilités légales et économiques qu'ils devraient assumer avec les personnes qu'ils embauchent, cela leur permet également d'éviter une possible organisation de ces travailleurs pour la défense de leurs droits.

Même si l'Etat équatorien entre les années 1992 et 2006 a approfondi les processus de sous-traitance et de flexibilité professionnelle comme étant une forme de rationalisation de l'exploitation de la force de travail, ces lois ne sont pas respectées en général par les employeurs en ce qui concerne les travailleurs, qu'il s'agisse de travailleurs permanents, temporaires ou temporaires-réguliers, qu'ils aient des contrats au mois, à la semaine, à la journée ou basés sur la progression du travail. Ignorer le code du travail est la norme commune des zones bananières et le respect du code de travail, même partiel, est une exception.

La journée de travail hebdomadaire de 40 heures n'est pas respectée par les employeurs, et les travailleurs embauchés sous contrat sont obligés de travailler jusqu'à samedi midi et le cas contraire on allonge leur journée quotidienne de travail. Il y a également un non respect en ce qui concerne l'affiliation à la sécurité sociale sans parler des rémunérations complémentaires ou pire encore de la reconnaissance du droit aux congés ou la stabilité, etc.

Les propriétaires cherchent à tout prix à éviter que les travailleurs s'organisent et la personne qui est surprise en train de réaliser une quelconque activité allant dans ce sens, est en général renvoyée. En outre certains propriétaires rédigent ce qu'on appelle des listes noires, sur lesquelles figurent les noms des travailleurs qui ont été liés à un mouvement organisationnel, travailleurs qui ne sont embauchés pour aucune activité.

La journée quotidienne de travail rémunéré commence à 7h00 et s'achève à 16h00, à midi (entre 11h00 et 12h00) les travailleurs font une pause dans leur travail pour le déjeuner, qu'ils achètent à une personne qui le distribue dans le secteur, ou le préparent eux-mêmes et l'amènent au travail ou bien, dans certaines occasions, la propriété où ils travaillent leur donne un déjeuner.

Comme les travailleurs ne sont pas affiliés à la sécurité sociale, ils ne peuvent pas s'adresser aux centres médicaux de cette institution pour recevoir des soins. Lorsqu'un travailleur tombe malade et qu'il ne se présente pas au travail, on lui décompte les jours qu'il n'a pas travaillé et s'il apparaît que sa maladie ne lui permet pas de réaliser ses activités pour une période plus longue, il est très probable qu'il sera renvoyé sans aucune indemnisation quel que soit le nombre d'années qu'il ait travaillé dans le même endroit, ou sans chercher à savoir si son incapacité physique a été provoquée par un accident de travail et, sans aucun doute et dans la majorité des cas, ce qui prévaut ce sont les analyses portant sur l'efficacité du travail, la rentabilité du capital et l'autorégulation du marché.

### **2.1.3 Rémunérations**

#### *2.1.3.1 Types de rémunérations*

Les types de rémunérations perçues par les travailleurs sont déterminés par le type de contrat qu'ils ont ; on peut donc définir au moins deux sortes de rémunération :  
1) le salaire à la journée et 2) le salaire basé sur la progression du travail.

#### *2.1.3.2 Différences dans les rémunérations*

Il existe plusieurs éléments et variables d'origine distincte qui peuvent influencer sur le montant des rémunérations perçues par les travailleurs :

1) Le type de travail : dans la mesure où certains travaux spécifiques nécessitent une plus grande expérience ou certaines conditions physiques pour les effectuer, les rémunérations perçues sont également différentes du reste des activités. C'est ainsi le cas de ceux qui arrachent les rejetons et des emballeurs qui sont deux personnes très importantes s'agissant du soin et de l'emballage de la banane, ainsi

que les coupeurs ou les porteurs de régimes qui ont besoin d'avoir une force physique suffisante pour effectuer ce travail.

2) Les propriétaires : même si les rémunérations sont généralement connues, une composante décisive pour déterminer la rémunération réside dans la volonté du propriétaire de l'exploitation, volonté qui est souvent basée sur les attitudes qu'a le patron envers ses travailleurs, qui, au cours de certaines occasions, peuvent recevoir certaines primes spéciales. Cependant ces attitudes se présentent seulement avec certains travailleurs et avec l'objectif d'obtenir une meilleure efficacité et une meilleure loyauté envers le patron.

3) Les employeurs : ils payent leurs travailleurs entre 10 et 20% de moins que ce que l'on reçoit pour un contrat normal. De plus, ils exercent des pressions sur les travailleurs afin qu'ils fassent d'autres activités au cours de la journée de travail (surtout pendant le moment de la pause) afin d'obtenir un bonus du propriétaire.

4) Le type de contrat : lorsque les travailleurs travaillent huit heures dans des activités considérées comme simples (désherbage, fertilisation, transformation, etc.) ils peuvent obtenir des rémunérations qui varient entre 8 et 10 dollars par jour, et si elles sont basées par la progression du travail, entre 10 et 14 dollars. Ces rémunérations sont les plus élevées payées à des ouvriers journaliers agricoles dans le pays, et il convient de signaler en tout cas que les rémunérations les plus fréquentes sont en général plus proches des minimums que des maximums. Ces rémunérations perçues quotidiennement par les travailleurs peuvent faire croire que tous reçoivent une rémunération plus importante que celle de base, cependant on doit prendre en considération qu'ils ne restent pas dans le même lieu de travail et ne travaillent pas 5 jours par semaine, ils peuvent donc être plusieurs jours sans avoir aucun revenu et ces salariés vivent dans des villages ou dans des villes, ce qui augmente leurs dépenses quotidiennes.

5) Le type de travailleur : la rémunération est également liée au fait de savoir si les travailleurs sont temporaires, permanents ou temporaires-réguliers. En général les travailleurs qui ne sont pas du secteur ou qui viennent d'arriver dans les zones bananières reçoivent des payes inférieures. Au cours des dernières années dans la partie sud de l'Equateur est apparu le cas de journaliers péruviens. Du coup un ouvrier journalier itinérant chargé de l'emballage reçoit de 12 à 14 dollars par jour, un coupeur ou un porteur de régimes gagne de 10 à 12 dollars par jour et un

travailleur permanent obtient un salaire de près de 7 dollars par jour (entre 35 et 40 dollars par semaine)

6) Le type de propriété: dans les exploitations les plus grandes et ayant les plus forts investissements, les travailleurs formés pour effectuer des tâches spéciales (mise en sac, emballage, arrachage de rejets) peuvent avoir une plus forte rémunération que les autres travaux, dans la mesure où il existe une préférence pour ce type de travailleur. D'un autre côté, dans les petites propriétés il y a une plus grande flexibilité dans la journée de travail et une plus grande convivialité avec le producteur qui à son tour réalise des travaux agricoles.

7) Le sexe: Il existe des différences lorsqu'il s'agit d'embaucher des femmes pour qu'elles effectuent certains travaux, en général les travailleuses perçoivent de 20 à 30% de moins sur leur salaire, c'est-à-dire qu'elles gagnent entre 7 et 9 dollars par jour.

### 2.1.3.3 *Exploitation dans les rémunérations*

Derrière les salaires perçus par les travailleurs se cache l'exploitation dont ils sont victimes de la part des employeurs, puisque les rémunérations perçues sont inférieures à la valeur de la force de travail embauchée, et pour cela les employeurs utilisent plusieurs moyens :

1) augmentation de la durée de la journée de travail<sup>64</sup>, 2) intensification de la journée de travail<sup>65</sup>, 3) non respect du paiement des rémunérations complémentaires<sup>66</sup>.

---

<sup>64</sup> En général on travaille une heure de plus chaque jour, il ne s'agit pas de 40 heures par semaine mais d'au moins 44 (car il faut inclure la demi journée de samedi). C'est à dire 10% de temps supplémentaire ce qui équivaut à 11 % de la rémunération; en d'autres termes en un an le travailleur travaille au moins 26 jours de manière non rémunérée pour les personnes qui l'embauchent.

<sup>65</sup> Cela se produit de manière plus claire dans les contrats basés sur la progression du travail, dans la mesure où même si apparemment les travailleurs peuvent obtenir une rémunération plus importante, ils doivent pour cela faire un effort supplémentaire qui n'est pas proportionnel à la rémunération complémentaire qu'ils perçoivent. En outre, les travailleurs ne peuvent réaliser cet effort que pendant une certaine période de leur vie, lorsqu'ils sont au mieux de leur condition physique.

<sup>66</sup> On pourrait soutenir que les travailleurs, en raison de l'instabilité de leurs postes de travail, perdraient les droits mentionnés. Cependant, il faut prendre en considération que la loi stipule que les travailleurs non permanents doivent percevoir ses rémunérations proportionnellement au travail effectué. Cela revient à dire que le salaire à la journée devrait inclure le treizième mois, le quatorzième mois et les congés payés.

De cette manière on peut observer qu'une partie minoritaire de la société qui gère le capital profite de la valeur ajoutée créée par un autre groupe social, dont l'unique moyen de subsistance est la vente de sa force de travail.

Dans les cas des travailleurs qui ont un lopin de terre à l'intérieur des zones bananières, cela contribue à la reproduction de la force de travail, dans la mesure où les produits obtenus de cette parcelle sont essentiellement destinés à assurer la subsistance de la famille ou à la vente pour compléter les revenus provenant de la vente de la main d'œuvre. Puisque les salaires payés par les employeurs ne permettent pas une reproduction sociale, c'est comme cela que ces petites exploitations fonctionnent également en faveur du capital, en permettant une offre permanente de main d'œuvre et une diminution de sa valeur. En outre, la diminution permanente de la valeur du salaire entraîne une diminution du pouvoir d'achat, ce qui touche de manière directe la population et détériore ses conditions de vie et sa situation.

L'exploitation de la main d'œuvre constitue une des principales caractéristiques des grandes propriétés, qui font partie du système d'agro-exportation bananière.

#### **2.1.4 Le travail infantile, l'absence de syndicats et la pollution**

Le problème du travail infantile est un problème latent dans la production bananière, où près de 30 000 jeunes sont employés dans des exploitations bananières en Equateur. Ces jeunes mûrissent de manière accélérée afin de laisser l'école et leur enfance. Ils réalisent des travaux dans des conditions interdites par l'Organisation Internationale du Travail : ils sont exposés à des substances chimiques toxiques, manipulent des plastiques traités avec des insecticides, travaillent sous l'épandage de pesticides aériens, épandent des pesticides post-récolte dans les unités d'emballage. Ils utilisent des objets tranchants, y compris des couteaux, des serpes et des machettes et souffrent du manque d'eau potable et d'installations sanitaires. Certains tirent des poulies, transportent de pesantes charges de banane depuis les champs jusqu'aux unités d'emballage et les filles préadolescentes parlent d'actes d'harcèlement sexuel. Ces enfants travaillent parce que les salaires de leurs parents sont insuffisants et commencent à travailler entre 8 et 13 ans.

Entre 2000 et 2006, avec la dollarisation les entreprises se sont restructurées en se basant sur l'exigence d'augmenter leur production. Pour cela elles ont appliqué des politiques que l'on a appelé flexibilité du travail, mais cela signifie un retour

en arrière au niveau des droits du travail dans la mesure où les droits des travailleurs ont été supprimés. Certains ont été radiés de l'Institut Equatorien de Sécurité Sociale alors que leurs employeurs continuaient à leur décompter les cotisations correspondantes de leurs salaires. La sécurité a été négligée, ainsi que les conditions d'hygiène dans le travail, les syndicats ont été éliminés et on a sous-traité les travailleurs en groupes de 20 personnes sous les ordres d'un contremaître qui ne permet pas la création de syndicats. Cela a permis des répressions contre les travailleurs, comme celle exercée par Alvaro Noboa envers les travailleurs de son domaine de Los Alamos, où plus de 200 personnes fortement armées ont violemment réprimé les travailleurs en 2004 (Harari, 2005).

Dans certains cas d'étude de la pollution et des répercussions de la pollution sur la santé de la population qui vit près des exploitations bananières dans la province du Guayas (Maldonado et Martinez, 2007), on a trouvé une augmentation de la féminisation<sup>67</sup>, effet qui pourrait être provoqué par des pesticides pouvant potentiellement agir comme des disrupteurs endocriniens<sup>68</sup> puisque beaucoup de pesticides de ce type sont utilisés pour cette activité. On note également une mortalité infantile et une augmentation de fausses couches liées à l'exposition aux pesticides très souvent abortifs. On peut également constater des différences très significatives quant au nombre d'enfants victimes de malformations congénitales, avec des moyennes dans la zone d'étude de 14 malformations pour 1 000 enfants, des maladies chroniques comme l'asthme, le diabète, des problèmes hépatiques, le cancer et des insuffisances rénales (avec dialyses), hypertension artérielle (HTA), des ulcères, des gastrites et des migraines (Harari, 2004).

---

<sup>67</sup> Féminisation : des études réalisées sur des mammifères exposés à des agents polluants endocriniens ont démontré des effets permanents sur des animaux adultes qualifiés de "féminisation du male" : réduction de la taille des testicules et du pénis et pas de descente des testicules. D'autres effets possibles sur la santé humaine provoqués par les disrupteurs endocriniens sont le cancer du testicule, le cancer de la prostate, une baisse du décompte du sperme, une baisse de qualité du sperme, une diminution du niveau de testostérone, une modification dans la concentration des hormones de la thyroïde. (ISTAS: Instituto Sindical de Trabajo Ambiental y Salud) [www.istas.net](http://www.istas.net)

<sup>68</sup> Disrupteurs endocriniens : substance chimique qui a effets négatifs sur la santé d'un organisme ou de sa progéniture et qui interfèrent sur le système hormonal par le biais de trois mécanismes : en remplaçant les hormones naturelles, en bloquant leur action ou en diminuant leur niveau.

## 2.2 Création d'emplois directs et indirects

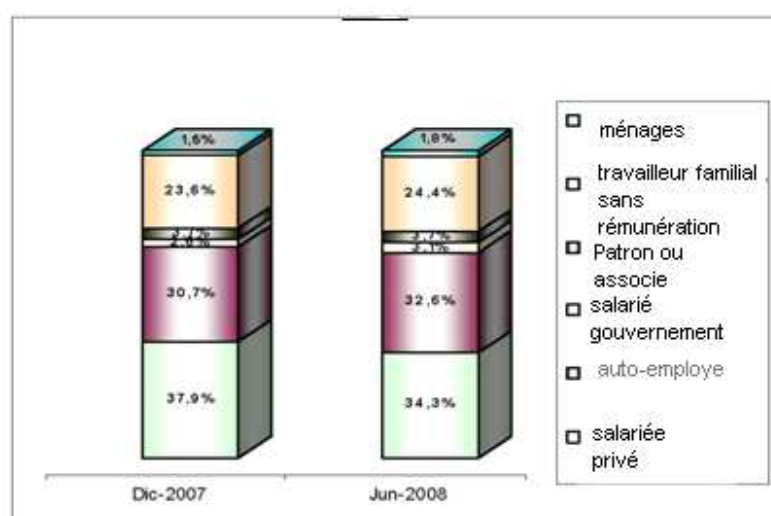
L'influence du secteur agro-exportateur sur la croissance équatorienne est thème de débat. On sait que c'est un des moteurs de l'économie, mais jusqu'à présent l'impact réel en matière de création d'emplois n'est pas clair, surtout dans le domaine rural. En fait, le phénomène de croissance accompagné de taux importants de chômage, laisse l'impression que le processus de vente à l'étranger crée somme toute peu d'opportunités professionnelles.

### 2.2.1 Principaux secteurs d'activité dans le domaine rural

Les principaux secteurs d'activité dans le domaine rural sont concentrés dans les activités de l'agriculture, d'élevage de bétail et dans la chasse, puisqu'à niveau national en 2007 cela représentait 69,7% contre 68,7% en 2008 (INEC, 2008).

Par contre les autres secteurs d'activité parmi lesquels on trouve le service domestique, la construction, l'enseignement, le transport, les communications, le stockage, l'industrie de fabrication, le commerce, la mécanique, etc. représentent 31,3%. Cela montre que l'activité d'agriculture et d'élevage est encore une activité très importante dans le secteur rural, malgré le manque d'appui de la part de l'Etat (INEC, 2008).

Parmi les catégories d'occupation dans le secteur rural, le travail personnel (32,6%) et les travailleurs familiaux non rémunérés (24,4%) totalisent 57% à l'intérieur des catégories d'occupation.



Source : INEC 2008

Réalisation : Cepeda, D.

Figure 18 Catégorie d'occupation dans le secteur rural

Concernant les autres catégories, ceux qui travaillent sous une relation de dépendance privée représentent 34,4% et les autres (domestiques, patrons, associés ou fonctionnaires) constituent 8,6% (INEC, 2008). Cela montre que les activités liées à l'agriculture et à l'élevage créent des emplois non seulement pour les producteurs, mais aussi pour leurs familles, même si c'est un travail qui n'est pas rémunéré en comparaison à d'autres activités non agricoles où la création d'emplois est inférieure (42,9%)

### **2.2.2 La force de travail occupée dans la culture de la banane**

L'emploi peut être divisé en deux catégories, direct ou indirect. La première catégorie est associée aux producteurs bananiers et aux entreprises du secteur, et la seconde aux fournisseurs d'intrants agricoles, de matériels et aux sous-traitants. Même si après le changement de variété on a constaté une augmentation dans l'emploi indirect, on a déterminé que cet emploi est égal ou plus important que l'emploi direct, en raison des niveaux d'exigence et de besoins pour l'exportation de la banane de type Cavendish.

Bien qu'on ne puisse fournir un chiffre exact quant à l'emploi créé par l'activité bananière, selon Human Right Watch (2002), les entreprises bananières auraient créé 148 000 emplois, aussi bien dans les champs que dans les unités d'emballage, alors que la Superintendance de Banques et d'Assurances (2004) estime que dans les plantations on emploie directement ou indirectement 383 000 personnes, ce qui implique des avantages pour 1 915 000 équatoriens si on prend comme mesure de base une famille moyenne de cinq membres.

Cependant, cela ne signifie pas que l'industrie bananière, dont la production est limitée à la plaine côtière du pays, ne crée des emplois que dans cette région. En 2006<sup>69</sup> la banane était cultivée sur une superficie de 158 139 hectares, superficie qui a constamment augmenté depuis 1994, où la superficie cultivée était de 124 400 hectares. De la même façon le nombre de producteurs est passé de 4 113 en 1994 à 5 983 en 2000, 6 190 en 2003 et 6 477 en 2006. A partir des calculs effectués on peut estimer qu'au moins 1,2 millions de personnes sont liées directement ou indirectement au secteur de l'exportation de la banane. L'industrie bananière équatorienne emploie directement ou indirectement près de 6% de la population économiquement active du pays et près de 10% de la population de la

---

<sup>69</sup> Registre de producteurs bananiers Unité de la Banane MAG



Côte, avec un emploi agricole direct dans les plantations de banane qui atteint 284 650 travailleurs agricoles et 9 488 emplois liés à cette activité, comme indiqué dans le tableau 15.

**Tableau 15 Population bénéficiant de la production des bananes**

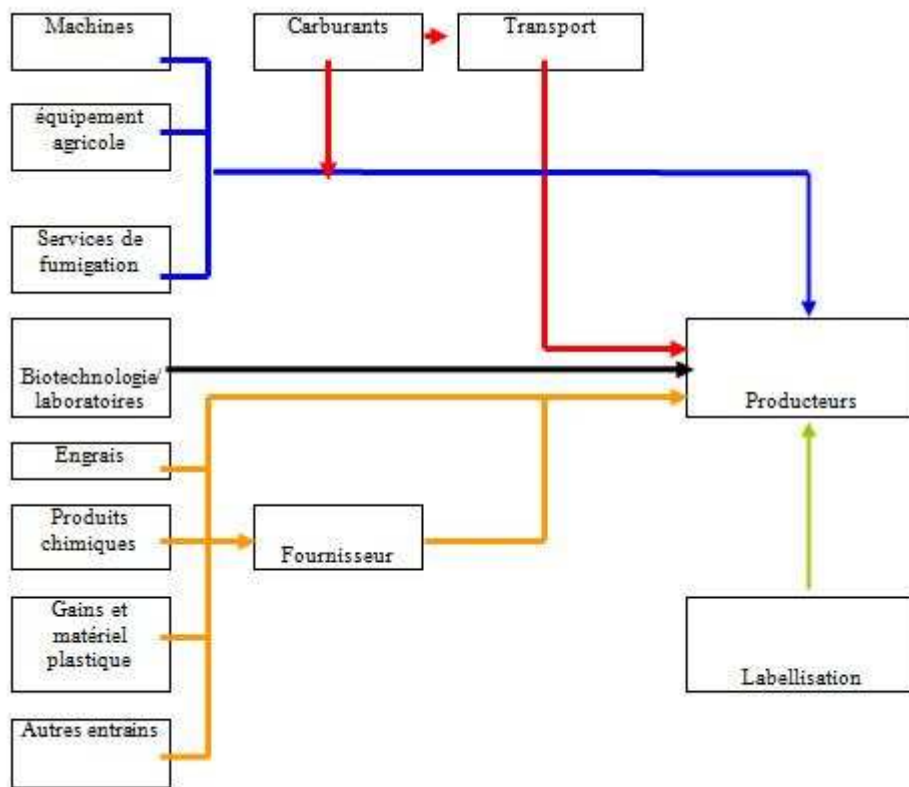
Population concernée dans l'activité bananière						
années	1994	1996	1998	2000	2003	2006
Surface	124400	127140	134083	143961	152967	158139
(1) Producteurs	4113	4731	4854	5983	6190	6477
(2) Travailleurs agricoles	199040	228852	241349	259130	275341	284650
(3) Travailleurs au port	6220	6357	5363	5758	6119	6326
(4) Travailleurs autres activités	1240	2543	2682	2879	3059	3163
Chefs de famille concernés	210613	242483	254248	273750	290709	300616
Population total	1053065	1212414	1271242	1368752	1453543	1503078

Source: Unité de Banane MAG (plusieurs años), Riofrío (2001)

Réalisation: Cepeda, D.

### 2.3 Investissement et développement amont et aval

Le changement de variété et les politiques de l'Etat ont augmenté les relations en amont et en aval de l'activité bananière. L'introduction des caisses a donné naissance à la mise en place des usines de carton, qui appartiennent aux groupes d'exportation. De la même façon, les activités de commercialisation internes et de transport se sont renforcées suite à la demande d'intrants agricoles et de matériels nécessaires à la gestion et à la culture de la nouvelle variété. Selon des données de la FAO (Larrea, 1987), le coût des intrants agricoles et l'amortissement du capital pour la banane a augmenté en Equateur de 53%.

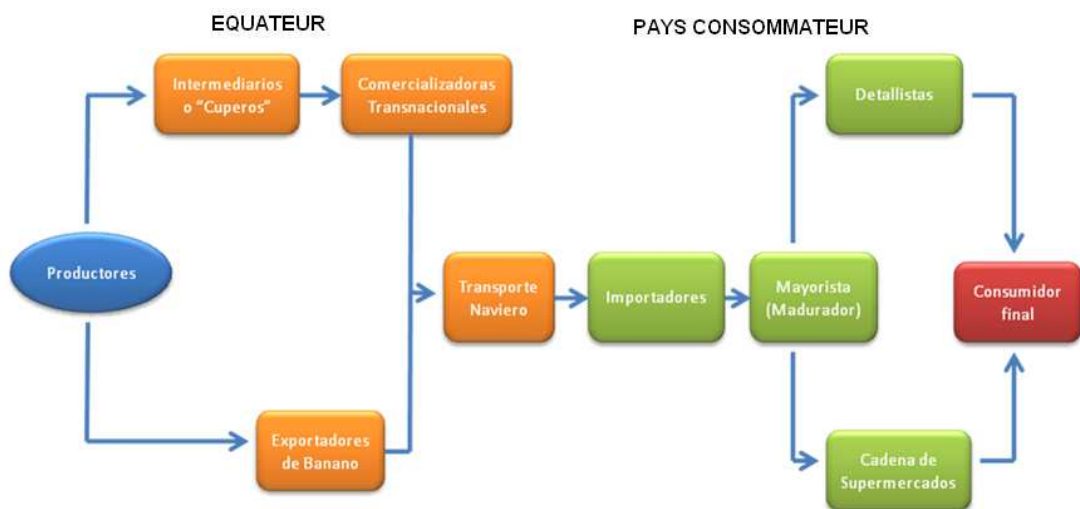


Source : Enquêtes sur le terrain, 2005 -2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 19 Agents économiques impliqués dans la production bananière**

De la même façon, se sont développés les liens avec les entreprises de navigation, notamment avec la flotte bananière équatorienne, créée en 1966, comme une compagnie mixte mais très fortement liée à la compagnie exportatrice nationale NOBOA, qui s’est renforcée après 1972 avec le boom pétrolier national.



Source : Enquêtes sur le terrain, 2005- 2006 – 2007

Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 20 Filière bananière équatorienne simplifiée**

Afin de bien comprendre clairement tous les liens créés par la banane, il est nécessaire d'analyser également le rôle joué par les fournisseurs et les prestataires de services, puisque la culture et la commercialisation de ce fruit entraînent et développent d'autres industries complémentaires. Nous avons ainsi des entreprises qui se consacrent à la fabrication, à l'importation et à la distribution de produits agrochimiques, des entreprises qui se consacrent à l'épandage de pesticides. Il existe également des entreprises qui fabriquent le plastique nécessaire aux sacs et pour signaler la récolte et les emballages de banane. Des entreprises qui fabriquent des caisses en carton et des palettes avec lesquelles on transporte le fruit. En outre, il y a également les entreprises et les réseaux de distribution de produits agrochimiques, agrobiologiques, les engrais, le matériel biotechnologique, les équipements (les tuyaux et les équipements pour l'irrigation, le matériel plastique, les outils) ou les entreprises qui offrent des services de machinerie lourde, comme les bulldozers, les niveleuses pour les systèmes de drainage. Celles-ci entre autres se sont développées et constituent une part importante du processus productif et commercial de la banane.

**Tableau 16 Agents économiques participants à la production bananière**

<i>Intrants agricoles</i>	<i>Equipement:</i>	<i>Machinerie lourde, transport et stockage</i>	<i>Services</i>
Agrochimiques	Matériel plastique	Avionnettes pour l'épandage aérien	Contrôleuses
Agrobiologiques	Tuyaux et équipement pour l'irrigation	Véhicules – camions	Certificatrices
Engrais	Systèmes d'irrigation	Machinerie lourde	
Biotechnologiques	Systèmes d'épandage		
Plastiques	Système de funiculaires et de câblage		
Carton			

Source : Enquêtes sur le terrain, 2005 -2006 – 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

### 3. Les nouveaux problèmes de la banane: accès aux marchés, contingent, les prix

#### 3.1 *De la guerre de la banane à la libéralisation du marche mondial*

##### 3.1.1 Les flux commerciaux sur le marché international

Le marché international de la banane a toujours été spécialisé autour d'une certaine variété de banane, la banane type fruit<sup>70</sup>, et depuis plus de 40 ans tout spécifiquement autour d'un groupe de variété, le groupe Cavendish. C'est environ 14 millions de tonnes qui sont exportées (CIRAD, 2008) faisant de cette culture l'une des plus internationalisées. C'est ainsi que le rapport entre production et exportation est de plus de 30% (Cyclope, 2008)

Aujourd'hui plus de 120 pays produisent de la banane et en 2008 les principaux producteurs fournissent à eux seuls 75% de la production mondiale. On note en tête de ce groupe l'Inde suivi de la Chine, des Philippines, du Brésil et de l'Equateur qui produisent 50% du volume total. L'apport de l'Amérique Latine se fait par le biais de 5 pays (Brésil, Equateur, Costa Rica, Mexique et Colombie). Cependant il faut distinguer entre les producteurs et les pays exportateurs. En effet la production pour la consommation intérieure est importante comme dans le cas de la Chine, de l'Inde et du Brésil qui ne sont pas des pays exportateurs. Le schéma X indique clairement que la plupart des pays producteurs sont des pays émergents.

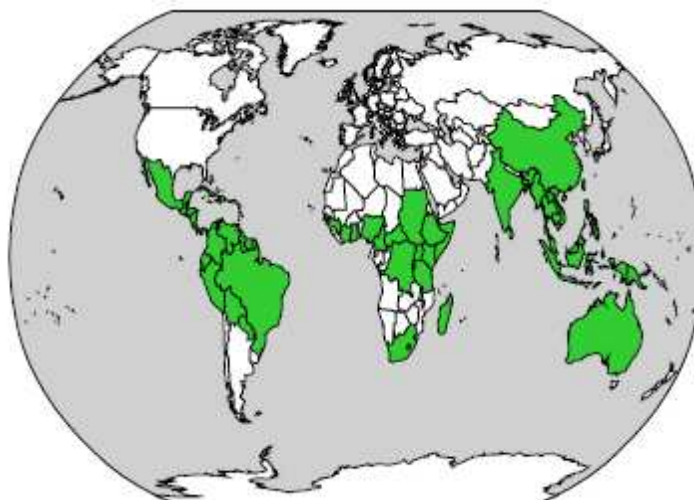
**Tableau 17 Production (en milliers de tonnes/hectares) de banane dans les 10 pays principaux producteurs, année 2007**

<b>Pays</b>	<b>Production (tonne)</b>
Inde	21 766 400
Chine	7 325 000
Philippines	7 000 000
Brésil	6 972 408
Equateur	6 130 000
Indonésie	5 000 000
Costa Rica	2 240 000
Mexique	2 200 000

<sup>70</sup> Concernant la famille des bananes il convient de signaler que sur les 106 millions de tonnes de banane produites, une cinquantaine appartient à la variété Cavendish (l'autre quantité regroupe d'autres types de bananes).

Thaïlande	2 000 000
Colombie	1 800 000

Source : FAOstat 2007  
Réalisation : Cepeda, D.



Source : FAOstat 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 21 Principaux pays producteurs de banane, 2007**

Dans l'environnement international en raison des formes de production et de négociation de la banane il est possible de différencier trois groupes.

Groupe "Zone Dollar": connu sous ce nom car les pays de ce groupe sont traditionnellement sous l'influence du dollar américain et en outre parce que le développement de leurs industries bananières fut en général associé avec des compagnies multinationales. Formé par l'Equateur, le Costa Rica, la Colombie, le Guatemala, le Honduras, le Panama, le Brésil (qui réintégra le commerce international à la fin des années 90), le Mexique, le Venezuela et le Pérou (avec une entrée sur le marché de la banane au cours de ces cinq dernières années).

Groupe ACP: formé par les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique qui signèrent la Convention de Lomé en 1975 avec l'Union européenne, un accord de commerce et d'aide avec 48 anciennes colonies. Accord qui leur permet le libre accès sans taxes pour toute une gamme de produits. A l'origine les 12 pays « traditionnels » de l'ACP étaient : Côte d'Ivoire, Cameroun, Sainte Lucie, Jamaïque, Belize, Saint Vincent, les Grenadines, la Dominique, le Surinam, Grenade, la Somalie, le Cap Vert et Madagascar. Les trois derniers pays africains cessèrent d'exporter des bananes vers l'Europe dans les années 90. Récemment la

République Dominicaine a rejoint l'ACP et le Ghana a commencé à exporter des bananes pour la première fois.

Groupe Asie: avec les Philippines dont la plupart des exportations sont contrôlées par des multinationales et qui représentent 80% des exportations asiatiques.

### 3.1.2 Pays exportateurs

Actuellement près de 26% du total des cultures de la banane Cavendish sont exportées et avec 8 bananes sur 10 exportées l'Amérique Latine et les Caraïbes (LAC) apparaissent comme la plus importante zone d'exportation au monde avec 81% du total exporté contre 14,8% pour l'Extrême Orient et 10,65% pour l'Afrique.

Le tableau permet d'observer que parmi les principaux pays exportateurs l'Equateur représente 20,57%, la Belgique et le Luxembourg 16,09%<sup>71</sup>, le Costa Rica 11,96% et la Colombie 9,15%.

**Tableau 18 Principaux pays exportateurs mondiaux (milliers de USD)**

	Pays	1990	2004	Total 99 - 04	Part (%)	Croissement (%)
1	Ecuador	460.312	1.022.899	5.627.161	20,57%	4,40%
2	Bélgica y Luxemburgo	6.958	880.705	4.402.518	16,09%	28,71%
3	Costa Rica	316.868	546.420	3.272.016	11,96%	2,09%
4	Colombia	317.976	397.784	2.503.760	9,15%	0,24%
5	Filipinas	149.279	326.425	1.798.037	6,57%	5,33%
6	Guatemala	69.610	229.701	1.144.960	4,18%	7,87%
7	Estados Unidos	157.000	197.088	1.049.157	3,83%	-0,21%
8	Alemania	23.085	214.831	812.874	2,97%	17,95%
9	Paraná	212.777	108.221	775.564	2,83%	-5,23%
10	Honduras	365.672	188.432	767.219	2,80%	-6,47%
11	Francia	18275	135.693	709.863	2,59%	10,33%
12	Italia	284	102.714	657.064	2,40%	41,07%
13	Côte d'Ivoire	26.835	170.418	547.533	2,00%	7,84%
14	Cameroon	33000	74.763	330.468	1,21%	3,42%
15	España	2.219	15.791	246.247	0,90%	18,56%
	Mundo	2.740.933	5.173.104	27.359.436	100%	3,64%

Source: FAO. Calculs Observatorio Agrocadenas. Données actualisées Commerce extérieur 2004  
Réalisation : Cepeda, D.

Les pays sont classés selon leur rang d'après les exportations cumulées pour la période 1999-2004

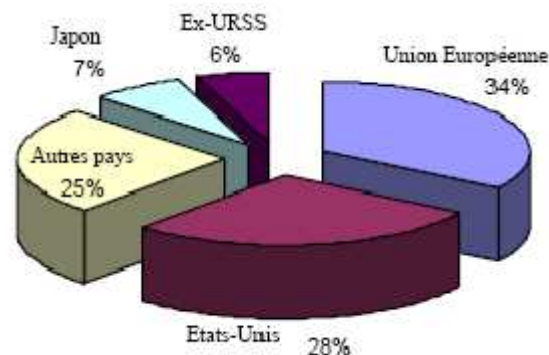
<sup>71</sup> Il faut indiquer que la Belgique et le Luxembourg sont considérés comme des pays réexportateurs, c'est à dire des pays d'entrée et de distribution du fruit.

L'activité exportatrice fut motivée, facilitée et contrôlée par des entreprises multinationales comme la United Brands (United Fruit Company.), connue sous le nom de Chiquita ; Castie & Cook (Standard Fruit Company.) avec la marque Dole, Del Monte, et Fyffes Plc. A ces entreprises il faut ajouter le Grupo Noboa S.A. à capital équatorien et à caractère régional. Cependant au cours des 20 dernières années ces entreprises se sont retirées de la production agricole pour se consacrer chaque fois plus à la commercialisation et à l'industrialisation du produit avec des entreprises à caractère régional comme Noboa d'Equateur qui pénétrèrent sur les marchés.

L'exportation de banane en 2006 n'équivaut qu'à un cinquième de la production totale ce qui donne une idée du volume gigantesque de bananes produites dans le monde avec en plus des pays comme l'Inde et le Brésil considérés comme les plus grands producteurs de la planète mais qui ne font pas partie des plus grands exportateurs du fruit.

En voyant que durant les 12 dernières années l'Equateur avait la mainmise sur l'offre mondiale avec 30% de la production, suivi par le Costa Rica avec 13%, les Philippines avec 12% et la Colombie avec 9% et que ces quatre pays fournissaient plus de 60% des besoins des marchés consommateurs, voire 70% si nous ajoutons le Guatemala, nous pourrions croire que le marché de la banane serait touché d'une manière ou d'une autre par le comportement de production et d'exportation de ces cinq pays selon les pays vers lesquels sont dirigées les bananes de chacun d'entre eux.

Les exportations de l'Amérique Latine en général ont comme destination principale les marchés traditionnels d'Europe (34% pour l'Union européenne), d'Amérique du Nord (31%) et du Japon (9%), ainsi que les marchés non traditionnels mais dont la consommation de banane est à la hausse : la Russie (7%), le Moyen Orient (5%), les pays du Cône Sud (5%) et la Chine (3%). Ce dernier pays doit être considéré comme un cas particulier puisque tout en étant un pays producteur de banane il doit recourir à l'importation de bananes pour satisfaire sa demande intérieure.



Source: FAO, 2002

Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 22 Demande mondiale de banane**

### 3.1.3 Pays importateurs

Les principaux pays importateurs de banane sont les Etats-Unis dont la part dans les importations mondiales est de 19,64% suivis par l'Allemagne avec 11,13%, la Belgique avec 10,02% et le Japon avec 8,16%.

**Tableau 19 Principaux pays importateurs mondiaux (milliers de USD)**

	Pays	1990	2004	total 99 - 04	Part. %
1	Estados Unidos	1.107.869	1.243.502	7.695.299	19,64%
2	Alemania	757.253	886.837	4.361.164	11,13%
3	Bélgica	86.210	1.122.607	3.926.510	10,02%
4	Japón	421.743	588.614	3.199.044	8,16%
5	Reino Unido	370.156	552.325	3.006.722	7,67%
6	Italia	257.986	418.372	2.132.773	5,44%
7	Federación de Rusia		359.289	1.331.252	3,40%
8	Francia	391.258	232.446	1.132.521	2,89%
9	Suecia	109.380	201.928	1.010.234	2,58%
10	Canadá	151.662	180.681	966.705	2,47%
11	Polonia	4.001	124.050	684.519	1,75%
12	China	3.762	93.455	670.288	1,71%
13	Países Bajos	74.259	115.757	647.106	1,65%
14	Portugal	22.489	95.882	520.981	1,33%
15	Corea, República de	17.266	86.665	473.951	1,21%
59	Colombia	37	314	19.902	0,05%
	Mundo	4.466.876	7.761.798	39.189.413	100,00%

Source: FAO. Calculs Observatorio Agrocadenas. Données actualisées du commerce extérieur 2004

Réalisation : Cepeda, D.

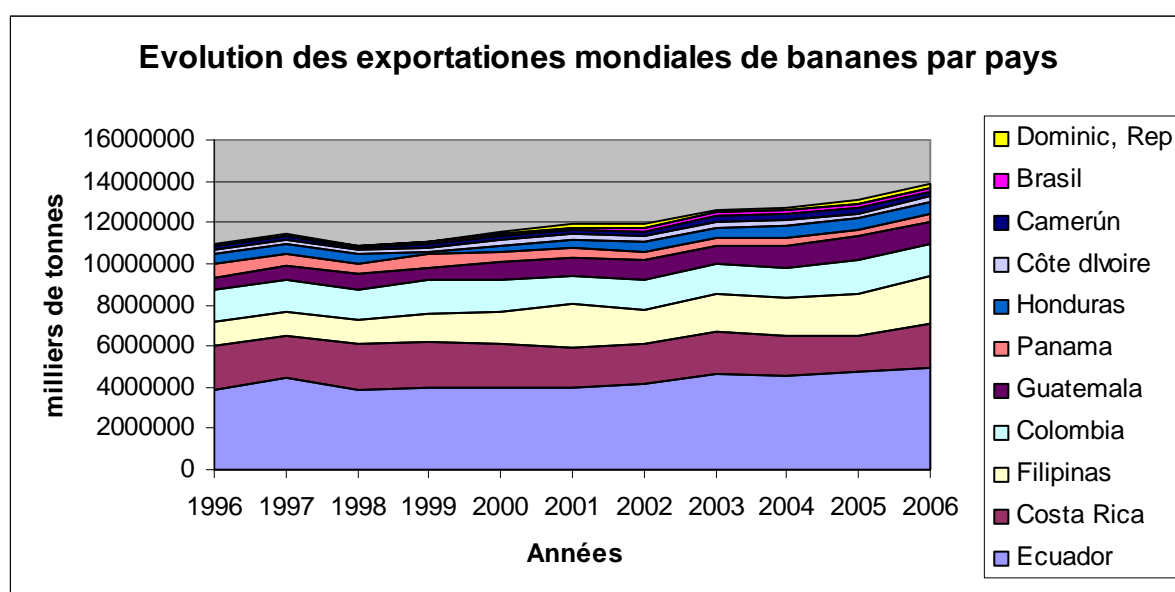
Les pays sont classés selon leur rang dans les exportations accumulées pour les années allant de 1999 à 2004.

### 3.1.4 Variation des quantités offertes sur le marché

Les quantités exportées ont particulièrement augmenté entre 1985 et 1995, passant de 6,8 à 11,4 millions de tonnes. Depuis, elles stagnent quasiment, bien que la production continue à augmenter, du fait de la saturation des marchés européens,



américains et asiatiques traditionnels ainsi que de la concurrence avec d'autres fruits. Cependant, certains marchés émergent. Il s'agit notamment de l'Europe de l'Est, où le niveau de vie s'améliore. L'augmentation des quantités exportées a été particulièrement importante pour l'Equateur depuis 1985, avec le développement du marché par Noboa. Tous les autres pays exportateurs ont également vu leurs exportations augmenter entre 1985 et 1995, mis à part le Honduras.



Source : FAO, 2001 – 2006

Réalisation : Cepeda, D.

Figure 23 Evolution des exportations mondiales de bananes par pays 1996-2006

### 3.1.4.1 Influence des chocs exogènes sur les quantités offertes

La banane est un fruit produit toute l'année, l'offre ne subit donc pas de variations saisonnières. Cependant, elle dépend énormément des aléas climatiques, que subissent les zones de productions destinées à l'exportation, causant une baisse de la production.

En effet, comme il n'y a pas de stock, si la production diminue, l'offre diminue aussitôt. En 1998, suite aux dévastations causées par el Niño en Equateur, les exportations ont diminué de 19% durant les dix premiers mois de 1998. En 1999, suite au passage de l'ouragan Mitch au Honduras et au Nicaragua, les fournisseurs du marché américain et les grandes compagnies nord-américaines ont réorienté les quantités jusqu'alors destinées aux marchés émergents d'Europe de l'Est et de Russie. Le prix de la banane aux Etats-Unis a augmenté.

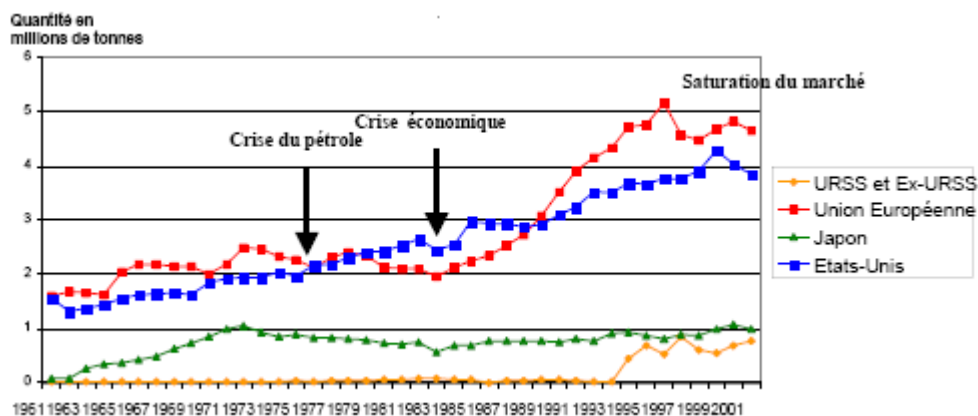
D'autres chocs exogènes peuvent influencer sur l'offre. Par exemple, en 1999, des **grèves** en Martinique et Guadeloupe causèrent une forte perturbation des expéditions.

L'offre est globalement peu élastique par rapport au prix. Si le prix augmente, la production augmente à long terme, car des investissements sont possibles, permettant l'amélioration des méthodes de production.

Si le prix diminue, l'offre diminue, mais dans une proportion moindre qu'elle n'augmente en cas de hausse des prix. De plus, les conséquences seront différentes selon le type d'exploitation. Les petits exploitants peuvent changer leurs stratégies de production et certaines fois se reconvertir plus facilement, ou diversifier leur production, et donc réagir plus rapidement à une diminution des prix. Mais il se peut également qu'ils n'aient pas les moyens de faire face à une chute des prix, et qu'ils arrêtent leur activité agricole. L'offre réagit aux variations de prix réels car le changement de politique dans l'UE, leur permet d'accéder à des marchés anciennement protégés où les prix perçus sont plus élevés actuellement.

### **3.1.5 Evolution et caractéristiques de la demande internationale**

La demande internationale de la banane n'a cessé d'augmenter au cours des 40 dernières années. Néanmoins, c'est surtout à partir des années 80 que la demande de bananes augmente fortement en Europe et aux Etats-Unis. La crise du pétrole de la fin des années 70 qui fait monter les coûts de transport va freiner l'importation en Europe momentanément. Puis, au début des années 80, la crise économique mondiale fait chuter encore une fois les exportations de bananes vers l'Europe. Mais depuis 1984 ces flux se sont inscrits à nouveau dans une phase de croissance pour atteindre un pic en 1997. On note également une augmentation de la demande en Ex-URSS depuis l'ouverture des marchés.



Source : FAO, 2002  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 24 Evolution de l'importation de bananes**

Aujourd'hui les marchés à haut niveau de consommation (américain, allemand, français) stagnent. C'est uniquement dans les pays « émergents » de l'Europe, dans lesquels les revenus augmentent plus vite, comme le Portugal par exemple, que la demande est en légère croissance.

### 3.1.5.1 Facteurs influençant la demande

Dans les pays importateurs, les quantités importées correspondent aux quantités consommées donc reflètent la demande.

#### « L'image de la banane »

Ainsi, l'évolution croissante de cette demande en Europe et aux Etats-Unis se commente par une croissance de la consommation due à une bonne intégration de la banane dans les habitudes alimentaires des ménages. La banane possède en effet certaines qualités qui en ont fait un produit très demandé dans les pays développés :

- Comme les autres fruits, la banane a bénéficié de la demande croissante en aliments équilibrés, sains et naturels. Plus nourrissante que d'autres fruits, elle est également appréciée pour ses nombreuses vitamines, ses sels minéraux et sa pauvreté en graisse.
- Facile à transporter, rapidement consommée, propre et nourrissante, la banane est parfaitement adaptée aux exigences de la vie moderne.
- Elle a l'avantage d'être disponible toute l'année sur les étals des magasins, sans que la qualité offerte varie d'une saison à l'autre.
- Elle conserve une image d'exotisme.

### Les facteurs climatiques

La banane étant un fruit périssable et donc non stockable, très touché par les maladies et les facteurs climatiques, une chute de la production va nécessairement se répercuter sur le pays importateur. Ces effets externes peuvent ainsi influencer la demande qui s'exprime par la quantité importée de bananes.

### Elasticité-revenu de la demande

La demande de banane est élastique par rapport au revenu ; ainsi elle tend à augmenter dans les pays où la solvabilité est en croissance (Portugal). Cependant, à partir d'un certain seuil de consommation, bien que les revenus augmentent, la demande de banane stagne (Etats-Unis, France).

### Elasticité-prix de la demande

L'élasticité de la demande par rapport au prix est élevée. Ceci est très lié au niveau de protection des marchés. Ainsi les marchés où la consommation est la plus élevée sont les marchés ouverts, comme le marché allemand avant la mise en place de l'OCMB en 1993. Les autres pays d'Europe, qui à cette époque menaient une politique de protectionnisme pour garantir un prix minimum aux pays ACP, se voyaient confrontés à des prix plus élevés qu'en Allemagne ce qui se reflétait par une moindre consommation. Un autre exemple d'élasticité-prix de la demande est le choc pétrolier dans les années 1970. Contrairement aux fruits saisonniers en Europe, le prix et donc la demande de la banane est directement liée au prix du pétrole. Cette crise se traduit par une forte diminution de la demande de bananes en Europe du fait de coûts de transport trop élevés.

### Elasticité-croisée de la demande par rapport aux fruits de substitution

Cette élasticité est assez élevée en Europe. La banane est en effet fortement concurrencée par les fruits saisonniers comme vu précédemment. La demande potentielle de la banane sur le marché international va probablement augmenter, du fait de la croissance démographique. La demande solvable par contre, qui dépend du pouvoir d'achat des consommateurs, va stagner ou diminuer dans les pays développés tandis qu'elle connaîtra certainement une augmentation dans les pays en développement, du fait de l'augmentation de leur solvabilité.

### **3.1.6 Composantes et acteurs des échanges sur les marchés internationaux**

Nous l'avons vu précédemment l'essentiel des échanges internationaux de bananes se fait à destination de trois principaux foyers de consommation : Amérique du Nord, Europe et Japon. Comment fonctionnent ces trois principaux marchés d'importation de la banane dessert ? Qui sont les acteurs de ces marchés ? Quels sont les enjeux soulevés par le marché international de la banane ?

#### *3.1.6.1 Le marché asiatique*

Le marché asiatique est constitué de trois pays importateurs : le Japon, la Chine et la Corée du Sud, le Japon étant le principal importateur. Le marché japonais est un marché libre dans la mesure où il n'existe pas de contingentement des importations ou de taxes intérieures. Cependant, afin de préserver les productions fruitières locales de la concurrence des bananes, le Japon s'est doté d'un système de droits de douane variable. Ainsi, pour les bananes importées sous le régime de la clause de la nation la plus favorisée, ces droits varient selon la saison entre 40 et 50 %, ils varient entre 10 et 20 % pour les pays dépendant du système de préférence généralisé. On notera toutefois que ces informations étaient valables en 1991, suite aux négociations de l'Uruguay Round puis à celle des différentes conférences ministérielles de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), ces droits sont probablement inférieurs actuellement.

Les principaux acteurs du marché japonais sont les importateurs japonais Itho & Co Ltd, Tokyo Seika et United & Fuji Fruits qui s'approvisionnent sur le marché philippin, via les trois entreprises transnationales des Etats-Unis Chiquita, Dole, Del Monte ainsi que deux entreprises d'export philippines.

#### *3.1.6.2 Le marché des Etats-Unis*

Le marché de la banane aux Etats-Unis est un marché libre : il n'existe aucun contingentement à l'importation. La quasi-totalité des bananes consommées aux Etats-Unis proviennent d'Amérique Latine. Au titre soit du régime de la clause de la nation la plus favorisée, soit du système de préférence généralisée, toutes les bananes d'Amérique Latine bénéficient d'une entrée libre de droits sur le marché

des Etats-Unis. En revanche, les produits transformés à base de banane sont taxés faiblement à leur entrée sur ce marché.

Les principaux acteurs du marché sont les trois entreprises transnationales Chiquita, Dole, Del Monte, ainsi que l'entreprise équatorienne Noboa et des entreprises d'export colombienne, pour environ 96 % des importations. Le reste est réalisé par quelques petits importateurs. Aucune taxe intérieure ou contingentement ne régit la circulation des bananes à l'intérieur du marché des Etats-Unis.

En 1958, le Consent Decree, impose aux trois entreprises transnationales de se séparer d'une partie de leurs activités, pour respecter les lois « anti-trust »<sup>72</sup>. Malgré cela, un ensemble d'accord avec les grossistes et les mûrisseurs, permet aux trois ETN d'exercer un contrôle étroit sur la distribution.

### *3.1.6.3 Le marché européen : avant l'Organisation Commune du Marché de la Banane*

La première législation du marché européen concernant la banane a été mise en place avec la Politique Agricole Commune (la PAC) en 1962. Le règlement communautaire du 4 avril 1962, qui visait à organiser les marchés des fruits et légumes au sein de la PAC n'a pas retenu la banane parmi les produits visés. Ainsi, les différents marchés nationaux furent donc libres quant aux quantités importées, mais les importations de bananes furent elles soumises strictement à la taxe communautaire de 20 %.

En 1975, la Communauté Economique Européenne (la CEE) signe à Rome les Accords de Lomé (dits « LOME I ») avec 46 pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, (les pays ACP). En annexe de cette première convention de Lomé figure le « **Protocole Banane** », celui-ci stipule que :

---

<sup>72</sup> Consent Decree, fut trouvé entre les autorités fédérales des Etats-Unis et Chiquita (alors United Fruit). Cet accord mettait fin à une bataille juridique menée par le département de la Justice des Etats-Unis à l'encontre de United Fruit qui était accusé de violer les lois « Anti-trust » du fait de la concentration de ses activités de production, transport, distribution et commercialisation et de part sa position dominante sur le marché. Cet accord a contraint United Fruit, entre autres mesures, à céder ses parts de distribution. Depuis lors, les trois ETN ne peuvent plus gérer directement la distribution, mais en réalité elles exercent un contrôle étroit de la distribution via une série d'accords avec les grossistes et les mûrisseurs.

*« Pour ses exportations de bananes vers les marchés de la Communauté, aucun état ne sera placé, en ce qui concerne l'accès à ces marchés traditionnels et à ses avantages sur ces marchés, dans une situation moins favorable que celle qu'il connaissait antérieurement ou qu'il connaît actuellement. »*

Par la suite, ce protocole banane sera renouvelé avec chaque convention de Lomé. Par voie de conséquence ce protocole a engendré la création d'une multitude de régimes d'importation différents, issus des liens historiques, économiques et politiques entre les différents pays de la CEE et leurs partenaires commerciaux des ACP. Ainsi, de manière schématique, on peut distinguer les marchés libres des pays « d'Europe du Nord », strictement consommateurs et les marchés protégés de « l'Europe du Sud », où l'on défendait des prix élevés à la consommation soit pour protéger les productions nationales, soit pour protéger les productions des anciennes colonies.

En « Europe du Nord », l'Allemagne, les Pays-Bas, le Danemark, et l'Irlande, importaient des bananes principalement d'origine latino-américaine, sans contingentement des volumes en appliquant la taxe communautaire de 20%.

En « Europe du Sud », les régimes d'importation étaient plus nuancés. Ainsi le Royaume-Uni importait sans limite de volume et en franchise de douane des bananes des Petites Antilles et de la Jamaïque, soit près de 90% de son marché, le reste étant des bananes « dollars » importées via des licences strictement contingentées et délivrées après consultations des partenaires ACP et en fonction des besoins restant à couvrir. La France importait sans contingentement et en franchise de douane les bananes de ses producteurs des Départements d'Outre-Mer et des pays ACP de la zone franc CFA : Côte d'Ivoire, Cameroun et Madagascar principalement. Si ces importations ne couvraient pas les besoins du marché français, des bananes d'origine latino-américaine étaient alors importées via des licences, des contingents et avec application de la taxe communautaire de 20%. Après avoir longtemps accordée à la Somalie le monopole de son marché de la banane, l'Italie a ouvert son marché dans les années soixante aux bananes « dollars » via un système de licence et avec un contingentement de 250 000 à 300 000 tonnes et avec application de la taxe communautaire. La Grèce n'importait aucune banane, son marché était limité à la production nationale. Enfin l'Espagne et le Portugal importaient très peu de bananes afin de protéger leurs productions nationales.

3.1.6.4 *Le marché européen : de la Guerre des bananes à la Nuit américaine.*

a) OCMB I

En 1993, l'Union Européenne (UE) crée le marché unique européen. Du point de vue agricole cela se traduit par la mise en place des Organisations Communes des Marchés (OCM) pour différents produits agricoles, dont la banane : l'Organisation Commune des Marchés de la Banane (OCMB). Ainsi cette première OCMB a constitué une tentative d'harmonisation complexe de trois objectifs :

- La protection des productions européennes, conformément aux engagements de l'UE dans la PAC
- L'accès privilégié réservé aux productions des pays ACP, conformément aux accords de LOME
- Le respect des engagements pris par l'UE lors des négociations de l'Uruguay Round du GATT (General Agreement on Tariffs and Trade).

**Tableau 20 Résumé de réglementation bananière OCMB I**

<b>Origine</b>	<b>UE</b>	<b>ACP traditionnels</b>	<b>Bananes \$</b>
Réglementation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• pas de taxe</li> <li>• aide compensatoire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• contingent de 857700 tonnes en franchise de droits</li> <li>• licences d'importation par pays</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• contingent de 2 millions de tonnes taxé à 100 écu/t</li> <li>• licences d'importation par pays</li> </ul>

Dès la mise en vigueur de cette OCMB I, des dissensions internes à l'UE voient le jour. Ainsi, l'Allemagne et d'autres pays d'Europe du Nord se sentent lésés par cette mesure qui pour eux se traduit par une diminution des volumes importés et une augmentation des prix à la consommation. Ils portent plainte auprès de la Cour de Justice Européenne en demandant la suspension de l'OCMB I, mais leur plainte est refusée.

En 1994, le conflit devient extérieur à l'UE : la Colombie, le Costa Rica, le Nicaragua et le Venezuela portent plainte au GATT contre la réglementation des importations de bananes sur le marché européen qui est jugée trop protectionniste. L'UE est condamnée pour non-conformité de l'OCMB avec les accords commerciaux internationaux du GATT. L'UE négocie avec les 4 plaignants un



accord cadre annexé aux accords de Marrakech qui concluent les négociations de l'Uruguay Round :

- augmentation du contingent « banane dollars » de 2 millions à 2,2 millions de tonnes,
- abaissement des droits de douanes sur les origines « banane dollars » de 100 à 75 écu/t,
- davantage de licences d'importations seront attribuées aux 4 plaignants

b) OCMB II

Ainsi, en 1994, l'UE propose une OCMB deuxième version :

**Tableau 21 Résumé de réglementation bananière OCMB II**

Origine	UE	ACP traditionnels	Bananes \$
Réglementation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• pas de taxe</li> <li>• aide compensatoire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• contingent de 857700 tonnes en franchise de droits</li> <li>• licences d'importation par pays</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• contingent de 2,2 millions de tonnes taxé à 75 écu/t</li> <li>• licences d'importation par pays</li> <li>• plus de licences d'importation aux 4 plaignants</li> </ul>

Dès la mise en vigueur de l'OCMB II, les Etats-Unis déclenchent des mesures de rétorsions économiques à l'encontre de l'UE afin de protester contre le caractère jugé déloyal de l'OCMB II. De même au sein de l'UE, l'Allemagne multiplie les plaintes à la Cour de Justice Européenne, mais en vain.

En 1995, une plainte émanant des Etats-Unis, de l'Équateur et du Mexique est déposée à l'Organe de Règlements des Différends (ORD) de la nouvelle Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Ces pays réclament la mise en conformité de l'OCMB II avec les principes du commerce international de l'OMC. Concrètement, ces pays luttent contre le système de licences d'importation qu'ils jugent trop favorables aux pays ACP : il s'agit donc d'une lutte contre les mesures de protection accordées, via LOME, par l'UE à ses partenaires ACP. En 1997, l'ORD condamne l'UE et son OCMB II. Toutefois, il convient de noter que l'ORD remet uniquement en cause l'accord cadre UE-« les 4 plaignants » et le système d'attribution des licences d'importations. Le volet interne de l'OCMB, c'est-à-dire la préférence communautaire, n'est pas remis en

cause. De même, l'accord de Lomé est protégé jusqu'en 2008 d'après les statuts de l'OMC, ainsi, ni le contingent ACP, ni les tarifs préférentiels des bananes ACP, ni la répartition par pays des licences d'importation des pays ACP ne sont remis en cause.

c) OCMB III et ses conséquences

Durant l'année 1998, l'UE planche sur une nouvelle réforme de l'OCMB, et au 1<sup>er</sup> janvier 1999 l'OCMB III entre en vigueur :

**Tableau 22 Résumé de réglementation bananière OCBM III**

Origine	UE	ACP traditionnels	Bananes \$ + ACP non-traditionnels
Réglementation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• contingent de 854 000 tonnes</li> <li>• pas de taxe</li> <li>• aide compensatoire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• contingent de 857 700 tonnes en franchise de droits</li> <li>• contingent globalisé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• contingent de 2,553 millions de tonnes taxées à 75 écu/t pour banane \$ et non taxées pour ACP</li> <li>• licences d'importation attribuées sur bases historiques</li> </ul>

Ainsi, les bananes d'origine communautaire sont contingentées à hauteur de 854 000 tonnes. Le contingent ACP est globalisé, c'est-à-dire qu'il n'existe plus un quota par pays mais un volume global au sein duquel chaque pays devra se placer. Le contingent tarifaire (banane dollars et ACP non traditionnels) est élargi à 2,553 millions de tonnes. Il existe une tarification préférentielle pour les origines ACP non-traditionnels et le système d'attribution des licences est désormais régulé en fonction des bases historiques des opérateurs.

Par ailleurs, un changement d'importance de cette OCMB III concerne le mécanisme d'attribution des licences d'importation, à savoir, la suppression du principe de jumelage entre les différentes origines. Ce principe de jumelage impliquait qu'un opérateur européen (importateur ou mûrisseur) de catégorie B « gagnait » des droits à importer des bananes dollars si et seulement s'il commercialisait des bananes communautaires et/ou ACP. Les autres opérateurs, dits de catégorie A, étaient ceux travaillant historiquement avec les origines dollars. Ce principe de jumelage obligeait donc une partie des opérateurs

européens (catégorie B) à n'importer des origines dollars que s'ils importaient déjà les autres origines. Ce principe ayant été supprimé, ils pourront importer plus facilement de grandes quantités de bananes dollars.

Les conséquences de cette OCMB III sont variables en fonction des origines :

- Pour les ACP, le passage à un contingent globalisé est bon uniquement pour les ACP les plus compétitifs, Côte d'Ivoire et Cameroun, qui vont pouvoir vendre plus de bananes qu'avant lorsque leurs quotas les limitaient. Pour les autres, ce sera plus dur, d'autant plus que le principe de jumelage a été supprimé.

- Pour les productions communautaires, l'OCMB III est un réel coup dur pour les petits producteurs. En revanche, elle satisfait pleinement l'Allemagne et les pays d'Europe du Nord.

- Les origines dollars sont les grands gagnants, avec l'élargissement du contingent tarifaire et la suppression du principe de jumelage. Les 4 plaignants de 1994 voient tout de même les avantages précédemment acquis disparaître. Seul les Etats-Unis annoncent immédiatement leur mécontentement de voir maintenue une discrimination entre les deux origines ACP et bananes dollars.

- En ce qui concerne le marché mondial dans son ensemble, les différents opérateurs concernés manifestent une certaine inquiétude face à cette ouverture du marché européen dans un contexte de surproduction. En effet, celui-ci « s'ouvre » à 4,3 millions de tonnes alors que la consommation européenne est de 3,9 millions de tonnes, à cette époque. Ainsi, une augmentation de l'offre à demande constante risque d'engendrer une diminution des prix. On voit donc que cette OCMB III est un renforcement de la compétitivité comme facteur déterminant de l'accès au marché UE.

Fin 1999, les Etats-Unis et l'Equateur portent plainte à l'ORD contre la non-conformité de l'OCMB III avec les principes commerciaux de l'OMC, c'est-à-dire contre le maintien d'une discrimination entre les origines ACP et bananes dollars et contre le système d'attribution des licences sur bases historiques. L'ORD condamne l'UE et autorise les Etats-Unis et l'Équateur à surtaxer les produits européens à hauteur, respectivement, de 191 et 201 millions de dollars US. Ce que feront les Etats-Unis, tandis que l'Equateur juge plus prudent de s'abstenir.

#### d) De l'OCMB IV à la nuit américaine

Face à ces mesures de rétorsion économique conséquentes, l'UE n'a pas choisi d'engager l'épreuve de force avec les Etats-Unis. Ainsi, les fonctionnaires de Bruxelles ont dû « plancher » une nouvelle fois sur une réforme de l'OCMB, afin de créer une OCMB IV qui soit « OMC compatible ». Pendant deux ans, en 2000

et 2001, l'UE va rencontrer l'ensemble des acteurs concernés par l'OCMB et au terme de négociations très difficiles, une proposition d'OCMB IV va voir le jour. Celle-ci comporte deux phases :

La phase I est une phase transitoire contingente. Jusqu'en 2006, il y a maintien du contingent communautaire, le contingent « ACP traditionnels » est maintenu en volume mais partagé entre tous les ACP, enfin le système d'attribution des licences obéit au principe du « premier arrivé / premier servi ».

- A partir de 2006, la phase II correspond à la mise en place d'un système d'importation uniquement tarifaire. C'est-à-dire qu'il n'y aura plus de contingent en fonction des origines mais uniquement l'application de tarifs douaniers différents entre les origines ACP et bananes dollars. La proposition de cette OCMB IV à peine émise, soulevait déjà des protestations. Ainsi, bien que le groupe Dole et l'Équateur annonçaient leur satisfaction par rapport au système d'attribution des licences selon le principe du « premier arrivé / premier servi », les Etats-Unis, et les groupes Chiquita et Fyffes s'estimaient désavantagés par celui-ci.

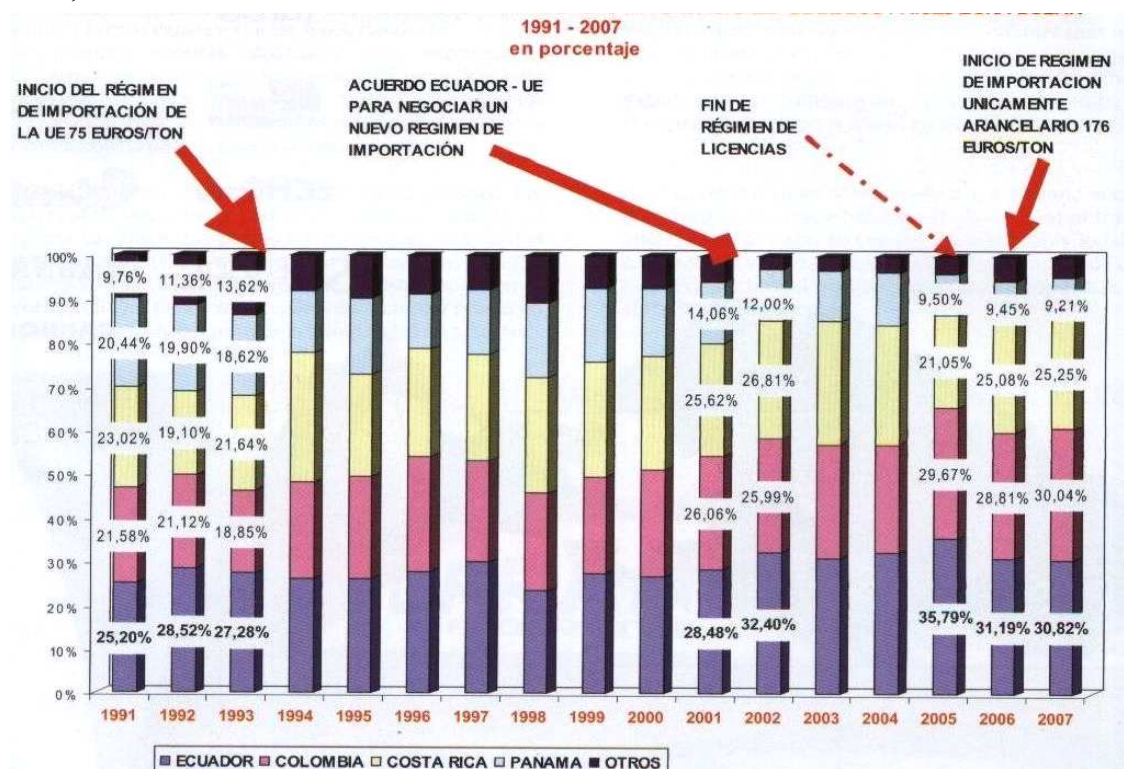
Toutefois, au cours d'une énième négociation entre messieurs Lamy, Fischler et Zoellick, un compromis fut trouvé dans la nuit du 10 au 11 avril 2001, qui fut alors surnommée « **La Nuit Américaine** ». Le contenu de cet accord se résume en quatre points majeurs :

- La réaffirmation du système de tarification simple en 2006,
- Le retour au système de références historiques en ce qui concerne le système d'attribution des licences,
- Le transfert de 100 000 tonnes du contingent ACP vers le contingent « banane dollars », pour la phase contingente transitoire,
- En contrepartie, la levée des mesures de rétorsion économique américaines à l'encontre de l'UE.

#### e) Les nouveaux tarifs douaniers uniques : la suite de la guerre de la banane

Actuellement le tarif douanier imposé par l'Union européenne de 176 euros par tonne de bananes a été source de polémique dans le pays car plusieurs agro-exportateurs ont perdu des parts de marché dans les importations réalisées par l'Europe auprès des pays sud-américains dénommés « zone dollar ». Nous pouvons toutefois signaler que bien qu'il soit exact qu'il y ait eu une diminution au cours des dernières années dans les parts de marché des équatoriens sur le volume total des importations européennes en provenance de la « zone dollar »,

une augmentation du nombre de caisses totales a été enregistrée pour les années 2005, 2006 et 2007.



Source : AEBE 2008 (scanner)  
 Réalisation : AEBE

Figure 25 Part des pays de la zone dollar dans les importations de l'UE

Bien qu'au terme du système des licences d'importation (2005), l'Equateur représentait 35,79% du total des importations réalisées depuis les pays sud-américains nommés « zone dollar », c'est en 2007 alors qu'entre en vigueur le système de tarif douanier unique que cette part descendit à 30,82%. Cependant ce n'est pas là l'unique raison de l'augmentation de la part du Costa Rica et de celle de la Colombie dans la mesure où c'est dû à l'extrêmement lourde charge financière que l'Equateur doit supporter contrairement à ses rivaux sud-américains puisque les bananes équatoriennes doivent emprunter le canal de Panama pour parvenir jusqu'aux ports européens et il faut aussi prendre en compte les effets climatiques de l'hiver.

Durant les années 2006 et 2007, la banane équatorienne a été pénalisée avec un tarif douanier s'élevant à 310 467 000 dollars ce qui amena le pays à aller devant l'OMC pour protester contre la facturation d'un tarif douanier élevé qui lui retire de la compétitivité face aux autres pays concurrents.

## 3.2 Une filière pilotée par l'aval

### 3.2.1 Place de l'Equateur sur le marché international de la banane fruit

Les exportations de banane équatorienne ont évolué avec une tendance à la hausse dès lors qu'eut lieu la première exportation. Bien que le pays ait exporté de la banane avant les années 50, l'information existante est plus exacte à partir de cette époque.

Un détail important est que la variété Gros Michel autrefois exportée sous la forme de régimes était plus grosse et murissait naturellement à l'ombre. A partir de l'adoption de la variété Cavendish plus délicate et qui exigeait plus soin lors de la manipulation, le murissage commença à être effectué à l'aide de gaz éthylène et d'une réfrigération adéquate.

L'information disponible sur la commercialisation de la variété Cavendish plus détaillée et complète correspond aux trente dernières années (70, 80 et 90). Dans les années 70, l'Equateur est apparu comme le premier exportateur mondial de banane, segment de l'économie qui n'était dépassé que par les exportations pétrolières.

Selon la FAO, au cours des années 80 et 90 l'Equateur a conservé la première place comme producteur et exportateur de banane avec une part mondiale de marché pour le commerce du fruit supérieure à 20%. Comme nous pouvons le constater dans le tableau 23 les rivaux les plus proches de la banane équatorienne en ce qui concerne la valeur des exportations étaient le Costa Rica et la Colombie dont les parts de marché au niveau mondial pour la même période étaient de 10,9% et de 8,3% respectivement.

**Tableau 23 Principaux pays exportateurs mondiaux**

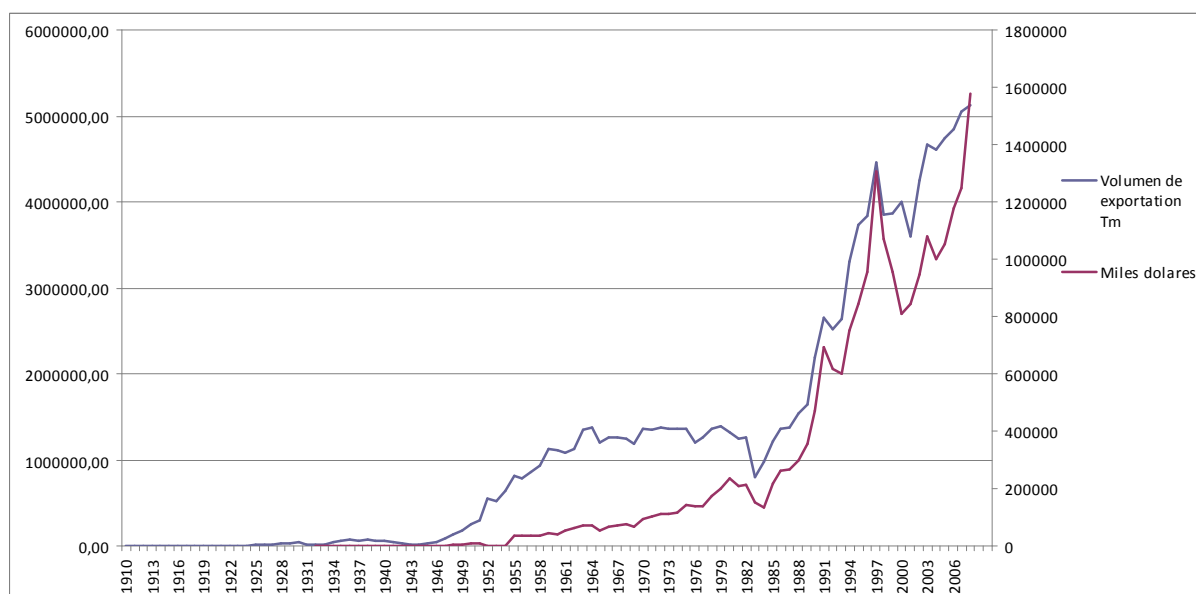
Pays	Volumen des exportations (ton)				Valeur des exportations (milles de USD)			
	1990	2000	2006	% Part. (2006)	1990	2000	2006	% Part. (2006)
Equateur	2156617	3993968	4908564	29,2	460312	809364	1184355	20,4
Philippines	839779	1599920	2311540	13,8	149279	291651	405444	7,0
Costa Rica	1434209	2079280	2183514	13,0	316958	546634	634144	10,9
Colombie	1148197	1564400	1567898	9,3	317976	436571	482165	8,3
Belgique		966640	1070070	6,4		663285	1109810	19,1
Guatemala	359781	801514	1055497	6,3	69610	167451	216808	3,7
Honduras	781466	374964	515224	3,1	365672	124200	130835	2,3
Panama	745291	489284	431141	2,6	212777	148328	109073	1,9
Monde	9325743	14336323	16789032		2740933	4234502	5799147	

Source:FAOstat 2008  
Réalisation : Cepeda, D.

En ce qui concerne la croissance du volume des exportations bananières, celle-ci a été constamment à la hausse à l'exception des années 1992 et 1998, années du phénomène climatique d'El Niño qui toucha fortement le pays. Par contre si nous effectuons la même observation sur les montants FOB nous constatons qu'il n'y a pas eu la même croissance que pour les volumes. Les variations positives n'ont pas été régulières et ne sont pas non plus comparables en proportion avec les niveaux de croissance des volumes exportés. Cela est dû en grande partie à une offre excédentaire au niveau mondial qui n'a pas permis au fruit d'être coté à de meilleurs prix.

Ce comportement met en évidence deux caractéristiques. Les augmentations en valeur des exportations équatoriennes de banane obéissent à des augmentations de volume alors que les baisses sont plutôt attribuées à des diminutions des prix de la caisse exportée :

- Durant la période 1990-97 la croissance moyenne de 17% est attribuée au volume puisque les prix n'ont pas augmenté.
- Entre 1998 et 2000, nous enregistrons une contraction de 35% de la valeur exportée, contraction explicable à 90% par la chute des prix FOB.
- A partir de 2001, la valeur des exportations s'explique par la hausse des volumes exportés, soit 13% de plus, tandis que le prix FOB montre des symptômes de stagnation.



Source: PNB, plusieurs années, Riofrío, 1995, Novillo, 2001, Unidad de Banano plusieurs années, Banco central del Ecuador plusieurs années

Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 26 Evolution des valeurs et des volumes des exportations équatoriennes 1910-2008**

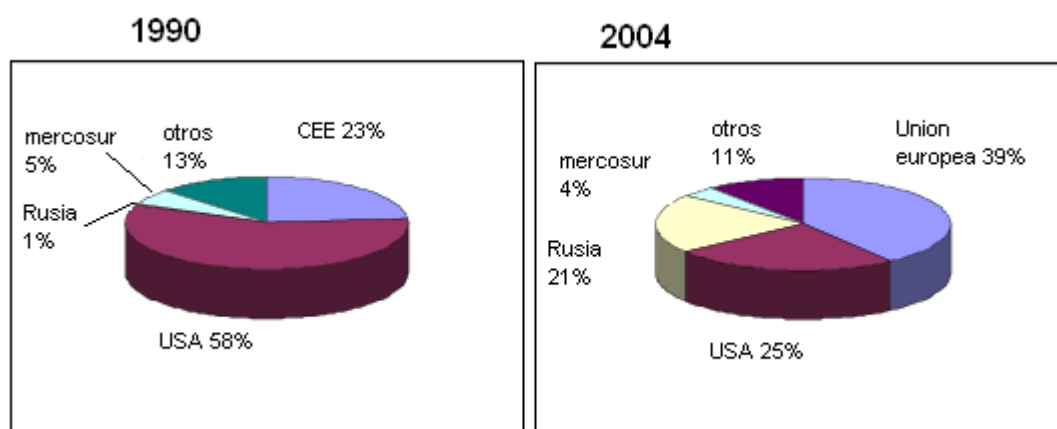
Il faut préciser que la chute des exportations équatoriennes en dollars FOB à partir de 1998 n'est pas uniquement due à la chute « naturelle » des prix provoquée par de plus gros volumes de production ou un désavantage géographique relatif. Un facteur déterminant fut la difficile pénétration équatorienne du marché nord-américain en raison des politiques de commercialisation de Chiquita et de Dole dont les intérêts de production résidaient plus en Amérique Centrale qu'en Equateur. Un deuxième facteur réside dans les différents règlements régissant le marché européen suite à l'attribution de quotas d'exportation pour le marché commun jusqu'en 2006. C'est ainsi qu'à la fin des années 90 la situation pour le secteur bananier équatorien devint compliquée.

Pour cette raison et afin de compenser la stagnation du marché nord-américain et la croissance contrôlée (par les quotas) du marché européen, les exportateurs équatoriens furent contraints de pénétrer sur d'autres marchés comme par exemple la Russie et les Pays d'Europe orientale et de renforcer leur présence sur des marchés comme ceux des pays du Mercosur comme nous pouvons le constater dans les graphiques suivants. Cependant il faut noter que les prix FOB de ces marchés sont inférieurs à ceux des Etats-Unis et de l'Union européenne.

La Colombie, le Costa Rica et l'Equateur sont rivaux pour les mêmes marchés de consommation : l'Union européenne et les Etats-Unis. C'est la raison pour laquelle lorsque nous analysons la situation de l'Equateur par rapport à sa pénétration sur ces marchés nous pouvons souligner que la suprématie équatorienne en matière de production bananière est en partie due aux avantages naturels que possède le pays associés à des facteurs climatiques et aux sols ; d'autre part un coût final moindre par caisse de banane permet aux compagnies exportatrices d'avoir une plus grande marge de négociation. Cependant la situation géographique ne favorise pas l'Equateur puisque le pays se trouve relativement plus éloigné des Etats-Unis et de l'Europe que ses rivaux. Ainsi bien qu'il soit à la première place concernant l'exportation de la banane, l'Equateur a dû établir différentes stratégies de diversification du marché puisque les navires des grandes compagnies commercialisatrices multinationales achètent d'abord toute la production dans leurs propres exploitations situées dans d'autres pays comme la Colombie et le Costa Rica, se rendant en Equateur pour y compléter les quotas attribués. Par conséquent, contrairement à la situation de la Colombie et du Costa Rica – qui exportent 93 ou 94% de leur production vers les Etats-Unis et l'Union européenne - les exportations équatoriennes sont principalement dirigées vers la Russie avec 24,56%, le Bassin méditerranéen avec 24,10%, la Mer du Nord et la Baltique avec 20,10%, les Etats-Unis avec 19,53% et le Cône Sud, le



Moyen Orient, l’Orient, l’Europe de l’Est, l’Océanie et l’Afrique qui totalisent 11,7% des exportations (voir figure 27).;



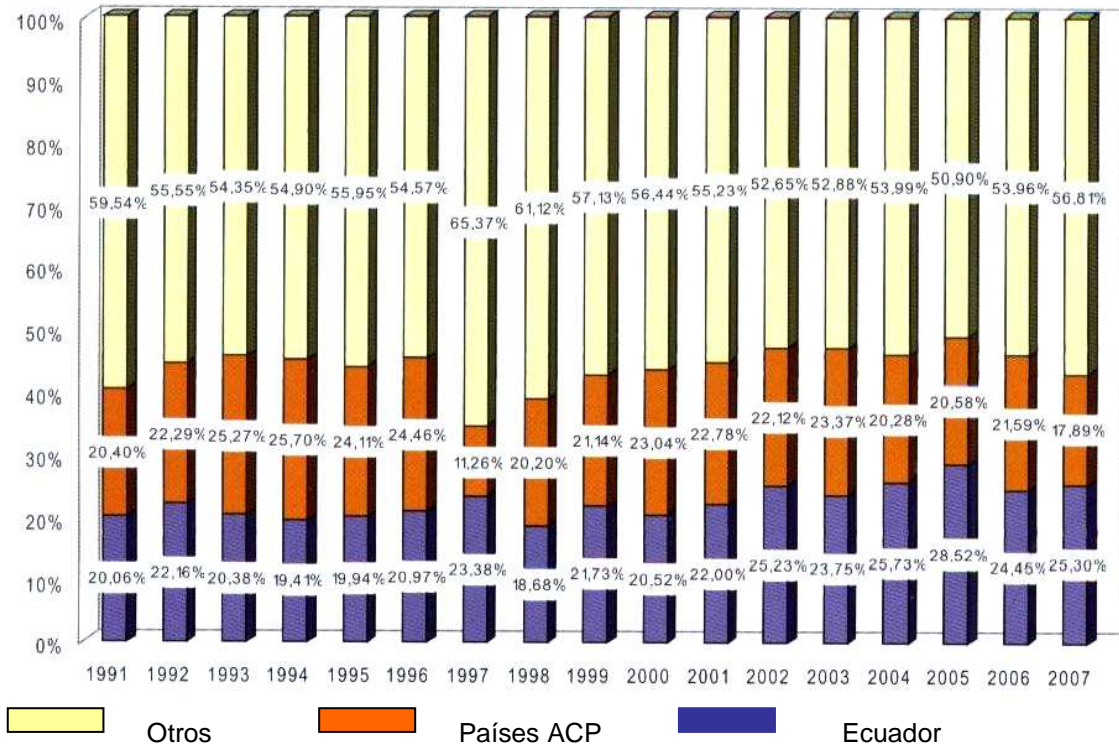
Source : Banco Central del Ecuador 1990 – 2004  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 27 Composition des exportations équatoriennes selon le marché de destination**

Concernant le marché européen plus précisément, nous pouvons voir dans la figure 28 que la participation de l’Equateur dans les importations européennes de banane au cours des 17 dernières années n’a jamais été inférieure à 18%<sup>73</sup>. En 2007 la part de l’Equateur était de 25,30%, les pays de l’ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) représentaient 17,89% et les autres 56.81%.

<sup>73</sup> Il convient de souligner qu’en 1998 (plus faible pourcentage d’importation européenne) l’Equateur a souffert du phénomène climatique d’El Niño qui a touché les zones de production bananière.

**PARTICIPACIÓN DE ECUADOR EN EL TOTAL DE IMPORTACIONES DE BANANO DE LA UE  
1991 - 2007  
en porcentaje**



Source: AEBE, 2008 (scanner)  
Réalisation: AEBE

**Figure 28 Part de l'Equateur dans le volume total des importations de banane de l'Union européenne**

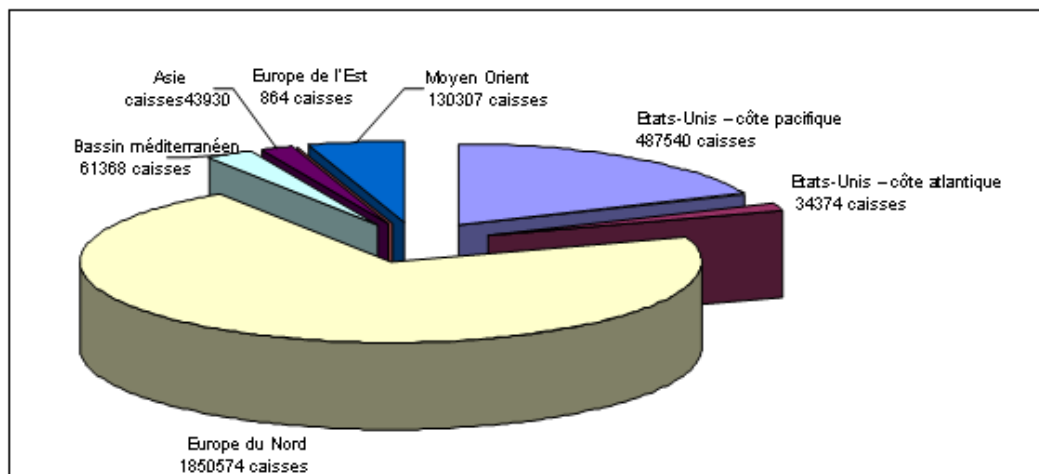
Concernant les bananes organiques, les compagnies comme Ubesa (Unión de Bananeros Agropecuarios S.A.) et les Bananeros de El Guabo (APPBG) représentent 45% des exportations.

**Tableau 24 Exportations cumulées de banane organique pour chaque compagnie en octobre 2008 (chiffres provisoires en caisses et pourcentages)**

Compagnies	Nombre de Caisses	Pourcentage %
Ubesa	726417	24,9
Bananeros El Guabo	587578	20,1
Bio del Pacífico	215802	7,4
Pacific Trader	184724	6,3
Cimexpria	181956	6,2
Exp. Soprisa	145301	5,0
Brundicorp	143856	4,9
Hcda. Celia María	140639	4,8
Agrícola La Isla	108672	3,7
Inka Banana	99045	3,4
Otras	383967	13,2
Total	2917957	100,0

Source: AEBE, 2008  
Réalisation : Cepeda, D.

La destination des exportations de banane organique pour chaque compagnie indique que la plupart des exportations sont dirigées vers l'Europe du Nord, suivie de la côte pacifique des Etats-Unis et le Moyen Orient.



Source : AEBE, 2008

Réalisation : Cepeda, D

**Figure 29** Exportations de banane organique en fonction des zones d'export en mars 2008 (chiffres provisoires en caisses et pourcentages)

### 3.2.2 Les compagnies agro - exportatrices et leurs changements

Une des caractéristiques du commerce international de la banane est le contrôle des entreprises multinationales, leur forte participation sur les marchés et le contrôle qu'elles exercent sur les exportations de presque tous les pays de la zone « dollar ». En Equateur la participation de ces multinationales a été majoritaire même si elle fut limitée par rapport aux pays d'Amérique Centrale. Malgré cela se sont produits des changements dans la concentration de l'exportation de la banane avec la participation des multinationales, d'une grande compagnie exportatrice et d'un groupe de moyens et grands exportateurs.

#### 3.2.2.1 Les différents types d'agents économiques d'agro-exportation

Eu égard à leur rôle fondamental au sein du secteur bananier, à leur dynamisation, aux changements qu'ils ont réalisés dans les structures d'appropriation des excédents et à leur participation au niveau national, il est tout à fait pertinent d'analyser les différents types de compagnies présentes, leur rôle et les stratégies qu'elles ont mises en place :

### Multinationales

Elles achètent surtout auprès des grands et moyens producteurs, exigent un haut degré de technicité lors de la production afin de contrôler la qualité et établissent un corps de producteurs sélectionnés (agriculture sous contrat). Ces compagnies dosent leur volume de livraison selon les cycles du marché ce qui implique qu'elles n'acquièrent pas les mêmes quantités de fruit tout au long de l'année. Généralement elles acquittent le prix officiel qui est légèrement supérieur à celui réglé par les autres acheteurs.

### Grandes compagnies exportatrices nationales

Elles sont représentées par quelques compagnies telles que l'Exportadora bananera Noboa, Reybanpac, Agrícola Palmar –CIPAL-, même s'il en existe d'autres. Bien qu'elles possèdent leurs plantations, elles achètent une bonne partie des fruits qu'elles exportent à des petits et moyens producteurs. Leurs prix sont inférieurs à ceux pratiqués par les multinationales. Elles classent également leurs producteurs même si elles sont moins exigeantes quant au niveau de technicité. Elles maintiennent de gros volumes d'achat tout au long de l'année ce qui provoque un effet compensatoire pour le producteur que l'on pourrait traduire par « ils payent moins mais achètent toute l'année ».

### Autres exportateurs nationaux

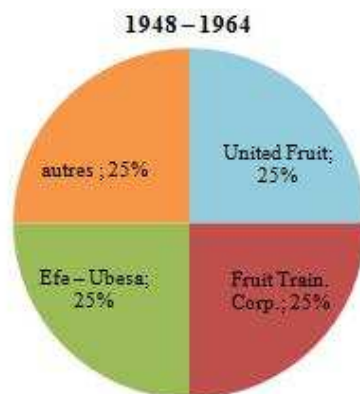
Il s'agit de quelques entreprises de taille petite ou moyenne qui achètent des bananes pour les revendre sur des marchés marginaux et les marchés d'Amérique Latine. Ils sont caractérisés par le fait qu'ils achètent des fruits de moindre qualité et les prix qu'ils payent sont les plus bas du marché. Leurs volumes d'achat sont le plus souvent très irréguliers et erratiques.

### Petits exportateurs pour marchés exclusifs

Il existe des petites sociétés d'exportation qui se consacrent à l'exportation de bananes vers des marchés considérés comme exclusifs. Cela se doit au fait qu'elles travaillent avec des labels de production organique ou de commerce équitable. Leurs volumes d'achat sont un peu plus constants tout au long de l'année avec un prix stable et supérieur au prix officiel.

### 3.2.2.2 Concentration et évolution du marché

Au cours des premières années du boom bananier (1948 – 1964), la concentration de l'exportation fut faible, différentes entreprises ou groupes participaient au marché sans que personne ne le dominât vraiment. La United Fruit, l'entreprise la plus importante du moment, ne dépassait pas 30% des exportations et la part de la seconde entreprise la Fruit Training Corporation qui avait créé une plantation dans la province d'Esmeraldas fut à son meilleur moment de 30 % du volume total des exportations<sup>74</sup>. Le groupe EFE – UBESA, formé par des entreprises allemandes qui ouvrirent le marché européen avaient un taux de participation identique de l'ordre de 25 à 30% et les autres compagnies étaient d'une moindre importance.



Source: Larrea, 1987, Cueva, 1964

Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 30 Participation des compagnies exportatrices dans le marché équatorien 1964**

---

<sup>74</sup> A partir de 1965 ce groupe déclina jusqu'à disparaître totalement en 1965.

**Tableau 25**  
**Resumé de l'exportation des bananes par les compagnies**  
**exportatrices 1963**

	<b>Compagnie exportatrice</b>	<b>Nombre de regimes</b>	<b>Pourcentage</b>
1	Exportadora Bananera NOBOA	7292142	17,26
2	UBESA	6532974	15,46
3	Compañía Bananera del Ecuador	5887769	13,93
4	CAM exportadora de frutas	5631434	13,33
5	Standard Fruit Company	5292522	12,52
6	Agricola San Vicente	1804746	4,27
7	Cia. Frutera SuDamericana	1765189	4,18
8	Bananas SA	1515474	3,59
9	Cia. Frutera de Astral	1524913	3,61
10	Banana Export S.A.	1263107	2,99
11	Donato Yannuzzelli	477860	1,13
12	Frutera San Nicolas	449295	1,06
13	Corporacion Ecuatoriana Europea	432705	1,02
14	Cia. Frutera Chilena Ecuatoriana	246693	0,58
15	Frutera Ecuatoriana C.A.	195572	0,46
16	Dacal & Co.Ltda.	189563	0,45
17	Soc. Industrial & Comercial	188965	0,45
18	Frutera Granja SA	169852	0,40
19	Continental Bananera S.A.	166996	0,40
20	Klimpel & So.	146900	0,35
21	Aso. Bananeros Esmeraldeños	97390	0,23
22	Cia.Frutera Panamericana	87483	0,21
23	Edgardo Silva Silva	68182	0,16
24	Comercio & Navegacion	34172	0,08
25	Antonio Plaza Dañin	53194	0,13
26	Otras	740746	1,75
	<b>TOTAL</b>	<b>42255838</b>	<b>99,99526715</b>

Source: Cueva, 1964  
Réalisation : Cepeda, D.

A cette étape quelques entreprises étrangères tentèrent de participer à la production ou de créer des plantations ou des enclaves de production mais en règle générale ces tentatives furent vouées à l'échec et le cas le plus retentissant est celui de l'United Fruit qui en 1933 racheta l'hacienda Tenguel et des années plus tard possédait des dizaines d'exploitations qui représentaient au total environ 77 000 hectares. Vers la fin des années 50 la compagnie dut faire face à une série de problèmes financiers, techniques et d'ordre professionnel, etc., mais le conflit avec les paysans en 1962 s'acheva par l'occupation de ses terres, terres qui furent alors vendues ou remises à ces mêmes paysans ou aux travailleurs regroupés en coopératives.

La Standard Fruit n'intervint pas directement dans la production et sa participation, même petite, augmenta peu à peu avec un comportement régulier et stable. La compagnie qui se renforça fut l'Exportadora Bananera Noboa qui

commença à opérer comme une compagnie indépendante en 1956. On peut considérer comme significative la participation d'un grand groupe de petites entreprises nationales qui dépassa les 30% du volume total exporté.

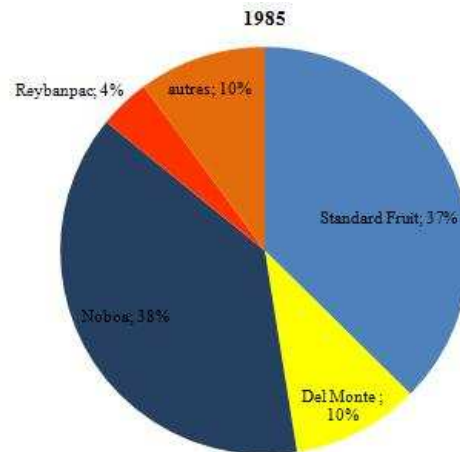
A partir de 1965, la United Fruit, la principale compagnie exportatrice suspendit ses activités et aux cours des années qui suivirent elle ne développa qu'un volume d'achat irrégulier et limité. Sa participation fut reprise par d'autres entreprises, entre autres l'Exportadora Bananera NOBOA.

D'autre part et à la même époque l'exportatrice NOBOA se consolida en obtenant une nette suprématie face aux compagnies existantes à la même époque. Sa participation grimpa de 15,8% en 1964 à 46,6% en 1977 ; à partir de 1970 l'entreprise occupa de manière ininterrompue la première place pour le marché d'exportation et ce jusqu'en 2008 où elle passa au deuxième rang avec 11,78% des exportations.

Au cours de cette période le comportement de la Standard Fruit fut irrégulier mais contrairement à la United Fruit elle conserva une base d'opérations équivalant à 15% du marché et globalement elle augmenta par rapport aux années 1948 – 1964.

La crise toucha fortement les petites et moyennes compagnies, le cas le plus significatif étant celui d'UBESA qui perdit depuis 1967 des parts de marché et il est probable que l'influence croissante de United Fruit et de Standard Fruit sur les marchés européens ait créé cette situation. La diminution des parts de marché des petites compagnies est également évidente puisqu'elles passent de 31% en 1964 à 12% en 1976. De nombreuses entreprises disparurent et furent remplacées par d'autres compagnies nouvelles ce qui démontre les tentatives persistantes mais malheureuses des producteurs pour participer directement à l'exportation.

A partir de 1980 la structure et le niveau de concentration du marché bananier pour l'exportation se modifièrent au niveau interne. La Standard Fruit, principale protagoniste des changements augmenta de manière significative sa part de marché entre 1977 et 1985 (passant de 18% à 37%). A cette époque Del Monte fait son apparition sur le marché et en obtint environ 10% avec une stratégie axée sur des contrats de production identique à celles mises en place par la Standard depuis 1977. Face à l'expansion de deux des multinationales dans le pays, l'exportatrice NOBOA vit ses exportations passer de 47% à 38%.



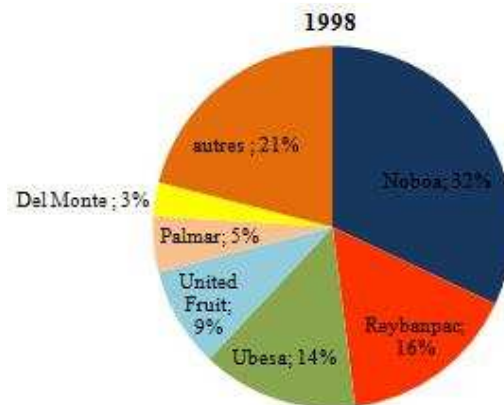
Source: Larrea, 1987  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 31 Participation des compagnies exportatrices dans le marché équatorien 1985**

D'autre part la stratégie de la United Brands (anciennement United Fruit) fut différente puisqu'elle n'avait aucune comportement régulier concernant les achats et elle ne connut pas de mouvement ascendant se maintenant avec des volumes stables et modestes. La situation des entreprises moyennes continua à se détériorer et seul REYBANPAC qui opère sur les marchés non traditionnels parvint à atteindre 4% du marché. En ce qui concerne les petites entreprises, peu d'entre elles réussissent à survivre très longtemps sur le marché, leurs noms changent constamment et leur participation au marché oscille entre 5% et 10%.

Les changements intervenus à partir des années 90 transformèrent à nouveau le marché équatorien de l'exportation. Selon les données fournies par la Banque Centrale d'Equateur, en 1990 il y avait 130 entreprises engagées dans la vente de banane à l'extérieur. Parmi celles-ci 7 représentaient 52% de la production vendue ce qui montre l'augmentation de la concentration du marché et la présence de grands compagnies exportatrices. Alors que les parts de marché des multinationales ont diminué, les entreprises à capitaux nationaux se sont renforcées. C'est ainsi que l'Exportadora Noboa s'est consolidée et en 1998 elle représentait 32% du marché, des exportations essentiellement dirigées vers les Etats-Unis et l'Europe avec 25% et 24% respectivement.





Source: Corpei, 2003  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 32 Participation des compagnies exportatrices dans le marché équatorien 1998**

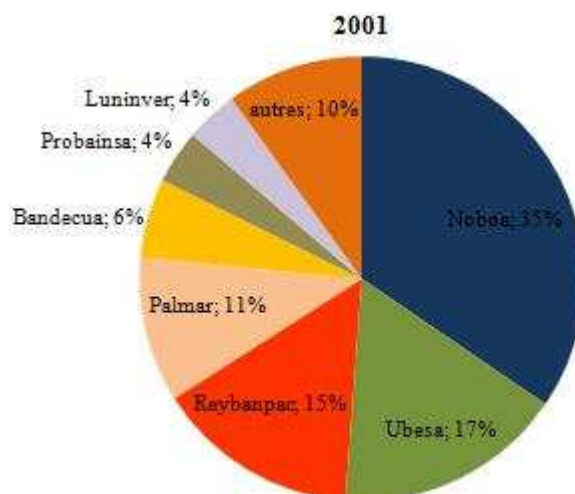
Rey Banano del Pacífico –REYBANPAC-, qui jusqu’aux années 80 était demeurée comme une entreprise moyenne a augmenté d’une manière considérable ses parts de marché en mettant à profit les créneaux laissés par d’autres exportateurs petits et grands, mais aussi en profitant de l’expansion du marché russe et exportant ainsi 16% du volume total de la production en 1998 (dont 40% vers les Etats-Unis et 23% vers la Russie). UBESA<sup>75</sup> est devenue la seule fournisseuse de Standard Fruit Co. (DOLE) en Equateur et a représente 14% du marché, exportant vers les Etats-Unis et l’Europe. D’autre part la United Fruit, par l’intermédiaire de sa partenaire de l’époque Brundicorpi S.A., maintint un faible pourcentage d’achat dans notre pays avec 9% du total des exportations en 1998.

Au cours de cette décennie, les compagnies moyennes se développèrent en raison de l’ouverture de nouveaux marchés internationaux comme la Russie, le Moyen Orient et des modifications dans les règlements européens ; Agro Comercio Palmar Cía. Ltda., avec 5% est un des meilleurs exemples de ces nouvelles compagnies exportatrices. Il faut signaler qu’au cours de cette période certaines compagnies ont disparu aussi vite qu’elles étaient apparues. Les tentatives des petites et moyennes entreprises exportatrices connurent bien des difficultés principalement en raison de la forte et parfois déloyale concurrence des grandes sociétés commercialisatrices<sup>76</sup>.

<sup>75</sup> En 1990 la Compagnie Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. assume définitivement son rôle d’unique commercialisatrice de la banane Dole dans le pays après avoir été rachetée par la Standard Fruit en 1978.

<sup>76</sup> Il existe des cas d’entreprises qui, ayant été victimes d’escroquerie à l’étranger ont transféré leurs pertes aux producteurs dans la mesure où les caisses achetées sont généralement payées avec une semaine de décalage.

Au cours de cette période, le représentant de la marque Del Monte en Equateur commercialise près de 3% de la banane avec des exportations dirigées presque intégralement vers les Etats-Unis.



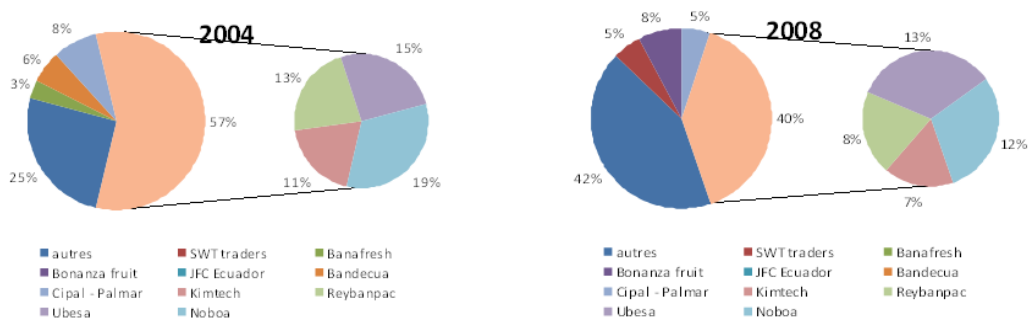
Source: Corpei, 2003  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 33 Participation des compagnies exportatrices dans le marché équatorien 2001**

On peut signaler qu'au début des années 2000 ne se produisirent pas de changements notables et la tendance à la concentration du marché exportateur se maintint. On estime que sur 103 entreprises existantes, 7 concentraient 90% des exportations. Les principales compagnies exportatrices sont : Noboa (34,6%), UBESA (du groupe Dole avec 16,7%), REYBANPAC (dont la croissance est due à une ancienne alliance avec Chiquita Brands, 14,8%), Agrícola Palmar (10,6%), Bandecua (filiale de Del Monte con 5,8%) et les 96 autres entreprises exportèrent 10%.

A partir de 2005, débute un processus de diversification des compagnies exportatrices, la commercialisation se décentralise avec la création de compagnies de taille moyenne, fruit de l'éloignement des grandes exportatrices, l'apparition de nouveaux exportateurs pour les marchés en développement (organique) et la participation de petites compagnies exportatrices. Apparaissent également des compagnies exportatrices temporaires qui n'interviennent sur le marché que durant les mois où la demande est la plus forte, compagnies qui n'offrent pas de grande stabilité ou de garanties pour les producteurs. En 2008, parmi les principales sociétés exportatrices de banane figurent Ubesa à la première place avec 13,37% des exportations, suivie de la société Bananera Noboa avec 11,78% et en troisième place Reybanpac avec une part de marché s'élevant à 7,96%.

Même si au cours des 5 dernières années la part du marché national d'exportation pour les 7 plus importantes sociétés exportatrices est passée de 74,5% en 2004 à 57,5% en 2008, la commercialisation mondiale de la banane continue à être contrôlée par quelques grandes entreprises multinationales et pour cela, malgré des changements au niveau local, le pouvoir de négociation du marché bananier est aux mains des entreprises qui commercialisent le fruit et non des producteurs.



Source: AEBE, 2004 - 2008  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 34 Evolution de la participation des compagnies exportatrices dans le marché équatorien 2004 - 2008**

### 3.2.2.3 La différenciation du produit final : standards et marques

Les processus d'uniformisation et de standardisation de la production agricole ne sont pas facilement contrôlables mais malgré cela ils ont commencé à être mis en place dans le cas de l'exportation bananière lors de la phase de l'exportation. Même si au début ces normes ne concernaient que l'aspect et le poids, par la suite ont été accrus les efforts pour adopter et adapter les conditions d'apparence, de taille, de couleur, de saveur, de fraîcheur, etc., et ainsi « satisfaire » les demandes des marchés et des consommateurs.

L'exportation de la banane dans des caisses au lieu de sous la forme de régimes dès le changement de variété a permis l'apparition de marques, et avec elles de nouvelles normes de qualité. Les multinationales ont fait la promotion de leurs propres normes avec de grandes campagnes publicitaires en créant finalement une nette différenciation du produit et par conséquent des marchés.

La consolidation de la différenciation du produit au niveau international eut des conséquences dans le pays. Les multinationales imposèrent leurs normes plus strictes pour acheter les fruits aux producteurs ; même si elles ne sont pas clairement explicitées, ces différentes normes pour les marchés ont conduit les producteurs à classer ces qualités comme : i) premier choix, ii) second choix, iii) caisse de récupération ou fruit chilien, iv) « banaquito » (jeu de mots : *petite banane* ou *vont à Quito*) encore appelé rejet.

#### Fruit premier choix

Les entreprises multinationales (Chiquita, Dole et Del Monte) par l'intermédiaire de leurs filiales ainsi que des marques exclusives des compagnies nationales exportent la plupart de leurs fruits vers les Etats-Unis et l'Europe. Ces fruits font l'objet de contrôles systématiques dès la phase de production afin d'obtenir une rigoureuse sélection. Le fruit est payé plus cher sur les marchés internationaux et le prix versé aux producteurs est également supérieur. En général la production vient de propriétés appartenant aux filiales ou de producteurs qui leur sont associés.

#### Un deuxième niveau

C'est à ce niveau que se concentre le plus gros volume des ventes des exportatrices nationales comme l'Exportadora Bananera Noboa, Reybanpac ou CIPAL, qui vendent les fruits sur des marchés non traditionnels, essentiellement la Russie, les pays d'Europe de l'Est et ceux du Moyen Orient. Eventuellement ils exportent également des fruits (notamment pendant l'époque où les prix sont élevés) vers les marchés traditionnels à la demande des multinationales. Le fruit provient pour la plupart de producteurs récemment associés au système d'agriculture sous contrat ou de producteurs indépendants, à un prix inférieur à celui du fruit de premier choix.

#### Enfin, le fruit « Chilien » ou la caisse de récupération

Ce marché concerne les petits et moyens exportateurs qui vendent surtout au Chili et à l'Argentine. Ce fruit ne satisfait pas les conditions d'accès au marchés du nord et constitue un troisième niveau de qualité. Le prix est assez inférieur (jusqu'à 75% plus bas) et les conditions d'emballage sont moins rigoureuses.

### Le rejet (sacs “banaquito”)

C'est le fruit qui ne correspond pas aux normes de qualité pour les marchés extérieurs. Il est essentiellement commercialisé sur le site d'emballage pour l'alimentation du bétail des zones proches ou en sac pour le marché national.

Cette stratification prononcée portant sur la qualité du fruit produit et exporté se reflète dans le pays en une énorme quantité et variété de marques qui selon les registres des dernières années représentent entre 60 et 70 marques (2007, El Universo 30 avril 2007 Seminario, S). En général les grandes compagnies possèdent des marques établies comme *Bonita* (exportatrice NOBOA), *Chiquita* (United Brands), *Dole* ou *Del Monte*, mais il existe également d'autres marques<sup>77</sup> pour des marchés spéciaux ou des demandes spécifiques émanant des différents acheteurs.

La différenciation du produit renforce la concentration du marché et en même temps peut devenir une barrière pour l'entrée de nouveaux de nouvelles entreprises et facilite l'obtention de taux différenciés de bénéfices basés sur les prix élevés des marques les plus prestigieuses qui correspondent alors à celles des multinationales. En d'autres termes, à une plus grande différenciation du produit correspond une plus forte concentration de la distribution de l'excédent chez les exportateurs pour le bénéfice des plus importantes compagnies au niveau mondial et aux dépens des petites ou moyennes compagnies exportatrices.

### **3.2.3 La commercialisation de la banane : une stratégie de contrôle et de pression**

#### *3.2.3.1 Les saisons de la banane*

L'exportation de la banane équatorienne vers les marchés internationaux se divise clairement en deux saisons bien distinctes : la haute saison en Equateur qui commence en janvier et s'achève début juin est provoquée par un déficit en fruit sur les marchés internationaux dû à : (i) la hausse de la demande dans les pays importateurs du nord et (ii) la diminution de la production dans les pays

---

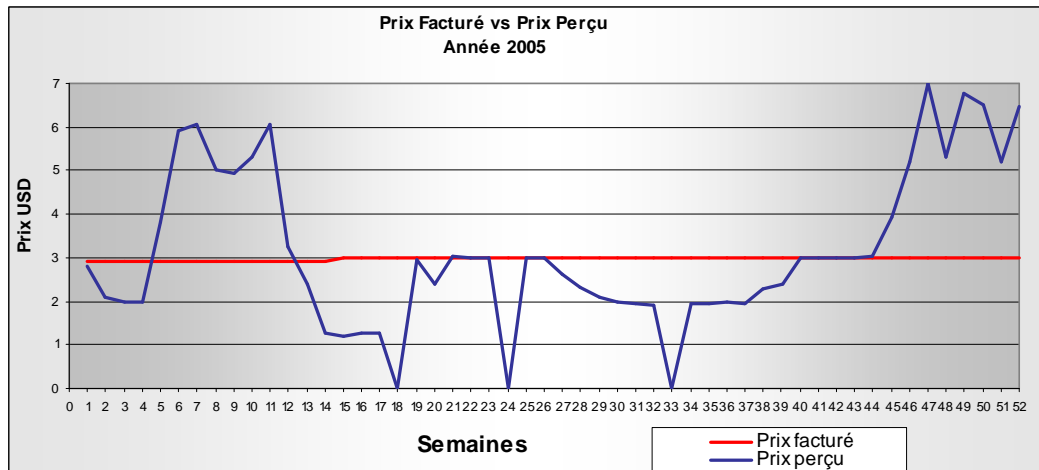
<sup>77</sup> Par exemple la compagnie exportatrice Noboa utilise la marque *enano* pour le marché japonais ; Agrícola Palmar a comme marque principale *Pretty Liza*, mais a enregistré les marques, *Cobana*, *Onkel Tuca* pour le marché allemand, *Adria* pour le marché italien, *Globus* et *Tropicana* pour le marché russe ; REYBANPAC conserve sa marque leader *favorita* mais exporte à la demande de clients sous les marques *Dulcita*, *Lolita*, *Derbie*

d'Amérique Centrale. En raison de cette conjoncture les exploitations agro—exportatrices et les compagnies qui commercialisent le fruit cherchent en cette saison à tisser des liens commerciaux avec le producteur pour se fournir en fruit et déclenchent une « guerre des prix à la hausse » entre elles.

Au contraire, durant la morte saison qui commence en juin pour s'achever en décembre, la consommation diminue dans les principaux pays de destination du fruit équatorien et la production des pays d'Amérique Centrale augmente. Par conséquent, les compagnies qui commercialisent le fruit diminuent la demande intérieure et les exploitations agro-exportatrices se contentent de leur propre production. Suite à cette situation, les producteurs tentent de vendre à ces agents économiques et créent ainsi une « autre guerre des prix mais cette fois-ci, les prix sont à la baisse ». Bien souvent, ces prix bas entraînent des protestations et des grèves dans le secteur bananier afin de faire respecter le prix officiel. Il convient de mentionner qu'en Equateur le Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage régule le prix de la banane. En 2005, le prix minimum fixé fut de 3,20 dollars américains la caisse de banane de type 22XU contenant 18,14 kilogrammes. Cependant, ce prix n'est pas respecté sur le marché local, même si c'est ce prix légal qui apparaît sur les factures.

En raison de cette situation, la commercialisation nationale de la banane pour l'exportation, les producteurs sont eux aussi soumis à deux saisons : (i) une haute saison caractérisée par de « bons » prix (supérieurs à 3 dollars) entre novembre et mars, et (ii) une morte saison caractérisée par des prix bas qui s'étale de début avril à octobre. Même s'il existe quelques semaines pendant lesquelles on constate des variations (voir figure 35), la fluctuation des prix est saisonnière.

D'autre part, le secteur bananier est régi par deux prix tout au long de l'année : (i) le prix facturé (conforme au prix officiel) que le producteur va apparemment percevoir et (ii) le montant que le producteur va effectivement percevoir (le prix réel) (voir figure 35).



Source : Entretien avec des producteurs. Fiches de paye

Réalisation : Tamayo, C. et Cepeda, D.

**Figure 35 Evolution du prix perçu au prix officiel de la caisse de banane, La Mana 2005**

### 3.2.3.2 Une dépendance des producteurs vis à vis des quotas attribués et des contrats de production

Les quotas et autres mécanismes

Comme nous l'avons dit, en Equateur l'achat du fruit est fait par des compagnies qui le commercialisent et l'exportent. Elles achètent le fruit chaque semaine par le biais d'un système de quotas<sup>78</sup> attribués aux producteurs. Cette modalité leur permet d'exercer un contrôle sur le producteur de deux manières :

(i) Durant la morte saison, les petits et moyens producteurs patronaux sont plus facilement enclins à accepter des prix très inférieurs au prix officiel à condition d'obtenir un quota pour leur production durant cette période.

(ii) Durant la haute saison, les producteurs (quelle que soit la catégorie à laquelle ils appartiennent) s'engagent à vendre leur production à un prix inférieur à celui de la concurrence pour avoir la possibilité d'accéder à des quotas à prix officiel durant la morte saison.

Dans d'autres cas, les compagnies exportatrices imposent leurs conditions par une utilisation détournée des réglementations existantes sur la qualité, le

<sup>78</sup> Les quotas attribués correspondent à la quantité de caisses qu'un producteur peut produire pour une compagnie déterminée. Ils varient chaque semaine et dépendent de la saison. Chaque compagnie a son propre système d'attribution de quotas, même si nous ignorons le mécanisme d'attribution de quotas pour chaque producteur ; cela peut être basé sur une moyenne de production annuelle, le respect de normes des entreprises, des standards favorables de qualité et l'acceptation de conditions et de prix imposés au producteur.

conditionnement des achats et l'utilisation de certains de leurs services afin de diminuer de cette manière la quantité de fruits acquise auprès des producteurs.

Un autre mécanisme employé pour payer un prix inférieur au prix minimum repose sur les avances réalisées en faveur du producteur pour qu'il ait accès à du matériel d'emballage ou à des fournitures agricoles sans qu'il existe de véritable transparence quant au coût réel de ces prestations.

Par exemple dans le cas de l'entreprise Noboa, le producteur reçoit un chèque correspondant à la vente au prix officiel. Cependant après l'avoir encaissé, le producteur doit reverser une partie de cet argent à l'entreprise Noboa afin de s'assurer un quota pour la semaine suivante. De cette manière l'entreprise récupère la différence entre le prix « officiel » et ce qu'elle paye réellement.

Bien que la loi prévoit des sanctions en cas de non-respect du prix officiel, les procédures légales pour dénoncer ces pratiques sont extrêmement complexes. C'est de cette manière que s'illustrent les relations de pouvoir asymétriques entre les compagnies chargées de la commercialisation du fruit et/ou agro - exportatrices et les producteurs bananiers.

#### Les contrats de production : une agriculture conditionnée pour l'exportation

Jusqu'en 1977, les compagnies achetaient le fruit auprès des producteurs indépendants sans contrats à long terme et sans aide technique à la production. La situation a changé avec le programme de producteurs sous contrat mis en place par la compagnie Standard Fruit en 1976. L'objectif était de parvenir à un contrôle technique rigoureux de la production afin d'obtenir un approvisionnement régulier de fruits homogènes de haute qualité et en grandes quantités pour les marchés les plus exigeants principalement les Etats-Unis et l'Europe. Cette stratégie fut par la suite adoptée par Del Monte et l'United Brands (anciennement United Fruit) et des années plus tard par les entreprises nationales.

Il est possible de dire que d'un côté l'agriculture sous contrat a permis dans certains cas de surmonter les problèmes d'accès au crédit, à l'assistance technique et à la commercialisation, maux caractéristiques des petits producteurs. Cependant, tandis que dans certains cas une vaste participation de producteurs fut possible, dans d'autres cas les compagnies développèrent une stratégie consistant à n'établir de contrats qu'avec des producteurs moyens ou grands. Cela se justifiait par le coût élevé de la négociation et de la préparation d'un grand



nombre de contrats avec des petits producteurs. En outre, dépendre de nombreux fournisseurs conduit à de fréquents problèmes quant à la qualité, ce qui peut être la source de graves préjudices. Pour cette raison, la production sous contrat avec des petits producteurs contraint l'entreprise à fournir une aide technique à la production, ce qui augmente les coûts et rend l'opération moins rentable.

Jusqu'à la fin 2006 les sociétés commercialisatrices et/ou agro – exportatrices qui avaient des systèmes de contrat établissaient avec le producteur un contrat signé permettant de recevoir le prix officiel tout au long de l'année et en plus la compagnie pouvait éventuellement accorder une bonification au cours de la haute saison. A première vue cette proposition pourrait paraître idéale mais de manière contradictoire cette modalité entraîne une suspicion accrue de la part du producteur envers l'entreprise.

En effet, la signature d'un contrat avec un prix établi pour toute l'année fait qu'au début de la haute saison, lorsque le prix de la caisse tourne autour de 6 à 8 dollars, le producteur ne reçoive qu'un prix inférieur<sup>79</sup>. En effet les bonifications versées par les compagnies ne compensent pas cette nette différence entre le prix établi et le prix réel du marché. Il faut signaler que les compagnies cherchent à mettre en place des stratégies qui leur permettent d'obtenir le plus grand nombre de caisses au plus faible coût (quelle que soit la saison) et pour cette raison les producteurs, surtout les petits et moyens producteurs patronaux, sont très méfiants envers ce mécanisme de contrat et envers les acteurs de ce système, les compagnies commercialisatrices et agro-exportatrices.

Un autre inconvénient concernant l'application de contrats est le respect des termes stipulés. En effet, des cas de rupture de contrat se présentent (i) de la part des producteurs qui veulent recevoir des prix supérieurs durant la haute saison et (ii) de la part des compagnies commercialisatrices ou agro – exportatrices qui ne veulent pas acheter la production durant la morte saison au prix fixé par le contrat<sup>80</sup>.

C'est pour cela que les entreprises commercialisatrices / agro – exportatrices et les producteurs cherchent au début de la morte saison à signer des contrats avec pour

---

<sup>79</sup> Entretien avec un producteur sous contrat (La Maná, 2006).

<sup>80</sup> Il existe des cas où les producteurs ayant signé un contrat avec une compagnie ont reçu un prix inférieur durant la haute saison. Mais par la suite la compagnie a rompu le contrat au début de la morte saison.

objectif obtenir un prix stable pour toute l'année. Cependant pour éviter une rupture unilatérale des contrats les entreprises commercialisatrices / agro – exportatrices mettent en place un mécanisme de pression consistant à faire signer des traites avec un montant représentant le double du prix fixé par caisse (par exemple 40 000 dollars par semaine)<sup>81</sup>. De cette manière, dans certains cas, les compagnies commercialisatrices<sup>82</sup> qui ont fait signer les contrats s'assurent que les producteurs leur vendent pendant la haute saison la totalité de leur production à un prix inférieur au prix réel du marché.<sup>83</sup>

Même si certains producteurs considèrent positif être liés avec une compagnie commercialisatrice ou exportatrice qui respecte les contrats établis quant aux prix et aux quantités, dans d'autres cas certains mentionnent qu'il est nécessaire de mettre en place un contrôle plus strict sur ces compagnies pour garantir une stabilité adéquate aux producteurs qui leur fournissent les fruits et pour être sûr qu'elles offrent les garanties nécessaires pour qu'elles puissent travailler dans une activité si importante et si complexe. L'idéal serait que les compagnies exercent une activité régulière durant toute l'année et non qu'elles surgissent en haute saison lorsqu'elles ont besoin de fruit équatorien pour satisfaire la demande internationale.

### **3.2.4 Existe-t-il vraiment un prix officiel ?**

Au début des exportations bananières dans les années 50, la banane n'était pas estimée selon son poids mais selon le nombre de mains (il fallait 9 mains pour constituer un régime) et le prix était fixé sur la base de ceux appliqués par les grandes compagnies exportatrices. Dans les années 60 les prix se maintenaient fixes durant toute l'année et dépendaient du marché visé. Ce n'est qu'à partir de 1972 que l'Etat établit un prix minimum réajustable certains mois de l'année en fonction des fluctuations de la demande internationale.

La raison fondamentale qui justifia la mise en place d'un prix minimum ou prix officiel fut la concentration du marché au niveau des exportateurs. En effet

---

<sup>81</sup> Il y a des cas où des producteurs ont signé des traites en blanc.

<sup>82</sup> Nous ne pouvons généraliser ces actes dans la mesure où de tels événements ne se sont produits qu'avec certaines compagnies.

<sup>83</sup> Alors que la caisse de banane est à 6 dollars, les agriculteurs sous contrat perçoivent de 3,50 à 4 dollars par caisse.

comme mentionné antérieurement, cette concentration atteignait jusqu'à 75% du volume exporté pour à peine 5 compagnies exportatrices.

Le thème du prix versé au producteur est un des principaux problèmes auquel on se heurte au sein de la chaîne du produit, notamment lorsque les marchés s'affaiblissent et qu'il existe une offre excédentaire du fruit ce qui amène les exportateurs à ne pas respecter le prix minimum établi par les autorités.

Ce prix minimum est fixé par le "Conseil consultatif de la banane" constitué par les autorités du Ministère de l'Agriculture et du Commerce extérieur et par des représentants du secteur exportateur et des producteurs. Actuellement le prix officiel de 4,70 dollars<sup>84</sup> fixé par la Résolution ministérielle de cette année a été un sujet de polémique entre les exportateurs, le gouvernement et les producteurs. Selon l'Association des Exportateurs Bananiers d'Equateur - AEBE – les exportateurs rejettent le mécanisme de fixation des prix pour être anti-technique, anti-commercial et inopportun. Ils considèrent en outre qu'il s'agit d'un moyen pour protéger une petite quantité de petits producteurs inefficaces qui malgré les bons prix constatés au cours des 26 derniers mois n'ont pas réinvesti comme la plupart des producteurs dans leurs exploitations. Selon les producteurs, le prix officiel est une garantie pour le prix qu'ils devraient percevoir pour leurs caisses de fruits mais la plupart du temps ce prix n'est pas respecté par les exportateurs.

#### 3.2.4.1 *Variations de prix*

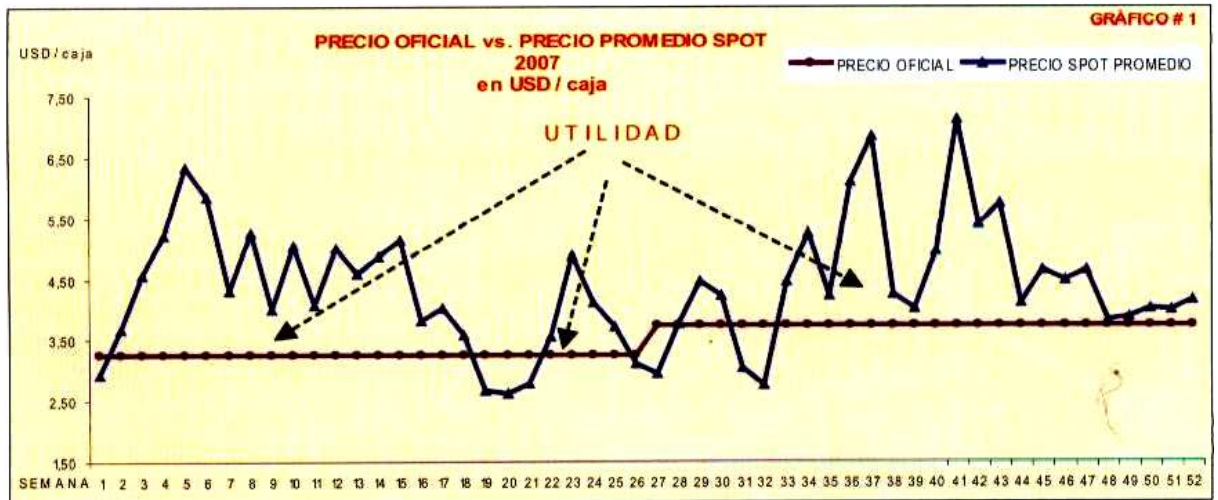
Au cours des années précédentes et en fonction de la période de l'année, les prix variaient de moins de 1 dollar la caisse jusqu'à 14 dollars. Au cours des périodes où le prix de la caisse était très bas, les producteurs allaient jusqu'à faire grève et organiser des blocages car le coût de production était supérieur à ce qu'ils recevaient par caisse. de cette manière ils tentaient de faire pression sur le gouvernement afin qu'il fasse respecter le prix officiel par les exportateurs mais les moyens du gouvernement pour faire respecter ce prix sont limités.

Cependant, en 2007 pendant 90% de l'année, le prix perçu par les producteurs fut supérieur à celui décrété par le gouvernement et il fut notamment très haut durant

---

<sup>84</sup> Selon la Résolution ministérielle n° 9 du 29 janvier 2009, le prix fixé pour une caisse de type 22XU est de 4,70 dollars, prix FOB, plus une compensation obligatoire de 0,35 centavos par saison.

le troisième trimestre mais en raison d'une plus forte production colombienne et costaricaine les prix baissèrent à partir d'octobre.



Source : AEBE 2008 (scanner)

Réalisation : AEBE

Figure 36 Prix officiel par rapport au prix SPOT payé par caisse

De la même façon d'autres facteurs ayant permis que les prix se maintiennent stables durant l'année furent le froid excessif dans les régions équatoriennes de plus forte production ce qui diminua l'offre exportable traditionnelle au cours du deuxième semestre de l'année ; les cyclones qui frappèrent tout particulièrement la Jamaïque et la République Dominicaine anéantissant pratiquement leur production ; la tempête tropicale Dean qui toucha de manière considérable la production des îles Canaries et les problèmes politiques en Côte d'Ivoire.



Source : AEBE 2008 (scanner)

Réalisation : AEBE

Figure 37 Variations du prix SPOT durant l'année 2007

Depuis 2003, il a été décidé que les producteurs ainsi que les intermédiaires et les exportateurs doivent s'enregistrer chaque année auprès du sous-secrétariat du Littoral du Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage afin de pouvoir vendre et exporter le fruit. Cette mesure vise d'un côté à réguler l'activité bananière dans le pays en éliminant la présence d'agents sporadiques (achats spot), évitant ainsi l'illégalité de cette activité, et d'un autre côté à réguler l'excès de l'offre. Cependant le marché Spot s'est grandement développé grâce à : i) les nouveaux marchés émergents (Russie et Europe de l'Est) et ii) au changement de réglementation douanière au sein de la Communauté européenne allant vers des droits de douane uniques. Cela a provoqué l'arrivée de nouveaux agents d'exportation sur les marchés locaux qui produisent de nouvelles variations de prix à niveau interne.

Le comportement oligopolique du marché se ressent tout au long de la chaîne bananière. En fait les grandes entreprises exportatrices équatoriennes ont mis en place des processus d'intégration en remontant vers la source et se sont transformées en productrices agricoles, en fournisseurs de produits agricoles (fertilisants, engrais, fongicides, cartons et sacs) et en prestataires de services de fumigation, ce qui recèle un avantage certain du point de vue des coûts dans la mesure où ils sont insurmontables pour les petites et moyennes entreprises.

De tout ce qui a été signalé il ressort qu'étant donné l'oligopsone présent dans le marché équatorien, toute diminution du prix à l'export est répercutée sur le producteur. De même les grandes exportatrices sont en mesure de mieux supporter une réduction de leurs revenus (provoquée par une baisse des prix sur les marchés internationaux) puisque leur intégration vers la source de la chaîne productive leur permet de profiter des économies qui les environnent et de réduire ainsi leurs coûts de production.

A cette caractéristique de marché il convient d'ajouter que la plupart des petites entreprises surgissent de manière désordonnée et sporadiquement dans des tentatives aventureuses d'exporter avec plus ou moins de succès et que, loin de favoriser une répartition du marché plus favorable pour les producteurs, elles transfèrent leurs pertes au secteur producteur faute de pouvoir pénétrer sur un marché oligopolique, contribuant ainsi à une baisse des prix internes. Cette participation désordonnée implique certaines difficultés. Les petites entreprises exportatrices se concentrent généralement sur des marchés avec des prix relatifs inférieurs ; leur mécanisme de vente est essentiellement celui de la vente en consignment et elles sont nettement désavantagées quant au coût du transport

intercontinental. Tout cela met à jour d'énormes risques de perte qui seraient inévitablement assumés par les producteurs qui ne disposent pas d'instruments légaux et répressifs adéquats pour faire respecter les contrats signés en interne.

Cette situation explique en outre pourquoi le prix payé par ce groupe d'entreprises n'est pas meilleur que celui offert par les plus grandes. De plus en raison du désavantage géographique déjà signalé, c'est un fait historique que l'exportateur équatorien a toujours reçu un prix moyen inférieur à celui de ses rivaux pour une caisse de banane de 18,14 kilogrammes. Cette situation s'explique en outre en raison du coût supérieur du transport puisque l'importateur qui achète de la banane en Equateur doit ajouter à ses coûts la valeur correspondant à la traversée du Canal de Panama. Par exemple les prix référentiels FOB du Costa Rica furent toujours supérieurs à ceux de l'Equateur.

### **3.2.5 Les mille et un labels pour maintenir le marché**

A partir de 1999 se sont développées en Equateur des certifications de plusieurs types et même si leur présence est justifiée pour des questions d'ordre environnemental ou social, la forte augmentation de leur nombre montre bien qu'il s'agit là d'une stratégie pour maintenir les différents marchés des compagnies agro - exportatrices à niveau mondial.

Les importateurs du Nord ont mis en place toute une gamme d'outils de marché en se basant sur l'argument de leurs avantages compétitifs. Un de ces instruments, qui a connu la plus grande diffusion en Equateur, n'est autre que les certifications environnementales, les labels sociaux et écologiques. Ces mesures, même si elles sont sur la base du volontariat, déterminent en grande partie la vente d'un produit et donc son entrée ou non sur un marché.

Au cours des années 90, afin d'obtenir un meilleur accès aux marchés des Etats-Unis et d'Europe et pour éviter tout type de sanction à caractère commercial basée sur des raisons environnementales, les producteurs bananiers tout comme les exportateurs et les compagnies commercialisatrices, ont entamé des processus d'administration environnementale et d'adoption de technologies propres pour certifier leurs produits comme étant « amicaux avec l'environnement »<sup>85</sup>.

---

<sup>85</sup> Il ne faut pas oublier que les producteurs pouvant effectuer des modifications dans les systèmes de culture et de transformation du produit et pouvant ainsi accéder à une certification écologique sont les producteurs grands et moyens avec des plantations ayant une forte capacité d'investissement.

Les initiatives de gestion de l'environnement ont également été accompagnées par des réglementations nationales qui ont permis de viabiliser l'adoption de certains processus et pour cela l'Equateur a émis des règlements d'assainissement environnemental bananier promulgués en 1994 et en 2003 qui contiennent des paramètres généraux et parfois spécifiques concernant l'utilisation et les rejets de produits agrochimiques, des obligations en faveur de la protection de la biodiversité dans les zones de cultures bananières et en général des normes pour les producteurs, les exportateurs et les fournisseurs de produits agricoles.

En ce qui concerne les certifications environnementales dans le secteur bananier, celles qui ont connu le plus de succès sont les certifications biologiques, Rainforest Alliance et la norme ISO 14000<sup>86</sup>. D'une manière spécifique par exemple, la norme ISO 14001 mentionne en détail les conditions quant à la documentation, la structuration, la mise en place, le monitoring et le contrôle d'un système de gestion environnemental qui doit être conforme aux lois du pays et aux conditions mises en place par l'organisation et qui concernent des thèmes environnementaux. C'est-à-dire que chaque compagnie gère son propre système d'administration de l'environnement. Outre les politiques de gestion de l'environnement, on peut inclure l'adoption de principes d'analyse des risques, de l'étude des intérêts publics de la communauté et des travailleurs, ainsi que l'adoption de politiques régulatrices créées par des organisations internationales.

Le système de certification environnementale Eco-Ok, géré par la société Rainforest Alliance, une organisation non gouvernementale des Etats-Unis, met en avant une amélioration des standards de production environnementale, à travers des encouragements liés au marché, pour les produits cultivés dans les zones de forêt humide.

Le programme Eco-Ok, à la différence de la norme ISO 14001, établit des paramètres tant pour l'environnement que pour l'aspect social, incluant l'adoption d'engagements visant à améliorer les points suivants : i) utilisation de substances dangereuses, ii) santé humaine et conditions de travail, iii) protection et restauration des écosystèmes, iv) gestion intégrée des déchets dégradables et v) préservation des ressources hydriques et des sols.

---

<sup>86</sup> La série ISO 14000 comporte un système d'administration, environnementale déterminé par certains paramètres afin d'obtenir une production moins polluante.

Le marché des Etats-Unis établit en outre des conditions quant à l'innocuité alimentaire et des points critiques de contrôle (HACCP<sup>87</sup>) qui doivent être identifiés et met en place quelques paramètres concernant les réglementations du travail. Dans le cas du marché européen, et en dépit de réglementations nationales, une initiative privée a été mise en place par les principaux supermarchés acheteurs de banane, nommée Eurogap. Cette certification qui ne concerne pas seulement des thèmes à caractère environnemental ou lié aux conditions de travail s'intéresse à la gestion même de l'exploitation et exige de plus grands investissements et de meilleures connaissances de la part des producteurs.

Outre ces certifications, la certification de produits organiques (biologiques) s'est amplement développée en Equateur ; il existe ainsi pas moins de 6 organismes certificateurs internationaux qui vérifient l'application des normes élémentaires pour la pratique et la reconnaissance comme agriculture biologique. En général pour les certifications environnementales, les éco-étiquettes et les labels sociaux tentent de consolider une option effective visant à mettre en compatibilité les objectifs du commerce extérieur et la protection des ressources naturelles ainsi que les responsabilités sociales. Il faut mentionner que dans le cas de la banane, l'adoption de ces certifications répond essentiellement à trois facteurs : i) le besoin d'accéder à des marchés étrangers exigeants, ii) la possibilité de réduire à long et moyen terme les coûts de production grâce à des technologies amicales et iii) éliminer d'éventuelles sanctions commerciales basées sur des thèmes de protection environnementale ou de responsabilité sociale.

A court terme, l'adoption de certifications par les producteurs qui peuvent se le permettre signifie un meilleur accès aux marchés internationaux et l'ouverture de nouveaux créneaux commerciaux. Cependant pour les petits et moyens producteurs qui peuvent à peine mettre en place les besoins technologiques élémentaires, la multiplication des certifications s'est traduite par un nouveau facteur de désavantage face aux grands producteurs et bien souvent par l'impossibilité d'accéder aux marchés internationaux. Face à cette situation, une option choisie a été de vendre leur production à d'autres producteurs disposant de certifications ou à des commercialisatrices afin d'obtenir de cette manière un meilleur prix pour leurs bananes et parfois afin de pouvoir mettre en place de lents processus d'acquisition de nouvelles technologies. Une autre possibilité est de

---

<sup>87</sup> L'analyse de points critiques de contrôle est un programme gouvernemental obligatoire aux Etats-Unis qui définit une série de standards afin de garantir que le produit vendu sur le marché n'est pas nocif pour l'environnement ou la santé humaine.



diriger leur offre exportatrice vers les marchés moins exigeants du Chili et d'Argentine où le prix de vente est inférieur.

L'alternative de reconversion vers la production organique, en plein essor au cours de ces dernières années, a permis aux petits et moyens producteurs de mieux s'insérer dans les marchés internationaux et d'acquérir une meilleure compétitivité face aux grands producteurs nationaux et étrangers. A moyen et long terme, les effets dus aux modifications dans les processus de production visant à obtenir de la banane organique provoquent également des changements dans l'utilisation de la main d'œuvre, l'utilisation des ressources naturelles et les structures commerciales.

## CHAPITRE III : LES PROCESSUS TECHNIQUES DE PRODUCTION ET DE CONDITIONNEMENT DE LA BANANE FRUIT EN EQUATEUR

### 1. Un accès inégal aux ressources

#### 1.1 Les zones actuelles de production de banane en Equateur

En Equateur, les zones actuelles de production sont pour la plupart réparties dans les provinces du Guayas, de Los Ríos et d'El Oro ; elles sont également présentes dans les provinces de l'Azuay, du Cañar, du Cotopaxi, du Pichincha et de Bolívar, dans une moindre proportion. Les secteurs bananiers sont identifiés par zones, provinces et secteurs. (Voir tableau 26, figure 38).

**Tableau 26 Secteurs bananiers en Equateur**

ZONES	PROVINCES	SECTEURS
NORD	Esmeraldas Pichincha	Quinindé et Esmeraldas Santo Domingo de los Colorados
CENTRE	Los Ríos Cotopaxi Guayas	Quevedo, Valencia La Maná Velasco Ibarra (El Empalme)
SOUS-CENTRE	Los Ríos  Guayas	Babahoyo, Baba, Puebloviejo, Vinces, Urdaneta, Ventanas. Balzar
ORIENTALE	Guayas	Milagro, Naranjito, Yaguachi
SOUS-ORIENTALE	Guayas Cañar Azuay	El Triunfo La Troncal Santa Ana
NARANJAL	Guayas	Naranjal, Balao, Tenguel
SUD	El Oro	Machala, Santa Rosa, Arenillas, El Guabo, Pasaje

Source : Unidad de Banano, MAGAP, 2005  
Réalisation: Cepeda, D.



Source : CORPEI. 2003.

Réalisation: Cepeda, D.

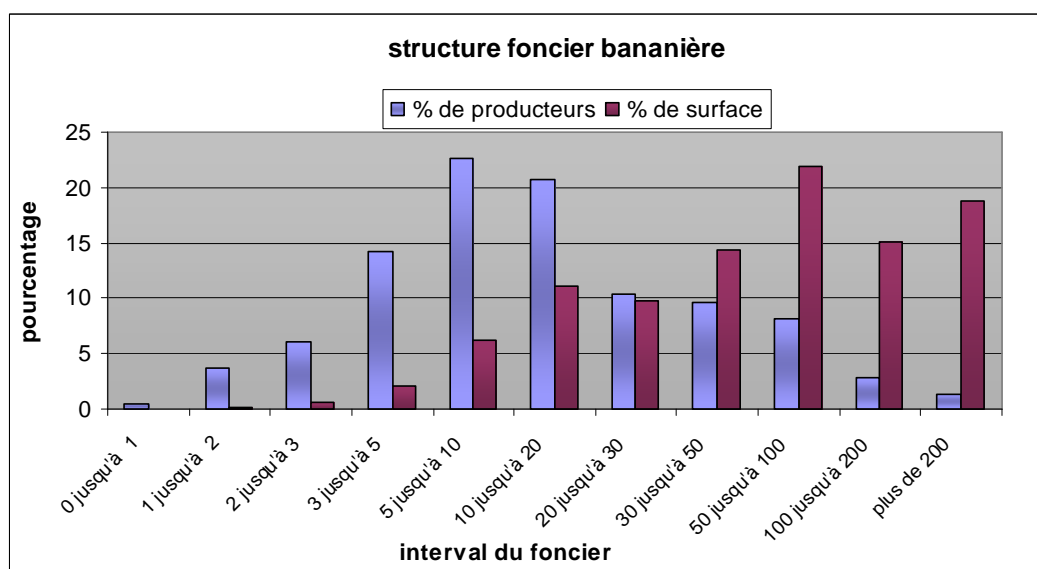
**Figure 38 Zones bananières en Equateur**

## 1.2 Un accès à la terre très inégal

En Equateur la structure qui régit la possession et la concentration des terres n'a guère varié au cours des 50 dernières années. Les données du recensement de l'an 2000 font apparaître que 75% des Unités productives agricoles (UPA), d'une superficie variant de 1 à 10 hectares représentent 11,8% des terres tandis que 0,8% des UPA, de 200 hectares ou plus représentent 29,1% des terres. Cependant il faut remarquer que les propriétés de 20 à 100 hectares représentent 37,3%. Beaucoup de grandes propriétés furent sous-divisées en propriétés plus petites afin d'échapper de cette manière à toute tentative de réforme agraire.

L'indice de Gini qui mesure le niveau de concentration des terres au niveau national et toutes productions confondues, n'a pas varié de manière significative : en 1954 cet indice était de 0,86, en 1974 de 0,84 et en 2000 de 0,80. L'information fournie par le recensement de l'année 2000 ne permet pas de définir la qualité de la terre mais on peut cependant déduire que les terres de meilleure qualité sont, sans grand risque de se tromper, dans les mains des grands propriétaires tandis que les petits agriculteurs ne disposent très probablement que de terres de qualités inférieures.

Dans le cas de la banane, le facteur d'inégalité dans la distribution des terres est moindre que si nous le comparons avec la taille moyenne des unités productives de la côte et de la région andine. Cependant la grande propriété n'a pas disparu et au contraire les terres se sont concentrées de plus en plus alors qu'on note des processus de division de terres dans les unités de petite et moyenne tailles. C'est ainsi qu'en 2000 il existait 5871 producteurs bananiers, chiffre qui est passé à 6190 en 2003 et à 6568 en 2007. 78% de ces producteurs peuvent être considérés comme de petits et moyens producteurs (plantations allant jusqu'à 30 hectares) et ils administrent 30% de la superficie cultivée. La taille moyenne d'une plantation de ce type de producteur est de 9,32 hectares. Par contre nous voyons que 4,2% des plantations sont de grande taille (plus de 100 hectares) et elles concentrent près de 33% des terres cultivées. Autrement dit, nous assistons à un taux de concentration très élevé de la production bananière chez peu de producteurs de grande taille ce qui permet d'affirmer que l'indice de Gini est de 0,63.



Source : Unidad de Banano, MAGAP, 2005

Réalisation: Cepeda, D.

**Figure 39 Structure foncier bananière, 2007**

**Tableau 27 Structure productive bananière au niveau national, 2007**

	Nombre de producteurs	Producteurs %	Surface total (ha)	Surface %	% de surface cumulée	% de producteurs cumulée
0 jusqu'à 1 ha	29	0,44	20,46	0,01	0,01	0,44
1 jusqu'à 2 ha	246	3,75	324,62	0,20	0,21	4,19
2 jusqu'à 3 ha	394	6,00	862,22	0,54	0,75	10,19
3 jusqu'à 5 ha	934	14,22	3354,06	2,09	2,84	24,41
5 jusqu'à 10 ha	1491	22,70	9872,07	6,15	8,99	47,11
10 jusqu'à 20 ha	1357	20,66	17768,85	11,07	20,06	67,77
20 jusqu'à 30 ha	677	10,31	15606,30	9,72	29,79	78,08
30 jusqu'à 50 ha	634	9,65	23094,82	14,39	44,18	87,73
50 jusqu'à 100 ha	532	8,10	35196,43	21,93	66,10	95,83
100 jusqu'à 200 ha	189	2,88	24318,34	15,15	81,26	98,71
plus de 200 ha	85	1,29	30084,38	18,74	100,00	100,00
Total	6568	100	160502,55	100	100,00	100

Source : MAG – Unité de la banane  
Réalisation: Cepeda, D.

En ce qui concerne la distribution géographique des producteurs au niveau national, elle est assez hétérogène selon la taille de l'exploitation. Ainsi dans la province d'El Oro nous trouvons 47% du nombre total des producteurs dont 90% possèdent des exploitations inférieures à 30 hectares. La province du Guayas regroupe 31% des producteurs dont 72% possèdent moins de 20 hectares. Au contraire les 13% de producteurs vivant dans la province de Los Rios possèdent 32% de la superficie cultivée. Comme les petits producteurs ayant moins de 10 hectares ne représentent que 15% des producteurs cela signifie que c'est dans cette région que se trouvent les moyennes et grandes exploitations.

**Tableau 28 Comparaison de la structure productive bananière, 2005**

Superficie	El Oro		Guayas		Los Rios	
	Production (%)	Superf (%)	Production (%)	Superf. (%)	Production (%)	Superf. (%)
de 0 à 3 ha	18,64	2,63	19,09	1,9	3,04	0,12
de 3 à 10 ha	45,62	19,02	36,83	10,41	13,8	1,69
de 10 à 30 ha	24,92	29,62	24,35	19,73	35,2	12,89
de 30 à 50 ha	5,46	13,98	8,95	15,76	17,54	12,45
plus de 50 ha	5,33	34,76	10,79	52,19	30,41	72,85

Source : MAG – Unité de la banane  
Réalisation : Cepeda, D.

Néanmoins même si la structure productive est hétérogène et varie selon le secteur géographique, nous pouvons souligner l'importance numérique des petits producteurs surtout dans les provinces d'El Oro et du Guayas. Mais lorsque nous incluons dans l'analyse l'apport de chaque groupe à la production totale de

banane, les petits producteurs perdent en importance, ce qui est un autre indicateur de la forte concentration de la production dans les mains de grands producteurs minoritaires.

En effet, la structure du marché intérieur présente une concentration élevée : les petits producteurs (qui possèdent des unités allant de 1 à 20 hectares) représentent près de 70% des producteurs mais réalisent à peine 16% de la production bananière. En revanche, les 4% de grands producteurs (plus de 100 hectares) concentrent 45% de la production de banane du pays. Les producteurs des exploitations de taille moyenne représentent 26% du nombre total des producteurs et fournissent 40% de la production totale.

En outre, de nombreux grands exportateurs sont depuis de nombreuses années intégrés comme des grands producteurs comme c'est le cas d'Alvaro Noboa avec Corporacion Noboa (marque Bonita Banana), Segundo Wong avec son entreprise Reybanpac (marques propres et contrat avec Chiquita), Eduardo Palacios avec Palmar (marques propres). Cette intégration productive permet, au début, de bénéficier de coûts moyens inférieurs, issus par les économies d'échelle, produits dans des segments spécifiques de la chaîne productive. De cette manière les grands producteurs auraient la capacité de contrôler le marché soit en évinçant le petit producteur du marché, ou bien à travers l'acquisition de plantations de petits producteurs qui ne peuvent plus les maintenir en activité, ou bien encore en acceptant des prix plus bas avec lesquels les petits producteurs ne peuvent tout simplement pas rivaliser.

Nous pouvons citer comme exemple l'étude de cas réalisée dans la commune Barbones du canton El Guabo où la banane occupe 74,8% de la superficie de la commune. On y voit un développement extrême de la concentration des terres à travers la multipropriété exercée par une entreprise agro-exportatrice qui en 2001 possédait 6 propriétés totalisant 285 hectares. Après 5 ans, c'est-à-dire en 2006, cette même entreprise possédait 23 propriétés soit 5593,97 hectares, évinçant des petits et des moyens producteurs de ce secteur par le biais de moyens légaux ou de pressions.

### *1.3 L'accès et l'abus de l'eau*

La structure de la possession de la terre du pays reflète également la concentration de la superficie irriguée. Tandis que les petits propriétaires possèdent 25,29% de la superficie irriguée, les grands propriétaires (dont les exploitations font 50 hectares ou plus) en possèdent plus de 51%. Cela contribue à accroître les inégalités sociales dans l'agriculture et en réalité les grands investissements effectués par l'Etat dans l'irrigation favorisèrent surtout les moyens et grands propriétaires et de manière marginale les petits propriétaires. (INEC b, 2002)

En ce qui concerne la banane il est important de préciser que jusqu'aux années 70 la culture de la variété Gros Michel se faisait la plupart du temps sur des terrains non irrigués car cette variété avait de faibles besoins en eau. Actuellement avec la culture de la variété Cavendish les grands producteurs entretiennent des systèmes d'irrigation dans toutes leurs exploitations tandis que presque tous les petits et moyens producteurs possèdent un accès à l'irrigation même partiel.

Pour prendre un exemple de grands producteurs, le groupe bananier Reybanpac possède 47 exploitations bananières qui totalisent une surface de 9176 hectares cultivées ; 87% d'entre elles sont dans la province de Los Rios (Unité de la banane – MAG, 2007). Ce groupe ne dispose d'une autorisation délivrée par le Conseil national des Ressources hydriques – CNRH – que pour irriguer 4148 hectares soit 45% de la superficie et les 55% restants ne sont pas autorisés à bénéficier du système d'irrigation (CNRH, 2007). D'un autre côté le Groupe NOBOA S.A qui opère dans les provinces d'El Oro, de Los Rios, du Guayas et du Cotopaxi possède 110 exploitations bananières parmi lesquelles les plus représentatives sont La Julia et Los Álamos qui totalisent 3358 hectares de banane. Seuls 57% de la superficie sont irrigués légalement avec un droit d'utilisation des eaux du système d'irrigation et les 43% restants sont irrigués de manière illégale (CNRH, 2007)

Une analyse plus approfondie permet de découvrir que si nous ajoutons les haciendas du groupe REYBANPAC et 4 des haciendas de NOBOA, nous constatons une forte concentration de l'utilisation de l'eau dans le secteur puisqu'à elles seules elles ont l'autorisation de recevoir un flux de 6375 litres/seconde ce qui représente 37% du débit total de l'eau (17 428 litres/seconde), autorisation délivrée par le Conseil national des Ressources hydriques pour tout le secteur

bananier équatorien en 2005. Avec ce débit le Groupe NOBOA est autorisé à irriguer 30271 hectares c'est à dire 22% de la surface bananière irriguée dans l'ensemble du pays selon les chiffres du CNRH tandis que REYBANPAC possède 14% de la surface irriguée. (tableaux 29 et 30) Mais deux ans plus tard ils parviennent à obtenir une autorisation d'utilisation de l'eau pour un volume 79 fois supérieur avec 11378 litres/secondes.

**Tableau 29 Surfaces irriguées dans la culture de la banane, 2008**

Surface irriguée		Superficie (ha)	
Autorisation CNRH pour Banane à niveau national (2005)		30271	
Dedans des systèmes publics (2007)			
	El Oro	23400	
	Milagro	1600	
	M.J. Calle	1000	
total autorise		56271	
Surface bananière selon le Unite de banane MAGAP (2007)		160500	100%
Surface bananière irrigue AVEC autorisation		56271	35%
Surface bananière irrigue SANS autorisation		104229	65%

Source : Forum des Ressources hydriques, 2008.  
Base de données du CNRH, 2005 et 2007.

**Tableau 30 Superficie bananières bénéficiant d'une concession de l'eau, 2008**

Surface irriguée			Débit (l/s)	
Autorisation CNRH pour Banane à niveau national (2005)	30271 ha	35%	17428	100%
Reybanpac	4130 ha	14%	6375	37%
Noboa	6660 ha	22%	11378	65%

Source : Forum des Ressources hydriques, 2008.  
Base de données du CNRH, 2005 et 2007.

Sans risque d'erreur nous pouvons affirmer que dans la banane les deux tiers de la superficie sont irrigués de manière illégale, sans concession pour l'utilisation directe de l'eau des fleuves, des estuaires ou des puits, et sans droits à l'accès à l'eau venant de systèmes publics d'irrigation.



## 1.4 Niveaux de production et de rendements

L'analyse des conditions de propriété de la terre et de la sécurité engagée vis à vis de cette dernière indique la composition de la structure agraire en soi mais reflète également une concentration des ressources hydriques comme précédemment exposé. Cependant, la concentration croissante de l'eau et de la terre amène également une concentration des autres ressources de production comme la technologie, les crédits, les machines, etc.

En raison de ces différences, mais surtout au niveau de l'accès et de la disposition des ressources naturelles limitantes (eau et terre) il existe de grandes différences de production et de rendements ce qui crée indubitablement une différence dans les revenus des producteurs, d'où une hiérarchisation entre eux. Nous pouvons affirmer que ceux qui perçoivent les plus gros revenus génèrent des processus de capitalisation plus rapides avec lesquels ils peuvent améliorer leurs processus de production, donc leurs rendements et bien sûr leurs revenus. Alors que de l'autre côté nous trouvons d'autres producteurs qui ont des processus de capitalisation très lents ou qui perdent peu à peu du capital, et dont les améliorations au niveau du système de production sont nulles ou très ralenties. Nous avons donc la formation d'une brèche entre les producteurs de banane.

Au niveau national et selon les statistiques du SICA – MAGAP, le rendement moyen pour l'année 2000 fut de 26 tonnes/hectare/an ce qui correspond à un peu plus de 23 caisses/hectare/semaine<sup>88</sup>, mais pour 2003, et selon le 3<sup>ème</sup> recensement pour l'agriculture et l'élevage, le rendement aurait augmenté à 29,8 tonnes/hectares/an (27 caisses/hectare/semaine). D'autre part il existe d'importantes variations à l'intérieur du pays au niveau provincial avec des zones très productives comme par exemple la zone nord (Los Rios et Guayas) et d'autres très en-dessous de la moyenne nationale. Selon l'information obtenue à travers le sous-secrétariat régional du Littoral et les producteurs eux-mêmes, El Oro serait la province au plus faible rendement avec entre 20 et 27 caisses/hectare/semaine alors que la province de Los Rios dans la zone basse aurait un rendement moyen d'environ 38,5 caisses/hectare/semaine et 33 caisses/hectare/semaine pour la province du Guayas.

---

<sup>88</sup> Ces données sont basées sur des caisses de type 22XU de 18,14 kilogrammes (43livres).

**Tableau 31 Rendements moyens par zone géographique**

Zone	Rendement (caisses/hectare/semaine)
Zone basse Los Rios	38,5
Zone haute Los Rios	34,6
Zone haute Guayas	32,7
Esmeraldas	30,8
El Oro	26,9

Source : 3ème recensement pour l'agriculture et l'élevage – MAG. 2003  
Réalisation : Cepeda, D.

Les chiffres présentés dans le tableau précédent correspondent à des moyennes régionales et ne reflètent pas les différences selon le système de culture. La bibliographie précise que le rendement moyen d'une bananeraie considérée comme ayant un haut degré de technicité est de 35,6 caisses/hectare/semaine (Chang, 2000), tandis que celui d'une exploitation à la technicité moyenne est de 24,8 caisses/hectare/semaine et de 21 caisses/hectare/semaine pour une exploitation sans moyens techniques. En prenant en compte le niveau de technologie présent dans les exploitations bananières, le rendement par hectare au niveau provincial varie même entre des exploitations à la superficie identique comme présenté dans le tableau 6.

**Tableau 32 Rendements moyens par province et selon le degré de technicité**

Zone	Classification technologique	Rendement (caisses/hectare/semaine)
Zone basse Los Rios	Haut	46,25
Zone haute Los Rios	Haut	43,5
Guayas	Haut	38,5
El Oro	Haut	42,2
El Oro	Moyen	32,5
El Oro	Faible	25,5

Sources : MAG - Unidad de Banano.  
Réalisation : Cepeda, D.

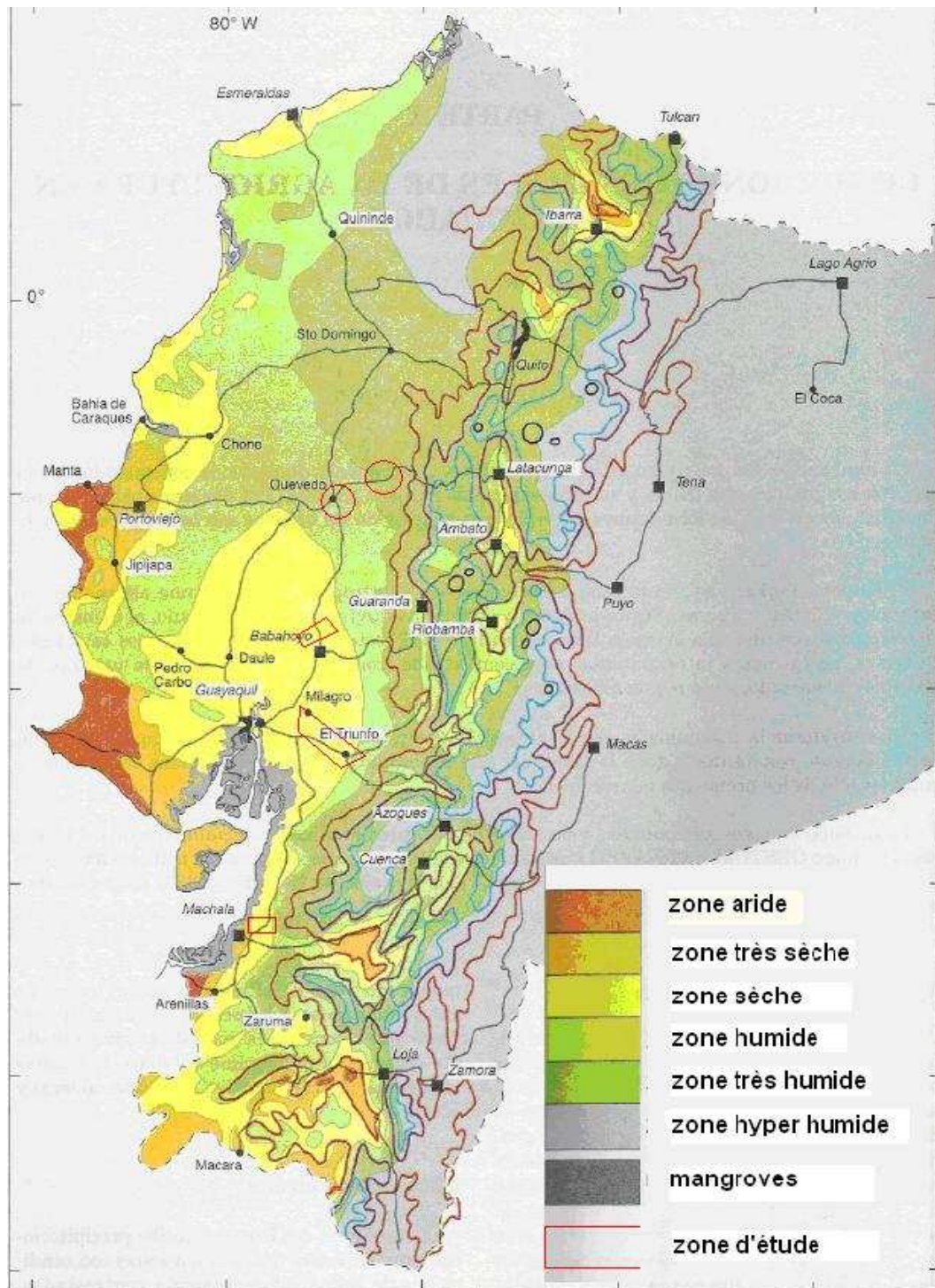
En résumé, nous pouvons indiquer que les rendements des bananeraies sont assez hétérogènes dans la mesure où les facteurs dont ils dépendent sont variés et que cela ne dépend pas uniquement du niveau de technologie appliquée mais aussi du système de culture, du système de conditionnement et d'emballage, de la taille de l'unité de production, du niveau d'investissement, du secteur géographique (environnement agro-climatique). Pour cette raison afin de commencer à comprendre les différentes hétérogénéités il est nécessaire de comprendre les systèmes de culture, de conditionnement et d'emballage.

## **2. Les systèmes de culture de la banane**

### *2.1 Le choix des zones d'étude*

Pour le choix des zones d'étude, premier point important de l'analyse, nous avons pris en compte la structure de possession de la terre, la situation géographique et la classification des zones bananières équatoriennes selon l'ancien programme national de la banane.

Au niveau national il existe une augmentation de la superficie cultivée et si nous la comparons avec les données du figure 17 (chapitre II), nous constatons qu'il existe des provinces qui se sont spécialisées tout au long de l'histoire dans la production de la banane. Ces provinces sont Los Rios, Guayas et El Oro. Bien qu'elles soient considérées spécialisées dans la production de la banane, ces provinces présentent des caractéristiques différentes en ce qui concerne le mode de possession de la terre et c'est ainsi que dans la province de Los Rios, la dimension moyenne d'une propriété est de 45,66 hectares, alors qu'elle est de 21 hectares dans la province du Guayas et de 11,15 hectares dans la province d'El Oro. En outre, les processus historiques d'expansion / diminution de la superficie, ainsi que les conditions d'exploitation sont différentes. Pour cette raison, nous avons choisi des zones de ces provinces pour étude comme l'indique la figure 3.



Source : Scanner carte climatologique, Zebrowski et al, 1999  
 Adaptation : Cepeda, D.

**Figure 40. Localisation des régions étudiées**

## 2.2 Approche agro-économique des systèmes de culture

### 2.2.1 Le concept de système de culture

L'analyse agraire vise à comprendre la manière dont les systèmes sont structurés, se reproduisent, évoluent et/ou se transforment. Cette méthodologie aborde de manière globale et pluridisciplinaire la problématique agraire des régions étudiées.

La notion de système<sup>89</sup>, appliquée à l'agriculture est utilisée à différents niveaux : (i) le système agraire au niveau de la région, (ii) le système de production au niveau de l'exploitation d'agro-élevage et (iii) les systèmes de culture au niveau de la parcelle.

L'application de cadrage de systèmes au niveau de la parcelle cultivée, permet de définir le concept de système de culture. Ce concept cherche à mettre l'accent sur l'analyse des interactions qui existent entre les différents éléments qui déterminent le rendement final d'une culture donnée (Villaret, 1985)

A ce sujet, un système de culture est :

*« L'ensemble des procédures appliquées à une unité de terrain administrée de manière homogène qui se caractérise par la nature des cultures, l'ordre de succession et les itinéraires techniques appliqués »* (adapté de Sebillote, 1974)

Au cours de cette étape du travail, on essaiera de comprendre le fonctionnement des systèmes de culture et leur perspective d'évolution. Les logiques agronomiques des différents systèmes de culture existants seront caractérisées. Les interactions peuvent être définies soit comme complémentaires (spatiales, utilisation de sous-produits, etc.) ou comme concurrentielles (ressource, main d'œuvre, etc.) et leur raison d'être en fonction du contexte agro-écologique et socio-économique de chaque type de producteur.

L'analyse des systèmes est basée sur une solide connaissance technico-économique des exploitations agricoles. L'analyse réalisée grâce aux 115 entretiens individuels semi-ouverts complétés avec des visites dans les parcelles et

---

<sup>89</sup> Le mot "système" fut conceptualisé par *Ludwing von Bertalanffy* en 1952, et est défini comme "un tout unitaire organisé, composé de deux parties ou plus, par des composants ou des sous-systèmes interdépendants et définis par les limites identifiables de leur supra-système environnemental" (Bertalanffy L. von, 1980).

parfois avec la participation à certains travaux. Cela permet ainsi de vérifier les données récoltées avec la réalité et de quantifier certains paramètres (superficies, nombre de plants, distance de plantation, etc.). Les éléments analysés sont le fonctionnement technique (travaux réalisés, itinéraires techniques, outils nécessaires, logiques agronomiques, rendements, etc.) et ensuite les résultats économiques (quantification des intrants agricoles et des produits, ainsi que des prix d'achat, de vente, de la valeur des produits d'autoconsommation)

Cela amène à établir différents systèmes de culture et de conditionnement, ce qui rend nécessaire d'aborder la caractérisation de ces systèmes de culture et de conditionnement de la banane, avec des entretiens, et cela rend nécessaire également la caractérisation du suivi de la culture avec les opérations d'emballage réalisées par les producteurs. Cela est réalisé grâce à un questionnaire – guide spécifique, qui permet d'identifier les différences présentes dans l'installation, l'administration et le traitement de la banane.

Le scénario de l'entretien est fait à base de questions rédigées afin de compiler des informations techniques sur les procédures, comme par exemple le désherbage, l'irrigation, les traitements de fertilisation, l'état sanitaire de la culture, la récolte et autres travaux agricoles ; avec en plus une thématique sur le niveau et la destination de la production, et les aspects qualitatifs. Le questionnaire est en annexe 3.

Il convient de signaler que les outils utilisés pour réaliser ces études accordent une grande importance à l'observation. Les observations effectuées in-situ permettent aussi bien d'identifier les grandes hétérogénéités de l'environnement, les différentes cultures et activités agricoles que d'obtenir une vision globale du contexte socio-économique.

### **2.2.2 Première approche économique à l'échelle du système de culture**

Pour l'évaluation de la rentabilité économique des systèmes de culture il est nécessaire d'estimer la création de richesse et le revenu de chacun des types d'exploitation. Il est donc impératif d'évaluer la richesse produite par chacun des systèmes de culture, avec sa valeur ajoutée brute.

### Calcul de la valeur ajoutée brute (VAB)

Valeur ajoutée brute (VAB) = Produit brut (PB) – Consommations intermédiaires (CI) :

Le produit brut (PB) est la valeur monétaire de la production finale (récolte), quelle que soit son utilisation (vente, autoconsommation, rémunération de main d'œuvre, etc.) pour le prix unitaire.

$PB = \text{production} * \text{Prix de vente (ou achat dans le cas d'autoconsommation)}$ .

Les consommations intermédiaires (CI) correspondent à tous les biens<sup>90</sup> et services<sup>91</sup> intégralement utilisés au cours du cycle agricole ou d'élevage (en se référant à des productions végétales ou à des animaux âgés de moins d'un an) ou durant une année productive (pour le cas de productions animales ou végétales de plus d'un an).

Afin de pouvoir comparer les VAB des différents systèmes de culture, il est nécessaire de traduire les résultats en une même unité. Alors, le calcul par unité de superficie VAB/ha devient donc pertinent et intéressant puisqu'il nous présente la richesse brute produite pour le travail de l'agriculteur dans un hectare d'un ou plusieurs systèmes, c'est-à-dire la productivité brute de la terre (exprimé en USD/ha).

D'autre part, calculer le VAB par unité de travail homme (UTH) ou jour de travail (VAB/UTH) investi dans tel ou tel système est absolument complémentaire. La productivité brute journalière du travail permet de comparer la création brute de richesse obtenue pour chaque journée de travail qui est consacrée à un système de culture déterminé. Pour cela, on utilise l'unité de travail homme (UTH), qui correspond au travail d'un actif adulte pendant une journée de huit heures. Cependant, pour le cas de la banane, on a utilisé les journées de travail totales, puisque la concentration des activités lors de la récolte et de l'emballage rend ces systèmes peu comparables.

---

<sup>90</sup> Les « biens » sont: les semences, les plants, les intrants agricoles, le combustible, etc.

<sup>91</sup> Les « services » correspondent aux travaux que l'agriculteur ne sait/peut effectuer lui-même soit par manque de connaissance, de moyens techniques ou de matériel nécessaire : fumigation aérienne, soins vétérinaires, récolte avec des machines, etc.

C'est à l'échelle de l'exploitation agricole, et non à celle du système de culture, que le calcul de la valeur ajoutée nette et du revenu agricole peut être entrepris. Il sera donc réalisé à l'occasion de l'étude des systèmes de production (ch. IV).

### *2.3 Pratiques de culture*

A la différence des travaux réalisés avec la variété Gros Michel lorsqu'elle était exportée, la banane Cavendish requiert l'application de plus de techniques de culture, sans lesquelles le fruit ne pourrait pas être retenu pour être commercialisé sur le marché extérieur.

Ces pratiques répondent à un itinéraire standard, recommandé par les techniciens, et c'est celui qui est adopté par les compagnies agro-exportatrices, puisqu'il remplit les conditions exigées par les certifications. D'un autre côté, il y a des inspections effectuées par des superviseurs des compagnies commercialisatrices de la banane, et pour cette raison, d'une manière générale, on peut dire que les producteurs ont généralisé ces pratiques et qu'elles sont communes à tous, même si elles sont appliquées selon chaque système de culture et si elles peuvent varier selon différentes réalités. Pour cette raison, les pratiques décrites doivent être prises comme une référence et non comme un itinéraire obligatoire.

C'est pourquoi nous présenterons cet itinéraire technique "standard" en premier lieu, quitte à insister, dans un deuxième temps, sur les différences les plus significatives, introduites dans telle ou telle condition par les planteurs.

#### **2.3.1 Installation d'une bananeraie : des investissements élevés**

##### *Mise en place d'infrastructures*

Avant l'installation de la culture, le terrain est « nettoyé ». Avec cette activité on cherche à débarrasser la plantation des obstacles, y compris les restes de cultures antérieures ou la végétation qui pourraient limiter le développement idéal des nouvelles plantations. Même si dans le système agro-forestier on maintient une certaine quantité d'espèces, dans les systèmes mono-spécifiques la caractéristique est la destruction de la végétation de grande taille et l'essartage de la végétation de taille moyenne. Pour les systèmes avec un haut niveau d'investissement, les sols sont travaillés et aplanis avec des tracteurs et des équipements spécialisés.

Ensuite des funiculaires sont installés, équipements qui serviront pour le transport des régimes de banane récoltés jusqu'à l'unité d'emballage. De la même façon, on



fait des travaux pour les systèmes d'irrigation, qu'il s'agisse d'aspersion sous-foliaire, d'irrigation par des tuyaux ou par des canaux pour l'irrigation réalisée par gravité. Ces infrastructures sont couplées à des drainages qui consistent en systèmes de canaux primaires, secondaires et parfois tertiaires (selon le niveau d'investissement du système) qui servent à évacuer l'excédent d'eau dans la plantation lors des époques de pluie ou du phénomène climatique d'El Niño. Cependant dans les régions d'étude où le relief est ondulé, cette caractéristique est présente sous la forme d'un drainage naturel, qui évacue l'excédent produit durant la saison des pluies, et pour cette raison, la construction de canaux de drainage est réalisée à faible profondeur ou n'est pas réalisée.

Il est également nécessaire de construire une station d'emballage (pour les systèmes qui n'en ont pas), afin de réaliser le processus de conditionnement et d'emballage du fruit pour l'exportation.

Ces infrastructures, assez spécifiques à ces systèmes de culture, représentent un coût élevé comme on peut le voir dans le tableau suivant :

**Tableau 33. Coûts moyens d'infrastructure bananière**

	Coûts infraesructure
irrigation sous foliare (moteur, main d'oeuvre, tubes, pompes)	900 - 1400 USD/ ha
funiculaire	250 - 400 USD/ha
canaux de drainage (en moyen tous les canaux)	1,5 - 3 USD / m

Sources : enquêtes de terrain 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

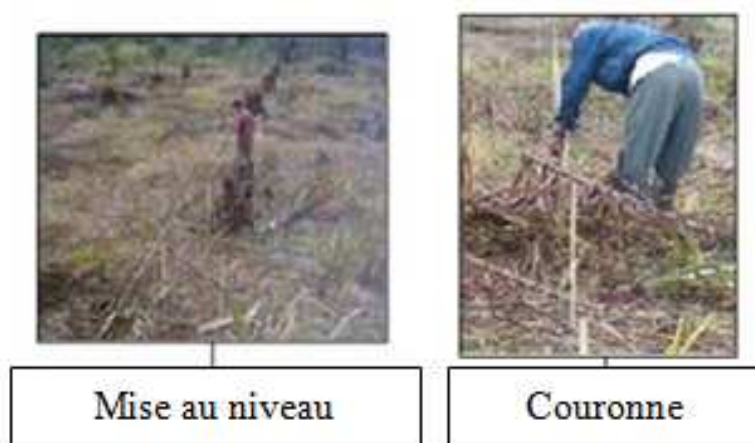
### *Préparation du sol et plantation*

Concernant le matériel végétal utilisé pour les plantations, on l'appelle souche. Il peut avoir diverses origines : les souches de plantes mûres, les souches de plantes non mûres et les souches de rejetons. Certains propriétaires adoptent les vitro-plantes, également appelées « méristématiques » ou « méristème » qui coûtent jusqu'à trois fois plus cher mais qui, selon les entreprises qui les fournissent, ont une qualité sanitaire beaucoup plus élevée. Ces vitro-plantes d'autre part sont un peu **hâtives** et on obtient en moyenne près de 1,4 régime par an par rapport à 1,3 régime par plante. De même, ces types de producteurs réalisent en général une

analyse de sol avant de mettre en place une plantation, ce qui n'est pas très fréquent chez les autres types de producteurs.

Une fois installées les infrastructures dans les systèmes utilisés on réalise l'alignement et le balisage afin de signaler les sites qui vont recevoir les souches selon la densité prédéterminée. Les plantes qui vont être semées peuvent être achetées ou extraites d'une autre partie de l'exploitation ou d'autres exploitations. En général on effectue la plantation avec une densité d'environ 1 200 à 1 400 plantes par hectare.

La signalisation des sites de plantation est effectuée à l'aide de pieux de bambou appelés « taquillas ». Par la suite, dans les endroits marqués, on construit la couronne, qui consiste à nettoyer la zone de semis en forme circulaire pour y percer les trous où les bananiers seront plantés (voir figure 41).



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 41 Mise au niveau et nettoyage de terrain pour installation d'une bananeraie**

Parallèlement, on réalise le transfert des souches vers différentes zones du terrain, ainsi que leur nettoyage. Cette dernière activité consiste à éliminer, avec une machette, les racines sèches du matériel végétal et la réalisation d'une coupe longitudinale dans la souche pour stimuler la sortie des racines et leur croissance une fois mises en terre (voir figure 42)



Transport de souches



Nettoyage de souche

Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D et Tamayo, C..

**Figure 42 Transport et nettoyage de souche pour installation d'une bananeraie**

Après avoir nettoyé la souche, on en met une dans chaque endroit marqué pour la plantation (installation de la souche). Avec l'aide d'une pelle on fait un trou, généralement de 30 cm x 30 cm et 40 cm de profondeur, où l'on dépose de l'engrais et la souche. Finalement on recouvre le trou avec de la terre, on tasse légèrement pour que la souche soit en contact avec le sol et éliminer l'air de l'intérieur (voir figure 43).



Ubication de souche



Semée

Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D et Tamayo, C..

**Figure 43 Pratiques d'installation de la culture de la banane**

En raison des risques d'infections pouvant être provoquées par les nématodes, les endoparasites destructeurs des racines, il faut prendre des précautions pour que le sol soit sain ainsi que le matériel qui va être planté. On applique donc un nématicide, opération effectuée souvent avant la plantation, à condition que le producteur n'ait pas choisi de suivre les principes de la culture organique.

Par la suite, environ 2 mois après, on vérifie les espaces et là où les plantes n'ont pas développé de pousses, on pratique une autre opération de plantation. De la même manière, avant la première récolte ou pendant la période de croissance de la banane, la souche ou le plant semé est irrigué, fertilisé et on pratique des travaux de désherbage avec des moyens chimiques et mécaniques pour garantir de cette manière un développement idéal.

### 2.3.2 Entretien de la plantation

L'entretien de la bananeraie est fait selon les différents types d'exploitation par des personnes plus ou moins formées. Ces travaux d'entretien sont, dans certains systèmes de culture, très intensifs et nécessitent beaucoup d'intrants agricoles et de main d'œuvre ; souvent pour cette activité les producteurs administrent leurs cultures par lots, et leur entretien est planifié selon un calendrier annuel. Même si lorsqu'on collecte les données, la fréquence des applications est donnée par hectare, la taille des plantations et le nombre de travaux réalisés font que ces travaux doivent être de manière obligatoire repartis durant toute l'année. Pour cela chaque semaine, dans une partie de la bananeraie, on effectue les travaux correspondants aux activités décrites dans la section suivante. Il convient de mentionner que, selon le type de producteur, ces travaux peuvent être réalisés par les propriétaires, des travailleurs familiaux, des salariés temporaires ou permanents. Dans le cas des exploitations capitalistes, les administrateurs ont comme objectif et fonction principale de vérifier le bon fonctionnement et le bon déroulement de tous les travaux.

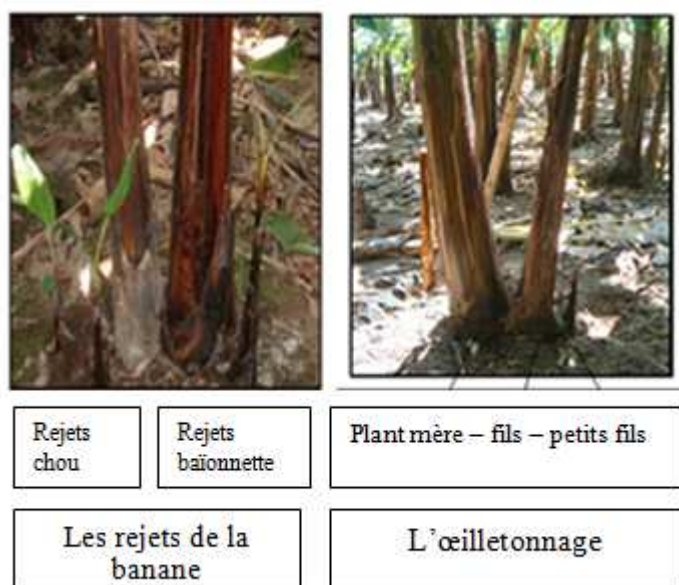
#### *L'œilletonnage et la sélection des plantes*

Cette opération consiste à éliminer les rejets<sup>92</sup> de la plante connus comme « **rejetons chou** » (feuilles plus larges et arrondies), pousses qui ne sont pas productifs et on ne conserve que les « fils baïonnette » aux feuilles plus étroites et allongées. Cette activité est réalisée afin d'avoir et de maintenir une densité adéquate dans la plantation, pour réguler le nombre de rejetons et de sélectionner

---

<sup>92</sup> Pour le bananier il existe trois types de rejets : i) les rejetons baïonnettes ou "puyones": ce sont qui naissent en profondeur et sont éloignés du pied, croissent forts et vigoureux. Leur feuillage se termine en pointe d'où leur nom. ii) Les rejetons chou : ce sont ceux qui développent des feuilles larges très tôt en raison d'une faiblesse de la pousse. Ils doivent toujours être supprimés. iii) Les rejetons : ce sont les rejets qui repoussent après avoir été coupés. Ils développent également des feuilles larges prématurément et ressemblent aux rejetons d'eau à la différence que l'on voit la cicatrice où a eu lieu la coupe.

les meilleurs. Le système choisi est constitué par la souche-mère, le rejet-fils et le rejet-petit-fils (voir figure 44).



**Figure 44 Pratiques d'œilletonnage et sélection du bananier**

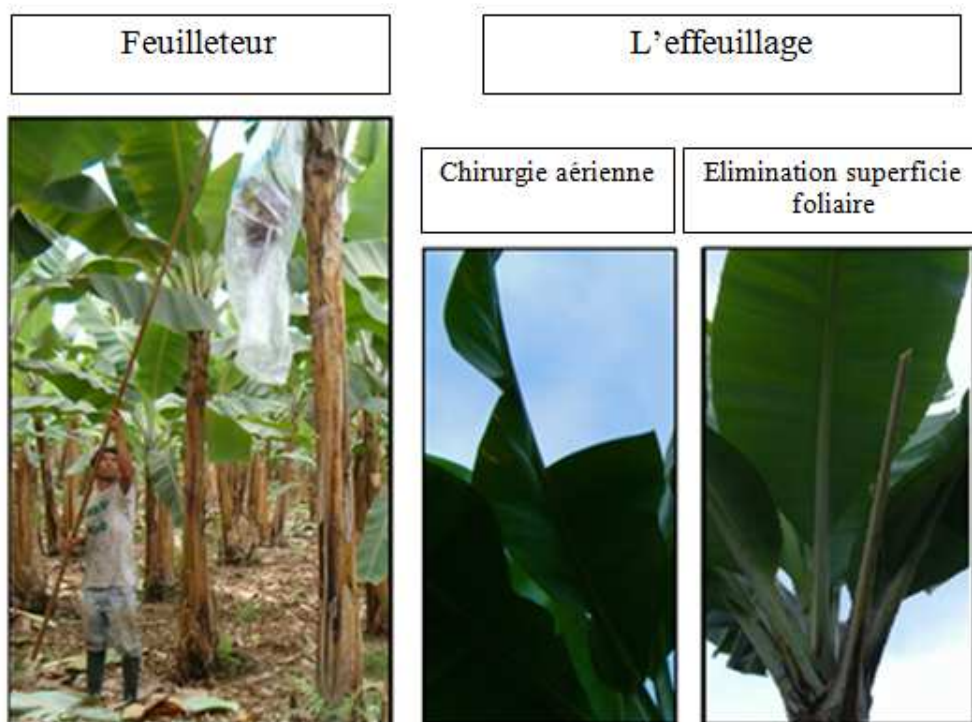
La personne chargée de réaliser cette activité dans les exploitations qui n'utilisent pas de manière majoritaire de la main d'œuvre familiale, reçoit généralement le nombre d'arracheur de rejetons et avec l'aide d'une machette il élimine les rejetons d'eau, en essayant d'effectuer une coupe allant de l'intérieur vers l'extérieur.

Suite à l'élimination des rejetons d'eau, on effectue la sélection. Cette activité consiste à choisir le meilleur rejet situé par rapport à la position des autres rejetons-épée et des rejets sélectionnés des plantes environnantes afin qu'en raison de sa position, il se développe de la meilleure manière et que sa croissance ne soit pas interrompue. La personne chargée de réaliser cette activité reçoit le nom de sélectionneur et dans certains cas c'est l'arracheur de rejetons qui, en plus de sélectionner le meilleur rejet, signale avec des rubans les plants à déplacer ou présentant des symptômes de maladies comme la virose.

Cette pratique est fondamentale pour le bon fonctionnement de la bananeraie, dans la mesure où elle conditionne la future capacité de production et pour cela les travailleurs salariés sont mieux payés que pour d'autres travaux. Parfois les propriétaires les envoient se former afin qu'ils soient encore plus performants.

### *L'effeuillage*

Cela consiste à éliminer les feuilles qui: sont en fin de cycle, présentent des signes d'infection ou de maladie, sont pliées ou épuisées ou qui gênent le développement du régime, afin que ces feuilles ne ralentissent pas le développement normal de la plante et de son produit.



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 45 Pratiques d'effeuillage et de sélection dans la banane**

Avec l'aide d'un manche de bois terminé par une serpe, on gratte la partie touchée par les maladies, comme la Sigatoka (chirurgie aérienne), ou on élimine la superficie foliaire de la feuille en conservant le reste pour qu'elle accomplisse sa fonction de photosynthèse (voir figure 45). En général cette activité est réalisée avec de la main d'œuvre familiale dans les petites et moyennes exploitations, tandis que dans celles plus grandes, la personne chargée de réaliser cette activité reçoit généralement le nom d'effeuilleur.

### *La mise en sac, la protection et la pollution*

Lorsque paraît la fleur (bellota), on place un sac de polyéthylène perforé (haute ou basse densité, imprégné ou non de produits chimiques), qui recouvre le futur régime. Cette opération est réalisée afin de protéger le régime de tout dommage

pouvant être produit par des agents physiques ou par des attaques d'insectes (comme par exemple le coléoptère). Ce sac protège également le régime contre le froid, écourte la période de mûrissage et lui permet de gagner un peu de poids. C'est une pratique obligatoire pour tout producteur qui veut destiner le fruit au marché extérieur.

Généralement, la personne chargée de réaliser cette activité reçoit le nom d'emballeur (enfundador), il porte à la ceinture un paquet de sacs pour réaliser cette activité. Il est également chargé de réaliser le depattage, l'élimination des branches latérales et la mise en place des « daipas » qui sont de petits sacs. Toutes ces activités sont réalisées à la main (voir figure 46).



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D et Tamayo, C.

**Figure 46 Pratique de la mise en sac de la banane**

Le depattage est l'élimination des mains inférieures, connues également comme fausses, afin que les mains supérieures puissent se développer et être plus grandes obtenant ainsi un meilleur diamètre. Le nombre de mains à éliminer dépend si nous sommes en saison pluvieuse ou sèche. Nous pouvons ainsi différencier la **falsa +2, la falsa+3 ou 4** respectivement.

L'élimination des latéraux consiste à éliminer les doigts latéraux des premières mains : de cette manière les doigts restants peuvent se développer et atteindre un diamètre plus grand. Cependant, on laisse un seul doigt à la main la plus basse, afin que celle-ci empêche le pourrissement du régime.



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 47 Depannage et protection du régime**

La pose des « daipas » consiste à placer entre les mains du régime de petits sacs ou des protections appelés « daipas ». Cette activité a pour but d'éviter les tâches produites par le frottement des mains supérieures contre les mains inférieures.

Parallèlement à la mise en sac, on place un ruban de couleur, qui correspond à la semaine de mise en sac. Le système de rubans est une manière d'indiquer l'âge du régime au moment de la récolte. Dans certaines occasions, on place des protections contre les insectes dans la partie haute du régime (cravates).

La protection des régimes et des mains avec des sacs plastiques est la cause d'une grande préoccupation environnementale dans les zones productrices. La destruction de sacs par le feu, avec l'élimination de produits nocifs pour l'environnement, ainsi que l'amoncellement de véritables montagnes de déchets,



provoquent des taux très élevés de pollution environnementale. Bien qu'on n'ait pas réalisé d'évaluations environnementales dans cette recherche, il est important de souligner la préoccupation de certains agriculteurs et de techniciens concernant la qualité de l'eau, du sol et de l'air des différents secteurs.

Il faut signaler que d'après l'expérience obtenue, on voit que les efforts pour trouver une solution pratique au problème ne sont pas majoritaires, même si légalement sont déjà établies les quantités et les conditions selon lesquelles on doit traiter ou éliminer le plastique des bananeraies.



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 48 Déchets plastiques autour des bananeraies**

### *L'étayage*

Pour empêcher l'épuisement ou l'écroulement des plantes provoqué par les vents et surtout par le poids des régimes, on place des tuteurs en bambou pour les étayer ou on utilise des fils en plastique pour réaliser l'haubanage. Dans le cas des tuteurs, on en place deux par pied avec des régimes : celui au plus gros diamètre du même côté que celui du régime, et celui au diamètre inférieur sur le côté arrière (voir figure 49). Lorsqu'on utilise des fils de plastique, on les attache entre les pseudo-troncs des plantes. La deuxième méthode est en général plus utilisée car

elle est moins coûteuse, mais aussi parce que les tuteurs n'ont pas une vie utile très longue (entre 1 et 2 ans).



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D et Tamayo, C.

**Figure 49** Pratique de l'étayage et l'haubanage

### *La lutte et le contrôle de la Sigatoka*

Les principales maladies qui touchent les bananeraies sont la Sigatoka noire, produite par le champignon *micosphaerella fijensis*, apparu en Equateur en 1987. A un stade avancé, la maladie se présente sous la forme de lésions entourées par un fin rebord noir. Lorsqu'il y a beaucoup de lésions, elles s'unissent, la feuille devient noire et meurt en 3 ou 4 semaines. La perte de feuilles pour le bananier est un problème fondamental car, sans feuilles, la capacité de photosynthèse de la plante diminue et le fruit n'obtient pas les dimensions et le poids requis pour l'exportation. En outre, et c'est cela le plus important, la banane obtenue d'une plante touchée par la Sigatoka a un temps de mûrissage inférieur et cela déséquilibre les phases de mûrissage établies pour l'exportation du fruit.

Pour lutter contre la Sigatoka, les producteurs doivent réaliser des applications de fongicides systémiques et protecteurs de différents principes actifs ajoutés à de l'huile agricole. Pour cela les agriculteurs capitalistes ou patronaux souscrivent les services d'épandage aérien proposé par des compagnies spécialisées indépendantes ou liées à la compagnie à laquelle ils vendent leurs fruits. Les agriculteurs familiaux le réalisent de forme terrestre avec des pulvérisateurs à moteur, bien que la loi équatorienne d'assainissement environnemental bananier interdise cette forme d'application, montrant ainsi clairement son appui à la grande agriculture.



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 50. Services d'épandage aérien**

Le nombre d'applications peut varier selon les conditions climatiques de chaque zone, mais en général les producteurs appliquent de 14 à 16 cycles de fongicides par an. Pendant la saison des pluies<sup>93</sup>, une plantation a besoin d'une application plus concentrée et pour cela les traitements sont réalisés tous les 15 jours, et pendant la saison sèche, en raison d'une moins grande violence de la maladie, les intervalles entre les applications s'espacent un peu plus, entre 25 et 30 jours. Ces applications sont assez chères, en raison du coût des produits chimiques, ainsi qu'à cause de valeurs propres à l'application (qu'il s'agisse de voie terrestre ou aérienne). Cependant, pendant la saison des pluies, on utilise des produits considérés plus forts et plus efficaces mais qui sont également plus chers mais sûrs. Ces coûts causés par les applications « hivernales » sont donc très importants

<sup>93</sup> L'intervalle de temps entre fumigations durant la saison des pluies est dû à l'augmentation de l'humidité dans l'environnement ce qui favorise le développement de la sigatoka.

et il est nécessaire de les prendre en compte dans la gestion de l'exploitation. D'un autre côté, durant la saison sèche, on profite des applications de fongicides pour les associer à des applications d'engrais foliaires.

Une autre pratique liée à la Sigatoka est la chirurgie, car lorsque les feuilles présentent une infection initiale, les agriculteurs et les travailleurs agricoles coupent la partie touchée de la feuille. De la même façon, lorsqu'il existe de vieilles feuilles ou des feuilles dont la surface est majoritairement touchée par la maladie, les agriculteurs coupent la feuille dans sa totalité pour éviter qu'elle ne contamine les autres feuilles. Cette pratique est réalisée au moment de l'effeuillage, décrit antérieurement.

#### *Contrôle des adventices*

Le désherbage se fait essentiellement avec l'application d'herbicides (de type glyphosate), sauf dans les exploitations familiales et dans celles qui suivent les règles de l'agriculture biologique. On y utilise le désherbage manuel ou l'essartage. A cette activité est en général associé (dans n'importe quel type d'exploitation) un nettoyage manuel autour du tronc (on en profite en même temps pour remuer la terre). Lorsque le producteur n'emploie pas de main d'œuvre pour réaliser le désherbage manuel, on observe une plus grande fréquence dans l'application de produits chimiques.

#### *Contrôle de parasites*

Les principaux parasites existants sont les larves mangeuses de feuilles (*Ceramidia viridis*). Ces insectes perforent les feuilles parallèlement aux nervures et réduisent de cette manière la superficie permettant de faire la photosynthèse. Leur présence est importante surtout à la fin de la saison des pluies et au début de la saison sèche. Pour combattre ces insectes les producteurs fabriquent des pièges avec de petits récipients (de vieilles bouteilles de boissons rafraichissantes) qui contiennent un mélange d'eau, de sucre et d'herbicide (souvent du glyphosate), petites bouteilles qui sont réparties dans la plantation.

#### *La gestion de la fertilité*

La gestion de la fertilité, d'une manière générale, est basée sur un fort besoin en engrais chimiques, surtout de l'urée, du nitrate de potassium, du superphosphate, etc. Ces produits sont appliqués au moins trois fois par an dans un mélange de 100 kilos d'urée plus 50 kilos de muriate de potasse pour chaque hectare cultivé,

connu sous le nom de « 2 pour 1 ». Bien qu'il existe des producteurs qui achètent de manière occasionnelle du guano en provenance du Pérou ou du fumier de bétail acquis dans les grandes exploitations d'élevage ou des excréments de volailles produits dans des hangars agro-industriels. Les micro-substances nutritives (le zinc, le magnésium, le bore, le soufre, etc.) sont appliquées comme des engrais foliaires, en même temps que les traitements contre la Sigatoka. Quelques producteurs avec des problèmes d'acidité des sols doivent effectuer des ajouts de chaux, bien que cela ne soit pas une pratique commune.

Une autre pratique très répandue parmi les producteurs est de réincorporer à la bananeraie tous les déchets provoqués par les troncs des bananiers le jour de l'embarquement. Au contraire, les déchets de banane considérés comme des « rejets » et non acceptés pour le commerce, sont livrés pour l'alimentation du bétail et des porcs dans d'autres zones du pays, en général la région andine.

### *L'irrigation*

L'irrigation dans les parcelles consacrées à la banane est réalisée de diverses manières : une irrigation à travers l'inondation, **sous-foliaire ou supra-foliaire**. Le choix de l'un ou l'autre type d'irrigation dépend de la capacité d'investissement de l'exploitation.

Comme nous l'avons expliqué antérieurement, l'irrigation est fondamentale pour une exploitation bananière. Cette activité est principalement réalisée dans la saison sèche en été, de manière continue, même si elle est nécessaire pendant 9 mois de l'année (de mars à novembre), au moins une fois par semaine, en dépendant du type d'irrigation parcellaire utilisée. Un autre aspect important dans la banane est sa sensibilité à l'asphyxie par les racines, et c'est pour cela que les canaux d'irrigation sont très importants et un nettoyage régulier est recommandé.

La captation de l'eau est effectuée à partir de ruisseaux environnants, de canaux d'irrigation (systèmes d'irrigation publics ou privés), de nappes phréatiques souterraines ou de drainages à partir de bananeraies situés en amont d'une manière légale ou sans autorisation comme nous l'avons expliqué antérieurement.

A titre d'exemple, nous pouvons mentionner le cas de l'eau qui provient du système d'irrigation Pasaje – Guabo – Barbones géré par le Conseil Provincial de la province d'El Oro. Ce système permet d'obtenir de l'eau à n'importe quel moment avec une répartition de l'eau ouverte et dépendante des conditions

climatiques (marchés d'eau). Le tarif fixé par le Conseil Provincial est de 5 dollars par session d'eau<sup>94</sup> et il n'y a pas de limite maximum par usager ou propriété.

Parmi les considérations techniques du système d'irrigation Pasaje-Guabo-Barbones, il est établi qu'une session d'eau doit irriguer au minimum 5 hectares de terrain et les administrateurs du système refusent la vente du service aux agriculteurs qui possèdent une superficie inférieure. En raison de ce problème, les producteurs ayant une superficie plus petite que 5 hectares payent une « commission » au distributeur d'eau ou au gardien du système pour obtenir l'eau du canal d'irrigation ou sous-traitent l'achat de l'eau à un producteur qui a une superficie plus importante.

#### *Le calibrage du régime à récolter*

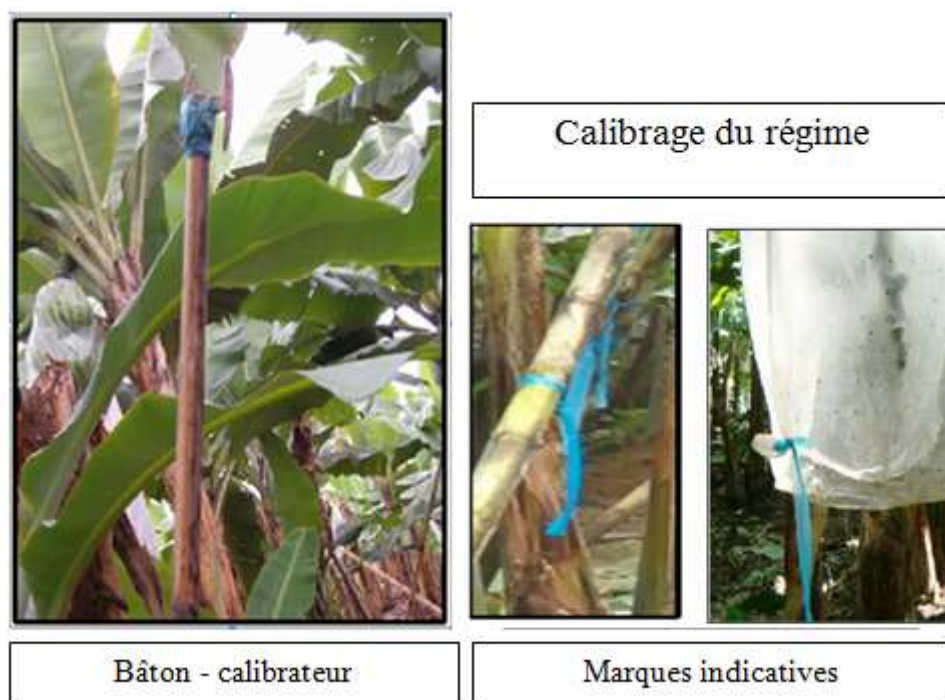
La réalisation de la récolte demande plusieurs pratiques successives et par conséquent une abondante force de travail, qui est rarement couverte uniquement avec la main d'œuvre familiale. En raison de cette caractéristique, il est nécessaire d'employer une force de travail salariée, principalement pour l'équipe de récolte, également appelé « cuadrilla ».

Les activités réalisées le jour de la récolte, connu également comme le jour du traitement, sont généralisées dans tous les types d'exploitation. Cependant il existe des variations principalement dues à l'existence ou non de funiculaire et du nombre de caisses élaborées.

Le régime qui sera récolté pour l'exportation doit remplir certaines conditions déterminées, pour cette raison il est nécessaire de vérifier la couleur du ruban attaché au régime et son état de maturation. Avec un bâton terminé par un calibre, on mesure le degré de maturation du régime. S'il remplit les conditions requises, on réalise alors une marque généralement en attachant un morceau de ruban bleu (un foulard usagé) à la pointe de la plante ou à l'extrémité du sac du régime. Cette pratique facilitera l'identification du régime bon pour la récolte le jour de l'embarquement (voir figure 51).

---

<sup>94</sup> Session d'eau : 24 heures d'eau avec un débit de 100 l/s.



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
 Réalisation : Cepeda, D. et Tamayo, C.

Figure 51 Pratiques de calibrage du régime dans les champs pour la récolte

### 3. Les systèmes d'emballage et de conditionnement

L'emballage et le conditionnement constituent des étapes clés du processus de production, le nombre de caisses exportées et le prix payé aux producteurs en dépendant largement. C'est pourquoi, il convient d'étudier en détail les différents systèmes d'emballage et de conditionnement en présence.

La récolte de la banane a lieu tout au long de l'année, chaque semaine et selon la taille de l'exploitation, plusieurs fois par semaine. La banane est récoltée avant d'être totalement mûre, lorsqu'elle est encore verte. L'état de développement pendant lequel elle se récolte est connu sous le nom de **degré**. Une raison fondamentale pour choisir le degré de coupe du fruit dépend du pays vers lequel elle sera transportée et du temps de transport vers le marché de destination. Pour avoir une idée du nombre de caisses que l'on va obtenir, on estime la quantité de rubans de même couleur qui ont été posés au moment de la mise en sac et on

applique le niveau de la conversion<sup>95</sup> de la propriété. De cette manière, le propriétaire peut négocier avec les compagnies ou les intermédiaires la quantité d'emballages qu'ils doivent fournir ainsi que le prix de vente.

Pour comprendre comment est structuré le jour de récolte, nous allons différencier les principales activités qui ont lieu dans les unités de conditionnement. De cette manière, nous caractérisons les activités faites dans la bananeraie et dans l'unité d'emballage. Dans les deux cas, le processus est structuré selon la fonction que remplit chaque personne.

Selon les pratiques et la structure d'emballage, chez les différents types de producteurs il existe principalement 3 variations dans la structure. Toutes les pratiques qui ont lieu ce jour ont un haut degré de dynamisme, mais cependant nous considérons, à des fins explicatives, nécessaire de les diviser en sections à l'intérieur de la station d'emballage et de conditionnement.

De cette manière nous prenons en compte les interactions entre les personnes qui interviennent tout au long du processus et nous différencions les pratiques de : 1) le champ, 2) la zone de réception des régimes, 3) la zone de préparations des mains, 4) la zone de traitement des mains et 5) la zone d'emballage.

Selon les pratiques et la structure de l'unité d'emballage, chez les différents types de producteurs, il existe principalement 3 variations dans la structure.

- Type A Des unités de conditionnement avec un taux d'investissement faible ou modéré
- Type B Des unités de conditionnement avec un niveau d'investissement moyen.
- Type C Des unités de conditionnement avec un haut niveau d'investissement.

---

<sup>95</sup> La conversion est l'indicateur qui détermine le nombre de caisses complétées par chaque régime récolté. Cet indicateur de production dépend des facteurs agro-climatiques, de la gestion et de l'administration de l'exploitation.



### 3.1 Pratiques de récolte dans une unité de conditionnement de TYPE A

*Dans les champs: la récolte du régime*

Pour réaliser la récolte de la banane, il est nécessaire d'avoir deux personnes avec chacune des activités spécifiques : le coupeur (celui qui coupe le régime) et le portefaix (celui qui porte le régime)

Avant de récolter le régime, il est important d'arranger les tuteurs et de couper les feuilles qui entravent le virage normal de la plante. Cette activité est réalisée principalement pour éviter que le régime s'abîme ou pour éviter que les rejets des plantes voisines soient abîmés.

Le coupeur est chargé de réaliser les coupes avec l'aide d'un bâton terminé par une serpe. Cette série de coupes sur le pseudo-tronc est réalisée afin que la plante se détache de manière progressive et de cette manière le régime est déposé doucement sur un coussinet rembourré posé sur l'épaule du portefaix. Finalement, il réalise une coupe dans le tronc pour séparer le régime de l'arbre et le portefaix part vers l'unité d'emballage.

Une fois la coupe du régime effectuée, on coupe la plante en faisant attention à ce qu'elle n'abîme pas les rejetons qui se trouvent aux environs en tombant.



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 52 Récolte de régimes**

#### *Zone de réception des régimes*

Le régime transporté à l'unité de conditionnement est placé sur une « caña »<sup>96</sup> et on relève le sac qui le recouvre. Dans cette zone on fait la différence entre celui qu'on appelle le « saca-tallos », qui est chargé de tenir les régimes portés par le portefaix vers la zone de réception, de relever les sacs qui recouvrent le régime, ainsi que les rubans qui indiquent l'âge. Une fois que le régime est démembré, il se charge alors d'enlever les rubans, les rachis de la banane. On distingue aussi le contrôleur, qui est la personne dont la fonction est de vérifier l'état, la qualité et l'origine des régimes.

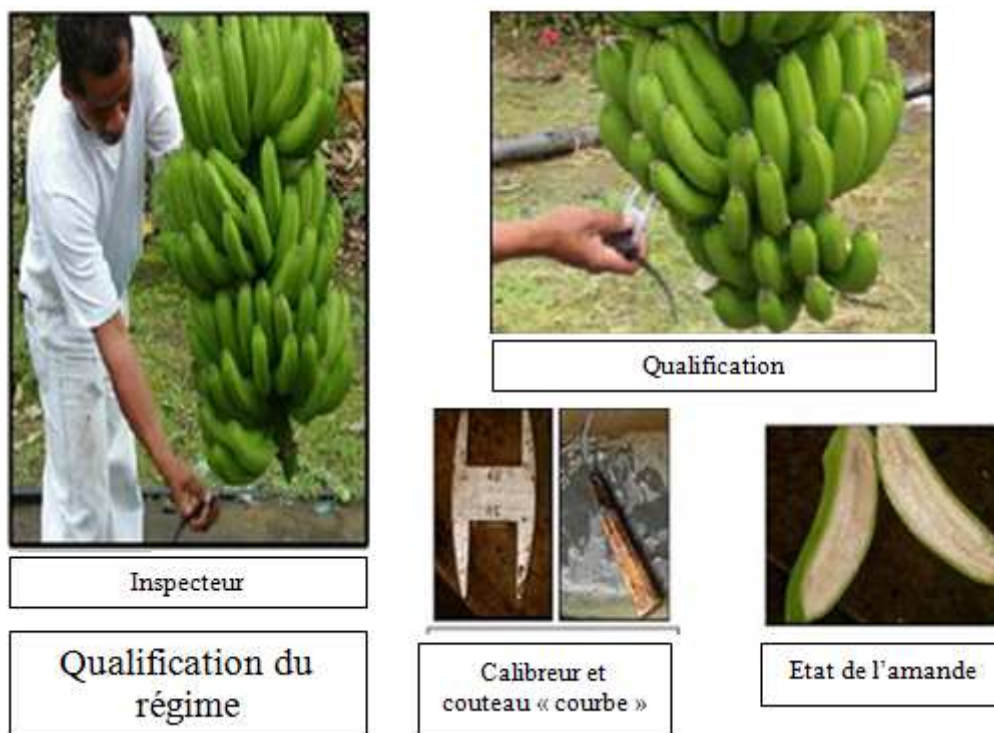
#### Qualification du Régime et contrôle de la pulpe

Après avoir placé les régimes dans la « caña » on procède à la qualification du régime. Cette pratique a pour but de remplir les conditions exigées par les marchés internationaux.

Celui qui est chargé de réaliser cette activité reçoit le nom de contrôleur, et, avec l'aide d'un calibre (de type 39-46), il commence à calibrer les mains inférieures

<sup>96</sup> Lieu où les régimes sont maintenus à l'aide de cordes.

(calibre 39), sur les doigts centraux à peu près à la moitié des doigts. Si le calibreur est ajusté ou serré, on accepte la main, dans le cas contraire, si le calibreur rentre facilement ou si la main n'entre pas, elle est rejetée. Un procédé similaire est effectué avec la main supérieure, avec le côté du calibreur qui indique 46.



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D. et Tamayo, C.

**Figure 53 Qualification et control de régimes**

Si on suspecte que le régime est trop mûr, on effectue le contrôle de la pulpe. Pour ce faire, on coupe longitudinalement un doigt extrême de la deuxième main (connue comme la main du soleil), si la pulpe du doigt est blanchâtre, on accepte le régime, mais sinon on le refuse.

Pour indiquer qu'une main est rejetée, on effectue une coupe transversale avec l'aide d'une serpe, sur le dernier doigt de la main. Si un régime entier est rejeté, on fait une marque sur le rachis.

### Le Démembrement ou depattage et le placement dans le premier bassin

Les régimes retenus sont soumis à la pratique du démembrement. Cette activité est réalisée par le « desmanador »<sup>97</sup> et consiste à séparer les mains du rachis avec l'aide d'un outil connu comme couteau « courbe » ou une « cuchareta ». Dans les deux cas on doit réaliser la séparation des mains avec un morceau du rachis, ce qu'on appelle « couronne » pour faciliter les manipulations postérieures.

Si on utilise une «cuchareta», on commence à dépatte les mains supérieures et on va vers le bas; si on choisit le couteau courbe, on commence par les mains inférieures. Au fur et à mesure qu'on démembre, on place les mains dans le premier bassin. Dans ce type d'unité d'emballage, il est fréquent que le « desmanador » place les mains dans le premier bassin ; dans le cas contraire, il y a un assistant, l'« aparamanos », qui réalise cette activité.



Dépattage des régimes

Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 54** Dépattage des régimes

#### *Zone de préparation des clusters*

Dans cette zone on distingue les soigneurs (ils forment les clusters), et les laveurs<sup>98</sup> (ils lavent les clusters). Ces personnes se trouvent à proximité du premier bassin de la station de conditionnement.

---

<sup>97</sup> Dans ce type d'exploitation il est également chargé de réaliser la qualification, et généralement il sépare les mains et place les clusters dans le premier bassin.

<sup>98</sup> Il est très fréquent de voir que cette activité est réalisée par des femmes.

### Le soin et la formation des clusters

Les mains placées dans le premier bassin sont inspectées pour voir si elles ont des dégâts apparents, comme des coups et de piqûres d'insectes. Ce type de lésions entraîne une mauvaise présentation du fruit et donc son incidence, si elle est élevée, provoque le rejet de la main.

Cette pratique est effectuée par les soigneurs à l'aide du couteau courbe. Cela consiste à diviser les mains en clusters (minimum 3 doigts, maximum 8), et à former la couronne (qui doit être plate). Dans certains cas on effectue également la chirurgie (élimination d'un doigt défectueux par cluster).



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D. et Tamayo, C.

**Figure 55 Formation et lavage des clusters**

### Le lavage des clusters

Une fois le soin effectué, les clusters doivent être lavés. Cette activité est réalisée par les laveurs à la main (avec du savon et un morceau de plastique). Cette pratique a pour but d'éliminer toute les taches qui se trouvent sur les clusters.

Par la suite les clusters sont placés par les laveuses dans le deuxième bassin nommé « de desleche » car on y enlève le latex provoqué par la coupe. Dans ce bassin les clusters vont rester de 15 à 20 minutes, pour éliminer le latex.

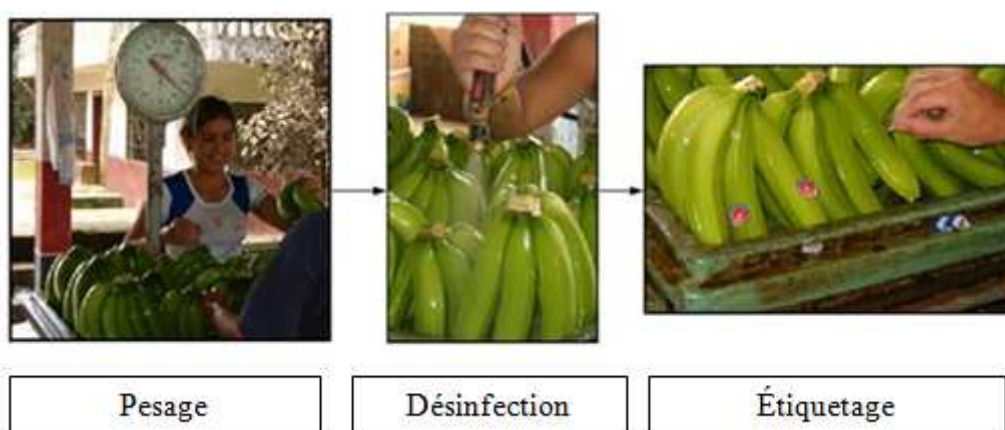
### *Zone de traitement des clusters*

Dans cette zone nous remarquons le peseur ou peseuse (qui pèse les clusters), l'étiqueteur ou l'étiqueteuse<sup>99</sup> (qui met les étiquettes) et la fumigatrice (qui désinfecte par fumigation les clusters).

#### Pesage du fruit

Après avoir passé un temps dans le bassin destiné à enlever le latex, les clusters sont placés sur des plateaux pour être pesés sur une balance placée à la fin du deuxième bassin. Cette activité est réalisée par le peseur ou la peseuse.

Cette pratique consiste à classer et placer les clusters selon leur taille, selon les divisions qui se trouvent sur les plateaux de pesage ; par la suite on pèse le fruit (environ 42 livres<sup>100</sup>)



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007

Réalisation : Cepeda, D. et Tamayo, C.

**Figure 56 Traitement des clusters**

#### Désinfection

On applique un mélange de sulfate d'ammonium, d'alun, entre autres, pour que la couronne des clusters se cicatrise et ne pourrisse pas.

Cette activité est réalisée par le fumigateur avec l'aide d'un pulvérisateur manuel, il arrose les couronnes à la hauteur approximative de 3 doigts entre le pulvérisateur et la couronne.

<sup>99</sup> Il est très fréquent de constater que cette activité est réalisée par des femmes.

<sup>100</sup> La quantité à peser dépend du type de caisse et de du marché de destination du fruit.

### L'étiquetage

Une fois mis le produit chimique sur la couronne, on place les étiquettes sur les clusters. Le but est d'identifier la compagnie qui commercialise le fruit. Cette pratique est faite par l'étiqueteuse. On procède à placer une étiquette, dans les cas de clusters de 3 doigts ou 2 à 3 étiquettes selon le nombre de doigts du cluster.

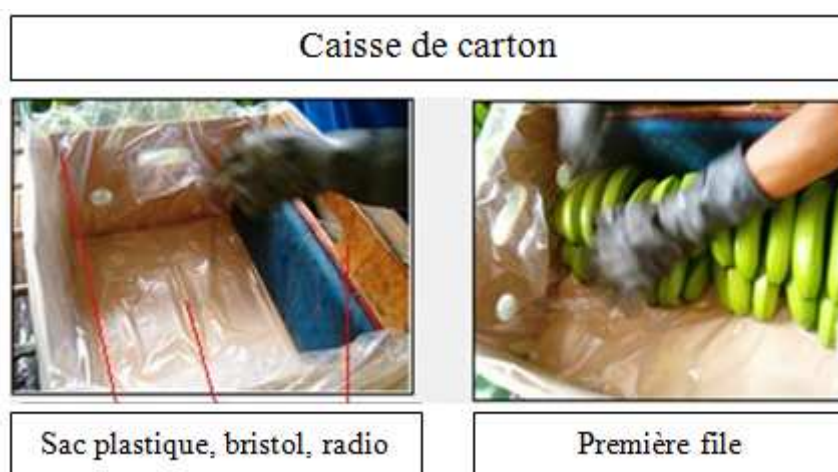
### *Zone d'élaboration des caisses de banane*

Dans cette partie, nous trouvons l'emballleur (il place les clusters dans la caisse), l'aspiratrice et l'arrimeur.

### L'emballage

Les clusters vont être emballés dans les caisses de carton. La caisse a un sac et un bristol à l'intérieur, afin que pendant le transport le fruit ne soit pas abîmé et que son aspect ne soit pas abîmé. Cette pratique est réalisée par l'emballleur en utilisant **un radio**.

Au début, il prend le fond de la caisse (il vérifie que le sac est bien placé dans le centre). Par la suite il pose **le radio** à l'extrémité intérieure de la caisse du côté de l'emballleur, afin de placer les clusters l'un à côté de l'autre ; la couronne reste du côté **du radio** et ainsi elle ne touche pas directement la caisse. De cette manière, on place les petits clusters en commençant par celui de gauche jusqu'à ce que soit faite la première file.



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 57 Placement des clusters dans la première rangée**

Par la suite on enlève **le radio** et on le place à l'autre extrémité de la caisse, on continue à poser les clusters moyens et courbes (de la même manière qu'on a fait pour former la première file), de façon à ce que les couronnes soient du côté opposé à la position de l'emballleur.

Une fois formés les deux files, on enlève **le radio**, on tire le bristol (au dessus de la première file) et on place les clusters semi-courbes pour terminer de former la troisième file (voir figure).

Finalement, dans le cas où on emballerait 4 rangs, on enlève **le radio**, on replie le bristol sur la deuxième rangée en plaçant les clusters restants (un petit plat à l'extrémité et un semi-courbe à la moitié). Une fois achevée la quatrième rangée, on recouvre les clusters avec le reste du sac (voir figure 58).

Les caractéristiques propres aux clusters, comme la taille et la longueur, influencent la décision d'emballer dans la caisse 3 ou 4 rangées. Si l'on décide de faire trois rangées, la procédure à réaliser est identique.



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 58 Placement des clusters dans la 2ème, 3ème et 4ème rangée**

#### Aspiration et fermeture des caisses

Les caisses avec les clusters emballés doivent être soumises au processus d'élimination de l'air, et on utilise donc un aspirateur pour cela<sup>101</sup>. Dans ce cas, la

---

<sup>101</sup> Cette activité dépend des marchés de destination et dans certains elle n'est pas effectuée et on passe directement à la fermeture.



personne qui fait cette activité reçoit le nom d'aspirateur/aspiratrice, et après avoir enlevé l'air on ferme le sac en utilisant une bande.



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D et Tamayo, C.

**Figure 59** Aspiration, fermeture et identification des caisses

### Le transport

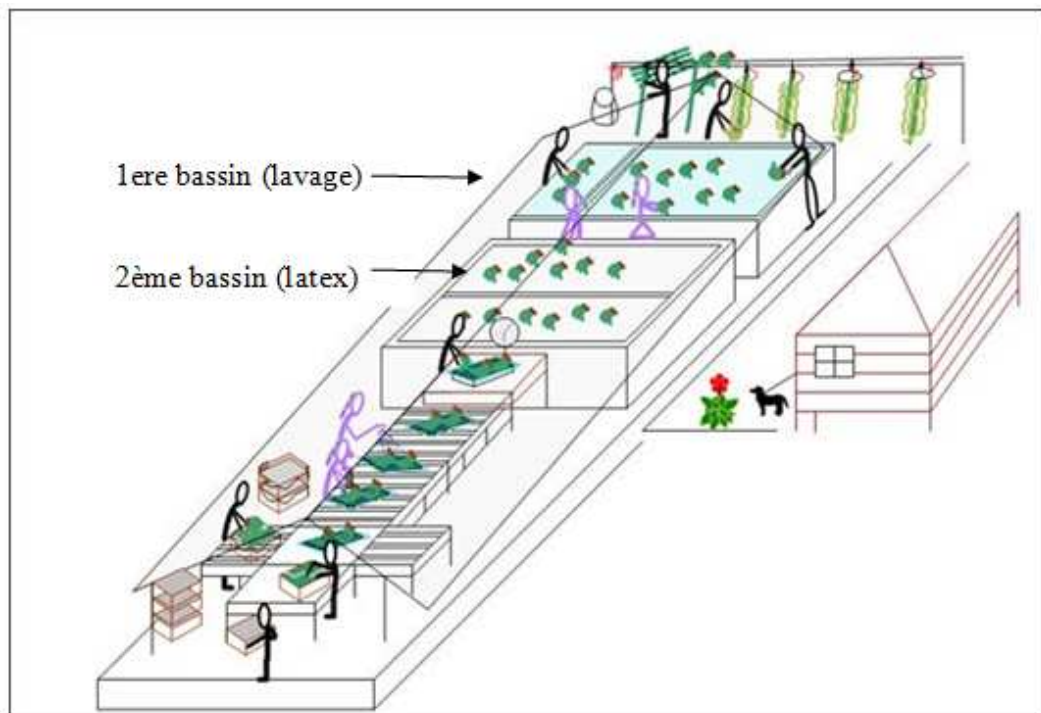
Les activités concernant la formation de la caisse de banane achevées, elles sont transportées et rangées dans le camion bananier pour les emmener au port d'embarquement.



Camion bananière

Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 60** Rangement des caisses dans le camion



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Tamayo, C.

**Figure 61 Structure de récolte du modèle de type d'exploitation sans funiculaire (TYPE A)**

### 3.2 Pratiques de récolte dans une unité d'emballage de TYPE B

Dans ce type d'unité d'emballage il y a un funiculaire. Pour cette raison nous allons signaler les principales différences existantes dans les pratiques effectuées. La principale différence est l'existence d'un funiculaire. Il est courant d'en observer plutôt dans les plantations bananières moyennes ou grandes.

*Dans le Champ : le funiculaire*

Ici nous remarquons qu'en plus de celui qui coupe et du transporteur, il y a l'encordeur (celui qui attache les régimes sur le funiculaire) et le transbordeur (qui transporte les régimes vers l'unité de conditionnement).

Après que le coupeur ait coupé le régime et l'ait déposé sur le coussin d'épaule du portefaix, celui-ci le transfère vers le funiculaire où se trouve l'encordeur.

L'encordeur attache les régimes sur les poulies et par la suite le transbordeur coupe la fausse main à l'aide du couteau courbe et enlève les rubans attachés à la pointe du régime. Il attache une corde entre les régimes afin qu'ils ne bougent pas brusquement lorsqu'ils sont transportés.

Finalement, le transbordeur attache une extrémité de la corde à sa ceinture et, à l'autre extrémité, il accroche la poulie pour transporter les régimes vers l'unité d'emballage (voir figure 62)



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

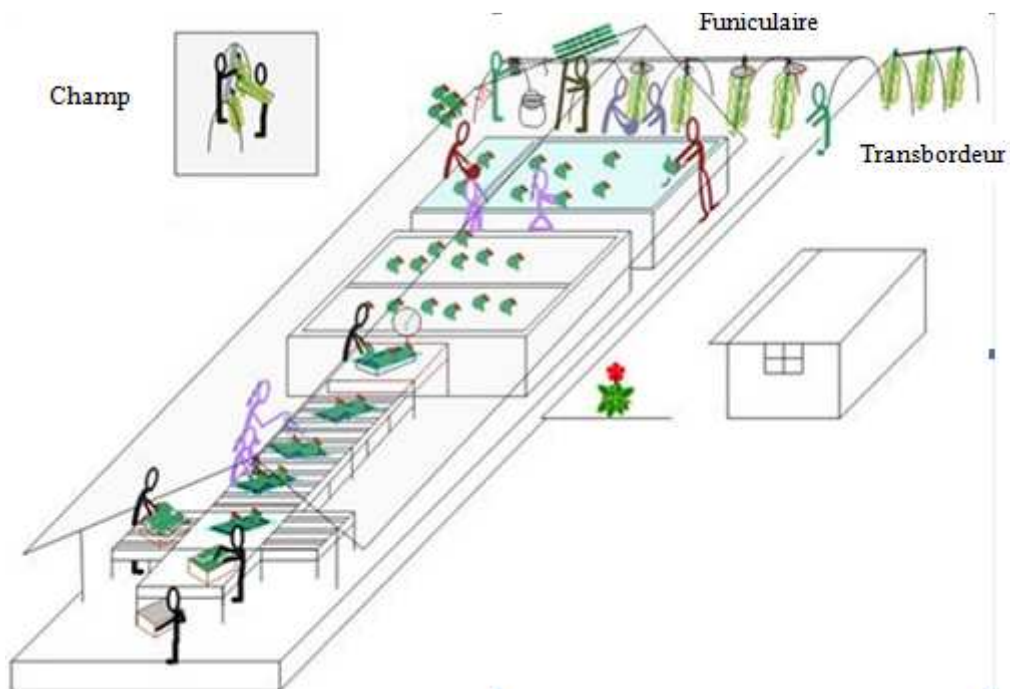
**Figure 62 Transport du régime dans une unité d'emballage avec funiculaire**



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 63. Installation et portage des régimes**

Par la suite, les activités pour la réalisation des caisses se répètent jusqu'à la fin du processus de conditionnement et d'emballage.



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Tamayo, C..

**Figure 64 Structure d'une unité de conditionnement dans le modèle d'exploitation avec funiculaire (TYPE B)**

### 3.3 Pratiques liées à la récolte dans les unités de conditionnement de TYPE C

Afin d'effectuer la comparaison nous allons signaler les principales différences avec les autres types d'unité de conditionnement. Ce type d'unité d'emballage est très courant dans les grandes exploitations bananières

#### *Zone de réception*

Dans cette zone, outre les personnes précédemment décrites, nous trouvons les « desfloradores/as » et le « cochinero/a ». Avant le travail de sélection et de démembrage du régime, il y a l'effleurage. Cette activité consiste à retirer les fleurs des doigts des mains. Puisque cette activité est fréquemment réalisée par des femmes, on a utilisé ce nom, les « défloreuses » pour se référer à elles.

Le « cochinero » est la personne qui lave le régime avec un tuyau d'arrosage (voir figure 65) et il reçoit cette dénomination parce qu'on réalise cette opération pour contrôler la cochenille.



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 65** Le “cochinero” et les “desfloradoras”

### *Zone de préparation des clusters*

Dans cette section on trouve un nouvel élément dans l'infrastructure de l'unité d'emballage, on les appelle « chariots » et on y dépose les clusters défectueux ou présentant des taches. Cet élément se trouve sur les bassins de sélection et, lorsqu'il est plein de clusters non sélectionnés (le rejet), on le déplace par un système de roues pour déposer le chargement en dehors de l'unité d'emballage, on l'ouvre avec l'aide d'un bâton et on obtient un monticule de fruits.

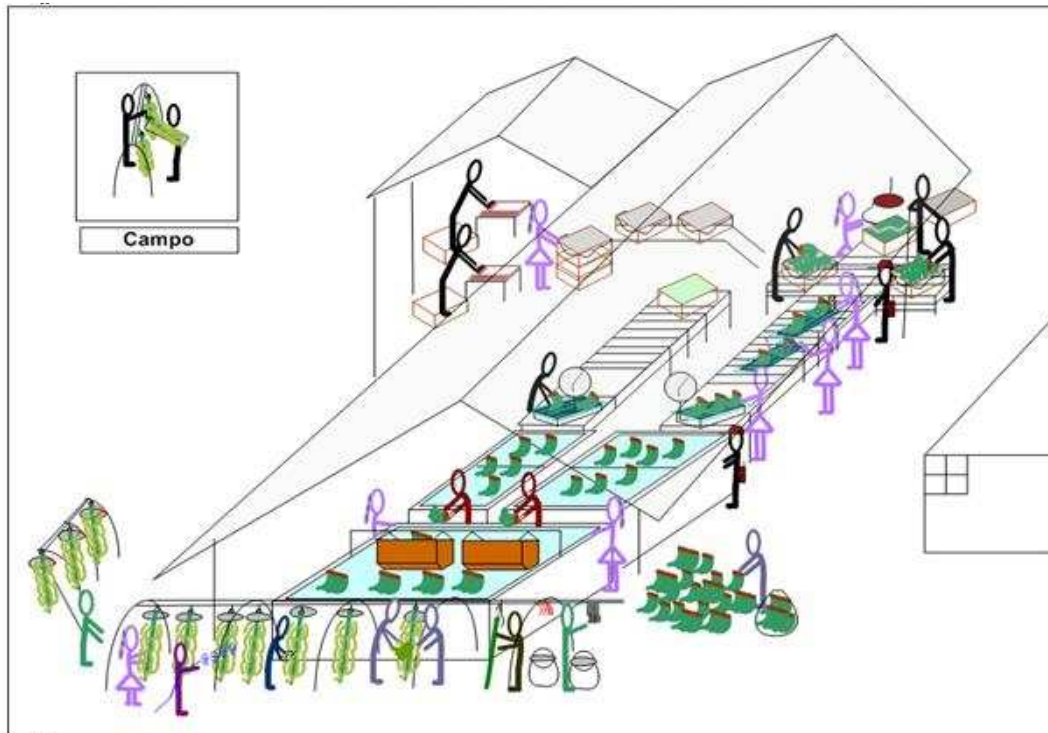
### *Zone de préparation des caisses*

Dans ce type d'exploitation il est fréquent de trouver un espace qui est réservé pour la fabrication des caisses, soit dans l'unité d'emballage ou dans une construction à deux étages, au-dessus d'elle. Les caisses sont constituées du fond de la caisse, du couvercle et du sac. Ces activités sont effectuées par celui qui colle les fonds, celui qui colle les couvercles et la personne qui met en place les sacs plastiques.



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 66 Réalisation des caisses**



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007

Réalisation : Tamayo, C.

**Figure 67 Structure de l'unité d'emballage dans un modèle d'exploitation avec funiculaire (TYPE C)**

#### **4. Les systèmes de culture et de conditionnement de la banane**

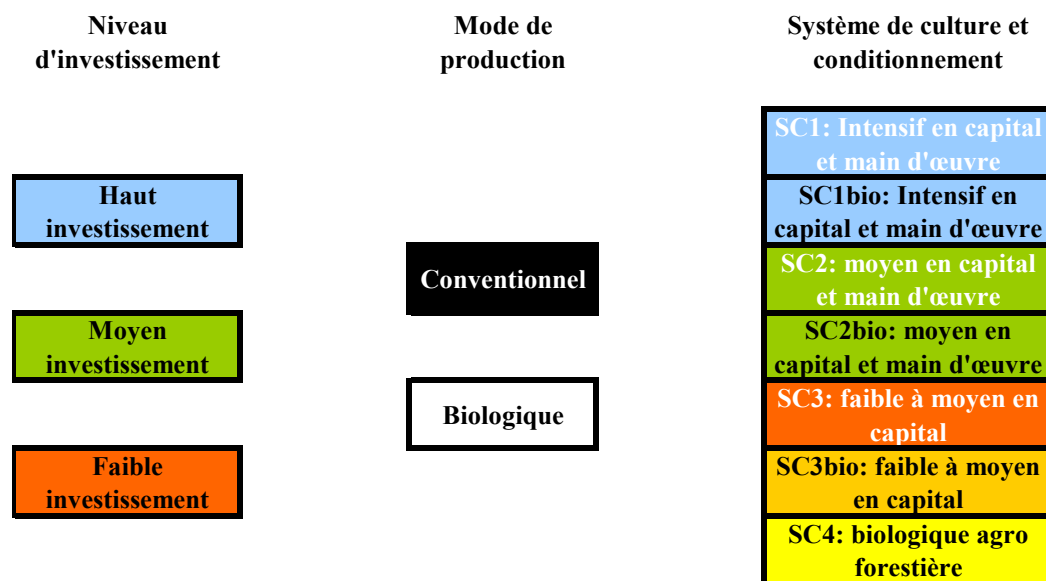
On peut dire de l'analyse de l'application des différentes activités dans chacune des exploitations, que dans la production bananière en Equateur il y a des productions différenciées au niveau des systèmes de culture et de conditionnement :

- En fonction du niveau d'investissement et de capitalisation en outils et en équipement : 1) les producteurs avec des exploitations à haut niveau de capital, qui possèdent une ou plusieurs unités de traitement du fruit (unité de conditionnement), avec des hauts niveaux d'investissement et qui présente également des systèmes de déplacement interne du fruit (funiculaire), une infrastructure pour l'irrigation parcellaire et des systèmes de drainage ; 2) les producteurs avec des exploitations à moyen niveau de capital sont ceux qui ont une unité de conditionnement de taille moyenne, avec ou sans funiculaire, qui

peuvent avoir également une infrastructure pour l'irrigation et 3) les producteurs avec des exploitations à faible niveau d'investissement, qui ont une seule unité de conditionnement, n'ont pas de funiculaire ou de systèmes d'irrigation.

- Selon les principes productifs : conventionnel et organique, dans la mesure où les concepts agronomiques sont basés sur des préceptes distincts dans l'emploi des technologies pour la production. L'un avec une base organique tandis que l'autre accepte les recommandations et l'utilisation de produits chimiques synthétiques.

Dans la partie suivante, nous analyserons les systèmes de culture et de conditionnement selon les structures, les détails techniques, le fonctionnement et les indicateurs agro-économiques employés, avec l'intention de les caractériser selon leurs différences plus que selon leurs similitudes. De cette manière, la figure 68 illustre les systèmes de culture trouvés chez les producteurs bananiers.



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Figure 68 Différents systèmes de culture et de conditionnement bananiers



#### 4.1 Système de culture et de conditionnement de haute production ou nommé “technologique” avec un fort investissement et de la main d’œuvre (intensive)

Le système de culture avec un haut degré de technicité dans l’exploitation et les unités de conditionnement (fort investissement et main d’œuvre intensive), est caractérisé par des systèmes d’irrigation **sous-foliaire ou supra-foliaire**, des funiculaires, des drainages profonds, ainsi qu’une plus grande spécialisation des travailleurs et des activités, en raison du haut degré d’utilisation de l’assistance technique spécialisée et de la gestion de culture basée sur l’utilisation de matériaux d’origine meristématique. Le choix des producteurs de ce système de culture se base sur certains critères comme la qualité du produit, suivi de la quantité et du coût de production.

Les exploitations possèdent des unités de conditionnement grandes et adéquates pour pouvoir réaliser l’emballage d’importantes quantités de fruit. Les équipes et les installations, aussi bien des unités de conditionnement que de culture, sont les plus modernes de cette activité. Cela peut être représenté par la « fertirrigation », au lieu d’une application manuelle de fertilisants, ou par des aspergeurs avec des pulvérisateurs, par un dépôt central pour la désinfection dans la caisse au lieu de pompes à main, par des systèmes de traction et de conduction pour récolter la récolte au lieu de traction humaine, ou des machines très puissantes pour réaliser les drainages au lieu de pelles et de houes.

**Tableau 34** Système de culture et de conditionnement SC1 – principales caractéristiques et indicateurs agro- économiques

<b>Indicateurs</b>	<b>Caractéristiques</b>
Niveau d’investissement	Haut
Drainages	Mécanisés
Activités	sélection des rejetons, gestion de l’espace, utilisation de fongicides et d’herbicides fréquente, faible indice de maladies, utilisation de systèmes d’irrigation <b>sous-foliaire et supra-foliaire</b> (canon)
Fertilisation	Automatique / Manuelle, NPK, phosphate naturel, sulfate de potassium
Fumigation	Aérienne
Couverture du sol	Faible couverture
Récolte et emballage	Funiculaires, unité de conditionnement type C
Production annuelle moyenne par ha (caisses/ha)	Entre 1800 et 2200 caisses/ha

Nombre de travailleurs / ha	Entre 0,66 et 0,85 travailleurs/ha
Caisses produites / journée de travail	Entre 5,7 et 10,5 caisses par jour
Amortissement des équipements, des outils et des structures/ha	Entre 100 et 212 USD/ ha
Amortissement total / caisse produite	Entre 0,11 et 0,27 USD/caisse
SAU/UTH (ha/UTH)	0,86 à 1,49

Source: Enquêtes et visites d'exploitation 2005-2006-2007  
Réalisation: Cepeda, D.

La bonne santé de la bananeraie représente pour ce système de culture la principale préoccupation, par conséquent c'est le système où il y a le moins d'incidence de maladies fongiques sur les cultures. Les travaux s'effectuent depuis la mise en sac, le nettoyage chimique avec des herbicides (Roundup) ou manuel (essartage, enlever les mauvaises herbes), le choix des plants (l'œilletonnage) et l'espacement, le nettoyage des plants (arrachage de rejetons, « deschante »). Cela explique à la fois la faible couverture du sol en comparaison avec d'autres systèmes de culture. D'autre part, la gestion dans l'application des agro-chimiques est réalisée par un épandage aérien dans les plantations, au cours de toute l'année avec un strict chronogramme d'application. La récolte est une activité qui est réalisée toute l'année et elle représente une étape très importante, raison pour laquelle une grande attention est portée à l'observation du calibre et à l'âge du régime, afin de garantir le rendement et d'éviter les fruits trop mûrs. La coupe est réalisée de manière manuelle avec un coupeur et un portefaix, qui le transporte avec soin vers le système de transport (funiculaire) afin d'éviter des pertes.

Les régimes ont un temps de formation de 4 mois après la floraison, en déterminant le plus petit rapport (temps de repousse) entre tous les systèmes de culture. Le système de culture intensif présente un rendement de 1 800 à 2 200 caisses par hectare, la superficie utilisée par UTH va de 0,864 à 1,49 ha /UTH, la productivité quotidienne du travail est de 5,07 à 10,5 caisses / jour, la plus haute de toutes. La valeur brute de la productivité du travail (VAB / jour) découlant de la banane dans les exploitations qui utilisent ce système de culture varie de 15 à 21 USD par jour. Cet indicateur montre la création brute de richesse par travailleur de banane dans les unités de production qui utilisent ce système de culture.

## 4.2 Système de culture et conditionnement à niveau moyen et qualifié de «semi- technologique » (SC2)

Ce système de culture présente un niveau d'investissement moyen par rapport aux outils, aux équipements et à l'infrastructure. Dans beaucoup d'unités productives cela peut être représenté par l'utilisation de systèmes d'irrigation moins sophistiqués ou incomplets, mais dans la plupart des cas il existe un funiculaire pour le transport des régimes, bien que parfois il ne couvre pas toute l'étendue de la propriété et il est nécessaire d'effectuer certains parcours dans la propriété avec le fruit sur l'épaule et en plus ils ont une assistance technique éventuelle. La gestion de la fertilité est principalement basée sur l'utilisation d'intrants agricoles d'origine fossile, même si certains y ajoutent des engrais organiques. Le but des agriculteurs qui choisissent ce système de culture est d'essayer d'augmenter la qualité du produit et la quantité produite. Dans ce système de culture les stations d'emballage et de conditionnement disposent d'installations adéquates pour traiter une grande quantité de fruits, même s'il n'existe pas de structures ou d'espaces pour monter les caisses, tandis que les outils et les équipements sont plus liés à des travaux manuels.

**Tableau 35 Système de culture SC2 – principales caractéristiques et indicateurs agro-économiques**

<b>Indicateurs</b>	<b>Caractéristiques</b>
Niveau d'investissement	Modéré
Drainages	Mécanisés et manuels
Activités	Sélection des rejetons, gestion de l'espacement, utilisation de fongicides et d'herbicides fréquente, faible indice de maladies
Fertilisation	Manuelle, NPK, phosphate naturel, nitrate de potassium, ajouts d'engrais organiques
Fumigation	Aérienne
Couverture du sol	Faible couverture
Récolte et emballage	Funiculaires incomplets, unité de conditionnement type B
Production annuelle moyenne par ha (caisses/ha)	Entre 1 350 et 1800 caisses/ha
Nombre de travailleurs / ha	Entre 0,77 à 1,10 travailleurs/ha
Caisses produites / journée de travail	Entre 3,5 à 8,2 caisses/jour

Amortissement des équipements, des outils et des infrastructures/ha	Entre 90 à 210 USD / ha
Amortissement total / caisse produite	Entre 0,11 à 0,21 USD/caisse
SAU/UTH (ha/UTH)	0,90 à 1,29

Source: Enquêtes et visites d'exploitation 2005-2006-2007

Réalisation: Cepeda, D.

La bonne santé de la banane dans ce système de culture est basée sur des traitements à base d'herbicides agro-chimiques (Roundup) ou manuel (arrachage des mauvaises herbes, essartage) ce qui explique la faible couverture du sol. La fumigation pour combattre la Sigatoka noire est aérienne (sauf pour les endroits inaccessibles) et elle est essentiellement effectuée au cours des mois de pluies lorsqu'augmente l'humidité relative. La récolte a lieu toute l'année et les producteurs y sont toujours très attentifs afin de vérifier la taille et l'âge du régime afin d'éviter une trop grande maturation du fruit (avec peu ou pas de valeur commerciale). La coupe est effectuée manuellement et le transport vers les unités de conditionnement se fait en partie à pied et en partie grâce à des funiculaires installées sur le secteur. Dans les zones proches de la cordillère et où des problèmes liés à l'ensoleillement ont été enregistrés, ils sont peu compensés avec une modification adéquate de l'espacement et de l'alignement. Cela provoque une diminution de la qualité et de la quantité produites. La diminution des températures est également un problème qui joue sur l'activité de ce système de culture.

Dans ce système de culture le temps moyen pour la formation de chaque régime après la floraison est de 4 à 5 mois. On obtient une production moyenne de 1800 à 1350 caisses par hectare et la superficie disponible pour chaque travailleur (SAU/UTH) varie entre 0,90 et 1,29 hectare/UTH. La valeur brute générée par jour de travail par la production de banane (VAB/ jour de travail) oscille entre 7,9 à 18,9 USD/ jour. De la même façon que dans le système précédent, la différence entre les valeurs minimales et maximales est due au nombre d'unités produites, prix perçu (commerce équitable ou non) et à l'obtention de valeur ajoutée brute annuelle pour les exploitations qui adoptent ce système.

### 4.3 Système de culture et de conditionnement à faible niveau d'investissement (SC3)

Ce système de culture présente un faible niveau d'investissement. Dans beaucoup d'unités productives de ce type cela peut être représenté par des fumigations manuelles au lieu de fumigations aériennes ; dans la plupart des cas le transport de la récolte se fait à l'épaule jusqu'à la station de conditionnement car il n'y a pas de funiculaire. Il n'y a pas d'assistance technique et le soutien est fourni par les vendeurs de produits agro-chimiques. La gestion de la fertilité se fait essentiellement avec l'utilisation de produits fossiles même si on note parfois l'ajout d'engrais organiques. Dans ce système de culture les stations de conditionnement ne disposent que d'installations adéquates pour traiter une quantité limitée de fruits. En outre les équipements et les machines sont plus liés à des travaux manuels et les espaces pour le conditionnement des caisses est réduit. Il est donc nécessaire de réaliser l'emballage du fruit par étape et avec la participation de tous les membres de l'équipe.

**Tableau 36 Système de culture et de conditionnement SC3 – principales caractéristiques et indicateurs agro-économiques**

<b>Indicateurs</b>	<b>Caractéristiques</b>
Niveau d'investissement	Bas
Drainages	Manuels ou inexistant
Activités	Sélection des rejetons, utilisation de fongicides et d'herbicides, taux modéré de maladies
Fertilisation	Manuelle, NPK, phosphate naturel, nitrate de potassium, ajouts d'engrais organiques
Fumigation	Terrestre
Couverture du sol	Couverture moyenne haute
Récolte et emballage	Sans funiculaires, unité d'emballage de type A
Production annuelle moyenne par hectare (caisses/hectare)	Entre 1050 et 1500 caisses/hectare
Nombre de travailleurs par hectare	Entre 0,88 et 1,34 travailleurs / hectares
Caisses produites / jour de travail	Entre 1,89 et 6,17 caisses/jour
Amortissement des équipements, outils et infrastructure/hectare	Entre 75 et 190 USD / hectare
Amortissement total / caisse produite	Entre 0,12 et 0,33 USD/caisse

SAU/UTH (hectare/UTH)	De 0,60 à 1,1
--------------------------	---------------

Source: Enquêtes et visites d'exploitation 2005-2006-2007  
Réalisation : Cepeda, D.

La bonne santé de la banane dans ce système de culture est basée sur des traitements à base d'herbicides agro-chimiques (Roundup) ou manuel (arrachage des mauvaises herbes, essartage). La fumigation pour combattre la Sigatoka noire est réalisée de manière terrestre (dans la plupart des cas) ou parfois par épandages aériens. Dans ce cas la fumigation aérienne est effectuée au cours de la saison des pluies avec des produits plus « prestigieux » ou parfois avec les « résidus de pistes<sup>102</sup> ». La récolte est une activité qui se déroule durant toute l'année et les producteurs y sont toujours très attentifs afin de vérifier la taille et l'âge du régime afin d'éviter une trop grande maturation du fruit (avec peu ou pas de valeur commerciale). La coupe est effectuée manuellement et le transport vers les unités de conditionnement se fait sur l'épaule.

Dans ce système de culture le temps moyen pour la formation de chaque régime après la floraison est de 5 mois. On obtient une production moyenne de 1050 à 1500 caisses par hectare et la superficie disponible pour chaque travailleur (SAU/UTH) varie entre 0,60 et 1,1 hectare/UTH. La valeur brute générée par jour de travail par la production de banane (VAB/ jour) oscille entre 4,5 et 14,5 USD/UTH. De la même façon que dans le système précédent, la différence entre les valeurs minimales et maximales est due au rendement, aux zones de production, prix de la caisse et à l'adoption d'une technologie biologique ou conventionnelle.

#### *4.4 Variations dans les systèmes de culture de type "biologique"*

Parmi les systèmes de culture analysés, il est nécessaire de souligner les variations qui existent lorsque ceux-ci emploient une technologie basée sur des principes écologiques. Bien que les valeurs mentionnées incluent ces variations, il est important de noter les différences dans la description des pratiques.

En général dans ces systèmes de culture les traitements pour les mauvaises herbes sont sélectifs. Il s'agit tout d'abord de gérer la succession naturelle des plantes et

---

<sup>102</sup> Les « résidus de piste » sont un mélange de produits chimiques à base des restes des réservoirs des avions chargés de la fumigation aérienne ; ils sont obtenus par le biais d'achats non-officiels auprès de travailleurs chargés du nettoyage ou de la préparation des compagnies de fumigation. Parmi les agriculteurs on trouve parfois des appréciations anecdotiques sur ces produits « ils sont bons car les riches utilisent des produits chers ».

ensuite de profiter de la luminosité avec d'autres types de plantes à l'intérieur du système afin d'obtenir des engrais verts (comme des légumineuses).

La fertilisation est obtenue avec la décomposition de la biomasse produite par l'effeuillage et la chute naturelle des feuilles, accentuée par l'utilisation de fumier de poule, de bétail ou de guano d'ile, ainsi que par l'emploi de phosphate de calcium et de pierre phosphorique. On utilise également le compost, les matières décomposées produites par le désherbage, l'arrachage des rejets, les feuilles et les troncs des bananiers ainsi que les bananes non acceptées et rejetées avec des apports de bore et de zinc.

Il est important de souligner que ce système ne pratique pas le désherbage intégral car il cherche à maintenir l'humidité du sol à l'aide de la couverture végétale et on ne nettoie donc que la couronne autour de l'arbre avec un demi-essartage pour contrôler les herbes sauvages. Cela explique la couverture végétale très importante dans ce système.

S'agissant d'une production biologique aucun type d'herbicides chimiques n'est utilisé et seul un contrôle manuel est effectué tous les trois mois, en utilisant des ouvriers journaliers embauchés pour le désherbage.

Pour le contrôle de la Sigatoka noire (*Micosphaerella fijiensis*), le contrôle manuel est associé à un contrôle chimique. Le premier est réalisé avec l'effeuillage sanitaire, l'élimination des feuilles atteintes par la Sigatoka réalisée chaque semaine, en prenant soin de laisser au minimum 5 feuilles par plante pour ne pas avoir de problèmes de grossissement du fruit. De son côté le contrôle chimique consiste en épandage de produits acceptés par les sociétés certificatrices et délivrant le label « bio » [produits à base d'huiles naturelles (citriques) ou minéraux (huile agricole)]. Les produits sont alternés pour éviter la résistance à la maladie.

Dans la station d'emballage, le changement réside dans le produit appliqué afin d'éviter que la couronne des clusters ne pourrisse et le Citrex est utilisé au lieu des fongicides protecteurs traditionnellement employés.

#### 4.5 Système de culture agro-forestier biologique (SC4)

Un autre système de culture présent en Equateur, tout spécifiquement dans la zone du piémont, est la plantation de bananiers associée à celle de cacaoyers. Ce système de culture a fait l'objet d'un fort encouragement de la part des compagnies exportatrices liées au commerce équitable en raison de la possibilité d'obtenir une certification « bio » à court terme et de fournir de la banane biologique.

Pour former ce système, on réalise de fortes tailles aux arbres de cacao afin de permettre le passage de la lumière vers les souches de banane semées. Les bananiers sont également semés dans les endroits où les arbres de cacao sont morts victimes du Mal de Machette (*Ceratocystis fimbriata*), dans des *luzaras* (endroits avec de la mauvaise herbe), des terrains vagues, sur les bords des chemins qui mènent aux exploitations et parfois le cacao est éliminé pour permettre l'augmentation de la densité des bananiers.

La plupart des souches de bananiers nécessaires pour les semis sont obtenues dans les exploitations elles-mêmes ou achetées dans des exploitations d'autres zones. Les densités quant aux bananiers associés au cacao sont très variables mais le nombre de bananiers a tendance à augmenter. Ainsi on obtient donc une moyenne de 400 à 650 bananiers pour environ 350 à 450 cacaoyers par hectare.

##### La fertilité

Le cacao et d'autres arbres comme le laurier (*Cordia alliodora*) permettent un transfert vertical de fertilité. Avec la chute de leurs feuilles et leur décomposition nous obtenons une bonne quantité de matière organique pour les sols fournissant ainsi des éléments nutritifs au cacao et aux bananiers. Mais l'augmentation de la densité des bananiers contraint les agriculteurs à recourir à l'emploi d'engrais organiques comme le compost ou le *biol* élaborés dans l'exploitation elle-même. Ils ont également recours à l'achat de farine de poisson, de guano d'île ou de fumier de bétail.

Le bananier étant une plante très exigeante en éléments nutritifs et suite à la constante augmentation de la densité des plantations, il est chaque fois plus nécessaire d'utiliser de plus en plus d'engrais ce qui contribue à augmenter les coûts de production au fil des ans.



## Gestion des maladies et des parasites

Jusqu'à ces dernières années les agriculteurs de la région du piémont ne prenaient pas de mesures pour contrôler la Sigatoka noire. Bien qu'il existe une plus grande diversité dans cette zone que dans la partie basse, l'attaque de la Sigatoka y est plus fréquente. Conséquence de l'augmentation de la banane et de la diminution des arbres (fruitiers, à bois et cacao) cette hausse du nombre de plants de bananes dans le secteur a augmenté les possibilités de propagation du champignon. C'est ainsi qu'aujourd'hui les agriculteurs ont augmenté les fréquences de l'effeuillage et des fumigations avec des produits autorisés par l'agriculture biologique, élevant à la fois le temps de travail et les coûts de production. Selon les estimations effectuées par les techniciens ce sont entre 10 et 12 applications qui doivent être réalisées contre la maladie.

La bonne santé de la bananeraie dans ce système de culture est basée sur des travaux qui vont du nettoyage (désherbage, tailles) à l'application d'engrais et de fertilisants bio, la fumigation terrestre avec des produits à base d'huiles naturelles (citriques) ou minéraux (huile agricole) pour le contrôle des maladies, essentiellement entre novembre et mars.

### L'irrigation :

L'irrigation est réalisée avec des tuyaux qui arrosent chaque pied de banane ou par des aspergeurs reliés à des tuyaux eux-mêmes reliés à une citerne qui recueille l'eau de quelques petits ruisseaux. On irrigue de 8 à 15 jours par mois durant la saison sèche. Ce système d'irrigation est indispensable durant la saison sèche car la banane de type Cavendish est très exigeante en eau. Avec la diminution des précipitations ces dernières années et l'augmentation de la densité les problèmes d'irrigation sont très fréquents.

### La récolte :

Après la floraison le temps moyen de formation des régimes dans ce système est de 5 mois, le plus long cycle de tous les systèmes. Cela est dû au fait que les plantations se situent dans les zones du piémont de la cordillère avec des températures moyennes inférieures.

Au cours de la saison des pluies, le degré de maturation et de croissance est plus précoce, la récolte intervenant entre 9 et 11 semaines alors que durant la saison

sèche elle intervient entre 11 et 13 semaines à cause des températures plus basses qui ne permettent pas au fruit de murir.

Le jour de la récolte est appelé jour « d'embarquement » et les activités suivantes sont réalisées, activités très similaires à celles qui sont effectuées dans les autres exploitations mais ces activités et la gestion de la main d'œuvre varie de la formes suivante :

- Calibrage pour la coupe et le transport : en général 3 personnes se chargent de ce travail. L'agriculteur se dirige vers les régimes qui ont un ruban de couleur correspondant à la semaine de récolte et avec un calibre il mesure les doigts du régime pour vérifier leur taille. Si le régime est conforme au calibre requis, il est coupé et transporté par les travailleurs sur l'épaule vers l'unité de conditionnement.

#### Transport des régimes en systèmes agro forestiers



Source: Enquêtes et visites d'exploitation 2005-2006-2007  
Réalisation : Cepeda, D.

#### Figure 69 Transport de régimes dans un système agro-forestier

- Calibrage : le calibreur (inspecteur de l'association d'El Guabo) vérifie le degré de maturation et de grosseur des mains. Si le calibre n'est pas conforme ou s'il est trop mûr le régime est retiré et inapte à l'exportation en caisses mais sera utilisé comme matière première pour l'élaboration de purée de banane.
- Lavage et pesage : la veille les bassins de traitement sont remplis par les agriculteurs afin de gagner du temps. Les régimes acceptés sont démembrés à l'aide d'un couteau courbe et placés dans le premier

bassin afin d'ôter le latex qui s'est écoulé lors de la coupe des mains. On vérifie si les fruits ont des lésions, des insectes et ils sont nettoyés avec une éponge. Ensuite les mains sont divisées pour laisser 3, 4, 5 ou 6 doigts nommés clusters. Ils sont immédiatement mis dans un autre bassin et une seconde vérification rapide de la qualité est effectuée. Les clusters choisis sont posés sur un plateau plastique pour être pesés sur une balance jusqu'à atteindre un poids de 42 livres.

#### Station d'emballage des systèmes agro forestiers



Source: Enquêtes et visites d'exploitation 2005-2006-2007

Réalisation : Cepeda, D.

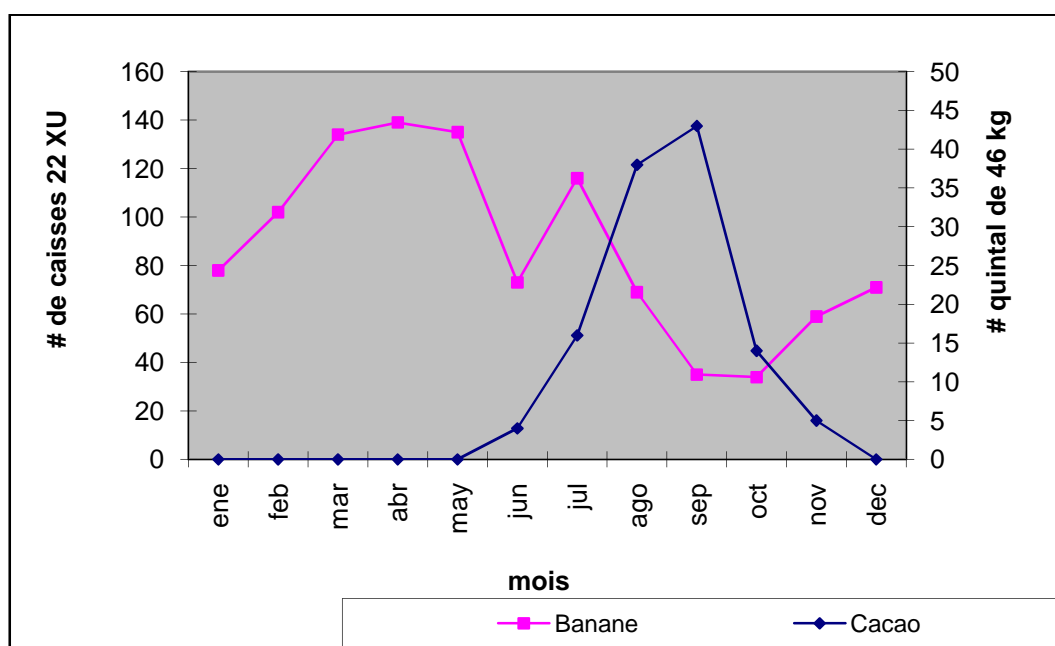
**Figure 70 Station d'emballage des systèmes agro forestiers**

- Fumigation, étiquetage et emballage : après avoir pesé, on réalise des aspersions de Citrex sur toutes les couronnes des clusters. Les étiquettes du Commerce équitable et le label « produit biologique » sont apposés et ce travail est généralement réalisé par les épouses agriculteurs. Sur les caisses en carton est apposé le code de l'agriculteur et l'étiquette du pays de destination.

Concernant l'emballage on met d'abord un sac plastique à l'intérieur de la caisse pour ensuite y placer les clusters de manière à ce qu'ils ne s'abiment pas en se cognant entre eux puis finalement à l'aide d'une pompe suceuse l'air est éliminé, la caisse est ficelée et elle est ainsi prête pour le transport.

## Complémentarité en temps de travail

Une importante caractéristique de ce système de culture est qu'il présente une complémentarité quant au calendrier de travail de l'agriculteur. D'avril à septembre les températures sont moins élevées dans le secteur ce qui entraîne une diminution de la production de banane mais au contraire de juillet à octobre on réalise les récoltes de cacao (voir schéma X). Cette complémentarité des temps de travail permet que quelques agriculteurs suivant ce système arrêtent de travailler comme journaliers dans la zone de plaine.



Source: Enquêtes et visites d'exploitation 2005-2006-2007  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 71 Productions de banane et de cacao dans une culture mixte de 20 hectares.**

Ce système de culture est utilisé par les agriculteurs qui recherchent une diversification des cultures d'exploitation et de nouveaux revenus tirés de l'agriculture et de l'élevage à l'aide de meilleurs prix et d'une commercialisation différenciée (sans intermédiaires). Cependant dans ces systèmes l'augmentation du niveau de qualité entraîne une hausse importante des coûts de production suite aux investissements nécessaires et aux rendements inférieurs par rapport à ceux de la monoculture.

**Tableau 37 Système de culture SC4 – principales caractéristiques et indicateurs agro-économiques**

<b>Indicateurs</b>	<b>Caracteristiques</b>
Niveau d'investissement	Bas
Drainages	Naturels ou inexistant
Activités	Sélection des fils, gestion de l'espace, utilisation de fongicides et d'herbicides restreint, utilisation de systèmes d'irrigation par gravité ou manuels
Fertilisation	Manuelle, engrais verts, compost, fumier de bétail, de poule, guano d'île, pierre phosphorique
Fumigation	Terrestre
Couverture du sol	Haute couverture
Récolte et emballage	Sans funiculaires, unité de conditionnement type A
Production annuelle moyenne par hectare (caisses/hectare)	Entre 270 et 500 caisses/hectare
Nombre de travailleurs/hectare	Entre 0,17 et 0,63 travailleurs totaux/hectare
Caisses produites / jour de travail	Entre 5,93 et 2,66 caisses/jour
Amortissement des équipements, outils et infrastructure/hectare	Entre 39,01 et 69,40 USD / ha
Amortissement total / caisse produite	Entre 0,25 et 0,35 USD/ha
SAU/UTH (hectare/UTH)	De 1,34 à 1,64

Source: Enquêtes et visites d'exploitation 2005-2006-2007  
Réalisation : Cepeda, D.

Enfin, ce système donne une production moyenne de 270 à 500 caisses par hectare en raison de sa densité inférieure de bananiers par hectare. La superficie disponible pour chaque travailleur dans ce système de culture (SAU / UTH) varie entre 1,59 et 5,97 hectares, chiffre supérieur en comparaison de tous les autres systèmes (SC1, SC2, SC3).

## CHAPITRE IV : ANALYSE DES SYSTEMES DE PRODUCTION

Alors que le chapitre précédent a été consacré à l'étude des processus techniques, notamment à l'aide du concept de système de culture et de système de conditionnement et d'emballage, on s'intéressera ici à l'unité de production dans son ensemble (et donc, le cas échéant aux autres cultures ou élevages pratiqués). Cette analyse en termes de système de production permettra de mettre en évidence les principales différences observées entre types de producteurs et de réfléchir sur leurs résultats économiques.

### 1. Aspects théoriques et méthodologiques de l'approche des systèmes de production

Dans cette étape du travail il s'agit de comprendre le fonctionnement des systèmes de production et leurs perspectives d'évolution. Après avoir caractérisé les logiques agronomiques des différents systèmes de cultures bananière, nous déterminons les interactions, qu'il s'agisse de synergies, de complémentarités (spatiales, utilisation de sous-produits, etc.) ou de rivalités<sup>103</sup> (ressources, main d'œuvre, etc.) et leur raison d'être en fonction du contexte agro-écologique et socio-économique de chaque type de producteur.

Pour comprendre le cadre théorique sur lequel se base l'analyse appliquée il est nécessaire de prendre en compte le concept de système de production auquel nous faisons référence :

Le système de production agricole est défini comme « *la combinaison, dans le temps et l'espace, de ressources disponibles et de productions elles-mêmes végétales et animales. Il peut également être conçu comme une combinaison plus ou moins cohérente de sous-systèmes productifs* » (Dufumier, 1996)

---

<sup>103</sup> Il s'agit notamment d'identifier les "moyens de production limitants" c'est à dire les situations dans lesquelles l'emploi d'une ressource en quantité limitée empêche le développement de l'activité, amenant à une situation de saturation (par exemple lorsque le manque de main d'œuvre ne permet pas de cultiver plus de terres). En outre une attention toute particulière est portée aux opérations qui ne peuvent être reportées sans provoquer d'importantes pertes (par exemple ne pas respecter les dates de plantation au début de la saison des pluies) : ces opérations sont stratégiques dans l'organisation de la main d'œuvre.

La méthode retenue pour déterminer quelles exploitations étudier garantit que l'information obtenue sera représentative et significative : représentative car elle garantit que tous les systèmes de production bananière de chacune des régions choisies auront bien été étudiés et significative car elle garantit l'obtention d'informations qui sont parfois caractéristiques de cas isolés ou marginaux (processus d'innovation récent, exploitations en voie de disparition, nouvelles relations commerciales, etc.,)

Ce type de recherche contraint à mettre en place un échantillonnage raisonné qui est une méthodologie d'échantillonnage non basé sur des probabilités mais plutôt réfléchi de manière à représenter et à caractériser la diversité des situations rencontrées. En d'autres termes nous n'effectuons pas une recherche aléatoire où chaque individu aurait la même probabilité d'être inclus dans l'échantillonnage. L'échantillonnage raisonné garantit que l'on n'oubliera pas d'étudier des exploitations qui présentent une dynamique particulière même si elles sont sous-représentées dans l'univers analysé. En fait, il peut être très pertinent d'identifier les innovations technologiques et organisationnelles qui peuvent surgir dans certaines exploitations pionnières (nommées « faibles signaux » du développement). Il est également indispensable de prendre en compte les exploitations minoritaires qui par leur taille ou les relations de production qu'elles maintiennent avec l'extérieur sont un élément clef de la dynamique socio-économique : ce sera notamment le cas des grandes plantations qui représentent une source de travail.

Pour cela, il ne s'agit pas de remplir un nombre infini de questionnaires mais plutôt de choisir un nombre déterminé d'exploitations dans chaque région pour englober toute la diversité des systèmes de production bananière et pour disposer du temps nécessaire pour chacune d'entre elles. C'est donc là que se pose le problème de l'échantillon et de sa représentativité : quel échantillon fut choisi dans chaque région ? Quel exemple de chaque type d'exploitations ?

L'échantillon raisonné est basé sur l'identification préalable (ou pré-typologique) effectuée par la lecture de paysages, des entretiens avec des informateurs et une analyse historique de la différenciation des systèmes de production (voir chapitres I et II). L'échantillon raisonné choisi dans chaque région a permis de caractériser la diversité des situations agro-économiques des producteurs, des plus riches aux plus pauvres, qu'ils soient nombreux ou non. Il convient de souligner que la typologie des systèmes de production est un des produits de l'étude et qu'elle se constitue grâce à une révision minutieuse d'une esquisse initiale qui acquiert de la

précision au fur et à mesure de l'avancée de l'analyse et de la collecte d'informations.

Pour la réalisation de la recherche il fut indispensable de localiser et d'informer différents dirigeants et leaders des diverses zones afin de tenter d'obtenir un meilleur accueil dans les plantations bananières (surtout celles supérieures à 20 hectares). Les réunions, les séminaires ou les événements réalisés par les producteurs ont été mis à profit pour présenter la thématique de recherche et de cette manière nous avons pu établir les dialogues initiaux et les premiers échanges d'information. Une autre stratégie de contact avec les producteurs consista à parcourir les différentes régions afin de rencontrer des producteurs et de leur expliquer de manière amicale et individuelle le sens de ce travail.

En parallèle avec l'immersion dans les régions étudiées, nous avons procédé à une recherche documentaire et à des entretiens historiques. Les entretiens ont eu lieu pour la plupart avec des personnes ayant longtemps vécu dans la région et qui avaient constaté les principaux changements intervenus dans le secteur. Les entretiens historiques se basèrent sur un dialogue ouvert même si une ébauche de questionnaire fut utilisée pour guider le dialogue. (annexe 2).

Les outils utilisés pour réaliser l'étude agro-technico-économique furent l'observation et les 135 entretiens avec les producteurs et agents économiques de l'agro-chaîne. Les observations sur le terrain permettent aussi bien d'identifier les grandes hétérogénéités de l'environnement, les différents systèmes de culture et les autres activités économiques existantes que d'accéder à une vision globale du contexte socio-économique. Les entretiens se basèrent sur des questions ouvertes et semi-ouvertes pour éviter la monotonie et comprendre les logiques de chaque agriculteur.

D'autre part, une fois l'information compilée elle a été traitée pour l'analyser et la comparer avec les résultats économiques ; pour cela il fut nécessaire de calculer la Valeur Ajoutée Nette -VAN<sup>104</sup> - qui correspond à la richesse totale moyenne créée par une exploitation en un an.(Cochet, Devienne, 2006).

---

<sup>104</sup> Nous pourrions calculer une VAN pour chaque sous-système de culture ou d'élevage. Cependant certains capitaux fixes (outils, équipements, etc.) sont utilisés dans différents sous-systèmes : il est alors difficile et complexe de calculer l'affectation de l'usage pour tel ou tel sous-système. Il est donc préférable de réserver le calcul de la VAN à l'analyse des systèmes de production.



L'évaluation des résultats économiques des systèmes de production est nécessaire pour définir les déterminants et les défis économiques des dynamiques contemporaines. Cette analyse se base sur deux notions principales : la contribution des unités de production à la création de richesses pour la collectivité et l'efficacité économique des unités de production du point de vue des responsables après la redistribution de la richesse produite.

La richesse produite est donc évaluée pour chaque système de culture par le biais de la valeur ajoutée brute (chapitre III) et du système de production dans son ensemble avec la valeur ajoutée nette.

$$\text{Valeur ajoutée nette (VAN)} = \Sigma (\text{VAB}) - \text{amortissements économiques (Am)},$$

où:

- Les amortissements économiques (Am) correspondent à la consommation annuelle du capital fixe<sup>105</sup> et du capital biologique<sup>106</sup> de durée pluriannuelle. On établit alors la dépréciation annuelle linéaire du matériel, calculée en fonction de leur vie utile. De cette façon l'amortissement économique est calculé de la manière suivante :

$$\text{Am} = (\text{valeur d'achat} - \text{valeur de vente ou de cession}) / \text{durée réelle d'utilisation}$$

La valeur ajoutée permet de connaître la quantité de richesse créée par l'unité de production, indépendamment des redistributions qui dépendent de l'organisation sociale. L'étude de la valeur ajoutée par unité de surface (VAN/ha) permet de mesurer l'intensification des systèmes étudiés et leur efficacité par rapport à d'autres. Elle est particulièrement indiquée dans les régions où la pression foncière est élevée (pénurie de terres). En revanche, dans un contexte de rareté de la main d'œuvre et d'abondance relative de terres, la valeur ajoutée par travail total (VAN/Ttot) est donc le critère le plus pertinent. Nous pouvons mesurer la richesse créée par une personne qui travaille dans l'exploitation pendant un an ce qui représente la productivité nette du travail dans cette exploitation.

La valeur ajoutée traduit l'efficacité du système au niveau global et son intérêt au niveau de la nation. On remarquera que cet intérêt n'est bien souvent pas le même que l'intérêt particulier : tous les producteurs d'une région n'ont pas les mêmes

---

<sup>105</sup> On se réfère à des outils, du matériel de traction, des véhicules, des équipements, des infrastructures spécifiques, etc.

<sup>106</sup> C'est à dire les coûts de mise en place d'une plantation pérenne.

facteurs limitants que la région dans son ensemble. C'est notamment le cas dans la zone d'étude où les compagnies agro-exportatrices disposent de grandes superficies de terres et ne cherchent pas à maximiser le revenu par unité de surface mais par unité de capital investi.

Le Revenu agricole net –RAN- est la quantité de richesses disponible pour la famille de l'exploitant, ce qui se traduit par la rémunération moyenne annuelle du travail familial, c'est à dire ce que la famille perçoit après les redistributions de la valeur ajoutée liées aux facteurs de production (salaires, paiement par location de terres, intérêts) ou sociaux (impôts), plus les possibles subventions accordées par l'Etat, les gouvernements locaux, etc. (Cochet, Devienne, 2006)

Revenu agricole net (RA) = VAN – Imp - Int - Sal - Rf + Sub; où :

- Imp: impôts.
- Int: intérêts sur les éventuels capitaux reçus en prêts de la part des banques ou d'usuriers.
- Sal: salaires payés par l'agriculteur aux travailleurs externes.
- Rf: rente foncière (location, métayage) payée par le producteur au propriétaire de la terre.
- Sub: subventions à l'agriculture et à l'élevage éventuellement perçues par l'agriculteur y compris les apports des projets de développement.

Alors que la VAN est un indicateur de l'efficacité économique du système de production au niveau de la nation, le RA donne cette efficacité au niveau de la famille. Ainsi, la comparaison entre types permet de voir ceux qui ont la plus grande probabilité de se maintenir.

Après avoir réalisé les principaux calculs économiques nous avons réalisé une typologie de producteurs avec laquelle nous avons réalisé leur représentation schématique (modélisation) afin de pouvoir ainsi établir l'archétype du producteur. Pour la réalisation de ce modèle, par type de producteur, nous avons analysé toutes les études de cas et analysé la structure des types de producteurs afin de mieux refléter la réalité analysée. Dans ce sens, les archétypes de producteurs décrits dans cette partie tentent d'être une représentation des caractéristiques de tous les producteurs qui appartiennent à une catégorie déterminée afin de montrer leurs principales caractéristiques et la problématique à laquelle ils font face.

### La mesure du travail

C'est peut être la mesure sur laquelle règne la plus grande incertitude. Le terme de travailleurs désigne l'ensemble de la main d'œuvre familiale et salariée (permanente et temporaire) travaillant sur l'exploitation agricole. Elle est exprimée en Unité de travail Humain (UTH). Une UTH représente 280 journées de travail d'une personne adulte dans l'année à raison de 5,5 jours de travail par semaine<sup>107</sup> et entre 7 - 9 heures de travail par jour.

### Les mesures de prix

Les prix sont la grandeur économique dont la mesure est la plus incertaine. Toute évaluation économique devrait rendre compte d'une analyse de la sensibilité des résultats et des scénarios correspondants. La durée du travail nous a conduit à préférer les prix moyens et les prix planchers débarrassés des variations conjoncturelles, prix moyens fixés entre la saison des prix hauts et celle des bas prix perçus par les agriculteurs. Cependant il est impératif de signaler qu'il existe des différences de prix entre chacun des types de producteurs bien que le produit ait les mêmes caractéristiques (caisse de banane pour l'exportation 22XU). Pour obtenir le prix moyen acquitté au producteur nous avons établi une moyenne pondérée entre les prix et les volumes de chaque semaine par rapport au suivi de prix effectué en 2005. De cette façon, nous avons choisi pour une plus grande facilité méthodologique des calculs économiques de maintenir un prix moyen constant, différencié et stable pour toutes les catégories de producteurs. Mais il est nécessaire de mentionner que les prix de la banane en Equateur sont peu constants et assez instables, mais cependant bien différenciés selon les différents types de producteurs.

## **2. Les critères de différenciation**

La différenciation sociale amène l'apparition de groupes sociaux qui vont réagir de différentes manières selon les ressources dont ils disposent. La composition et le niveau de revenus de chaque groupe est une des plus importantes manifestations de la nature des relations que ces groupes maintiennent vis-à-vis des moyens de production. D'autres variables tels les niveaux de capitalisation, la composition du

---

<sup>107</sup> Les systèmes bananiers d'exportations totalisent en général une moyenne de 51 semaines d'emballage.

capital, la distribution des rentes institutionnelles par le biais de politique publique et le contrôle de l'Etat sont également liées à l'accès aux moyens de production (Gaybor, 1987). Il est donc fondamentalement important de fixer et d'expliquer les critères de différenciation qui furent utilisés, produits de l'analyse historique et de la lecture du paysage dans chacune des régions d'étude.

## 2.1 *L'accès à la terre*

Ce critère permettra de connaître la quantité de terre possédée par les unités productives. Dans ce sens, les producteurs peuvent posséder des terres consacrées aux cultures et des pâturages pour l'élevage des animaux.

- Producteurs qui cultivent de très grandes superficies de banane. (>200)
- Producteurs qui cultivent des grandes superficies de banane. (50-200ha)
- Producteurs qui cultivent d'importantes superficies de banane. (20-50)
- Producteurs qui cultivent des superficies moyennes de banane. (10-20)
- Producteurs qui cultivent de petites superficies de banane.. (5-10ha)
- Producteurs qui cultivent de modestes superficies de banane. (<5 ha.

## 2.2 *Gestion de la main d'œuvre familiale (participation du propriétaire de l'exploitation)*

Ce critère met en évidence le degré de participation du producteur dans les activités productives. Cette analyse nous permet de différencier la catégorie sociale à laquelle appartiennent les producteurs.

### *Producteurs capitalistes absents.*

Ce terme sera utilisé pour nous référer aux producteurs qui ne se trouvent pas de façon permanente ou partielle sur l'exploitation. Dans ce sens, ce sont ceux qui n'incorporent pas de force de travail familiale dans les activités productives agricoles. En outre ils ont la capacité suffisante pour répartir géographiquement leurs plantations bananières dans différentes régions du littoral équatorien afin de diminuer les risques dus aux situations climatiques.

### *Producteurs capitalistes présents.*

Cette catégorie fait référence aux producteurs qui se trouvent de façon permanente ou partielle sur leurs terres et réalisent des activités de gestion administrative (recherche de quotas, paiement du personnel entre autres). Cependant ils

n'ajoutent pas de force de travail directe dans les travaux agricoles. Bien que dans quelques cas ils aient les moyens de répartir géographiquement leurs propriétés dans plusieurs régions, la plupart d'entre eux lorsqu'ils possèdent plusieurs propriétés les ont dans le même secteur.

#### *Producteurs patronaux*

Cette expression fait référence aux producteurs qui participent aux activités productives de la culture mais cependant concernant la structure de l'exploitation ils ont besoin en permanence d'une main d'œuvre salariée.

#### *Producteurs familiaux*

Ce terme se rapporte à la catégorie de producteurs qui en plus de travailler dans l'exploitation se voient contraints de travailler sur d'autres domaines de manière occasionnelle.

### **2.3 Capital et technicité (Outils et équipements)**

Ce critère permet de différencier le niveau de capitalisation des différentes catégories de producteurs. Nous différencions ainsi :

#### *Producteurs possédant des exploitations à haut niveau de capital et avec des équipements techniques.*

Ceux qui possèdent plus d'une unité de traitement du fruit (unité de conditionnement) avec un niveau élevé d'investissement. Ainsi que ceux qui possèdent des systèmes internes de transport du fruit (funiculaire), une infrastructure pour l'irrigation, des véhicules pour l'exploitation, entre autres.

#### *Producteurs possédant des exploitations avec un niveau moyen de capital et parfois des équipements.*

Ce sont les exploitations avec une ou plusieurs unités de conditionnement avec un niveau d'investissement moyen, avec ou sans funiculaire. On peut éventuellement y trouver une infrastructure pour l'irrigation, un véhicule à usage de l'exploitation entre autres.

*Producteurs possédant des exploitations avec un faible niveau de capital et sans équipement.*

Exploitations avec une seule unité de conditionnement et un faible niveau d'investissement. Sans funiculaire. Pas d'infrastructure pour l'irrigation et aucun véhicule.

## **2.4 Destination de la production**

*Producteurs agro-exportateurs :*

Ce sont ceux qui en plus d'être producteurs commercialisent le fruit sur le marché international.

*Producteurs bénéficiant d'un quota direct :*

Ceux qui commercialisent de manière directe le fruit auprès de compagnies commercialisatrices. Ils bénéficient généralement d'un quota direct auprès d'une de ces compagnies.

*Producteurs sans quota direct :*

Ceux qui dépendent d'un autre producteur pour commercialiser leur production.

## **2.5 Les qualités des fruits**

Trois qualités de bananes sont commercialisées dans la zone d'étude selon le type de producteurs. Nous avons ainsi les qualités suivantes :

*Qualité premier choix (caisses de première qualité).*

Ce type de fruit est destiné au marché étranger. Le plus souvent commercialisé sous forme de caisses d'environ 42 livres. Le fruit est soumis à un strict processus de sélection.

*Qualité premier choix biologique :*

Ce type de fruit destiné au marché étranger, et avec les mêmes conditions requises que le fruit premier choix, a comme caractéristique spécifique d'avoir été cultivé selon les principes de l'agriculture biologique. Ces processus sont garantis et

contrôlés par des entreprises certificatrices spécialisées qui délivrent ces labels aux exploitations bananières.

*Caisses de récupération (caisses de second choix).*

C'est le fruit qui ne correspond pas aux standards de qualité du fruit premier choix. Cependant il est soumis à un processus de sélection moins strict. Ce fruit est destiné au marché chilien.

*Rejet (sacs "pour Quito" ou "Banaquito" / "vont à Quito »)*

C'est le fruit qui ne correspond pas aux standards de qualité pour le marché extérieur. Il est essentiellement vendu dans l'unité de conditionnement pour le bétail des zones proches ou en sacs pour le marché national.

## **2.6 Les différents types d'exploitations agricoles dans le secteur de la banane fruit**

*Les exploitations familiales (Type A)*

Dans ce type d'exploitations, le producteur et/ou les membres de la famille participent au processus productif aussi bien en travaillant dans l'unité de conditionnement le jour de la récolte que dans les champs (les jours où la récolte n'a pas lieu). Cependant malgré l'emploi d'une main d'œuvre familiale disponible ils ont besoin certains jours ou de façon permanente d'un renfort de main d'œuvre itinérante pour des travaux spécifiques dans les champs ou pour le traitement du fruit.

*Les petites exploitations patronales (Type B)*

Dans ce type d'exploitations, le producteur et/ou les membres de la famille participent au processus productif aussi bien dans l'unité de conditionnement le jour de la récolte que dans les champs (les jours où la récolte n'a pas lieu). Cependant ils ont besoin d'embaucher une équipe<sup>108</sup> et une main d'œuvre itinérante.

---

<sup>108</sup> Terme utilisé pour désigner l'équipe de travailleurs embauchés temporairement pour réaliser les travaux de récolte et d'emballage.

### *Les exploitations patronales moyennes (Type C)*

Dans ce type d'exploitations, le producteur et/ou les membres de la famille participent uniquement au processus de récolte dans l'unité de conditionnement. Le processus productif est effectué par une équipe de travailleurs et de la main d'œuvre itinérante embauchée, surtout pour les travaux des champs.

### *Les exploitations patronales avec d'importantes superficies de banane (Type D)*

Dans ce type d'exploitations, le producteur ne participe pas au processus productif ou aux activités de l'unité de conditionnement. Cependant il est présent pour les activités de logistique, d'achats et de supervision de la plantation, aussi bien les jours sans récolte que les jours d'embarquement du fruit. L'intégralité du processus productif dépend de l'équipe de travailleurs, de la main d'œuvre itinérante et permanente, du personnel administratif et des techniciens de terrain embauchés par le propriétaire.

### *Les exploitations capitalistes et agro-exportatrices (Type E - F)*

Dans ce type d'exploitations se définissent comme des unités de production où l'emploi d'une main d'œuvre salariée est généralisé mais à la différence des exploitations patronales, les producteurs capitalistes n'utilisent pas leur propre force de travail ni celle de leur famille durant le processus productif. Ainsi la gestion et la réalisation des activités agricoles (y compris les relations d'échanges) sont menées à bien par du personnel salarié permanent et/ou temporaire. Ce type d'exploitations est constitué sous la forme d'holdings de production et possèdent des innovations technologiques et l'accès des visiteurs y est très restreint.

## **3. Description des différents types de producteurs**

### *3.1 Les petits producteurs journaliers qui ont peu de superficies consacrées à la banane (Type A)*

Cette catégorie de producteurs recouvre une différenciation qui s'est produite au cours de l'histoire de la production bananière :

- i) Dans les zones « traditionnellement » bananières, les semeurs ou ouvriers agricoles de l'époque cacaoyère ont réussi à posséder des terres en les envahissant ou grâce au processus d'adjudication de terres pendant

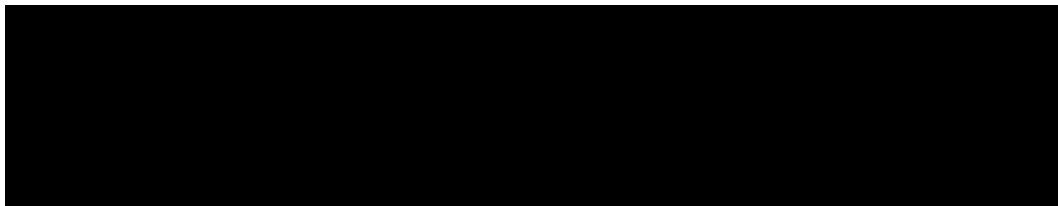


la réforme agraire. Leurs enfants ont hérité de ces propriétés et ont continué à exploiter les cultures bananières implantées par la génération précédente ;

ii) Dans les « nouvelles » zones, à la fin des années 90 et au début de la nouvelle décennie, cette catégorie de producteurs s'oriente vers la culture de la banane en raison de l'influence environnante des plantations bananières de moyenne et grande taille qui entourent leurs propriétés et motivés par les bons prix de la banane à cette époque, conséquence d'une conjoncture favorable. Ainsi, ils ont substitué leurs systèmes de culture basés sur le (manioc+maïs<sup>109</sup>) et les potagers mixtes comprenant du cacao par la culture de la banane.

### 3.1.1 L'accès à la terre

Cette catégorie de producteurs possède des terres dont la superficie est inférieure à 5 hectares. L'accès limité à la terre fait que toute la superficie est utilisée pour la culture de la banane. En ce sens, ils cultivent des superficies de banane qui ont moins de 5 hectares (voir tableau 38).



**Tableau 38 Accès à la terre des petits producteurs journaliers (TYPE A)**

Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Ces exploitations sont généralement situées en plaine côtière mais éloignées du port et reliées à des voies de communication en mauvais état. Le facteur agro-écologique qui exerce le plus d'influence sur la production est le manque d'eau pour l'irrigation. L'état actuel des ressources hydriques, conjugué à la difficulté d'accéder à cette ressource (soit en raison de sa position géographique, des coûts élevés de l'infrastructure ou de la monopolisation et de la concentration de l'eau par des exploitations de plus grande taille ou avec un pouvoir de négociation plus important), ne permet pas à la plupart des producteurs de cette catégorie d'obtenir un accès à l'eau destinée à l'irrigation.

Parmi les facteurs socio-économiques, le plus important est l'absence d'un quota fixe avec une compagnie chargée de la commercialisation du produit. Cette

---

<sup>109</sup> C'est un système de culture dans lequel le maïs est semé en lignes entre le manioc

caractéristique fait que le fruit est commercialisé par le biais d'un producteur intermédiaire. Les producteurs n'ont que de faibles liens, et souvent de type clientéliste, avec les compagnies qui se portent acquéreuses du produit et ils rencontrent souvent de grandes difficultés pour positionner leur production sur le marché. Ils fournissent le marché en fonction de la demande mais n'exercent aucune influence sur la fixation du tarif minimum d'achat. Cependant, au cours des époques les plus dramatiques alors que les prix du marché local diminuent de façon substantielle (0,80 dollars la caisse), ils déclenchent les fameuses mobilisations du secteur bananier qui bloquent les exportations de banane.

### 3.1.2 *Le capital*

Le capital de cette catégorie de producteurs est caractérisé par son faible niveau d'investissement. Il consiste en outils manuels, une station d'emballage **sans funiculaire**, deux bassins de ciment, entre autres, et parfois une moto pour les déplacements de la famille. L'irrigation lorsqu'elle est possible, est réalisée en ayant recours à l'inondation des sols et ses systèmes de drainage sont déficients d'où des problèmes dans les bananeraies durant la saison des pluies.

Les petits producteurs de banane se débattent entre les exigences du marché et leurs possibilités réduites pour accéder à des ressources financières.

### 3.1.3 *La gestion de la main d'œuvre*

Dans ce type d'exploitation les membres de la famille participent aux activités de production mais malgré tout le producteur ou un autre membre de la famille doit occasionnellement travailler à l'extérieur de la propriété (voir le tableau 39).

**Tableau 39 Disponibilité de la main d'œuvre familiale des petits producteurs journaliers (type A) dans la production bananière**

Disponibilité de la main d'œuvre familiale			Utilisation dans l'exploitation		Utilisation en dehors de l'exploitation	
UTF	Jours	%	Jours	%	jours	%
2,8	784	100	744	95	40	5

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

La disponibilité de la main d'œuvre familial est de 784 jours soit 2,8 Unités de Travail Familial (UTF). Dans ce sens nous attribuons à (1 UTF) la valeur de 280

jours de travail par an. Pour l'activité bananière les jours considérés comme ouvrables, par les agriculteurs et travailleurs agricoles, vont du lundi au samedi midi.

Le plus grand pourcentage des journées de travail familial (95%) est destiné à l'exploitation de la banane. Cependant un jour ou deux par semaine, en dépendant de la saison, un des membres de la famille doit travailler de manière occasionnelle dans d'autres exploitations. Le volume total de travail effectué hors de l'exploitation représente 5% de la main d'œuvre familiale disponible (voir tableau 40).

Posséder une force de travail familiale et une superficie réduite de culture amène cette catégorie de producteurs à optimiser l'utilisation de la main d'œuvre disponible aux cours du processus de production du la banane. Malgré cela, ce système requiert une main d'œuvre embauchée spécialement pour les périodes de pointe dans le travail, principalement pour le jour de la récolte (voir tableau 40).

**Tableau 40 Utilisation de la main d'œuvre chez les petits producteurs journaliers (type A)**

**dans le secteur bananier**

\*MOF: Main d'œuvre familiale

\*MOC: Main d'œuvre extérieure embauchée

Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

De cette façon la plupart de la main d'œuvre travaillant est familiale avec 63% du total des journées de travail alors que la main d'œuvre extérieure embauchée correspond à 37 % du total (voir tableau 40). La main d'œuvre familiale travaille essentiellement dans les champs alors que l'étape de la récolte correspond au plus important pourcentage de main d'œuvre extérieure embauchée avec 32%.

Ces exploitations requièrent autour de 1,1 à 1,2 UHT/ha dans la mesure où la plupart du travail est effectuée manuellement comme par exemple l'application de pesticides avec des pulvérisateurs manuels, bien qu'elle soit interdite par la loi équatorienne, à cause (selon la loi) des effets nocifs sur la santé des produits appliqués. (mais cette disposition équivaut à un appui vers une agriculture à grande échelle).

### 3.1.4 Destination de la production et résultats économiques.

En ce qui concerne la commercialisation, l'environnement socio-économique est défavorable à cette catégorie de producteurs. La vente du fruit, surtout au cours de périodes de bas prix, est menée à bien avec un producteur intermédiaire. Cela est dû au fait que ces producteurs ne bénéficient pas de quotas fixes accordés par des compagnies chargées de la commercialisation de la banane et cela entraîne une tendance à percevoir pour chaque caisse de banane une rémunération inférieure au prix du marché en raison de la présence d'un intermédiaire (voir tableau 41).

**Tableau 41 Produit brut et consommations intermédiaires des petits producteurs journaliers (type A) dans la production bananière avec 2 types de prix de vente du produit**

PRODUIT BRUT (A)			CONSOMMATIONS INTERMÉDIAIRES (B)						Dep. (C) USD	VAN (A) B-C (USD)
Caisses /an (a)	Prix moyen	PB (axb)	Total USD	%	Intrants		Transport			
					Total USD	%	Total USD	%		
5 130	2,9	14 877	5 470	100	2 954	54	2 516	46	937	8 470
5 130	3,2	16 416	5 470	100	2 954	54	2 516	46	937	10 009

Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Les différences dans le prix de vente se doivent en général aux relations sociales de production existantes, par rapport à l'accès au quota hebdomadaire de fruit, entre les producteurs et les agro-exportateurs ou les entreprises chargées de la commercialisation. Un exemple très clair est le prix reçu par le producteur de type A de 2,90 dollars la caisse ; n'ayant pas de quota cet agriculteur doit remettre le fruit à un intermédiaire (qui peut être un autre producteur ou non), intermédiaire qui grâce à ses contacts commerciaux possède un quota avec une compagnie commercialisatrice ou agro-exportatrice, prélevant une partie de la richesse produite par l'agriculteur à hauteur de 15% du VAN en raison de son accès privilégié à l'information commerciale.

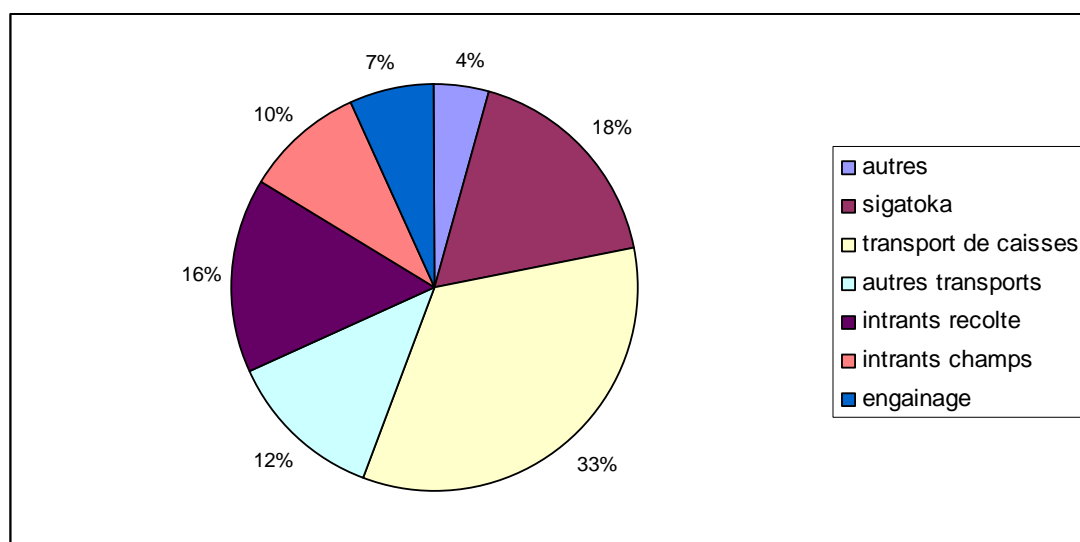
Le tableau 41 compare la variation du PB et du VAN avec les prix différenciés existants et même si ce producteur reçoit en effet 2,90 dollars par caisse, le prix payé à d'autres types de producteurs arrive jusqu'à 3,20 dollars par caisse pour un fruit de même qualité. Pour cela nous pouvons dire que le petit producteur crée une plus grande richesse (environ 10000 dollars par an et par hectare) mais que d'autres agents de la chaîne profitent de lui.

Il faut rappeler que même si les prix minimums de la caisse de banane sont fixés par l'Etat, les prix perçus par les producteurs varient chaque semaine tout au long de l'année. (cf. Chapitre II).

De cette manière ils produisent une VAN (valeur ajoutée nette) de 8470 dollars par an avec un produit brut (PB) évalué à 14877 dollars / an, des consommations intermédiaires de 5470 dollars / an et une dépréciation de 937 dollars / an. En d'autres termes ces agriculteurs produisent une richesse évaluée à environ 2200 dollars par hectare. La VAN/ actif familial est de l'ordre de 3000 dollars mais elle est réduite à 2016 dollars par UTH lorsqu'elle est calculée en fonction du total des actifs qui travaillent dans l'exploitation.

Parmi les consommations intermédiaires liées à l'exploitation (CI) les plus gros pourcentages sont liés au transport et au contrôle de la sigatoka avec 33% et 18% respectivement (voir figure 72). Pour le transport, le pourcentage le plus important est celui du transport des caisses de l'exploitation jusqu'au port d'exportation puisque cela représente 33% des frais. Cela est dû au fait que ce type de producteur ne dispose pas de véhicule pour le transport des caisses et la location de camions bananiers s'avère onéreuse par rapport au faible volume transporté, ce qui accroît le coût par unité transportée

En ce qui concerne les intrants utilisés dans l'exploitation on remarque l'importance des frais liés au contrôle de la Sigatoka avec une part de 18% ainsi que les intrants de récolte avec 16% des consommations intermédiaires d'exploitation (voir figure 72). Le poids relatif du transport dans les CI est essentiellement dû à la faible quantité de caisses commercialisées par ce type de producteur.



Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 72 Répartition des consommations intermédiaires d'exploitation des petits producteurs journaliers (type A) pour la production bananière.**

### 3.1.5 Les revenus issus de l'agriculture

**Tableau 42 Revenus issus de l'agriculture des petits producteurs journaliers (type A) dans la production bananière**

VAN (a)		PAIEMENT DES SALAIRES								Intérêts (c)		RAN (a-b-c)	
		TOTAL (b)		Champ		Récolte		Autres					
Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
8 470	100	3 889	45,9	710	8,4	3 179	37,5	0	0	100	1,2	4 481	52,9
10 009	100	3 889	38,9	710	7,1	3 179	31,8	0	0	100	1,0	6 020	60,1

\*autres = services techniques.

Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Bien qu'il s'agisse d'un système doté d'une abondante force de travail familial, le plus important pourcentage de la distribution de la richesse est lié au versement des salaires, notamment lors de la récolte avec 38% comme cela apparaît dans le tableau. Les emprunts financiers ont lieu essentiellement durant la période de bas prix et c'est la raison pour laquelle ils représentent 1,2% de la VA produite. L'inévitable embauche de main d'œuvre le jour de la récolte entraîne une diminution du Revenu d'Agricole Net (RAN) qui s'élève à 4481 dollars par an et de ce fait le revenu familial est donc de l'ordre de 1600 dollars par actif familial.

Le revenu issu de l'agriculture pour chaque journée de travail familial est de six dollars par jour (voir tableau 43). Si nous le comparons au revenu d'une journée de travail en dehors de l'exploitation environ 8 dollars, il s'avère inférieur d'où le besoin pour ce type de producteur de travailler à l'extérieur pendant les périodes de crise économique, si cette opportunité<sup>110</sup> existe.

**Tableau 43 Valeur ajoutée et revenu issus de l'activité agricole des petits producteurs journaliers (type A) dans la production bananière**

Main d'oeuvre			VAN			RAN		
Familiale (a1)	Embauchée (a2)	Total (a1+a2)	VAN/ Exploitation (b)	VAN/ ha	VAN/ Journée de travail (b) / (a1+a2)	RAN /Exploitation (c)	RAN/ ha	RAN/Journée de travail familial (c) / (a1)
Jours	jours	jours	USD	USD	USD / jour	USD	USD	USD / jour
744	434	1 178	8 470	2259	7	4 481	1195	6

Source : enquêtes de terrain plusieurs zones 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

La VAN / jour de travail, c'est à dire la richesse produite par chaque jour de travail, est donc supérieure à la rémunération journalière (voir tableau 43). Cela

<sup>110</sup> Peut être considéré comme le coût d'opportunité de travail à l'extérieur. Bien que le coût d'opportunité d'une ressource engagée dans une activité soit la valeur nette des productions perdues du fait que cette ressource ne peut plus désormais être utilisable par ailleurs. Il s'agit d'un coût de renoncement, souvent difficile à évaluer. (Dufumier, 1996)

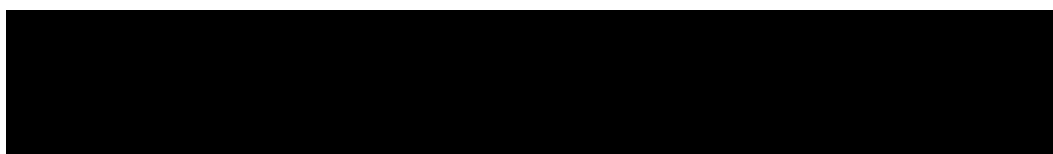
démontre de façon claire que la rémunération de la main d'œuvre salariée est plus importante que la rémunération du travail familial pour cette catégorie de producteur.

La survie de cette catégorie de producteur dans le système bananier est essentiellement due aux bénéfices engrangés au cours des époques où les prix sont élevés pour des mois précis de l'année et à des stratégies déterminées afin d'affronter l'époque de bas prix d'achat telles que : (i) la vente de la main d'œuvre familiale, (ii) la diminution des cycles de fertilisation, (iii) l'association entre producteurs pour payer les frais de transport entre autres. (iv) l'augmentation des jours d'intervalle entre les récoltes<sup>111</sup> afin d'augmenter le volume récolté.

### *3.1.6 Le cas des petits producteurs bénéficiant du commerce équitable (Type A2)*

Une variante de ce type d'exploitation est une fois de plus la catégorie d'exploitations qui s'intègrent dans le circuit du commerce équitable (type A2). Ces producteurs font par exemple, partie de l'Association des Petits Producteurs bananiers El Guabo –APPBG-, les producteurs impliqués sont près de 600 et possèdent des superficies inférieures à 12 hectares (en culture pure) et à moins de 20 hectares en systèmes de culture agro-forestiers. La moyenne de possession de la terre est d'environ 4,7 hectares.

**Tableau 44 Accès à la terre des petits producteurs en commerce équitable (TYPE A2)**



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

Même si comme dans le type A ce sont les membres de la famille qui participent aux activités de production, de toute façon en raison de la présence de la production bananière là où se concentre le travail le jour de l'embarquement il est nécessaire d'embaucher de la main d'œuvre supplémentaire. (voir le tableau 45)

---

<sup>111</sup> Généralement en période de bas prix le producteur ne fait pas de récolte (ou fait une récolte tous les 15 jours), car les revenus sont plus bas que les dépenses, raison pour laquelle il coupe les régimes et les dépose au sol pour qu'ils se décomposent.

**Tableau 45 Disponibilité de la main d'œuvre familiale des petits producteurs en commerce équitable (type A2) dans la production bananière**

Disponibilité de la main d'œuvre familiale			Utilisation dans l'exploitation		Utilisation en dehors de l'exploitation	
UTF	Jours	%	jours	%	jours	%
3	840	100	840	100	0	0

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

**Tableau 46 Utilisation de la main d'œuvre des petits producteurs en commerce équitable (type A2)**

MAIN D'OEUVRE FAMILIALE DE L'EXPLOITATION						MAIN D'OEUVRE EXTÉRIEURE EMBAUCHÉE						TOTAL a + b	UTH	%
MOF (a)		CHAMP		Récolte		MOC (b)		CHAMP		Récolte				
jours	%	jours	%	jours	%	jours	%	jours	%	jours	%			
840	65	708	54,8	132	10,21	453	35,0	4	0,3	449	34,7	1293	4,62	100

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

De cette façon, 65% des jours de travail sont effectués par la main d'œuvre familiale, alors que la main d'œuvre extérieure embauchée correspond à 35 % du total (voir tableau 46). La main d'œuvre familiale travaille essentiellement dans les champs (55%) alors que l'étape de la récolte correspond au plus important pourcentage de main d'œuvre extérieure embauchée avec 35%.

Il faut souligner que la quantité de travail par hectare a augmenté à 1,32 UTH/hectare, en raison des normes du commerce équitable : désherbage manuel, davantage de supervision le jour de l'embarquement et plus de contrôle pour l'engainage. Malgré ces chiffres, une augmentation de l'investissement dans les bananeraies se produit, grâce à la hausse du prix de vente et à la facilité d'obtention de prêts (jusqu'à 1 000 dollars par hectare) par le biais de l'association, en installant des funiculaires ou des systèmes d'irrigation sous foliaire, cela semble être une conséquence manifeste de l'intégration dans une filière de commerce équitable.

**Tableau 47 Produit brut et consommations intermédiaires des petits producteurs en commerce équitable (type A2)**

PRODUIT BRUT (A)			CONSOMMATIONS INTERMÉDIAIRES (B)						Dep. (C) USD	VAN (A-B-C) (USD)
Caisses /an	Prix moyen	PB (axb)	Total USD	%	Intrants		Transport			
					Total USD	%	Total USD	%		
4 466	4,75	21 214	6 190	100	4 398	71	1 792	29	982	14 042

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



Il faut mentionner que les producteurs associés réussissent à avoir de meilleurs prix pour leurs fruits (4,75 USD/caisse) et surtout une stabilité quant au volume de vente. Cette situation a nettement augmenté la richesse produite par hectare avec une augmentation à 4012 dollars (voir tableau 48). Nous pouvons également observer une augmentation dans les revenus agricoles par actif familial à 2900 dollars, presque le double en comparaison avec le circuit commercial conventionnel.

**Tableau 48 Valeur Ajoutée et revenu issu de l'activité agricole des petits producteurs en commerce équitable (type A)**

Main d'oeuvre			VAN			RAN		
Familiale (a1)	Embauchée (a2)	Total (a1+a2)	VAN/ Exploitation (b)	VAN/ ha	VAN/ Journée de travail (b) / (a1+a2)	RAN/ Exploitation (c)	RAN/ ha	RAN/ Journée de travail familial
jours	jours	jours	USD	USD	USD / jour	USD	USD	USD / jour
840	453	1 293	14 042	4012	10,9	8 637	2 468	10,3

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

### 3.2 Les producteurs patronaux possédant de petites plantations de banane (Type B)

Ce type d'exploitation provient des héritages de première génération des exploitations indépendantes des années 50, et dont la superficie s'est réduite peu à peu à cause d'un partage héréditaire de deuxième génération et dans certains cas de troisième génération.

Dans les zones récemment incorporées à la production bananière, ce type de producteurs se lance dans la culture de la banane entre le milieu et la fin de la décennie des années 90, grâce à une conjoncture favorable du marché. Ils remplacent ainsi leurs systèmes de culture basés sur le cacao ou les plantations mixtes (cacao/banane) par la banane en culture pure.

#### 3.2.1 L'accès à la terre

Ils possèdent des superficies de terrain souvent comprises entre 5 et 10 hectares. La totalité de la superficie agricole utilisable est destinée à la culture de la banane. C'est-à-dire qu'ils exploitent des superficies cultivées de banane de moins de 10 hectares (voir tableau 49).

**Tableau 49 Accès à la terre des producteurs patronaux possédant de petites superficies  
(TYPE B)**

TYPE DE PRODUCTEUR	Superficie	%	Cultures	ha	%
Producteur patronal possédant de petites superficies de banane.	9 ha	100	banane	9	100

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Cette catégorie de producteur est confrontée à l'instabilité des quotas directs avec une compagnie de commercialisation. Cette caractéristique fait que, certaines semaines de l'année, la production est commercialisée par le biais d'un producteur intermédiaire. Une grande hétérogénéité de situations caractérise ce groupe selon les liens les unissant aux compagnies commerciales, même si d'une manière générale ils rencontrent des difficultés pour placer leur production sur le marché bien qu'ils soient en quelque sorte entourés de meilleures conditions agro-écologiques que les producteurs de type A ou qu'ils se trouvent plus près des ports d'embarquement.

Ce type de producteur est victime du manque d'eau pour l'irrigation mais il existe cependant des cas où ils peuvent avoir accès de manière limitée à cette ressource s'ils se trouvent près d'un cours d'eau (rivière ou canal de drainage) sur leurs terres.

### 3.2.2 *Le capital*

Les producteurs appartenant à cette catégorie possèdent une station d'emballage avec ou sans funiculaire outre des outils manuels et un petit véhicule à usage familial (type camionnette)

Bien qu'il y ait eu des changements dans les plantations, ces producteurs n'appliquent pas toute la technologie recommandée par les multinationales. Même si dans la plupart des cas les plantations possèdent un funiculaire, les plantations ne sont pas totalement équipées de systèmes d'irrigation sous-foliaires et ont recours à la technique d'irrigation par inondation.

Le début des divisions par héritage de seconde génération pose un problème quant à l'utilisation de la station d'emballage dans la mesure où chaque héritier décide à quel marché il va vendre sa production et cela diffère les journées d'utilisation de la station d'emballage. Dans la mesure où il existe une seule station d'emballage,

cela provoque des conflits quant à son utilisation entre les héritiers et créant ainsi des différences entre les nouveaux propriétaires.

### 3.2.3 La gestion de la main d'œuvre

Cette catégorie dispose de 658 jours de travail familial et son usage est exclusivement réservé à la plantation. C'est pourquoi aucun membre de la famille ne part travailler à l'extérieur de manière occasionnelle ou permanente dans d'autres exploitations (voir tableau 50).

De cette manière, la main d'œuvre familiale assure 28,5% de la force de travail totale (22,1% pour les champs, 6,4% au moment de la récolte). Cependant ils sont dépendants d'une main d'œuvre embauchée à hauteur de 70% qui est destinée la plupart du temps à la récolte (voir tableau 50).

**Tableau 50 Utilisation de la main d'œuvre des producteurs patronaux propriétaires de petites superficies (type B) dans la production bananière**

MAIN D'OEUVRE FAMILIALE DE L'EXPLOITATION						MAIN D'ŒUVRE EMBAUCHEE						TOTAL (a+b)	UTH	%
MOF (a)		Champ		Récolte		MOE (b)		Champ		Récolte				
jours	%	jours	%	jours	%	jours	%	jours	%	jours	%			
658	28,5	510	22,1	148	6,4	1651	71,5	524	22,7	1127	48,8	2309	8,25	100

Source : enquêtes de terrain 2005 - 2006

Réalisation : Cepeda, D.

Dans ce système travaillent entre 2 et 2,5 actifs familiaux mais ils embauchent une force de travail extérieure pour de nombreuses activités puisque leurs besoins de main d'œuvre sont évalués à environ 0,9 UTH par hectare. Cette augmentation par rapport au type A de la superficie travaillée par actif se doit à une amélioration (même partielle) de l'irrigation parcellaire ou de la manière de transporter le fruit du champ à l'unité de conditionnement (funiculaire).

Les propriétaires qui se considèrent efficaces exercent un strict contrôle sur les activités réalisées par les travailleurs permanents et occasionnels sur les terres de l'exploitation.

### 3.2.4 Destination de la production et résultats économiques.

Cette catégorie procède généralement à la récolte une fois par semaine. La production est commercialisée dans la plupart des cas grâce à l'attribution d'un quota par une compagnie commerciale ou un intermédiaire, ce qui permet à

l'exploitant d'obtenir un meilleur prix que la catégorie précédente. En outre, à certaines époques, ils produisent des caisses destinées au marché chilien et des « caisses de récupération »<sup>112</sup> pour d'autres compagnies.

**Tableau 51 Produit Brut et consommations intermédiaires chez les producteurs patronaux propriétaires de petites superficies (type B) dans la production bananière**

LE PRODUIT BRUT (A)					CONSOMMATIONS INTERMÉDIAIRES (B)						Dep. (C) USD	VAN (A-B-C) (USD)
Caisses /an (a)	Prix x (b)	PB 1 (axb)	PB 2*	Total PB1 + PB2 (A)	Total USD (B)	%	Intrants		Transport			
							Total USD	%	Total USD	%		
14202	3	42606	750	43356	22558	100	17077	75,7	5481	24,3	1234	19564

\*PB2= Caisses pour le marché chilien

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

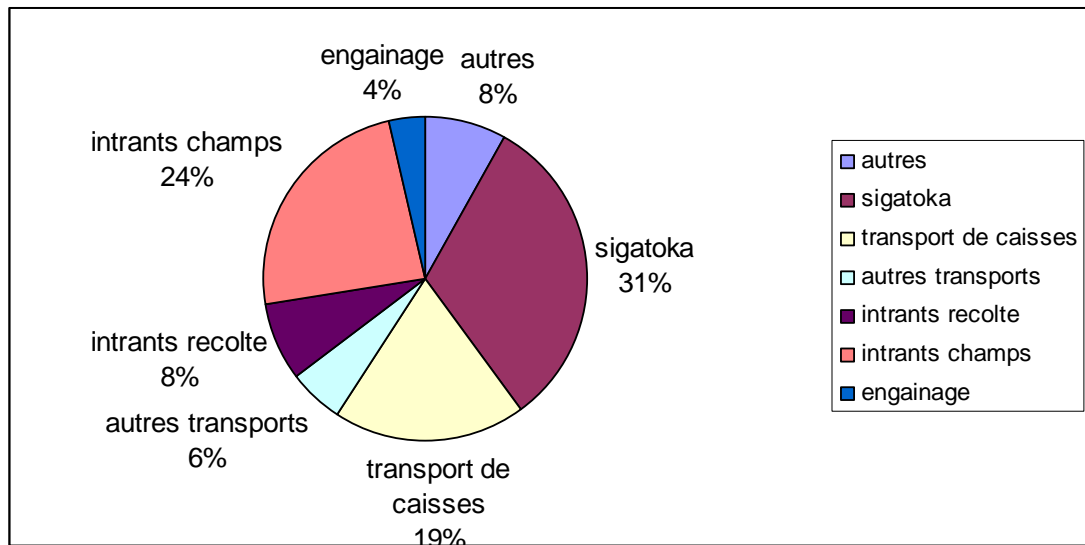
Réalisation : Cepeda, D

Ce contexte conduit à produire un produit brut (PB) d'environ 43000 dollars par an composé des produits bruts découlant des caisses de banane et des caisses de récupération. Les consommations intermédiaires sont de l'ordre de 22 500 dollars par an et les dépréciations s'élèvent à 1200 dollars par an. La VAN de cette catégorie équivaut à 19500 dollars par an.

Le plus important pourcentage des consommations intermédiaires réside dans les travaux des champs et le transport avec respectivement 66% et 24%. Dans les champs le contrôle de la Sigatoka représente environ 31% des frais et c'est une des dépenses les plus importantes pour ce type de producteurs (figure 73) Ces différences de pourcentages par rapport au type A se doivent à l'augmentation des coûts pour les traitements contre la Sigatoka ainsi qu'à l'augmentation des fertilisations complémentaires (de type foliaire ou basées sur des principes biologiques), mais surtout à la baisse du poids relatif du transport des caisses dans les coûts unitaires. .

La richesse créée par hectare est de 2200 hectares tandis que la VAN produite par chaque journée de travail est de 8,5 dollars et la VAN totale par UTH s'élève à 2400 dollars.

<sup>112</sup> Voir Pratiques agricoles dans le domaine de la banane ; qualité du fruit.



Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 73 Répartition des consommations intermédiaires d'exploitation des producteurs patronaux propriétaires de petites superficies (type B) dans la production bananière**

Bien qu'il s'agisse d'un système qui amène une force de travail familiale, une part importante de la VA est consacrée au paiement des salaires, surtout lors de la phase de la récolte (67,7%). Il existe une variation entre la rémunération pour les travaux des champs et pour les récoltes, respectivement de 28,7% et 38,9%. Le revenu agricole familial est de 6328 dollars par an (voir tableau 52), environ 2700 dollars par actif familial.

**Tableau 52 Revenu issu de l'agriculture des producteurs patronaux propriétaires de petites superficies (type B) dans la production bananière**

VAN (a)		PAIEMENT DES SALAIRES								Intérêts (d)		RAN (a-b-c-d)	
		TOTAL (b)		Champ		Récolte		Autres					
Total	%	TOTAL (b)	%	TOTAL	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
19 564	100	13 236	67,7	5 617	28,71	7 619	38,9	0	0	0	0	6 328	32,3

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

**Tableau 53 Valeur Ajoutée et revenu issu de l'agriculture par jour de travail des producteurs patronaux propriétaires de petites superficies (type B) dans la production bananière**

Main d'oeuvre			VAN			RAN		
Familiale (a1)	Embauché (a2)	Total (a1+a2)	VAN/ Exploitation (b)	VAN/ ha	VAN/ Journée de travail (b) /	RAN/ Exploitation (c)	RAN/ ha	RAN/ Journée de travail familial
jours	jours	jours	USD	USD	USD / jour	USD	USD	USD / jour
658	1651	2 309	19 564	2173,8	8,5	6 328	703	9,6

Source : enquêtes de terrain 2005 - 2006

Réalisation : Cepeda, D.

Le revenu issu de l'agriculture par jour de travail familial est de 10 dollars par jour (voir tableau 53) et si nous le comparons avec le coût d'opportunité (le revenu produit par le travail en dehors de l'exploitation) nous constatons que le premier est supérieur. De là découle la stratégie du producteur de maximiser l'utilisation de la main d'œuvre familiale disponible dans le travail direct lié aux tâches de gestion de l'exploitation, à l'effeuillage, à la qualification de régimes et à la supervision générale de la chaîne d'emballage.

Si nous comparons la VAN/jour de travail, c'est-à-dire la richesse produite par chaque journée de travail familial ou embauché, avec le RAN/jour de travail familial nous observons qu'ils sont du même ordre de grandeur (voir tableau 53).

Bien qu'ils disposent d'un RAN/jour de travail supérieur à ce que rapporte le travail à l'extérieur, ces producteurs font tout de même face à des problèmes de trésorerie liés aux effets de la saison où les prix sont bas. La stratégie pour faire face à cette période se base sur : (i) diminution des cycles de fertilisation, (ii) ne pas récolter les régimes de banane certaines semaines<sup>113</sup>, comme dans le cas du type A ; mais aussi (iii) réaliser des emprunts d'argent temporaires à des usuriers<sup>114</sup>.

Comme dans le cas du type A, il existe une variante de ce type d'exploitation (type B2), du point de l'accès au marché : les rapports avec les réseaux du commerce équitable. Il s'agit généralement de producteurs exploitant moins de 12 hectares qui cherchent à obtenir une entrée à l'Association des Petits Producteurs de Banane de El Guabo (ou autres) afin d'essayer de surmonter les aléas du marché local.

**Tableau 54 Produit Brut et consommations intermédiaires des producteurs patronaux propriétaires des petites superficies liée au commerce équitable (type B2) – Exemple de l'Association de petits producteurs bananiers El Guabo**

LE PRODUIT BRUT (A)					CONSOMMATIONS INTERMÉDIAIRES (B)						Dep. (C) USD	VAN (A-B-C) (USD)
Caisses /an (a)	Prix x (b)	PB 1 (axb)	PB 2* (c)	Total PB1 + PB2 (A)	Total USD (B)	%	Intrants		Transport			
							Total USD	%	Total USD	%		
9450	4,75	44887,5	450	45337,5	20574	100	15960	77,6	4614	22,4	1835	22929

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

<sup>113</sup> Généralement les régimes sont cueillis et ils sont laissés par terre pour qu'ils se décomposent.

<sup>114</sup> Les prêts financiers par les banques sont réduits pendant l'époque de bas prix en raison de l'instabilité de l'activité bananière.

Sans aucun doute, les revenus de cette catégorie d'exploitants liés au commerce équitable permettent à ces propriétaires une augmentation de la richesse produite en raison du prix en vigueur. Ainsi la VAN/ha est de 3276 dollars mais il est nécessaire de faire appel à une plus grande quantité de main d'œuvre (1,10 UTH par hectare) en raison du contrôle de qualité plus strict le jour de l'emballage et de l'obligation de pratiquer le désherbage manuellement imposés par les règles de culture mises en place par le commerce équitable.

**Tableau 55 Utilisation de la main d'œuvre des producteurs patronaux propriétaires de petites superficies liée au commerce équitable (type B2)**

MAIN D'ŒUVRE FAMILIALE DE L'EXPLOITATION						MAIN D'ŒUVRE EMBAUCHEE						TOTAL (a+b)	UTH	%
MOF (a)		Champ		Récolte		MOE (b)		Champ		Récolte				
jours	%	jours	%	jours	%	jours	%	jours	%	jours	%			
588	25,2	406	17,4	182	7,8	1747	74,8	751	32,2	996	42,7	2335	8,34	100

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

**Tableau 56 Valeur ajoutée et revenu issu de l'agriculture par jour de travail des producteurs patronaux propriétaires de petites superficies liée au commerce équitable (type B2)**

Main d'oeuvre			VAN			RAN		
Familiale (a1)	Embauché (a2)	Total (a1+a2)	VAN/ Exploitation (b)	VAN/ ha	VAN/ Journée de travail (b) /	RAN/ Exploitation (c)	RAN/ ha	RAN/ Journée de travail familial
jours	jours	jours	USD	USD	USD / jour	USD	USD	USD / jour
588	1747	2 335	22 929	3275,6	9,8	6 682	955	11,4

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

### 3.3 Les producteurs patronaux propriétaires de bananeraies de superficies moyennes (Type C)

Ce type d'exploitation présent dans les zones bananières "traditionnelles" est le fruit des héritages de première génération des exploitations indépendantes des années 50 qui peu à peu ont vu leur superficie diminuer en raison de divisions causées par les héritages de seconde génération.

Dans les zones de développement bananier ces producteurs mettent en place la culture de la banane vers la fin des années 90 suite à la conjoncture de marchés favorables. De cette manière ils remplacèrent leur système de culture basé sur le verger mixte (cacao/banane) ou les anciennes plantations cacaoyères par des

bananeraies. Une nouvelle caractéristique de ce type de producteurs est que dans certains cas, ils exercent une autre activité économique (enseignant, comptable, chauffeur, épicier, etc.) comme complément à l'activité agricole.

### 3.3.1 L'accès à la terre

Cette catégorie de producteurs possède des superficies variant de 12 à environ 20 hectares. L'intégralité des terres est destinée à la culture de la banane. Ils ne consacrent pas de terrain à l'élevage de bovin ou à d'autres cultures (voir tableau 57).

**Tableau 57 Accès à la terre des producteurs patronaux disposant de superficies de culture de taille moyenne (Type C)**

TYPE DE PRODUCTEUR	Superficie	%	Cultures	ha	%
Producteur patronal disposant de superficies de culture de taille moyenne	15	100	Banane	15	100

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Cette catégorie de producteurs, bien que possédant un quota direct auprès d'une entreprise de commercialisation fait face à une instabilité provoquée par les prix bas durant les époques de mauvaise conjoncture de marché.

### 3.3.2 Le capital

Le capital est formé d'une station d'emballage avec des bassins en ciment, un funiculaire, un dépôt pour le stockage des intrants, des outils manuels et parfois une petite maison pour le repos d'un travailleur permanent de l'exploitation. Dans ce cas, la demeure principale du producteur se trouve dans la plupart des cas dans le village principal. En outre ils possèdent un véhicule de transport (petit camion/ type camionnette) pour les déplacements de la famille et les besoins de l'exploitation.

Dans certains cas ils possèdent un équipement d'irrigation permettant le pompage et le transport de l'eau d'une rivière (ou canaux de drainages) avec des pompes, des canalisations et tuyaux. Cependant en été, leur accès à l'eau est restreint en raison d'une faible disponibilité des ressources hydriques ou suite à des conflits avec d'autres planteurs de bananes qui sont en général de plus grosse taille.



### 3.3.3 La gestion de la main d'œuvre

Cette catégorie de producteurs consacre environ 330 jours de travail à l'activité agricole et la plupart de ces journées sont consacrées à des activités en rapport avec la gestion et l'administration de l'exploitation. Les activités d'administration sont toutes celles qui ne requièrent pas un effort physique important au cours du processus de production dans la phase de culture dans les champs et dans celle de la récolte. Parmi les principales activités nous pouvons mentionner la supervision de l'exploitation, la recherche de nouveaux quotas, le transport des caisses pour l'emballage, le contrôle de la fumigation aérienne (lutte contre la Sigatoka), le paiement des salaires, entre autres.

De cette manière l'utilisation de la main d'œuvre familiale est de 53% pour les activités liées à l'administration de la plantation et 47% pour celles liées à la culture proprement dite (voir tableau 58).

**Tableau 58 Disponibilité de la main d'œuvre des producteurs patronaux disposant de superficies de culture de taille moyenne (type C) dans la production bananière**

DISPONIBILITÉ DE LA MAIN D'ŒUVRE FAMILIALE				UTILISATION DANS L'EXPLOITATION		Utilisation uniquement pour l'administration de l'exploitation*	
UTF	UTF Agricole	jours	%	Jours	%	Jours	%
5	2,5	706	100	332	47	374	53

\*Regroupe toutes les activités qui ne requièrent pas de force de travail directe impliquée dans les pratiques de culture.

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Dans ce système de production, le producteur et/ou les membres de la famille participent principalement au processus de récolte dans la station de conditionnement. Une équipe d'ouvriers est embauchée pour des activités dans les champs et pour la gestion de la plantation (le chef de terrain salarié)

Ainsi, la plupart de la main d'œuvre est embauchée, ce qui représente 80%, tandis que la main d'œuvre familiale correspond à 20% de la totalité (voir tableau 59). L'utilisation de main d'œuvre embauchée est similaire pour les travaux dans les champs et pour les travaux de récolte, tandis que la famille utilise sa main

d'œuvre surtout pour l'administration de l'exploitation avec 10% de la main d'œuvre totale.

**Tableau 59 Utilisation de la main d'œuvre chez les producteurs patronaux disposant de superficies de culture de taille moyenne (type C) dans la production bananière**

MAIN D'OEUVRE FAMILIALE EXPLOITATION								MAIN D'OEUVRE EMBAUCHEE								Total (a+b)	UTH total	%
MOF (a)		Champs		Récolte		Administration		MOE (b)		Champs		Récolte		Gestion de l'exploitation				
j	%	j	%	j	%	j	%	j	%	j	%	j	%	j	%			
706	19,7	176	4,9	156	4,3	374	10,4	2 885	80,3	1 253	34,9	1 489	41,5	143	4,0	3 591	12,8	100

\*MOF

\*MOC

\* Gestion de l'exploitation : Personnel technique (Chef de Terrain)

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

### 3.3.4 Destination de la production et résultats économiques

Cette catégorie de producteur effectue la récolte des fruits généralement une fois par semaine. De cette manière, le producteur commercialise sa production grâce à un quota direct avec une compagnie de commercialisation ou un intermédiaire ayant un contrat avec une compagnie. En outre, à certaines époques de l'année, il produit des caisses destinées au marché chilien, « des caisses de récupération » pour d'autres compagnies.

De cette façon, le Produit Brut est composé de caisses de première qualité et de caisses de récupération. Ils obtiennent ainsi un PB total de 75000 USD environ/an. Les consommations intermédiaires représentent un peu plus de 35000 USD/an et les dépréciations 3 500 USD/an. La VAN générée par ce type de producteur est de 35 500 USD/an environ (voir tableau 60).

**Tableau 60 Produit brut et consommations intermédiaires des producteurs patronaux disposant de superficies de culture de taille moyenne (type C) dans la production bananière**

LE PRODUIT BRUT (A)					CONSOMMATIONS INTERMEDIARES (B)						Dep. (C) USD	VAN (A-B-C) (USD)
Caisses /an (a)	Prix x	PB 1 (axb)	PB 2	Total PB1 +	Total USD (B)	%	Intrants		Transport			
							Total USD	%	Total USD	%		
24 435	3	73 305	1500	74 805	35 681	100	28 748	80,6	6 933	19,4	3 532	35 592

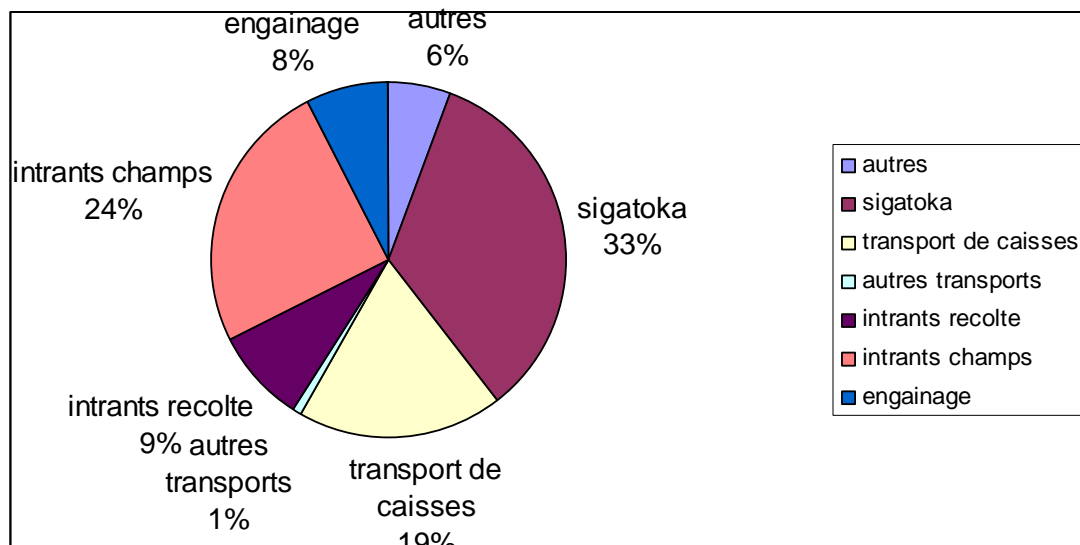
\*PB2= Caisses destinées au marché chilien

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Quant aux Consommations Intermédiaires (CI), la plus grande part est liée aux intrants avec 80,6%, tandis que le transport représente 19% (voir tableau 60).

Dans les champs pour ce type de producteurs la part la plus importante des (CI) correspond à la lutte contre la Sigatoka, avec 33%. Dans les (CI) de transport, l'acheminement des caisses depuis l'exploitation vers le port correspond à la plus grande dépense puisque cela représente 19% du total. Le faible pourcentage de la rubrique « autres transports » avec 1% est dû à l'existence d'un véhicule de charge moyenne utilisé par l'exploitation. Le schéma montre les rubriques des (CI) avec leurs pourcentages.



Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 74 Consommations intermédiaires des producteurs patronaux disposant de superficies de culture de taille moyenne (type C) dans la production bananière**

Ce faible apport de main d'œuvre familiale dans les travaux des champs fait que 69% de la VA est consacrée au paiement des salaires ; 36% pour les travaux dans les champs, et 28% pour les activités de récolte. Bien que la main d'œuvre familiale soit destinée à l'administration de l'exploitation, 5% de la richesse créée est consacrée à la gestion de l'exploitation via le chef de terrain salarié. Ce qui fait que le revenu familial issu de l'agriculture soit de 10 900 environ USD/an (voir tableau 61).

L'absence d'emprunt est dû principalement au fait que ce type de producteurs réalise d'autres activités économiques qui lui permettent de percevoir des revenus durant l'époque de bas prix. Cette double activité économique permet un complément de revenu à l'activité bananière et cela diminue dans une proportion certaine les conséquences des époques de bas prix.

**Tableau 61 Revenu issu de l'agriculture des producteurs patronaux disposant de superficies de culture de taille moyenne (type C) dans la production bananière**

VAN (a)		PAIEMENT DES SALAIRES								Intérêts (d)		RAN (a-b-c-d)	
		TOTAL		Champs		Récolte		Autres					
Total	%	(b)	%	USD/an	%	USD/an	%	USD/an	%	USD/an	%	USD/an	%
35 592	100	24 672	69,3	12 867	36,15	9 955	27,97	1 850	5,20	0	0	10 920	30,7

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Le revenu issu de l'agriculture par jour de travail familial s'élève à 15,5 USD/jour (voir tableau), et il est plus élevé que le salaire payé aux travailleurs agricoles bananiers, mais il est difficile de mesurer le coût d'opportunité en raison des différents métiers que peuvent exercer les producteurs. D'où la stratégie de ce type de producteur d'utiliser le plus grand nombre de jours de travail agricole pour des activités liées à l'administration de l'exploitation.

**Tableau 62 Revenu issu de l'agriculture par jour de travail des producteurs patronaux disposant de superficies de culture de taille moyenne (type C) dans la production bananière**

Main d'oeuvre			VAN			RAN		
Familiale (a1)	Embauchée (a2)	Total (a1+a2)	VAN/ Exploitation (b)	VAN/ ha	VAN/ Jour de travail (b) / (a1+a2)	RAN/ Exploitation (c)	RAN/ ha	RAN/ Jour de travail (c) / (a1)
jours	jours	jours	USD/an	USD/an	USD/jour	USD/an	USD/an	USD/jour
706	2 885	3 591	35 592	2 373	12,3	10 920	728,0	15,5

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Si nous comparons la VAN/jour de travail, c'est-à-dire la richesse produite pour chaque journée de travail qu'il s'agisse d'un travailleur familial ou salarié, nous constatons qu'elle est supérieure au salaire payé aux travailleurs agricoles pourtant les travailleurs embauchés produisent un surplus généré par leur travail, surplus que s'approprient les producteurs patronaux.

Cependant, bien que ce producteur dispose d'un RAN/jour de travail supérieur à la rémunération perçue en dehors de l'exploitation il fait face certaines semaines à des problèmes de trésorerie dus aux époques de bas prix. La stratégie pour résoudre ces époques se base sur : (i) diminution des applications des engrais, (ii) compléter leurs revenus par d'autres activités économiques, (iii) épargne monétaire durant les époques de conjoncture favorable, (iv) acquisition des intrants destinés aux cultures durant ces mêmes époques, entre autres.

### 3.4 Les producteurs patronaux propriétaires d'exploitations de grande superficie (Type D)

Ce système de production est le résultat de l'héritage de la grande exploitation cacaoyère du début du siècle dynamisé par les ventes d'une partie des terres ou par des achats de terres effectués par les nouveaux propriétaires dans les années 50.

Ce type de producteur a fait son entrée dans le marché de la banane au début des années 50 en raison de la conjoncture favorable. De cette manière ils ont remplacé leur système de culture basé sur l'exploitation du cacao par la banane.

Très souvent ce type de producteur possède d'autres terres destinées à d'autres activités agricoles : élevage, canne à sucre, rizières, cacao type « nacional » et CCN51, etc. La surface totale de leurs terres est de l'ordre de 50 à 70 hectares. Les terres consacrées à la banane varient entre 20 et 50 hectares. Ils consacrent au moins en moyenne à peu près 70% de leurs terres aux plantations de banane.

**Tableau 63 Accès à la terre et intensification de la culture de la banane des producteurs patronaux (type D) dans la production bananière**

TYPE DE PRODUCTEUR	Superficie Totale (ha)	%	Cultures	ha	%
Producteurs patronaux propriétaires de superficies importants.	60	100	Banane	42	70

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

Cette catégorie de producteurs fait face à une instabilité des prix durant l'époque creuse malgré un quota direct obtenu auprès d'une compagnie de commercialisation. Cependant ils peuvent commercialiser leur production auprès de plusieurs compagnies commerciales et obtenir ainsi de meilleurs prix.

#### 3.4.1 Le capital

Le capital de cette catégorie de producteurs, en ce qui concerne l'activité bananière, est composé d'un ou deux sites de conditionnement avec des bassins en ciment, des entrepôts pour stocker les intrants nécessaires aux cultures, un funiculaire, une habitation à côté du site d'emballage pour loger un travailleur

permanent qui est parfois un membre de la famille<sup>115</sup>. Ils possèdent en outre un ou deux véhicules de transport moyen à usage de l'exploitation (transport du personnel, de la récolte et des intrants). Ils possèdent entre autres une infrastructure pour l'irrigation (pompes, asperseurs).

### 3.4.2 La gestion de la main d'œuvre

La disponibilité de la main d'œuvre est de 1,8 UTF ce qui correspond à 504 jours de travail (activité bananière). Le plus grand pourcentage de la main d'œuvre est destiné à des activités en rapport avec l'administration de l'exploitation<sup>116</sup> à hauteur de 74%, alors que 26% de la main d'œuvre est destinée aux activités agricoles (voir tableau 64).

**Tableau 64 Disponibilité de la main d'œuvre familiale des producteurs patronaux (type D) dans la production bananière**

DISPONIBILITÉ DE LA MAIN D'OEUVRE FAMILIALE				Utilisation pour des activités agricoles		Utilisation uniquement pour l'administration de l'exploitation*	
UTF Totale	UTF Agricole banane	jour	%	jours	%	Jours	%
3	1,8	504	100	130	25,8	374	74,2

\*regroupe toutes les activités qui ne demandent pas de forcé directe de travail sur le terrain.

Source : enquêtes de terrain 2005 - 2006

Réalisation : Cepeda, D.

Dans ce type d'exploitation, le producteur et/ou les membres de la famille participent uniquement au processus de récolte dans la station d'emballage caisse où ils vérifient la qualité des fruits à emballer, supervisent tout le processus d'emballage ou bien sont les chefs chargés de superviser les travaux dans la plantation<sup>117</sup>. De cette manière l'apport de la main d'œuvre familiale pour l'ensemble des activités est seulement de 5% et la plupart exerce une activité liée à l'administration de l'exploitation avec 4% (voir tableau 65). Cependant ces producteurs ont besoin d'une main d'œuvre extérieure pour des activités technico-administratives au sein de l'exploitation.<sup>118</sup>

<sup>115</sup> Cependant la plupart des producteurs possède un domicile en ville.

<sup>116</sup> Supervision de la plantation, recherche de quotas, transport de caisses, contrôle de la fumigation aérienne (lutte contre la Sigatoka), paiement des salaires entre autres.

<sup>117</sup> Personne chargée de superviser le travail dans les différentes étapes de la culture.

<sup>118</sup> Technicien bananier et secrétaire comptable.

Si nous observons l'utilisation de la main d'œuvre, nous constatons que sa majorité, 95%, est embauchée de l'extérieur et répartie dans les travaux des champs (45%), la récolte (46%) et l'administration de l'exploitation avec 3,5% (voir tableau 65).

**Tableau 65 Utilisation de la main d'œuvre des producteurs patronaux (type D) dans la production bananière**

MAIN D'OEUVRE FAMILIALE								MAIN D'OEUVRE EMBAUCHÉE								TOTAL	UTH	UTH/ha	%
MOF (a)		Champ		Récolte		Gestion		MOE (b)		Champ		Récolte		Adm.de l'exploitation					
jours	%	Jours	%	Jours	%	Jours	%	Jours	%	Jours	%	Jours	%	Jours	%				
504	5,5	0	0	130	1,4	374	4,1	8 643	94,5	4 125	45,1	4 198	45,9	320	3,5	9 147	32,7	0,78	100

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

### 3.4.3 Destination de la production et résultats économiques

Le fait de posséder des superficies de terre plus importantes que les autres catégories de producteurs conduit ce type de producteur à réaliser la récolte de la banane une à deux fois par semaine. Cette caractéristique l'amène à destiner sa production à deux compagnies chargées de la commercialisation (parfois plus). Ainsi les installations d'emballage sont davantage utilisées et il profite de cette économie d'échelle au sein de l'industrie bananière.

En plus, les importants volumes produits permettent à cette catégorie d'accéder à de meilleurs prix pour les raisons suivantes : (i) volume de ventes à certaines époques de l'année, (ii) contrat fixe avec une compagnie de commercialisation durant toute l'année, (iii) vente au prix du marché pendant l'époque où les prix sont les plus élevés à une autre compagnie.

En outre ils commercialisent les fruits de deuxième qualité sur le marché chilien à certaines époques de l'année et la production qui ne répond pas aux critères de qualité pour les marchés étrangers est vendue sur le marché local comme « rejet (rechazo) » ou destinée au bétail élevé ailleurs.

Les caractéristiques mentionnées créent trois type de produits: (i) fruit de première qualité, (ii) fruit de deuxième qualité et (iii) valorisation des produits rejetés. De cette manière est généré un PB de 233000 dollars par an et une VAN de 124000 dollars environ par an (voir tableau 66).

**Tableau 66 Produit brut et consommations intermédiaires des producteurs patronaux (type D) dans la production bananière**

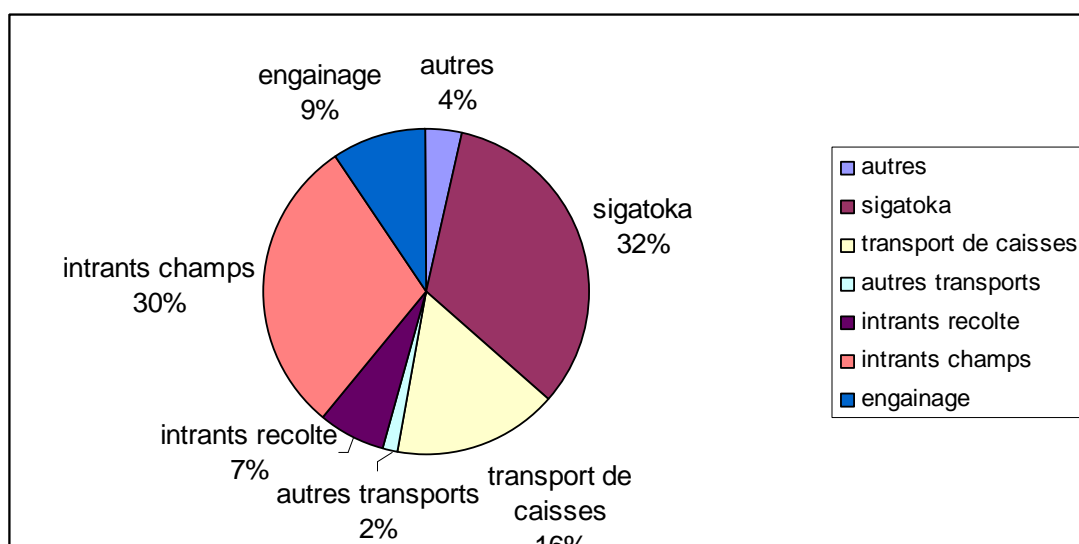
PRODUIT BRUT (A)						CONSOMMATIONS INTERMÉDIAIRES (B)						Dep (C) USD	VAN (A-B-C) (USD)
Caisses / an (a)	Prix x (b)	PB 1 (axb)	PB 2	PB 3	Total (A)	Total USD (B)	%	Intrants		Transport			
								Total USD	%	Total USD	%		
73 164	3,1	226 808	4680	1560	233 048	99 942	100	82 107	82,2	17 835	17,8	9 469	123 637
73 164	3,1	226 808	4680	1560	233 048	88 247	100	86 687	98,2	1 560	1,8	16 136	128 665

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Si nous nous référons aux consommations intermédiaires (CI), le plus grand pourcentage se trouve dans les travaux des champs avec 82% du total des frais alors que les activités de transport représentent 18% ce qui constitue les plus importantes dépenses pour ce type de producteur, qui n'est pas propriétaire des camions (voir tableau 66). Cependant, les producteurs qui disposent d'un transport pour transférer eux-mêmes les caisses vers le port ont 98% des dépenses en intrants et une augmentation des dépréciations de l'ordre de 58% par rapport à un producteur sans camion

En analysant la répartition des consommations intermédiaires, nous voyons que la dépense la plus lourde correspond à la lutte contre la Sigatoka avec 32%. Viennent ensuite les dépenses liées aux produits pour la fertilisation et le contrôle des parasites avec 30%. Parmi les frais causés par le transport, l'acheminement des caisses depuis l'exploitation jusqu'au port est la partie la plus importante avec 16%. La répartition des consommations intermédiaires (CI) et leurs pourcentages apparaissent sur le schéma.

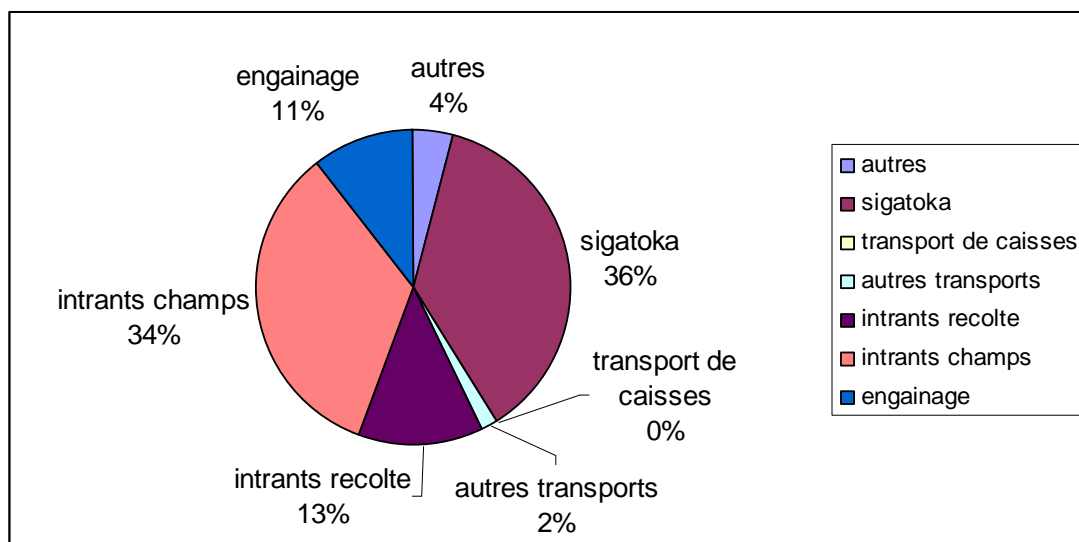


Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Elaboration : Cepeda, D.

**Figure 75 Répartition des consommations intermédiaires des producteurs patronaux sans camion (type D) dans la production bananière**





Source : enquêtes de terrain 2005 - 2006

Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 76 Répartition des consommations intermédiaires des producteurs patronaux avec camion (type D) dans la production bananière**

Cette catégorie de producteur qui utilise de la main d'œuvre extérieure pour toutes les activités dans les champs attribue la part la plus importante de la VAN au paiement des salaires qui représente 60% de la VAN. Cependant, ce type de producteur est le producteur patronal qui consacre le moins de son revenu au paiement des salaires, ce qui explique en partie son plus haut niveau de revenu.

Bien que ce système amène de la force de travail familiale pour l'administration, il redistribue une partie de la richesse dans le paiement des salaires du personnel qui travaille dans la gestion de l'exploitation avec 3,5%.

D'autre part, les remboursements des prêts sont d'environ 5% et laissent un revenu agricole bananier pour l'exploitant d'environ 42000 dollars par an (voir tableau 67)

**Tableau 67 Revenu issu de l'agriculture des producteurs patronaux (type D) dans la production bananière**

VAN (a)		PAIEMENT DES SALAIRES								Intérêts (c)		RAN (a-b-c)	
		TOTAL		Champ		Récolte		Autres*					
Total	%	(b)	%	USD/an	%	USD/an	%	USD/an	%	USD/an	%	USD/an	%
123 637	100	75 247	60,9	34 320	27,8	36 507	29,5	4 420	3,575	6000	4,9	42 390	34,3

\*Activités liées à l'administration et à la gestion de l'exploitation et à des évaluateurs des compagnies.

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Le revenu issu de l'agriculture pour chaque jour de travail familial est de 84 dollars/jour (voir tableau 68). Si nous le comparons au revenu possible par une autre activité professionnelle (travail en-dehors de l'exploitation), il est largement supérieur. C'est pour cette raison que ces producteurs consacrent la plupart des journées de travail à des activités en rapport avec l'administration de l'exploitation en optimisant l'utilisation de leur main d'œuvre familiale.

**Tableau 68 Revenu issu de l'agriculture par jour de travail pour des producteurs patronaux propriétaires de grandes surfaces de terre (type D) dans la plantation bananière**

Main d'oeuvre			VAN			RAN		
Familiale (a1)	Embauchée (a2)	Total (a1+a2)	VAN/ Exploitation (b)	VAN/ ha	VAN/ Jour de travail	RAN/ exploitation	RAN/ ha	RAN/ Jour de travail familial
Jours	Jours	Jours	USD/an	USD/an	USD/an	USD/an	USD/an	USD/an
504	8 643	9 147	123 637	2 944	14	42 390	1 009	84

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Si nous comparons la VAN/jour de travail (c'est à dire la richesse produite par jour de travail familial ou embauché) avec le RAN/jour de travail familial nous observons qu'elle est très inférieure avec 14 et 84 dollars respectivement (voir tableau 68). Cela montre clairement qu'il existe une appropriation importante de la part de l'exploitant de la richesse créée par le travailleur et cela exprime aussi les contraintes sur la rémunération de la main d'œuvre salariée.

Les revenus issus des activités complémentaires de culture et d'échange et du commerce permettent de faire face aux périodes de bas prix de la banane.

Avec une quantité de travail qui est de 0,78 UTH, inférieure à tous les types précédemment décrits, ces exploitations ont une productivité de travail supérieure à celle des agriculteurs familiaux avec une VAN/UTH de 3780 dollars et leur VAN/hectare arrive à 3000 dollars.

### 3.5 Les producteurs capitalistes présents et propriétaires de plantations bananières de grande superficie (Type E)

Ce système de production trouve aussi son origine dans l'héritage des grands domaines cacaoyers du début du siècle.

Dans les "nouvelles" zones de production ce groupe de producteurs se lance dans la production bananière au début des années quatre-vingt. Ils implantent ainsi la culture de la banane sur des terres jusque là consacrées à la production du manioc, à des cultures de cycle court (maïs, soja, riz) ou à des plantations de palmiers à huile.

#### 3.5.1 L'accès à la terre

Cette catégorie de producteur possède des terres dont la superficie varie entre 80 et 250 hectares. Ils possèdent des superficies cultivées allant de 80 à 150-200 hectares entièrement consacrées à la culture de la banane. Les terres de pâture pour les animaux sont situées dans des zones aux conditions peu favorables pour la banane (sols pierreux et conditions climatiques plus froides). Ils destinent ainsi environ 60% de la superficie totale à la culture de la banane.

**Tableau 69 Accès à la terre et intensification de la culture de la banane des producteurs capitalistes (type E)**

TYPE DE PRODUCTEUR	Superficie		Cultures	
	(ha)	%	ha	%
Producteurs capitalistes qui possèdent des plantations de banane de grande superficie.	250	100	Banane	60
			Autres (cacao, palmier à l'huile, élevage, canne à sucre, ananas, etc)	40

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Cette catégorie de producteurs bénéficie d'un environnement socio-économique plus favorable car ils possèdent un quota direct avec une compagnie de commercialisation ou avec une multinationale. En outre, grâce à leur volume de production ils obtiennent de meilleurs prix. Cependant ils font parfois face à des contextes de prix bas et à l'achat de fruits par le biais d'un contrat avec une compagnie avec des prix moins rémunérateurs que les prix du marché. Grâce à leurs liens commerciaux ils ont mis en place toutes les modifications technologiques recommandées, obtiennent de hauts rendements à l'hectare (2000

caisses par hectare) et comme bons capitalistes ils diversifient leurs investissements, généralement dans la construction ou dans les marchés financiers même si quelques-uns réinvestissent dans le secteur bananier.

La plupart d'entre eux se trouvent dans la plaine côtière près des canaux d'irrigation. L'accessibilité au port est rapide grâce à des voies de communication goudronnées de première et de seconde catégorie.

### *3.5.2 Le capital*

Cette catégorie de producteurs possède un équipement d'emballage de haut niveau dans leur exploitation (l'exploitation principale) et d'équipements moins onéreux dans les autres exploitations. L'exploitation principale dispose de deux grands bassins de ciment, de deux rails, de zones séparées avec des infrastructures pour la préparation des cartons, l'élaboration des caisses, des dépôts d'outils, des pompes pour l'eau et une construction pour le repos des travailleurs permanents de l'exploitation. Les autres exploitations secondaires sont dotées d'un équipement d'emballage de qualité, mais moindre que celui de l'exploitation principale.

En outre ils possèdent des véhicules de transport lourds ou de capacité moyenne à usage de l'exploitation (transport du personnel pour les activités des champs ou pour la récolte, des produits, du matériel pour l'exploitation entre autres).

Ils ont effectué un fort investissement pour équiper leurs exploitations : des systèmes d'irrigation sub-foliaires, des funiculaires, des équipements d'emballage répondant aux normes et aux spécifications techniques des multinationales, de grands systèmes de drainage et la présence de travailleurs qui habitent au sein de la propriété caractérisent ces exploitations.

### *3.5.3 La gestion de la main d'œuvre*

La disponibilité de la main d'œuvre familiale pour le travail agricole est de 2,2 UTH ce qui représente 629 jours de travail (activité bananière). Bien que celle-ci puisse être variable, la totalité de la main d'œuvre disponible pour le travail

agricole est destinée à des activités liées à l'administration de l'exploitation<sup>119</sup> (voir tableau 70).

**Tableau 70 Disponibilité de la main d'œuvre familiale dans le cas des producteurs capitalistes (type E) dans la production bananière**

DISPONIBILITÉ DE LA MAIN D'OEUVRE FAMILIALE				Utilisation pour travaux agricoles		Utilisation uniquement pour l'administration	
UTF	UTF Agricole banane	Jours	%	jours	%	jours	%
5	2,2	616	100	0	0	616	100

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

En effet ce type de producteur ne participe pas au processus d'exploitation, aux travaux agricoles ou aux travaux de terrain, et non plus aux activités concernant l'emballage (le jour de la récolte). Cependant il est présent occasionnellement ou de manière permanente pour les activités de logistique, d'acquisition de matériel et de supervision de la plantation.

Ce producteur dépend de la main d'œuvre extérieure pour les activités agricoles, de l'équipe d'ouvriers pour l'emballage, du personnel administratif et de techniciens de terrain. C'est ainsi que 98% de la main d'œuvre est embauchée contre 2% de main d'œuvre familiale. La demande de main d'œuvre est similaire pour la récolte avec 43% comme pour les activités des champs 46%, alors que 8,5% de la main d'œuvre est attribuée à l'administration de l'exploitation (voir tableau 71).

**Tableau 71 Utilisation de la main d'œuvre des producteurs capitalistes (type E) dans la production bananière**

MAIN D'OEUVRE FAMILIALE								MAIN D'OEUVRE EMBAUCHÉE								TOTAL a + b	UTH	%
MOF (a)		Champ		Récolte		Gestion		MOE (b)		Champ		Récolte		Administration				
jours	%	jours	%	jours	%	Jours	%	Jours	%	Jours	%	Jours	%	Jours	%			
616	2,1	0	0	0	0	616	2,1	28 180	97,9	13 260	46,0	12 480	43,3	2 440	8,5	28 796	102,8	100

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

<sup>119</sup> Supervision de la plantation, recherche de quotas, transport des cartons, contrôle des fumigations aériennes contre la Sigatoka, paiement des salaires entre autres.

### 3.5.4 Destination de la production et résultats économiques

Cette catégorie possède une des plus grandes superficies de culture du secteur et procède donc à la récolte de la banane trois à quatre jours par semaine. Cette caractéristique fait que la production est destinée à plus de deux entreprises de commercialisation ou à des multinationales.

En profitant des cultures à grande échelle ce producteur accède à de meilleurs prix que les catégories précédemment mentionnées essentiellement en raison : (i) du volume et de la fréquence de vente, (ii) des prix du contrat avec une compagnie de commercialisation et (iii) de la vente à prix du marché à d'autres compagnies lorsque les prix sont élevés.

En outre ils commercialisent les fruits de qualité inférieure sur le marché chilien et les fruits rejetés à l'international sur le marché local ou s'en servent pour alimenter le bétail dans d'autres zones du pays.

Ces caractéristiques sont à l'origine de trois types de produits selon la qualité du fruit produit. De cette façon est généré un produit brut total de près de 1 million de dollars par an et une VAN de 535000 dollars par an (voir tableau 72).

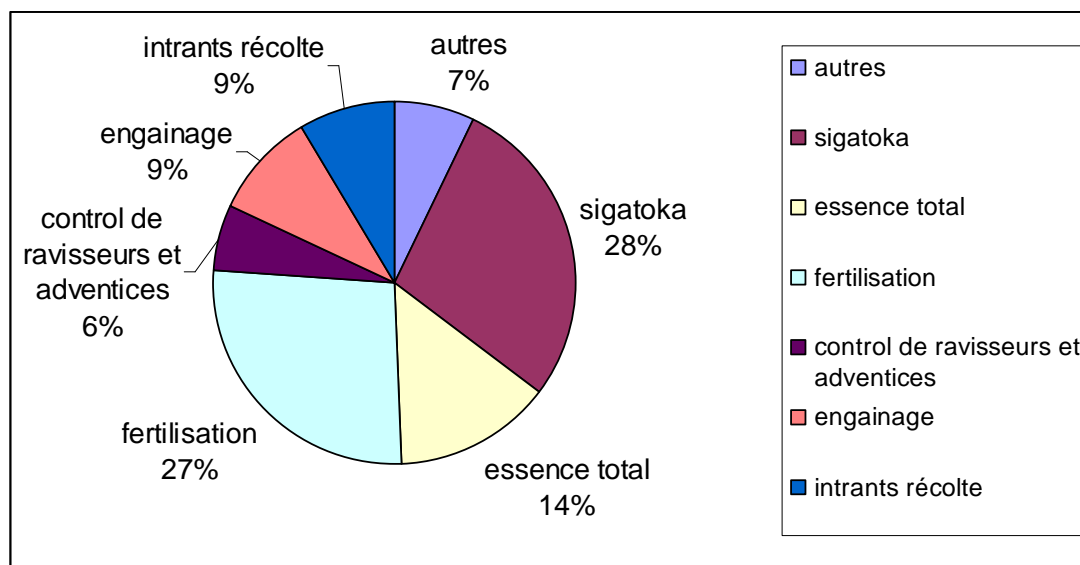
**Tableau 72 Produit brut et consommations intermédiaires des producteurs capitalistes (type E) dans la production bananière**

LE PRODUIT BRUT (A)						CONSOMMATIONS INTERMÉDIAIRES (B)						Dep (C) USD/an	VAN (A-B-C) (USD/an)	
Caisses / an (a)	Prix x (b)	PB 1 (axb)	PB 2	PB 3	Total (A)	Total USD/an (B)	%	Intrants			transport			
								Total USD/an	dont essence	%	Tot USD/an			%
285000	3,2	912 000	93 600	7 800	1 013 400	407 000	100	407 000	58240	14	0	0	57 103	549 297

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

L'analyse des consommations intermédiaires montre que la partie la plus importante correspond à la lutte contre la Sigatoka avec 28% (figure 77). Parmi les frais liés au transport, ceux concernant l'essence total (y compris l'acheminement des caisses de l'exploitation au port) avec 14%. L'absence de chiffre concernant la rubrique « autres transports » ou « transport » est due à la présence de véhicules de transport intégrés au système de production (pris en compte dans les valeurs des dépréciations).



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

**Figure 77 Répartition des consommations intermédiaires des producteurs capitalistes (type E) dans la production bananière**

Cette catégorie destine 54% de la VAN au paiement des salaires. Cette valeur moins importante est due au fait que ce producteur profite des économies d'échelle tout au long du processus productif autant dans les activités agricoles que dans les activités d'emballage. Bien qu'il destine sa main d'œuvre à la gestion de l'exploitation il consacre 7% de la VAN au paiement du personnel administratif et de gestion, réduisant son RAN à 46% (voir tableau 73).

La distribution de la richesse en ce qui concerne le paiement des salaires est similaire à celle de la main d'œuvre travaillant dans les champs et à la récolte avec 23% de la VAN (voir tableau). Ces producteurs peuvent autofinancer la totalité du processus productif et n'ont pas recours à l'emprunt.

**Tableau 73 Revenu issu de l'agriculture des producteurs capitalistes (type E) dans la production bananière**

VAN (a)		PAIEMENT DES SALAIRES									Intérêts (c)		RAN (a-b-c)	
		TOTAL (b)		Champ		Récolte		Autres						
USD/an	%	USD/an	%	USD/an	%	USD/an	%	USD/an	%	USD/an	%	USD/an	%	
535 047	100	287 742	53,8	128 050	23,9	123 552	23,1	36 140	6,8	0	0	247 305	46,2	

\*Liés à l'administration et à la gestion de l'exploitation et aux évaluateurs des compagnies.

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

Les exploitants voient leur travail particulièrement bien rémunéré puisque chaque journée de travail familial consacrée au processus de production leur est rémunéré plus de 400 dollars

**Tableau 74 Revenu issu de l'agriculture par jour de travail des producteurs capitalistes (type E) dans la production bananière**

Main d'oeuvre			VAN			RAN		
Familiale (a1)	Embauchée (a2)	Totale (a1+a2)	VAN/ Exploitation (b)	VAN/ ha	VAN/ Jour de travail (b) / (a1+a2)	RAN/ Exploitation (c)	RAN/ ha	RAN/ Jour de travail familial (c) / (a1)
Jours	Jours	jours	USD/an	USD/an	USD/jour	USD/an	USD/an	USD/jour
616	28 180	28 796	535 047	3 567	18,6	247 305	1649	401,5

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

Ce type d'exploitation tend à s'orienter vers une reconversion en bio. La forte quantité de capital nécessaire pour maintenir l'exploitation durant les années de reconversion freine cette décision. Cependant au cours des dernières années le déplacement de capitaux pour créer ce type d'exploitation a eu lieu vers d'anciens sites de production aux terres peu polluées ou vers de nouvelles zones de production en raison d'un délai plus court pour la reconversion et l'obtention du label biologique. Dans la logique capitaliste ce raisonnement est très clair car si une exploitation conventionnelle<sup>120</sup> a un taux de rentabilité interne (TRI) de 19,45% en se basant sur le prix officiel actuel<sup>121</sup> (Annexe 4), le taux de rentabilité interne d'une exploitation biologique est d'environ 45,03% (Annexe 5).

La quantité de travail qui est de 0,69 UTH/ha est inférieure à celle des types précédents et ceux-ci ont une productivité du travail largement supérieure à celle des agriculteurs familiaux avec une VAN/UTH de 5200 dollars et une VAN/ha d'environ 3500 dollars.

Par ailleurs, ces producteurs se livrent généralement à d'autres activités économiques en plus de la production bananière et de l'élevage comme par exemple des commerces dans la ville principale. Cette caractéristique permet d'établir des revenus complémentaires à ceux de l'exploitation bananière.

<sup>120</sup> Le terme « conventionnelle » est un terme fréquemment employé dans ce domaine et désigne la banane cultivée avec la technologie de la révolution verte.

<sup>121</sup> Pour ce travail la référence est le dernier prix moyen fixé pour la caisse de banane en août 2007 soit 3,20 dollars par caisse de type XU de 18,14 kilos.



### 3.6 Les producteurs capitalistes exportateurs propriétaires de grandes superficies bananières ou de multipropriété (Type F)

Ce type d'exploitations trouve son origine dans les haciendas cacaoyères traditionnelles du début du 20ème siècle et dans les années 50 elles se sont transformées et modernisées grâce à un fort investissement initial et sont devenues les premières exploitations bananières exportatrices liées aux multinationales et au commerce extérieur. Dans le milieu des années 90, les entreprises exportatrices acquièrent des propriétés dans les « nouvelles » régions productrices afin de diversifier géographiquement leur production et de diminuer les risques naturels. Cette catégorie de producteurs constitue actuellement le type capitaliste agro-exportateur. Leurs exploitations sont constituées sous forme de holdings de production, possèdent des innovations technologiques et l'accès pour les visites est restreinte et soumis à conditions.

#### 3.6.1 L'accès à la terre

Ce producteur possède des terres distribuées géographiquement dans différentes régions du pays<sup>122</sup>. Les terres consacrées à la culture bananière sont distribuées sur tout le littoral équatorien. Il possède ainsi environ 10 000 hectares<sup>123</sup> cultivées au niveau national. Cela reflète sa stratégie de diversifier géographiquement sa production bananière afin de réduire les risques liés aux conditions climatiques.

**Tableau 75 Accès à la terre des producteurs capitalistes agro-exportateurs (tipe F)**

TYPE DE PRODUCTEUR	Superficie avec de la banane (ha)*.	%	Superficie analyse (ha)		%
			Banane	250	
Capitaliste agro-exportateur propriétaire de grandes superficies consacrées à la banane.	500 à 12000	100	Banane	250	2

\*Données issues du recensement bananier. 2007

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

<sup>122</sup> Cette catégorie de producteur possède des terres consacrées à différentes cultures d'exportation comme l'ananas, palmier à l'huile dans le cas de la zone du littoral équatorien, et pour l'élevage de vaches laitières dans la zone andine du pays.

<sup>123</sup> Selon la liste de producteurs bananiers publiée en 2007.

Cette catégorie de producteur est entourée d'un environnement socio-économique favorable à l'activité bananière dans la mesure où il s'agit d'entreprises qui exportent directement et bénéficient des prix du marché international.

Ils possèdent de l'eau pour l'irrigation des cultures de banane grâce à la construction de barrages sur les rivières, à des puits ou parce que leurs plantations sont situées dans des zones bénéficiant d'un meilleur accès à l'irrigation.

Ces exploitations sont situées dans la plaine côtière et ont accès directement au port grâce à des voies de communication de premier ordre et à des routes goudronnées.

### *3.6.2 Le capital*

Ils possèdent plusieurs équipements d'emballage de pointe avec un très fort investissement de capital. Ils possèdent en outre des camions de transport à usage de l'exploitation, pour le transport de la production vers le port, de petits avions pour la fumigation aérienne, entre autres.

Ils possèdent en outre des infrastructures pour l'acheminement, le pompage et le stockage de l'eau destinée à l'irrigation.

Les exploitations agro-exportatrices de banane sont à la fois des productrices et des exportatrices directes. Elles contrôlent le système de transport et d'approvisionnement en matériel pour l'exploitation ; elles disposent de leur propre capital et disposent de grandes superficies selon le système de multipropriété (plus de 500 hectares). Elles utilisent une technologie développée et ont une grande intégration verticale au cours des différentes phases de production (transport, embarquement et commercialisation). Grâce à leurs liens étroits avec les gouvernements (Ministre de l'agriculture, généralement un exportateur de banane ou très proche du secteur). Dans la mesure où l'essentiel de leurs bénéfices est réalisé à l'export, ils font pressions sur les autorités politiques pour que le prix minimum d'achat aux producteurs soit le plus bas possible.

### *3.6.3 Gestion de la main d'œuvre*

Dans ce type d'exploitations le propriétaire (ou les actionnaires) ne se trouvent pas en permanence sur le site et ne réalisent pas de fréquentes visites. Dans ce

sens il ne participe pas au processus productif ou à l'administration du domaine de manière directe.

La gestion du travail est basée sur la main d'œuvre salariée pour les travaux de l'exploitation, la récolte, les activités technico-administratives et le gardiennage.

Il est complexe de déterminer la quantité d'unité de travail –homme –UTH – nécessaire dans la mesure où l'exploitation qui fonctionne selon le système de multipropriété fait alterner certains travailleurs dans plusieurs d'entre elles. Malgré cela nous avons estimée une valeur de 0,6 UTH/ha ce qui veut dire que ce type d'entreprise a besoin de beaucoup de main d'œuvre salariée, tout comme les exploitations floricoles des Andes Centrales de Quito (Gasselin, 2000)

#### *3.6.4 Destination de la production et résultats économiques*

Cette catégorie de producteur commercialise directement sa production sur les marchés étrangers. Cette caractéristique lui permet d'accéder à un meilleur prix pour chaque caisse plus que n'importe quelle catégorie précédemment mentionnée pour les raisons suivantes :

- (i) Être exportateur direct et bénéficiaire des prix internationaux.
- (ii) Volume et fréquence des caisses exportées.

Parmi les résultats économiques de ces systèmes, nous avons établi que la VAN/ha est de l'ordre de 4250 dollars alors que la VAN par jour de travail n'est pas calculée en raison des difficultés d'établir le nombre des journées travaillées dans les exploitations visitées, mais par contre il est possible d'estimer la VAN/UTH autour de 7000 dollars/travailleur.

Mais comme nous l'avons signalé ce genre d'entreprise cherche à maximiser son capital et son Taux de rentabilité interne qui est de 34,6% (Annexe 6) (avec le prix officiel de la caisse de banane). Le prix minimum qu'un « agriculteur » de cette catégorie serait disposé à recevoir, en maintenant identiques les autres facteurs d'incidence, serait de 2,5 dollars par caisse de banane. Avec ce prix il obtiendrait un Taux de rentabilité interne – TIR – de 12%, similaire aux taux d'intérêt réels dans une banque équatorienne (Annexe 7).

## 4. Comparaison des différents systèmes de production bananière

### 4.1 L'accès à la terre

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

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

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

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

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

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

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

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

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

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

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

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

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

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

## 4.2 *Le niveau d'investissement*

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

**Tableau 78 Caractéristiques des types de producteurs bananiers**

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

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

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

### 4.3 Gestion de la main d'œuvre

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

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

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

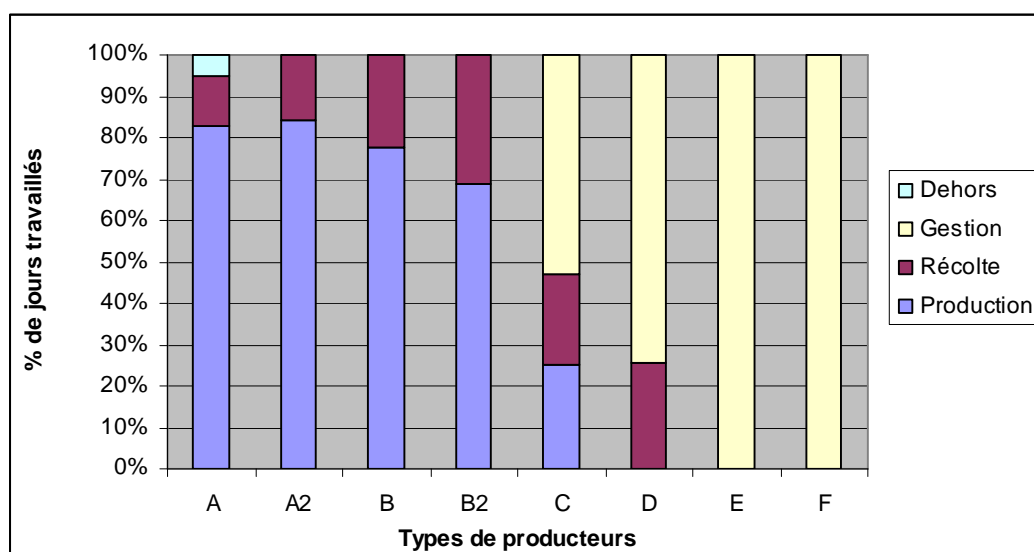
Types de Producteurs	UTF agricole	Disponibilité de la main d'oeuvre familiale		Utilisation de la main d'œuvre familiale dans l'exploitation						Travail en dehors de l'exploitation	
				Production		Récolte		administration de l'exploitation			
		Jours	%	Jours	%	Jours	%	Jours	%	Jours	%
A	2,8	784	100	648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

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

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





Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

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

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

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

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

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

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

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

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

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

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

#### 4.4 Rendements et destination de la production

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

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

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

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

La destination de la production<sup>124</sup> varie également selon les types de producteurs. Les producteurs moyens et grands commercialisent les trois types de qualité de fruits alors que les producteurs avec de plus petites exploitations ne vendent que deux voire une qualité de fruit. Tel est le cas des petits producteurs qui destinent toute leur production à des caisses de qualité inférieure.

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

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

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

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

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

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

Les producteurs de type B et C réalisent la récolte une fois par semaine<sup>125</sup>, avec un quota auprès d'une compagnie commerciale<sup>126</sup> ou un intermédiaire. Cette caractéristique fait que le prix payé par caisse est de 3 dollars. La production est destinée en caisses de première qualité, la récolte de certaines semaines étant réalisée pour des caisses de récupération ou de seconde qualité (marché chilien). Le produit rejeté est donné à un producteur qui possède du bétail ou un négociant en échange du nettoyage de la station d'emballage le jour de la récolte.

Les producteurs de type D et E effectuent la récolte plusieurs jours par semaine grâce à un volumineux quota obtenu avec une compagnie de commercialisation. Le fait de posséder un volume plus important de production (caisses produites) leur permet de recevoir un meilleur prix (voir tableau 82 et 83). La production est destinée au marché étranger avec des caisses de première qualité et de seconde qualité tandis que le marché national absorbe les fruits qui ne répondent pas aux critères de qualité du marché international (aliment du bétail ou sacs de banaquito<sup>127</sup>).

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

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

---

<sup>125</sup> Dans des conditions normales de marché.

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

<sup>127</sup> Voir la qualité des fruits dans les usages de récolte.

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

## 4.5 Valeur ajoutée et revenu

### 4.5.1 Des écarts considérables de revenu

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

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

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

\*\*\*Dépréciations

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

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

**Tableau 84 Revenu agricole net des différents types de producteurs**

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

Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

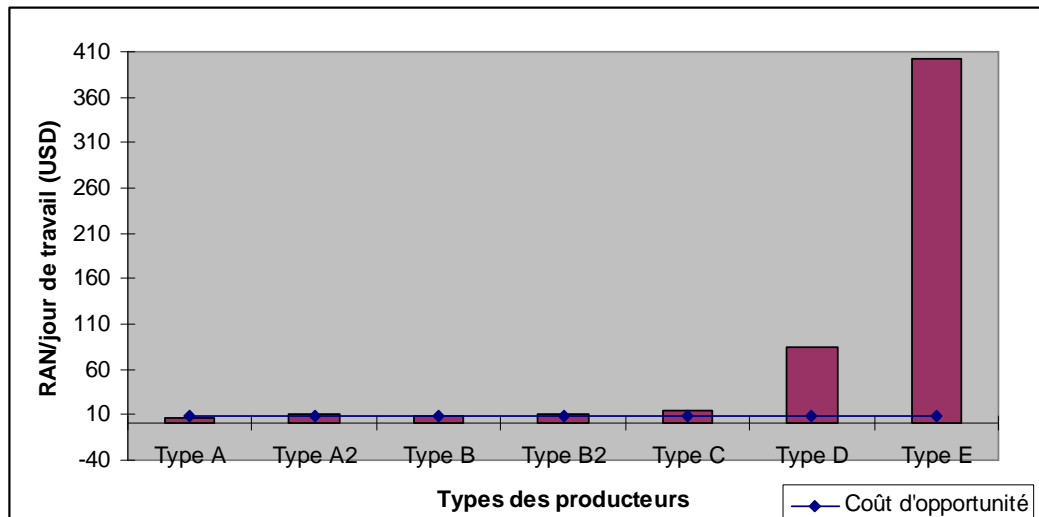
Réalisation : Cepeda, D.

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

En comparant le revenu issu de l'agriculture par jour de travail familial des différents types de producteurs apparaissent clairement des différences abyssales entre chaque catégorie. Ainsi le producteur double actif avec de petites superficies de banane (type A) a le revenu journalier le plus faible, inférieur à ce qu'il recevrait en travaillant à l'extérieur<sup>128</sup> (voir figure 79). Cela démontre clairement le besoin de trouver du travail en dehors de l'exploitation de manière temporaire ou permanente pour que le système de production puisse perdurer. Le maintien de ce type de producteur dans le système bananier s'explique en outre par le flux de revenus qu'il reçoit pendant l'époque où les prix de la caisse de banane sont élevés.

---

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



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

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

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

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

#### 4.5.2 *Mais des écarts de productivité modestes*

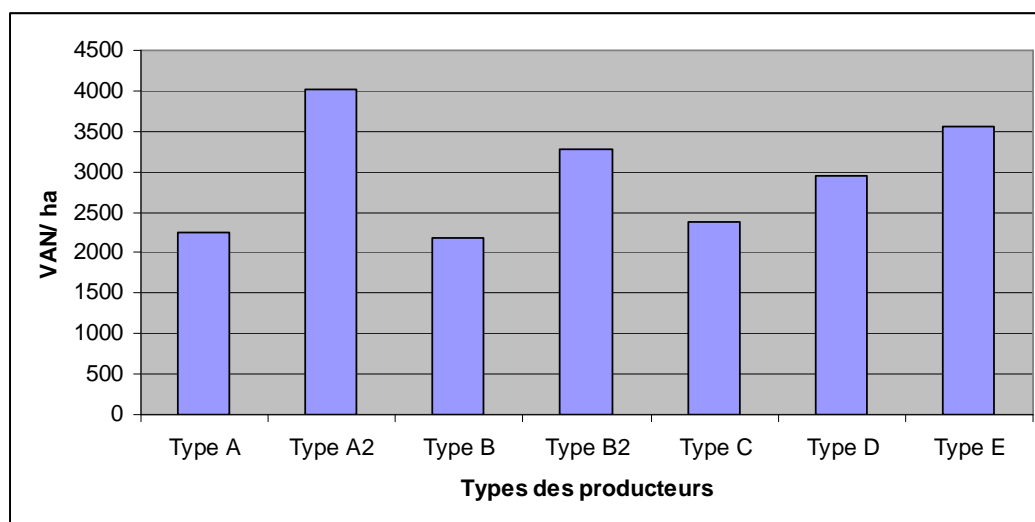
La valeur ajoutée nette (VAN/ha) représente la richesse créée par chaque hectare de l'exploitation. Malgré les énormes différences entre les revenus totaux des producteurs, les valeurs de productivité de la terre sont similaires. Cela reflète la grande capacité et l'importance des paysans avec des petites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

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

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

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

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



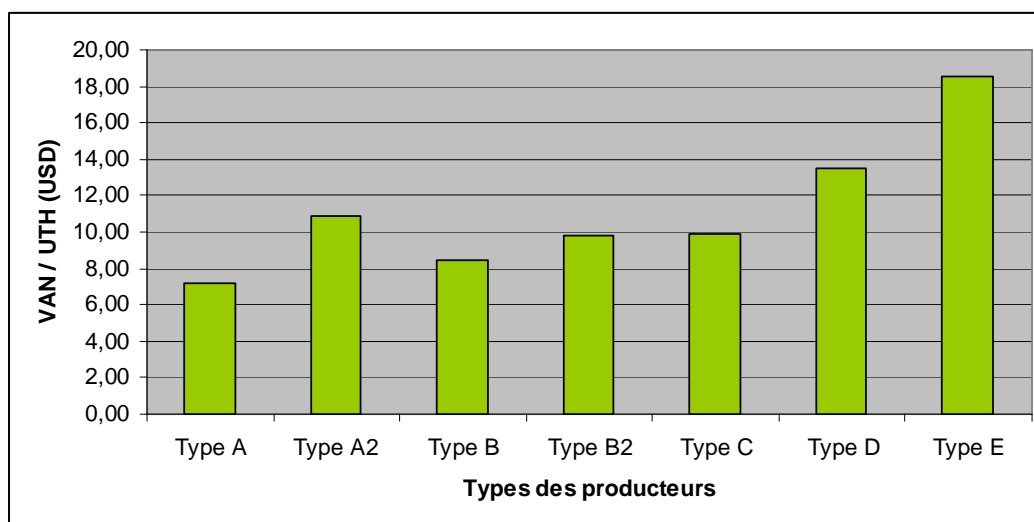
Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007  
Réalisation : Cepeda, D.

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

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



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



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

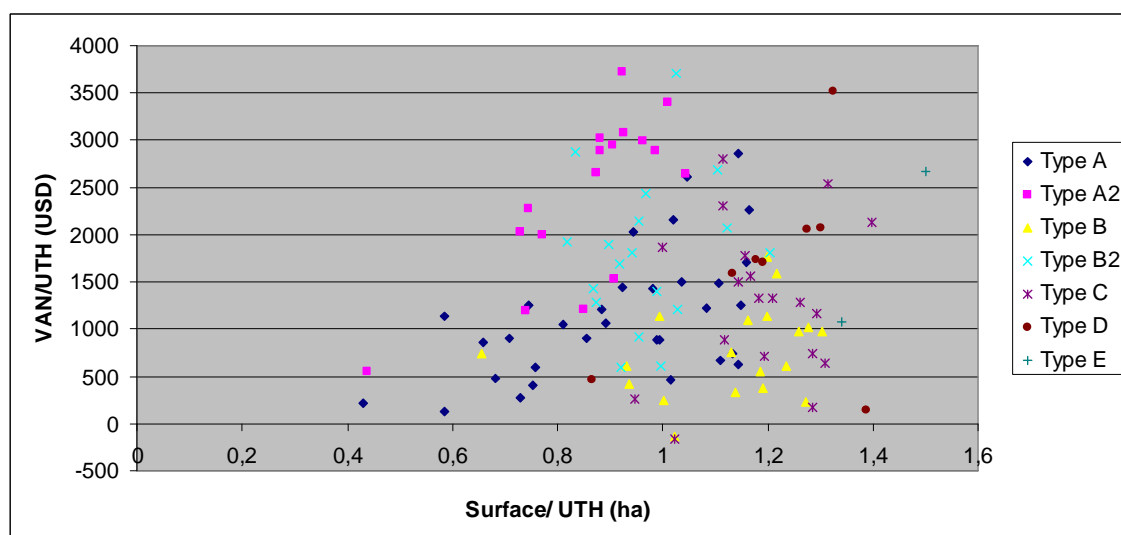
**Figure 81 Revenu agricole net par travailleur des différents types de producteurs**

## Conclusion

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

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

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



Source : enquêtes de terrain 2005 – 2006 - 2007

Réalisation : Cepeda, D.

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

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

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

### **1. La compétitivité, coûts et enjeux économiques**

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

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

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

L'Equateur est le premier exportateur de banane au niveau mondial et le 4<sup>ème</sup> producteur au monde de ce fruit<sup>129</sup>. Depuis les années 50 l'activité bananière est devenue une source importante de rentrée de devises et c'est la 3<sup>ème</sup> rentrée financière après les revenus du pétrole et les envois des émigrés. L'activité bananière a un poids très important dans l'économie équatorienne et son taux de participation au PIB agricole est de 24%. Entre janvier et décembre 2007, la part des exportations de banane dans le PIB général fut de 8%, soit 1300 millions de dollars<sup>130</sup>. Concernant le volume des exportations, celles du secteur bananier représentèrent en 2007 12% du total des exportations primaires, 23% des exportations non-pétrolières et 55% des traditionnelles.

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

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

---

<sup>129</sup> FAOstat, 2008

<sup>130</sup> Banco Central del Ecuador, février 2008

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

La véritable preuve de la compétitivité réside dans la mesure de la capacité des nations à faire face aux défis des marchés internationaux et à augmenter en même temps le bien-être des habitants. Une proposition élaborée à ce sujet suggère de considérer l'évolution de 4 indicateurs : i) la productivité du travail ; ii) le salaire réel ; iii) la rentabilité réelle du capital ; iv) la position dans le commerce international<sup>131</sup>. Même si une grande diversité de facteurs joue un rôle dans chacune de ces variables, un examen d'ensemble permet d'obtenir une vue précise de l'évolution compétitive des pays.

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

la valeur ajoutée et du revenu), (2) des modalités de répartition de la valeur ajoutée au sein de la filière<sup>132</sup>, (3) des inégalité de développement qui résultent des deux points précédents, (4) des coûts économiques de production et de mise-à-FOB (Cochet, 2006b).

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

## **2. La filière productive**

Dans cette partie du chapitre l'objectif est d'obtenir la vision sur certains concepts de manière à nous rapprocher de notre problème de recherche ; il est donc pertinent de présenter les concepts qui font référence à l'analyse des filières. Dans ce cadre analytique, nous proposons de centrer l'analyse sur la filière ou l'agro-filière productive<sup>133</sup>. Pour cela il sera très utile d'observer la filière

---

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

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

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

Il est nécessaire de prendre en considération les interactions des différents intérêts et les limitations des divers acteurs sociaux dans le processus productif et les conflits correspondants. La théorie des systèmes et l'optique systémique sont les éléments qui unissent ces différents secteurs de la connaissance. Les concepts de filières productives d'agriculture et d'élevage et de systèmes productifs<sup>134</sup> sont dérivés directement de l'optique systémique.

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

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

---

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



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

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

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

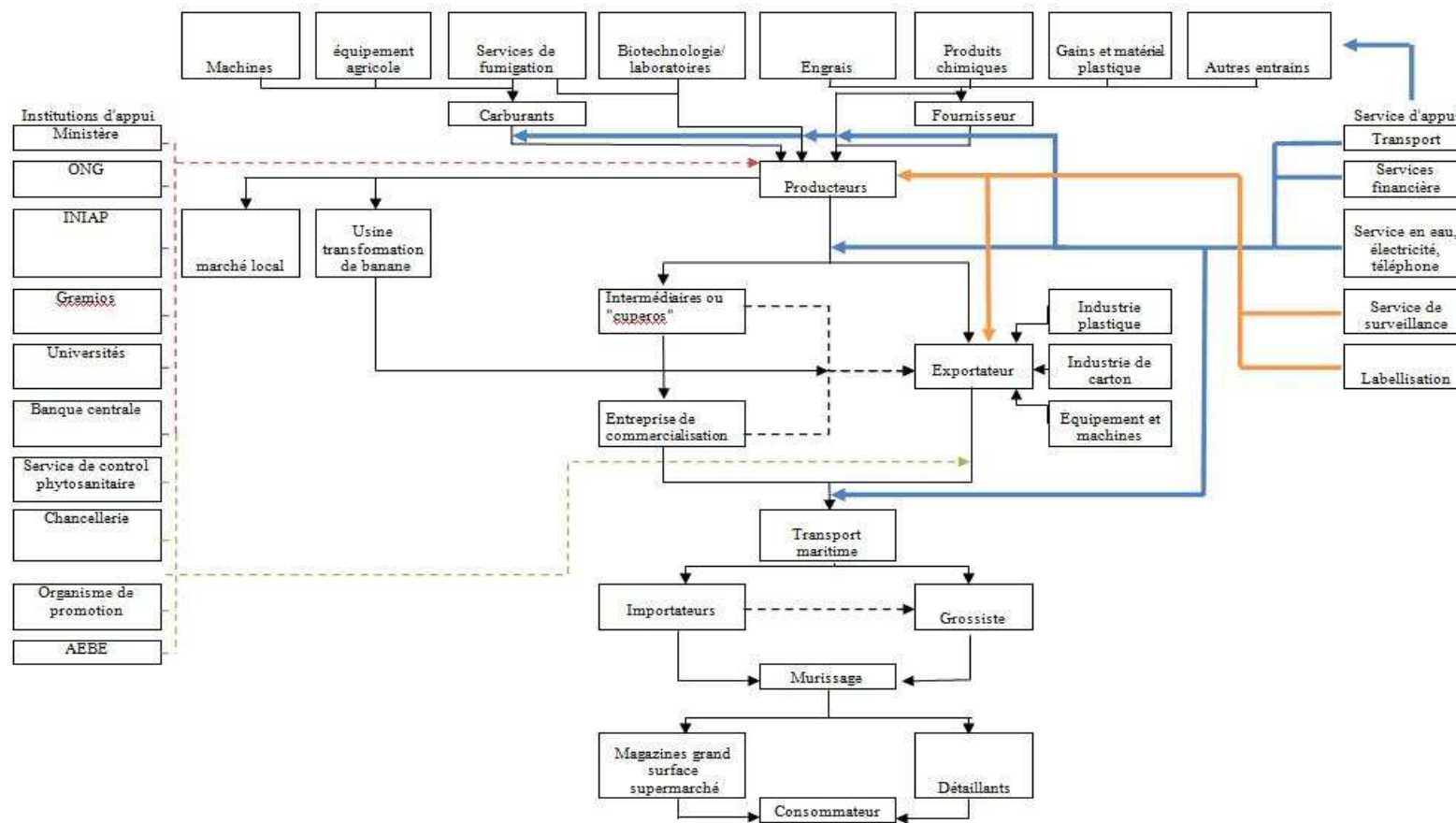


Source : Castro et al. 1995

**Figure 83. Modèle général de la filière productive**

## 2.1 *La filière productive de la banane en Equateur*

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



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

## 2.2 *Les Producteurs*

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

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

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

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

### 2.3.1 **Intrants agricoles**

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

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

Les produits qu'ils commercialisent sont en général très toxiques, aussi bien pour les personnes qui doivent les utiliser que pour l'écosystème qui les reçoit. Par conséquent l'action de ces entreprises est mise en doute par rapport à l'environnement, et pour cela beaucoup de compagnies lancent des produits qui sont respectueux de l'environnement ou qui ne sont pas aussi toxiques<sup>135</sup>. De la même façon les producteurs essaient de trouver des manières d'éviter l'utilisation abusive de produits agro-chimiques dans leurs plantations et on a entamé des processus afin d'obtenir des certifications de type écologique pour la banane.

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

---

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

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

D'un autre côté, les entreprises qui fournissent la biotechnologie ont actuellement augmenté leur rôle, puisque ce sont celles qui développent des variétés adaptées aux caractéristiques et aux conditions du marché. La biotechnologie, d'où proviennent les plantes méristématiques<sup>136</sup> de banane, travaille avec des techniques de culture de tissus. Ce système, selon plusieurs spécialistes, possède les avantages suivants : 1) il multiplie une grande quantité de plantes dans des espaces réduits, avec un taux supérieur de propagation, 2) il permet de multiplier des espèces difficiles et en général, le plus important c'est que, étant un système végétatif et non sexuel de propagation, il maintient des caractéristiques génétiques identiques du clone que l'on souhaite multiplier et 3) on obtient finalement des plantes ne possédant pas d'éléments pathogènes (champignons, bactéries et virus). Même si ces avantages sont réels, lorsque nous analysons leurs applications, nous pouvons trouver plusieurs inconvénients comme le fait que les agriculteurs en général n'achètent pas de plantes pour la rénovation ou pour réaliser de nouveaux semis. Cela représenterait un coût complémentaire d'environ 70 centimes de dollars par plante d'un côté, et pour accéder à ce type de plante il faut avoir des relations avec les entreprises ou demander une quantité considérable de plantes. Un autre point défavorable de ce système est que, s'agissant de plantes génotypiquement identiques, n'importe quelle maladie peut se répandre parmi les cultures, ce qui les rend assez vulnérables, plus encore si nous considérons qu'en Equateur le virus de la mosaïque de la banane a à peu près 5%

---

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

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

### **2.3.2 Equipements et outils**

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

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

### **2.3.3 L'Industrie des plastiques**

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

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

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

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

#### **2.3.4 L'Industrie du carton**

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

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

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



### 2.3.5 Services de traitements aériens

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

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

Tableau 86. Compagnies des services agricoles aériennes

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

Source: banana export, 2006

Réalisation: Cepeda, D

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

### **2.4.1 Intermédiaires ou « cupero »**

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

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

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

### **2.4.2 Le contrôle de qualité**

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

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

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

### **2.4.3 Exportateurs**

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

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

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

---

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

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

## *2.5 Transport et logistique*

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

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

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

### **2.5.1 Transport vers le port d'embarquement**

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

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

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

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

### **2.5.2 Stockage et transport maritime**

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

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

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

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

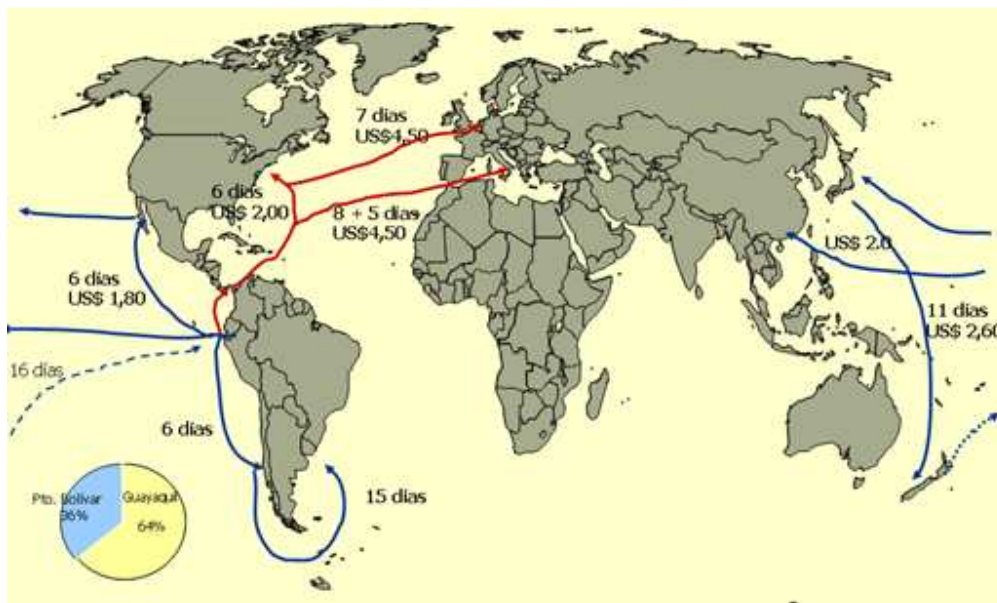
L'efficacité du transport bananier dépend de la vitesse de réfrigération de la charge initiale et de la régularité dans le maintien du froid. Pour que le refroidissement soit optimal, efficace et rapide il faut un bon système de ventilation et une gestion adéquate des cales. Autrefois les techniques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

Outre la répartition, l'espace et la forme des cales, les opérations du transport maritime des bananes partent de la pré-réfrigération des cales avant la charge, vers le refroidissement des bananes, la rénovation de l'air ou l'introduction d'air frais (opération vitale pour éliminer les hauts taux de CO<sub>2</sub> et d'éthylène), ce qui constitue un contrôle de la température permettant d'éviter ou de corriger toute déviation de la température programmée pour chaque cale ou pour chaque étage.

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

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

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



Source : corpei, 2003

Figure 85. Routes et parcours de reefers bananiers

### 2.5.3 Services de logistique sur les ports

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

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



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

**Tableau 87. Coûts de services de logistique sur les ports**

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

Source: Autoridad Portuaria de Puerto Bolivar, 2008

Réalisation : Cepeda, D.

## 2.6 Les institutions d'appui au niveau national

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## *2.7 Les filières de commercialisation dans les pays importateurs*

### **2.7.1 Les importateurs**

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

### **2.7.2 Les grossistes mûrisseurs**

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

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

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

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

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

### **2.7.3 Les chaînes de supermarchés**

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

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

### **2.7.4 Détaillants et consommateurs**

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

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

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

## 2.8 Les filières « alternatives »

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

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

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

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

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

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

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

exportateurs, bien que se maintiennent les autres maillons jusqu'à l'arrivée du produit au consommateur. Un autre point défavorable est l'existence d'une méconnaissance du marché des produits biologiques et équitables, dans la mesure où il n'est pas aussi dynamique que le marché conventionnel. Cependant, le créneau de ce type de produit est le plus important en Europe (particulièrement en Allemagne et aux Pays Bas) suivi par les Etats-Unis.

D'autre part, les agriculteurs, qui travaillent dans ce créneau de marché de commercialisation de commerce équitable, doivent montrer qu'ils ont été exclus ou désavantagés mais en même temps ils doivent remplir certains standards d'exportation et des normes de qualité pour les marchés internationaux. Pour cette raison, les agriculteurs ont besoin d'une capacité financière, technologique et administrative pour produire un produit respectant les conditions des importateurs et en même temps trouver un exportateur ou un importateur qui fasse la promotion de leurs produits, augmentant ainsi les coûts.

### ***3. La construction du prix FOB et la répartition de la valeur Ajoutée***

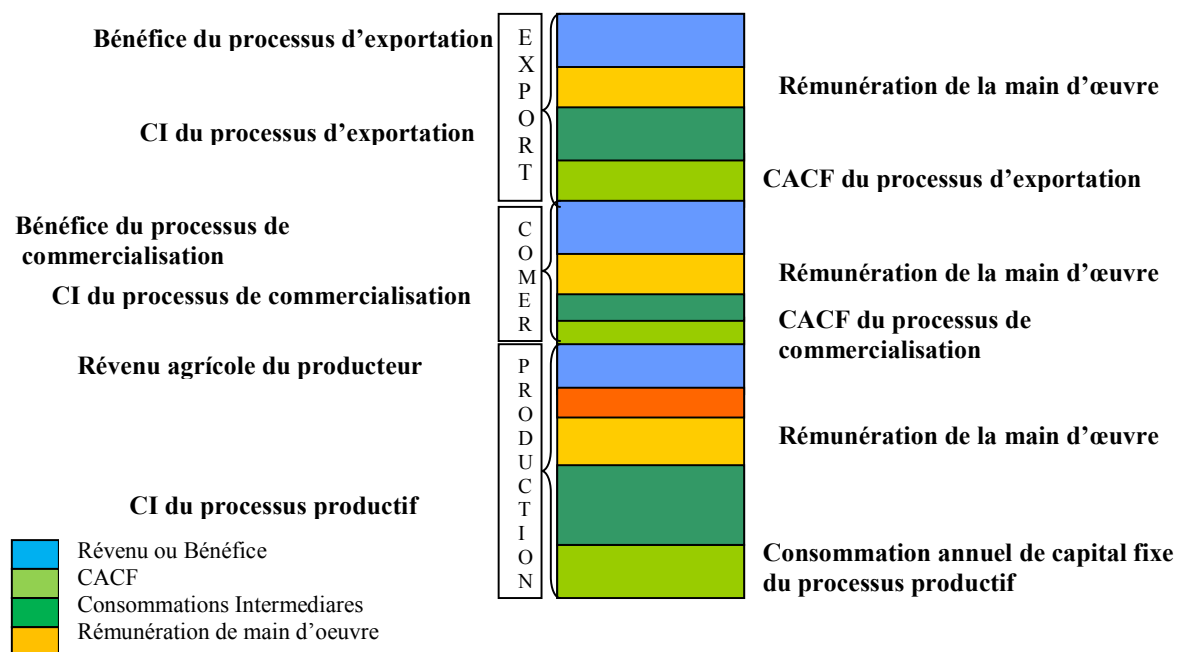
Le prix FOB, est un terme économique utilisé dans le commerce international qui signifie « Free on Bord » ou « Franc à bord », et indique que la marchandise est mise à bord d'un bateau avec tous les frais, les droits et les risques à la charge du vendeur, jusqu'à ce que la marchandise soit montée à bord (frontière), à l'exclusion du transport. Cela impose que le vendeur s'occupe donc de la livraison de la marchandise d'exportation jusqu'au port.

La méthode pour obtenir le Prix F.O.B. pour un produit d'exportation commence avec la détermination de tous les coûts en se référant à une unité de cotation, dans ce cas la caisse de banane type 22XU. En plus on doit déterminer le pourcentage des droits de douane à l'intérieur du système andin, afin d'établir : 1) les taxes applicables (droits et taxes à l'exportation), 2) le régime de promotion des exportations (remboursements, paiements) et 3) les interdictions et/ou autres restrictions (quotas, interventions et contrôles avant l'exportation, etc.)

Les paiements correspondent aux coûts des consommations annuelles du capital fixe, aux frais intermédiaires du processus productif, à ceux liés à la commercialisation et de l'exportation, à la rémunération de la main d'œuvre dans le processus productif, ainsi qu'à tout ce qui est administratif et commercial, frais d'exportation, impôts et les bénéfices générés. Tous ces coûts sont inclus dans le prix F.O.B. et sont présentés avec des unités monétaires.

Dans le cas de la banane équatorienne, la décomposition du prix F.O.B. d'une caisse de banane serait :

Prix F.O.B. = CACF<sup>138</sup> processus productif + CI pp + rémunération de la MOpp + les intérêts des prêts à rembourser + location de la terre + impôts + revenus du producteur + CACF intermédiation + CI intermédiation + rémunération de la MO<sup>139</sup> intermédiation + bénéfice intermédiation + CACF exportation + CI exportation + rémunération de la MO exportation + bénéfice exportation.



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

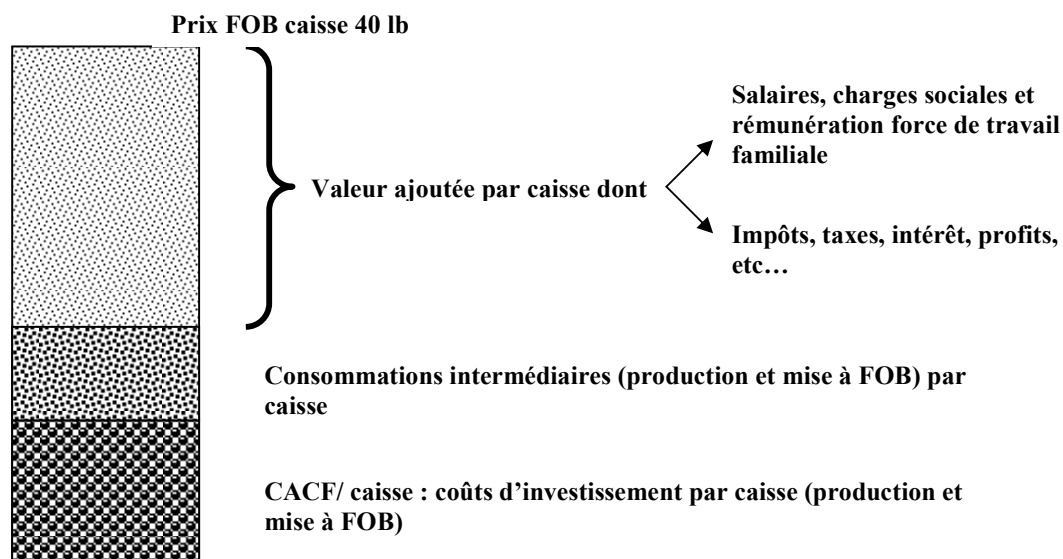
Figure 86 Décomposition du Prix FOB pour une caisse de banane fruit en Equateur

<sup>138</sup> Consommations annuelles de capital fixe

<sup>139</sup> Main d'œuvre



Sur la répartition de la richesse générée, il est nécessaire de déterminer en premier lieu la composition globale de la valeur ajoutée créée par tout le processus jusqu'à l'exportation, c'est-à-dire jusqu'au port de sortie comme une valeur ajoutée F.O.B. Pour l'analyse on devra prendre en compte les salaires de la main d'œuvre employée, ainsi que la rémunération de la main d'œuvre familiale (incluse comme revenus agricoles). Cette répartition de la richesse permettra de déterminer : 1) la rémunération du travail familial (pour la petite agriculture), 2) la rémunération du travail salarié qualifié et non qualifié (pour les différentes catégories de producteurs), 3) les différents frais intermédiaires, spécifiquement dans les services de transport, 4) les bénéfices et les gains obtenus par les intermédiaires et les exportateurs pour la « gestion administrative » et 5) les valeurs perçues par l'Etat sous forme d'impôts et de contributions et les intérêts perçus par le secteur bancaire (ou équivalent).



Source: Cochet, 2006b  
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 87 Schéma de construction de la VA et de sa répartition**

#### **4. Décomposition du prix de revient de la caisse de banane par type de producteur et comparaison**

Cette section analyse la décomposition et la structure des coûts de production de la banane entre différents types de producteurs, un petit producteur avec une faible superficie de banane et un producteur capitaliste avec de grandes extensions de terrain cultivées de banane. En outre, nous ferons une comparaison des coûts de production, par types, et cela permettra de déterminer quels sont les coûts qui pèsent le plus dans le coût final au niveau du producteur, mais aussi au niveau du prix F.O.B.

Concernant la rémunération de la main d'œuvre, on peut souligner que, au cours du processus productif le producteur capitaliste destine 1,13 dollars par caisse à la rémunération du travail, dont 0,98 centimes par caisse sont pour les travailleurs non qualifiés et 0,15 centimes sont pour la main d'œuvre qualifiée, c'est-à-dire 35,48% seulement du prix payé au producteur. Par contre les producteurs familiaux rémunèrent la main d'œuvre non qualifiée 0,93 centimes par caisse (essentiellement pour la station d'emballage). Cette rémunération correspond à 32,27% du prix perçu par caisse. Cependant cette valeur ne prend pas en compte la rémunération du travail familiale du producteur. Si on prend en compte la rémunération de la force de travail du petit producteur, le revenu agricole, la composante rémunération de la force de travail arrive à l'hauteur de 1,62 dollars par caisse, soit 56% de la valeur de la caisse de banane. La part du prix de la caisse de banane consacrée à la rémunération du travail est donc beaucoup plus importante pour une caisse de banane produite chez le petit producteur.

Concernant les frais intermédiaires, nous observons en premier lieu qu'il existe certaines différences selon le type de producteur, même si elles ne sont pas fondamentales. En général, le transport local et le contrôle de la Sigatoka (fongicides) continuent à être deux rubriques comptables qui pèsent de manière importante sur le coût total.

En ce qui concerne les intrants agricoles, le thème mérite une attention particulière en raison de l'augmentation des prix de ces produits à partir de l'année 2006. L'augmentation hors de proportion des coûts des intrants agricoles s'explique, selon

les producteurs, par le fait qu'en Equateur il n'existe ni guide ni une entité qui contrôle le prix des produits importés. A cela s'ajoute le monopole de l'importation qui existe en Equateur<sup>140</sup>. Par conséquent, les prix des intrants agricoles sont totalement hors de portée pour de nombreux producteurs modestes. Une solution proposée par l'association des producteurs serait l'intervention de l'Etat pour réaliser des importations directes à moindre coût. Une alternative serait d'ouvrir la libre importation de ces produits, afin que ce ne soit pas seulement quelques-uns qui les importent. Une troisième option serait de créer une loi sur la concurrence et monopole.

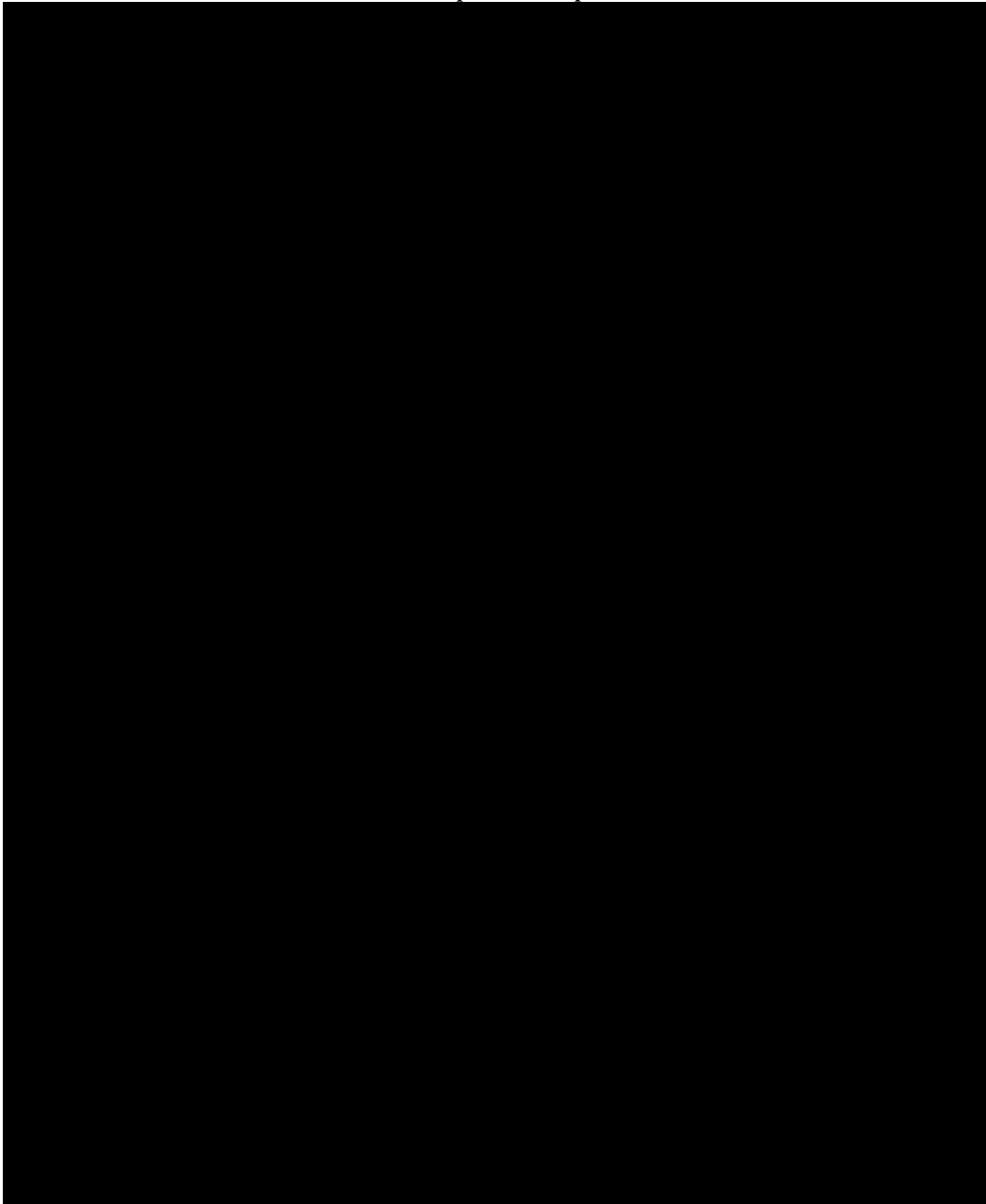
Au cours de l'analyse en détail, il apparaît que le transport est une des rubriques comptables les plus élevées pour le processus productif avec en moyenne 0,37 centimes de dollars / caisse pour le petit producteur et de 0,36 centimes de dollars / caisse pour le producteur capitaliste (sans camion). Le coût du transport dépend beaucoup de la zone où est située la propriété et il touche plus les plantations éloignées avec de mauvaises voies d'accès et des voies de troisième ordre. A titre d'exemple, un producteur du nord des zones bananières indiquait que le transport pouvait lui coûter 250 et 300 dollars/ par camion, alors que ceux qui se trouvent près des ports avec de bonnes voies de communication peuvent payer entre 80 et 100 dollars. Il convient de souligner qu'en général les grandes exploitations se trouvent à côté des routes principales goudronnées alors que les petites exploitations sont situées à proximité des voies de deuxième et troisième ordre peu entretenues et difficiles d'accès en hiver.

De même il est nécessaire de mentionner que même si la valeur du transport est similaire pour un petit producteur et un producteur capitaliste, la différence réside dans le fait que bien souvent le petit producteur doit ajouter la valeur du transport de l'intermédiaire, ce qui représenterait en tout 0,61 cents de dollar par caisse tandis que dans l'autre cas ce montant se maintient à 0,36 cents par caisse.

---

<sup>140</sup> Nous avons appris que l'entreprise exportatrice Palmar est également fournisseuse d'intrants agricoles à travers ses filiales CIPAL y FUMIPALMA.

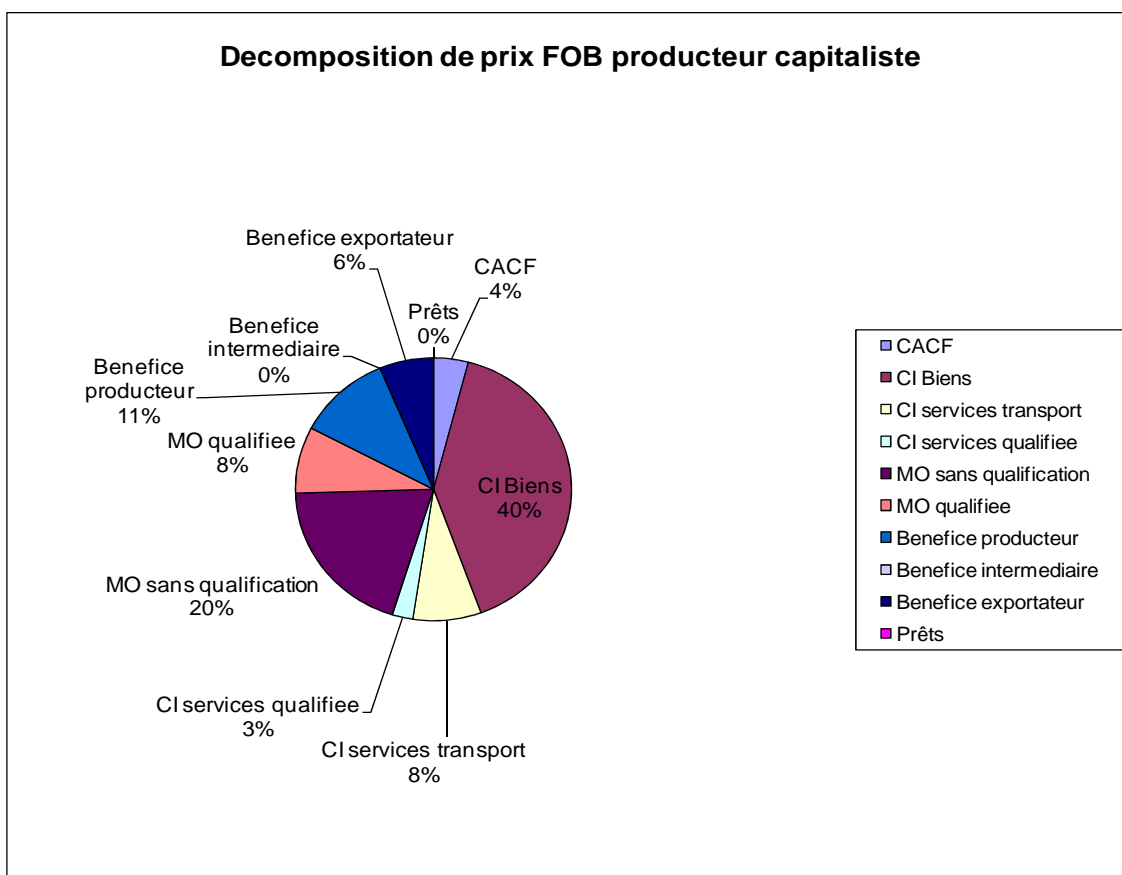
**Tableau 88 Décomposition de prix de revient**



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

Si nous approfondissons la décomposition afin de voir la structure des coûts d'une caisse de banane, nous pouvons mettre en évidence des changements substantiels dans la répartition de ces coûts. Pour les producteurs, la proportion la plus importante

est celui des consommations intermédiaires avec 40% et 38% du prix FOB (pour le capitaliste et chez le petit producteur). Cela peut s'expliquer par le coût des intrants (surtout control de sigatoka) mais aussi pour les matériaux d'exportation (carton 0,94 dollars par caisse).



Source: Entretien de terrain, 2005, 2006, 2007

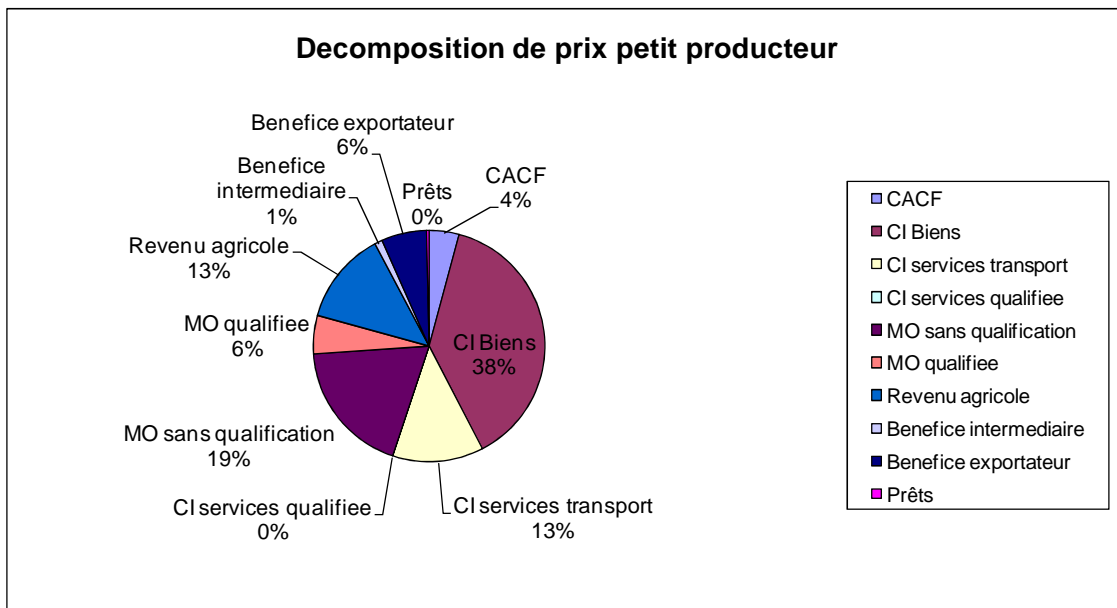
Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 88 Décomposition de prix FOB du producteur capitaliste**

Les différences fondamentales des structures et la décomposition des prix F.O.B. chez les deux types de producteurs résident dans les services de transport, puisque pour les producteurs capitalistes sans flotte de camions cela représente 8%, tandis que pour les petits producteurs cela représente 13%.

La rubrique « main d'œuvre » salariée représente 23% pour les petits producteurs et 28% pour les producteurs capitalistes du total des coûts de production de la caisse et c'est une des rubriques qui a le plus augmenté au cours de ces dernières années, selon l'opinion des producteurs, ce qui a une influence directe et significative sur le coût de

la caisse<sup>141</sup>. Mais la rémunération du travail représente seulement 28% du prix de revient de la caisse de banane (prix FOB) issu des exploitations de type capitaliste, alors qu'elle représente 38% du prix de revient de la caisse de banane produite par les petits producteurs.



Source: Entretiens de terrain, 2005, 2006, 2007

Réalisation : Cepeda, D.

**Figure 89 Décomposition de prix petit producteur**

Il faut mentionner que la plupart des producteurs manque d'un accès direct au crédit. En fait, les achats de combustible se payent comptant et dans le cas du contrôle et de la lutte contre la Sigatoka, les paiements se font entre deux semaines et un mois après le traitement, ce qui laisse les producteurs sans capital. Si à l'augmentation des coûts on ajoute ce manque d'accès à des sources de crédit et le niveau d'endettement de la plupart des producteurs, nous pouvons expliquer pourquoi la plupart d'entre eux ont choisi une stratégie consistant à espacer les cycles de traitement, fertilisation, etc. ou consistant à acquérir des produits chimiques génériques meilleur marché. Tout cela exerce une influence à moyen terme sur le rendement et la qualité du fruit et entraîne

<sup>141</sup> Avant la dollarisation on payait pour rémunérer la main d'œuvre S./ 25000 hebdomadaires soit 3,80 dollars. Aujourd'hui le salaire journalier oscille entre 12 et 14 dollars par jour selon la zone. Cela revient à dire qu'avant une caisse de banane permettait de payer entre 1 et 2 travailleurs. Actuellement il faut 4 caisses pour payer un seul travailleur (entretiens historiques).

des pertes de fertilité du sol, dû à la réduction de cycles de fertilisation, ce qui se répercute sur une diminution des rendements et une augmentation des coûts de production unitaires et une diminution des revenus pour les petits producteurs.

A première vue on pense qu'il existe un effet d'économies d'échelles, même si dans les plantations de plus grande taille on pourrait croire que leurs coûts moyens sont plus bas. En fait, ce type de plantations bananières connaît des coûts additionnels qui dérivent de la taille et d'un plus grand investissement du capital fixe pour la technologie, comme l'irrigation sous-foliaire, et pour des services comme les traitements aériens et les coûts administratifs, etc., rubriques comptables qui n'apparaissent pas chez les petites unités productives. Pour cette raison ils ont des coûts totaux similaires, mais ils ne présentent pas nécessairement des rendements plus importants que des plantations plus petites.

### ***5. Les petites agricultures comme variable d'ajustement des volumes d'exportation***

L'exportation de la banane en Equateur, comme nous l'avons expliqué en détail dans les chapitres antérieurs, représente environ 4 millions de tonnes par an avec 60% (INEC, 2001) provenant d'exploitations supérieures à 50 hectares. Cela est dû essentiellement au fait que les agro-exportateurs développent en général une leur stratégie d'exportation avec quatre types d'approvisionnement :

- Les exploitations de production propre: ce sont les plantations bananières qui appartiennent à la compagnie agro-exportatrice, qui garantissent au moins 50% des volumes nécessaires pour remplir les contrats des importateurs ou des supermarchés dans les marchés de destination.
- Les exploitations associées ou sous contrat de production: ce sont des exploitations ou des plantations bananières en majorité de type D qui ont des contrats ou des accords de production avec une ou plusieurs agro-exportatrices à des prix déterminés pour chacune des saisons existantes sur le marché bananier équatorien, ce qui permet à ces dernières de compléter les volumes minimum nécessaires pour remplir leurs contrats face aux importateurs ou aux mûrisseurs ou aux supermarchés.
- Les exploitations sous accord verbal: il s'agit d'exploitations et de fermes bananières qui en général ont des accords verbaux avec les compagnies agro-

exportatrices, mais ne parviennent pas à livrer toute leur production durant toute l'année aux compagnies agro-exportatrices en raison des quotas, des contingents qui existent dans chacune des compagnies en fonction des demandes de volume des marchés de destination.

- Les exploitations « libres » : ce sont les exploitations de petite taille pour la plupart, qui n'ont de lien avec aucune agro-exportatrice, et qui ne bénéficient donc pas d'un prix stable ou fixe durant l'année (excepté après le décret présidentiel de 2008).

Selon ce type d'exploitations les agro-exportatrices gèrent plusieurs stratégies pour remplir les volumes d'exportation demandés par les marchés d'exportation, volumes qui varient selon les saisons de production mondiale, la demande mondiale, les marchés finaux et la consolidation des groupes agro-exportateurs. Il convient de souligner que pour le marché européen et américain les agro-entreprises utilisent leurs propres exploitations et les plantations sous contrat pour remplir leurs volumes. Mais, s'il existe une plus forte demande, elles ont recours aux entreprises sous accord verbal, en fonction des affinités des propriétaires avec la compagnie agro-exportatrice (qu'il s'agisse de relation de parenté, d'amitié, politique ou économique avec les techniciens, les propriétaires ou les fonctionnaires). Sans aucun doute dans cette situation nous trouvons des variations de prix pour les producteurs, variations qui seront analysées de façon complète dans le prochain segment. Lorsque ce type d'exploitation a rempli ses volumes d'exportation et s'il existe des déficits chez la compagnie agro-exportatrice, ce sont alors les producteurs « libres » qui vont remplir les quotas pour l'exportation.

Dans le cas du marché russe, qui est totalement irrégulier et peu étudié quant à son comportement, les agro-exportateurs de ce segment remplissent leurs quotas en général avec leurs propres exploitations et complètent les contingents avec des exploitations sous accord et des producteurs « libres », en faisant varier de manière considérable les prix sur le marché local.

Pour le marché du cône sud, en raison des différences des qualités du fruit exporté, on utilise les fruits de seconde qualité des exploitations sous contrat, des exploitations sous accord verbal et des producteurs libres afin de remplir les contingents requis par ces marchés.



C'est ainsi que l'on peut établir que les exploitations sous accord verbal et les producteurs « libres » fournissent les volumes d'ajustement des agro-exportateurs pour les différents marchés, en partie en raison de leur gestion de la récolte grâce à deux circonstances : 1) de bas volumes de production et 2) une main d'œuvre familiale disponible, qui leur permet de « jouer » dans le cas des récoltes avec une, deux, ou voire trois semaines de mûrissage et dans le cas de la main d'œuvre avec la mobilité sur l'auto-rémunération de leur main d'œuvre.

### *5.1 Une dépendance des producteurs face aux quotas et aux contrats de production*

Dans le secteur de la banane, l'achat du fruit est conditionné par la présence de compagnies commercialisatrices. Celles-ci achètent les fruits chaque semaine, avec un système d'attribution de quotas<sup>142</sup> au producteur. Cette modalité leur permet d'exercer un contrôle sur le producteur de deux manières :

(1) Au cours de la basse saison, les petits et moyens producteurs patronaux sont plus disposés à accepter des prix très inférieurs au prix officiel, à condition d'obtenir un quota pour leur production au cours de la même saison.

(2) Au cours de la haute saison, les producteurs (quel que soit le type) s'engagent à vendre le fruit à un prix inférieur à celui de la concurrence pour avoir la possibilité d'accéder à des quotas au prix officiel en basse saison.

Cela montre, de manière générale, les relations asymétriques de pouvoir entre les compagnies commercialisatrices et/ou agro-exportatrices et les producteurs patronaux bananiers.

Outre l'assignation de quotas, les compagnies commercialisatrices et/ou agro-exportatrices établissent parfois un système de contrats. Avec cette modalité le producteur signe un contrat pour recevoir le prix officiel durant toute l'année et, en outre, la compagnie lui accorde une prime pendant la haute saison. A première vue, la

---

<sup>142</sup> Les quotas attribués correspondent à la quantité de caisses qu'un producteur peut fournir à une compagnie commercialisatrice déterminée. Ils varient chaque semaine et dépendent de la saison. Chaque compagnie a son système de quotas même si nous ignorons le mécanisme d'attribution.

proposition paraît idéale, mais de manière contradictoire, cette modalité fait que les suspicions du producteur vers les compagnies soient plus profondes.

En effet, la signature d'un contrat avec un prix établi pour toute l'année fait qu'au début de la haute saison, lorsque le prix de la caisse augmente autour de 6 à 8 dollars, les producteurs reçoivent un prix inférieur<sup>143</sup>. Cela est dû au fait que les primes offertes par les compagnies ne compensent pas la notable différence entre le prix établi et le prix réel du marché. Il convient de mentionner que les compagnies cherchent des stratégies pour obtenir la plus grande quantité de caisses au prix le plus faible possible (quelle que soit la saison), et, pour cette raison, il existe chez les producteurs, surtout chez les petits et moyens patronaux, une méfiance envers le mécanisme du contrat et envers les compagnies commercialisatrices et agro-exportatrices.

Un autre inconvénient pour l'application des contrats est le respect des termes stipulés. Il existe en effet une rupture des contrats effectuée par 1) les producteurs pour recevoir des prix supérieurs en haute saison et 2) les compagnies commercialisatrices ou agro-exportatrices pour ne pas acquérir la production en morte saison au prix fixé par le contrat<sup>144</sup>.

En effet, tant les entreprises commercialisatrices et agro-exportatrices que les producteurs cherchent au début de la morte saison à signer des contrats afin d'avoir un prix stable durant toute l'année. Cependant, les compagnies commercialisatrices et agro-exportatrices pour éviter une rupture unilatérale des contrats, mettent en place un mécanisme de pression consistant à faire signer des traites, par exemple, pour le double du prix fixé par caisse ou par 40 000 dollars pour 500 caisses/ semaine, même dans certains cas des producteurs ont dû signer des traites en blanc. Ainsi, dans certains cas, les compagnies commercialisatrices<sup>145</sup> s'assurent que les producteurs

---

<sup>143</sup> Entretien avec des producteurs sous contrat (La Maná, 2006).

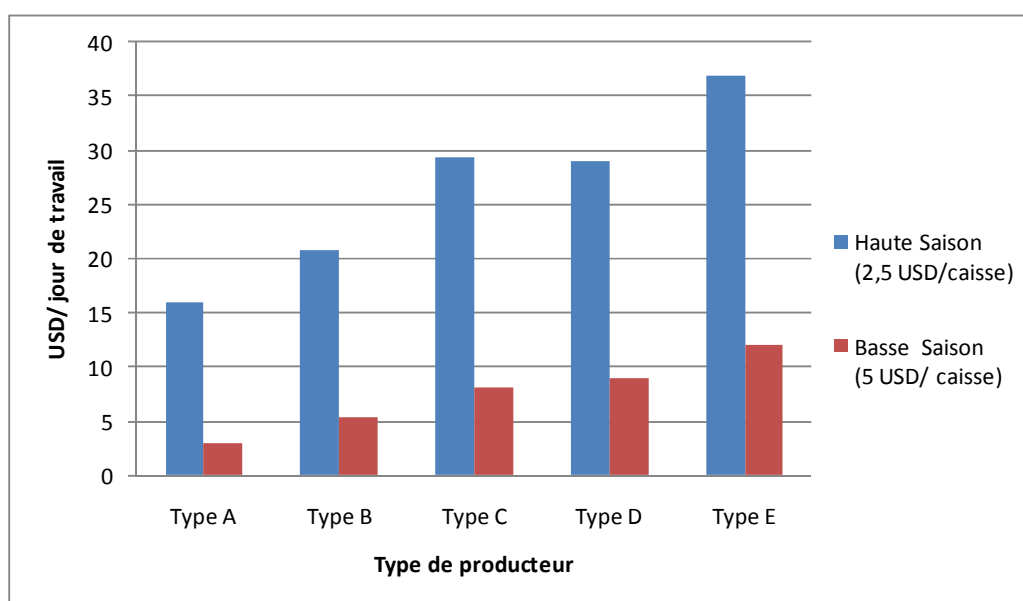
<sup>144</sup> Il existe des cas où les producteurs ont signé des contrats avec la compagnie et ont reçu des prix inférieurs en haute saison mais la compagnie a rompu les contrats au début de la morte saison.

<sup>145</sup> Il est impossible de généraliser puisque ces faits se sont produits avec quelques compagnies commercialisatrices.

vendront à la compagnie pendant la haute saison l'ensemble de leur production à un prix inférieur au prix réel du marché<sup>146</sup>.

## 5.2 Alliance en époque de crise

L'instabilité des quotas et les prix bas dus à la morte saison sont à l'origine de tentatives d'association ou d'intégration entre producteurs. Le principal objectif des associations est d'obtenir un quota minima au prix officiel afin d'éviter une diminution drastique de la productivité quotidienne du travail (voir figure 89)



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

**Figure 90 Comparaison entre les deux saisons de la productivité quotidienne du travail<sup>147</sup>**

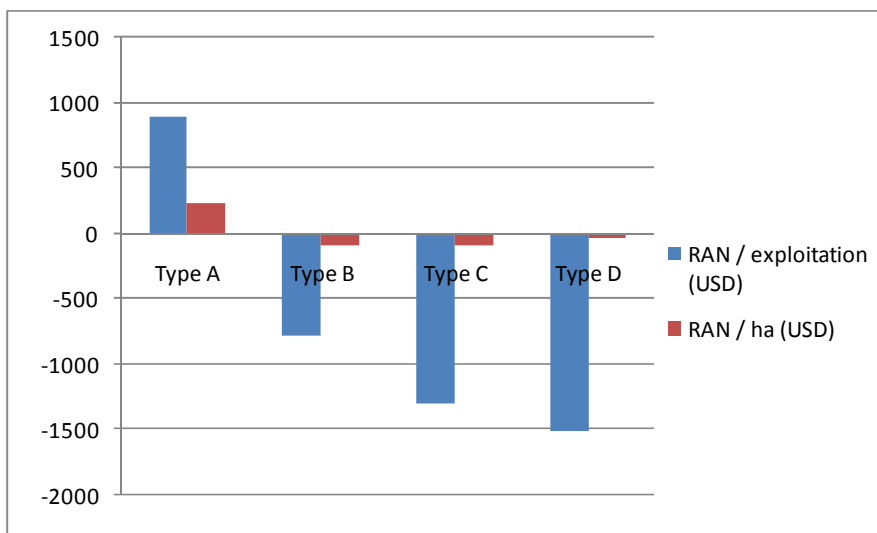
Les prix durant la morte saison peuvent fluctuer jusqu'à environ 2 dollar la caisse. C'est alors que règne la plus grande préoccupation chez les producteurs pour obtenir

<sup>146</sup> Alors que la caisse était à 6 dollars sur le marché les agriculteurs sous contrat perçoivent de 3,50 à 4 USD par caisse.

<sup>147</sup> Pour la réalisation du calcul nous avons pris en compte un prix de moyen de 4 dollars pendant la haute saison qui dure environ 20 semaines et un prix moyen de 2,5 dollars pendant la morte saison (environ 32 semaines).

un quota de commercialisation du fruit afin de ne pas perdre la production<sup>148</sup> et c'est pour cela que les producteurs se regroupent en associations.

Au cours de ces semaines la richesse produite par les différents types de producteurs commence à diminuer, surtout pour le type B, C et D et donc les revenus agricoles tombent en chiffres négatifs (voir figure 91).



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

**Figure 91. Revenus agricoles générés par les producteurs au cours des semaines de prix critiques<sup>149</sup>.**

Ce type de producteurs se heurte à des facteurs défavorables qui le poussent à avoir un plus grand besoin de s'associer ou de chercher d'autres alternatives, pour essayer d'obtenir un meilleur prix et d'obtenir des valeurs positives. C'est ainsi que lorsqu'il a une meilleure opportunité de vente avec une entreprise commercialisatrice, à un prix un peu meilleur que s'il livrait sa production à la nouvelle association créée, le producteur commercial décide de rendre son quota à l'association créée et de vendre sa production à la compagnie ce qui va créer des inconvénients, des manquements et

<sup>148</sup> Dans le cas des petits producteurs patronaux ils peuvent avoir l'alternative de ne pas récolter durant une semaine de prix critiques et d'attendre la semaine suivante pour voir s'ils obtiennent un meilleur prix. Cela n'est pas le cas avec les plus grands producteurs (type commercial), qui ne peuvent arrêter de récolter puisqu'avoir une plus grande superficie implique également avoir plus de fruits.

<sup>149</sup> Pour le calcul la base retenue est un prix de 1 dollar par caisse.

produire par la suite un affaiblissement, et par voie de conséquence la désintégration des nouvelles associations.<sup>150</sup>

Par la suite lorsqu'arrive la haute saison le besoin de s'associer est moins fort et il n'y a donc pas les efforts suffisants pour renforcer une association divisée, faible et peu représentative.

Ce fait met en évidence les intérêts et les stratégies de lutte contradictoires et opposés entre les producteurs. Il est très complexe de renforcer et de maintenir une association entre des producteurs suivant des logiques distinctes. Ceci explique les événements qui ont eu lieu avec l'association des bananiers de La Mana : durant les époques de crise quelques producteurs effectuaient ensemble des embarquements de fruits pour commercialiser leur production et d'autres bloquaient les routes i) en protestant pour que soient respectés les prix officiels et ii) en brûlant des caisses de banane appartenant aux producteurs qui transportaient leurs fruits vers le port. C'est aussi pour cela que pendant les époques de crise il existe des tentatives d'association, mais souvent éphémères<sup>151</sup>.

D'un autre côté les compagnies profitaient du besoin de vendre leur production des producteurs capitalistes et des producteurs patronaux moyens pour aider à la déstructuration des association. Lorsqu'on n'a pas de groupe suffisamment fort, on perd ses moyens de réclamer et d'exiger.

## **6. 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

---

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

<sup>151</sup> 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 Guabo<sup>152</sup> afin d'obtenir des conditions plus justes dans la production et la

---

<sup>152</sup> 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 région<sup>153</sup>, 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 banane<sup>154</sup> appelée EXPOECOAGRO, bien qu'il n'ait pas existé de processus organisationnel solide et que la distribution de quotas<sup>155</sup> 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

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

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

<sup>155</sup> Commentaires faits par quelques ex-producteurs de l'entreprise

des acheteurs, elle réussit à prendre contact avec un importateur en Hollande<sup>156</sup> 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 container<sup>157</sup> 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 faible<sup>158</sup> 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 maritime<sup>159</sup> pour transporter la banane de manière directe vers l'Europe. Étant donné les conditions très changeantes imposées<sup>160</sup> 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.

---

<sup>156</sup> Importateur des fruits pour les pays européens – AGROFAIR

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

<sup>158</sup> 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

<sup>159</sup> TRASMABO – entreprise de propriété de Alvaro Noboa, le plus grand exportateur bananier équatorien

<sup>160</sup> La banane de l'APPBG voyagera 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 spécial<sup>161</sup>, 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

---

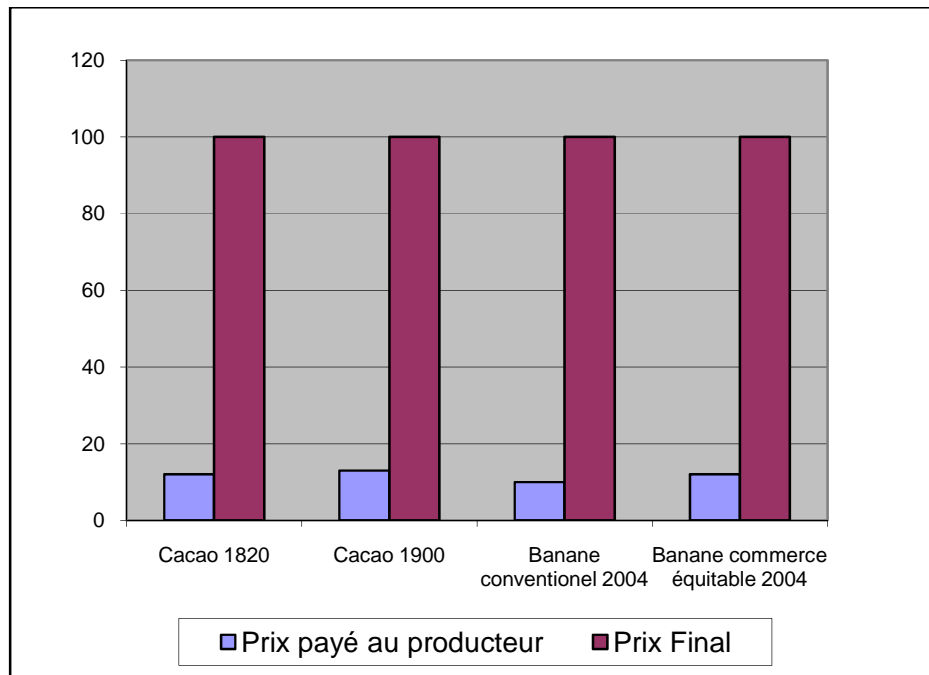
<sup>161</sup> Du prix total de chaque caisse de banane, 0,25 dollars sont remis directement aux travailleurs en plus d'un salaire moyen supérieur à ceux du secteur et de meilleures conditions de travail (sécurité sociale, primes et infrastructure construite en faveur de leurs besoins). En outre 1 dollar 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).

## BIBLIOGRAPHIE

Acción Ecológica, 2002. Historia ecológica del Ecuador. [http://www.accionecologica.org/descargas/areas/soberania\\_alimentaria/documentos/HISTORIA%20ECOLOGICA%20DEL%20ECUADOR.doc](http://www.accionecologica.org/descargas/areas/soberania_alimentaria/documentos/HISTORIA%20ECOLOGICA%20DEL%20ECUADOR.doc). Consultado el 20 de enero 2007

Acosta, A. 2004. Breve historia económica del Ecuador. Corporación Editora Nacional. Quito.

Acosta, J. et Winkell, A. 1983. Apuntes Sobre la Cartografía de las Inundaciones en la Cuenca del Guayas (invierno 1982-83). *in* Pourrut, P. et al. Los climas del Ecuador. Centro Ecuatoriano de Investigaciones Geográficas, Documento de Investigación (4). Quito.

Acosta Solis, M. 1965. Los recursos naturales en el Ecuador y su conservación. Instituto Panamericano de Geografía e Historia. México, D.F.

Acosta, L. 2006. Agrocadenas de Valor y Alianzas Productivas: Herramientas de Apoyo a la Agricultura Familiar en el contexto de la Globalización. FAO. Santiago de Chile.

Arias, H., 1989. La economía de la Real Audiencia de Quito. *in* Ayala Mora E. (Ed.) "Nueva Historia del Ecuador", Vol 4, Corporación Editora Nacional, Ed. Grijalbo, Quito.

Arias, P. et al. 2004. La economía mundial del banano 1985-2002. Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación. Roma.

Armendariz, O. 2002. Visión macro del sector bananero. Superintendencia de Bancos y Seguros, Dirección Nacional de Estudios y Estadísticas, Dirección de Investigaciones. Quito.

Arosemena, G. 1991. El Fruto de los Dioses, Tomo I. Editorial Graba. Guayaquil

Arosemena, G. 1993. El comercio exterior del Ecuador: Periodo colonial la audiencia de Quito. Tomo I. Edición del autor. Guayaquil



Arroba, E. 2003. La teoría del ciclo económico bananero y el fenómeno del niño: el caso del Ecuador desde 1948 hasta el 2000. UEES Guayaquil

Asociación de Exportadores Bananeros del Ecuador (AEBE): 2004. Estadística bananera compañías acumulado  
<http://www.aebe.com.ec/data/files/DocumentosPDF/Estadísticas/2004>

Asociación de Exportadores Bananeros del Ecuador (AEBE): 2005. Estadística bananera compañías acumulado  
<http://www.aebe.com.ec/data/files/DocumentosPDF/Estadísticas/2005>

Asociación de Exportadores Bananeros del Ecuador (AEBE): 2006. Estadística bananera compañías acumulado  
<http://www.aebe.com.ec/data/files/DocumentosPDF/Estadísticas/2006>

Asociación de Exportadores Bananeros del Ecuador (AEBE): 2007. Estadística bananera compañías acumulado  
<http://www.aebe.com.ec/data/files/DocumentosPDF/Estadísticas/2007>

Asociación de Exportadores Bananeros del Ecuador (AEBE): 2008. Estadística bananera compañías acumulado  
<http://www.aebe.com.ec/data/files/DocumentosPDF/Estadísticas/2008>

Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) 2008. Bananotas. Revista N° 51, Abril. Guayaquil, Ecuador.

Ayala Mora, E. 1999. Resumen de historia del Ecuador. (3ed.). Corporación Editora Nacional. Quito

Banco Central del Ecuador, 1965. Anuario estadístico. Quito

Barsky, O. 1984. La reforma agraria ecuatoriana. Corporación Editora Nacional. Quito.

Baquero, M. Fernández, G. et Garzón, P. 2004. El banano en el Ecuador: estructura de mercados y formación de precios. Apuntes de economía n°42. Banco Central del Ecuador. Quito.

Barahona, R. 1965. Cambios de tenencia de la tierra y la demanda externa. Algunas observaciones sobre la costa ecuatoriana. Les problèmes agraires des Amériques Latines. Colloque CNRS. Paris 11 - 16 octobre 1965

Bertalanffy L. von. 1980. Théorie générale des systèmes, trad. Fr. de J.-P. Chabrol Dunod. Paris.

Bolay J-C et al. 2004. Interface urbano-rural en Ecuador: Hacia un desarrollo territorial integrado. Cahier du LaSUR 5. EPFL, ENAC, INTER, LaSUR - Ciudad. Laussane.

Brassel, F.; Herrera, S.; Laforge, M. 2008. ¿Reforma Agraria en el Ecuador?: viejos temas, nuevos argumentos. SIPAE. Quito.

Breilh, J.; Campaña, A.; Maldonado, A. 2007. Informe de peritaje a la salud trabajadores de aerofumigación en plantaciones bananeras: Guayas, El Oro y Los Ríos. Ecuador.

Brun, V. 2005 in IRD. 2005. Historias de hombres y tierras en el sotavento veracruzano. IRD - CIEDES. México

Castillo, J. 2000. Leyes regulatorias y su efecto en la economía.- Caso Banano Ecuatoriano. Tesis de Grado previa a la obtención del título de Economista. Escuela Superior Politécnica del Litoral, Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas (ICHE). Guayaquil, Ecuador.

CEPAL. 1984. La presciencia de las empresas transnacionales en la economía ecuatoriana. Serie estudios e informes de la CEPAL. Informe nº41. Santiago de Chile.

Cepeda, D. 2004. Analyse - diagnostic de les systèmes de production bananieres dans la cote sud équatorienne. Memoire d'études de DEA . INAPG - Paris

Cepeda, D. et al. 2008. Condiciones agro-socio-económicas de los pequeños productores bananeros en la zona de influencia de la APPBG. SIPAE-AFAD-APPBG. Quito.

Cepeda, D. et al. Megadiversidad agraria en el Ecuador: Disciplinas , conceptos y herramientas metodológicas para el análisis - diagnósticos de micro-regiones in Vaillant, M. et al Mosaico Agrario diversidades y antagonismos socio-económicos del agro ecuatoriano. SIPAE. 2007 - Quito

Champion, J. 1960. Les bananeries en Equateur: Rapport de misión 1959. IFAC

Champion, J. et Moreau, B. 1960. Culture bananière en Equateur. Fruits Vol 15, n°8, 1960. Institut français de Recherches fruitières outre - mer

Chiriboga, M. 1980. Jornaleros y grandes propietarios en 135 años de exportación cacaotera (1790-1925). Consejo provincial de Pichincha. Quito.

Chiriboga, M. 1989. Auge y Crisis de una economía agroexportadora: el periodo cacaotero. *in* Ayala Mora E. (Ed.). Nueva Historia del Ecuador. Vol 9. Corporación Editora Nacional, Ed. Grijalbo. Quito.

CNRH. 2007. Base de datos de concesiones de agua. Quito

Cochet, H. 2001. Crises et révolutions agricoles au Burundi. INA PG - KARTHALA. Paris

Cochet, H. 2004. Evaluation économique des projets de développement agricole: Etude d'un cas concret. INA - PG (document pédagogique).

Cochet, H. 2005. "L'agriculture comparée: genèse et formalisation d'une discipline scientifique". INA PG. Paris.

Cochet, H. 2006. "Sistemas agrarios en el Ecuador, diagnósticos y desafíos a los inicios del siglo XXI, Proyecto de sistematización de 20 años de estudios agrarios en el Ecuador", borrador para discusión, 23 p.

Cochet, H. 2006b. Modèle agro-exportateur et développement durable :une évaluation du secteur banane-fruit en Equateur. notes à propos du travail de recherche entrepris par Dario Cepeda B., doctorant ABIES, mai-juin 2006. s/p. Paris

Collin - Delavaud, A. 1973. Migrations, colonisations et structures agraires sur la côte équatorienne. Cahiers des Amériques Latines n°7 1 semestre. Paris

Collin - Delavaud, A. 1979. Plaines et collines de la région occidentale de l'Equateur: Utilisation du sol et organisation de l'espace. Thèse. Paris 7. Paris

Collin - Delavaud, A. 1987. L'approvisionnement alimentaires des villes équatoriennes et la transformation des campagnes côtières *in* Crise agricole et

crise alimentaire dans les pays tropicaux / Journées de Géographie Tropicale du 20-22 février 1986. Talence (FRA)

Collin - Delavaud. 1976. la morphogénèse des Plaines et des collines et des collines du secteur occidental de l'Équateur. Bulletin de l'Institut Français d'Études Andines n)3 - 4. Lima

Collin-Delavaud, A. 1978. Encadrement des paysans dans un secteur d'Aménagement hydraulique de la côte équatorienne : Le projet Babahoyo *in* l'encadrement des paysanneries dans zones de colonisation en Amérique Latine. Travaux et memoires de l'Institut des Hautes Etudes de l'Amérique Latine n°32. Paris

Colmet-Daage : Etudes preliminaires des sols des régions bananières d'Équateur. Fruits . 1962

Contreras, C. 1990. El sector exportador de una economía colonial: La costa del Ecuador 1760-1830. FLACSO-Abya Ayala. Quito.

Cordero, P. et-al. 2003. Territorios rurales, competitividad y desarrollo. Agris Dewey IICA. San José.

Corpei. 2003, Estudio competitividad de banano. CORPEI. Guayaquil

Crawford, L. 1980. El Ecuador en la época cacaotera: respuestas locales al auge y colapso en el ciclo agro exportador. Editorial Universitaria. Quito.

Cueva, S. 1964. Comercialización del banano ecuatoriano. AECA. Quito.

Deler, J-P. 1981. Genèse de l'espace équatorien : essai sur le territoire et la formation de l'État national. Institut français d'études andines. Paris. Éditions A.D.P.F. Lima.

Deler, J-P. 1983. Estructuras espaciales del Ecuador contemporáneo. *in* Ayala, E. (Ed.) La Nueva historia del Ecuador Vol. 12. Ensayos generales I. Corporación Editora Nacional y Grijalbo. Quito.

Deler, J-P. 1991. L'Équateur bipolaire. *in* BRUNET Roger (Dir.) Amérique Latine. Hachette Reclus. Paris.

Deler, J-P. 1987. Ecuador, del espacio al Estado nacional. BCE. Quito.

Delgado, F. 2006. Organización de la producción de los camellones de la cuenca baja del Guayas durante la ocupación de los Chonos. *in* Valdez, F (ed.) 2006. Agricultura ancestral camellones y albarradas : Conxteto social, usos y retos del pasado y del presente. Ed. Abya - Yala. Quito.

Devienne, S et Wybrecht, B. 2003. Analyser le fonctionnement d'une exploitation. Memento de l'agronome. CIARD - GRET Ministère des affaires étrangères Paris.

Domínguez, M. 1985 La Geografía y la Planificación de los Recursos Hidráulicos en la Cuenca del Río Guayas. *Revista Geográfica* 21:41-64.

Dufumier, M. 1996. Les projets de développement agricole : Manuel d'expertise. KARTHALA-CTA. Paris.

Dumont, R et Beringuer, C. 1969. Problèmes agraires. Publications de l'IEDES. Paris

Durstewitz, P. y Escobar, G. 2006. La vinculación de los pequeños productores rurales a los mercados. RIMISP. Santiago de Chile.

Eberhart, N. 2005. Dispositivo de medición de impacto del comercio justo para las organizaciones y familias campesinas y sus territorios. Ministerio Francés a los Asuntos Exteriores. Francia.

Ellis, F. 1983. Las transnacionales del banano en Centroamérica. EDUCA. San José, Costa Rica

Estrada, J. 1980. Periodo de Integración In *Historia del Ecuador Vol 2*. Salvat Editores. Quito.

Estupiñan, T. 1997. El mercado interno en la Audiencia de Quito. Banco Central del Ecuador. Quito.

Fabre, P. ; Bonnet, P.; Despréaux, D.; Freud,C. ; Lassoudière, A. ; Raoult-Wack, A. Le concept de filière : un outil pour la recherche. Cirad. Montpellier

Fabre,P. 1994. Note de méthodologie générale sur l'analyse de filière: utilisation de l'analyse de filière pour l'analyse économique des politiques. Documents FAOn°35

Ferraton, N., Cochet, H. et Bainville, S. (2003). Initiation a une démarche de dialogue : Etude des systèmes de production dans deux villages de l'ancienne boucle du cacao (Côte d'Ivoire). GRET. Paris

FLACSO. 2006. Comercio justo, neoliberalismo y desarrollo rural: una evaluación histórica Iconos. Revista de Ciencias Sociales. Num. 24, enero 2006. Quito.

Gallo, O. 2002. Aspectos ecológicos del banano *in* Calderon et al. La competitividad de la industria bananera. Cuadernos de Investigación n°8. Centro de Investigaciones de la UEES. Guayaquil.

Gaybor, A. 2008 El despojo de Agua y la necesidad de una transformación urgente, Foro de los Recursos Hídricos. Quito.

Glantz, M.H.1996. Currents of Change: El Niño's Impact on Climate and Society. Cambridge University Press, New York.

Gondard, P. 1986. Changements historiques dans l'utilisation du milieu naturel équatorien - Le role de la demande sociale. *in* Delaunay Daniel (comp.), Portais Michel (comp.). Equateur 1986. Paris : ORSTOM, 1989, 2, 616 p. (Colloques et Séminaires). Ecuador 1986, 1986/07/07-12, Quito Delaunay, D et Portais, M. 1989. Equateur 1986. Colloque organisé à Quito du 7 au 12 juillet 1986. ORSTOM - collection : colloques et séminaires. Paris.

Gondard, P. Leon, J.B. et Sylva, P. 1984. Transformaciones agrarias en el Ecuador. Geografía Básica del Ecuador. Tomo V, Vol I. IPGH - ORSTOM - IGM - CEDIG. Quito.

Guerrero, A. 1980. Los oligarcas del cacao. Quito. Ed. El Conejo

Hamerly, M. 1973. Historia Social y económica de la antigua provincia de Guayaquil 1763 - 1842. Publicaciones del archivo historico del Guayas. Guayaquil.

Harari, R. 2004. La economía de exportación y la salud: los casos de petróleo, banano y flores. *in* Korovkin, T. Efectos sociales de la globalización: petróleo, banano y flores en el Ecuador. CEDIME - ABYA-YALA. Quito

Harari, R. 2005 Manual de seguridad, salud y ambiente en la producción bananera, FENACLE

Hoffmeyer, H. et Palomeque, E. 1984. Zona de Machala : La situación de los campesinos en ocho zonas del Ecuador vol. 1. ALOP-CESA-CONADE-FAO-MAG-SEDRI; Quito

Holm , O. et Crespo, H. 1980. Periodo del desarrollo regional *in* Historia del Ecuador. Salvat Editores. Quito. Vol 1

Human Rights Watch, 2002. La cosecha mal habida: trabajo infantil y obstáculos a la libertad sindical en las plantaciones bananeras del Ecuador. HRW. New York.

Instituto Nacional de estadística y censo - INEC-. 2002. VI Censo de población y V de vivienda. Resultados definitivos. INEC. Quito

Instituto Nacional de estadística y censo - INEC-. 2008. Resultados de la encuesta de empleo y subempleo. INEC. Quito

Instituto Nacional de estadística y censo -INEC-. 1954. I Censo agropecuario. Resultados definitivos. INEC. Quito.

Instituto Nacional de estadística y censo -INEC- . 1974. II Censo agropecuario. Resultados definitivos. INEC. Quito.

Instituto nacional de estadísticas y censos -INEC-. 2007. Homologación metodológica del cálculo de pobreza, desigualdad e indicadores sociales, a partir de la Encuesta de Indicadores de Vida (ECV). Quito.

Landais, E. 1992. "Les trois poles des systèmes d'élevage *in* Les Cahiers de la Recherche-Développement" Paris

Larrea, C. 1985. El sector agroexportador y su articulación con la economía ecuatoriana durante la etapa bananera (1948 - 1972): subdesarrollo y crecimiento desigual. *in* Lefeber, L. Economía política del Ecuador. Campo, Región, Nación.

Larrea, C. 1987. El banano en el Ecuador, transnacionales, modernización y subdesarrollo. Corporación Editora Nacional. Quito.

Larrea, C. 1988. Los cambios recientes en el subsistema bananero ecuatoriano y sus consecuencias sobre los trabajadores: 1977 - 1984. Documento de trabajo n°1. FLACSO. Quito.

Larrea, C. 1992. Empresas transnacionales y cambios en la exportación bananera ecuatoriana. Una reinterpretación *in* Tobar, R. El Ecuador de la postguerra. Banco Central del Ecuador. Quito.

Larrea, C. 2006. Hacia una historia ecológica del Ecuador: propuestas para el debate. Corporacion Editora Nacional - UASB - ECOCIENCIA. Quito

Laviana, M. Guayaquil en el siglo XVIII: Recursos naturales y desarrollo economico. Escuela de estudios Hispano Americanos de Sevilla

Leonard, O. 1947. Pichilingue: a study of rural life in coastal Ecuador. Foreign agriculture report n°17. Marx. US Department of Agriculture. Washington DC.

Loeillet, D. 2005. Banane entre évolution et révolution. Fruitrop n° 129 Décembre 2005. Cirad - Flhor. Montpellier

Loyola, D. 1977. La economía ecuatoriana en la fase cacaotera. Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad de Cuenca. Cuenca

Maillard, J-C. 1985. Le marché International de la banane, étude géographique d'un « systeme commercial ». Fruits Vol 40 n°4. CIRAD. Montpellier

Maldonado, A. et Martinez, A. 2007. Impacto de las fumigaciones aéreas en las bananeras de las ramas Salitre-Guayas. ACCIÓN ECOLÓGICA - FEDESOS - RED JUVENIL DE SALITRE. Quito

Marañon, B. 1995. Producción campesina y mercado del banano en la costa peruana. CIPCA.

Marcos, J. 1986. Breve Prehistoria del Ecuador. *in* Arqueología de La Costa Ecuatoriana: Nuevos Enfoques. Corporación Editora Nacional. Quito

Marcos, J. 1989. El origen de la Agricultura. In Ayala Mora E. (Ed.). "Nueva Historia del Ecuador", Vol 1, Corporación Editora Nacional, Ed. Grijalbo, Quito,.



Marcos, J. 1995. El manejo del agua en el variado medio ambiente del área septentrional andina a partir del tercer milenio BC. *in* Guinea, M., Bouchard, J-F. et Marcos, J. (eds). 1995. Cultura y medio ambiente en el área septentrional andina. Ed. Abya-Yala. Quito

Marcos, J. 2004. Albarradas en la costa del Ecuador: Rescate del conocimiento ancestral del manejo sostenible de la biodiversidad. CEEA-ESPOL. Guayaquil.

Marcos, J. et Bazurco, M. 2006. Albarradas y camellones en la region costera del antiguo Ecuador. *in* Valdez, F (ed.) 2006. Agricultura ancestral camellones y albarradas : Conxteto social, usos y retos del pasado y del presente. Ed. Abya - Yala. Quito.

Martinez, G et al. 2007. Consideraciones generales sobre la producción y el comercio mundial de banano. CENIAP. Revista N° 13, enero-abril. Venezuela.

Martinez, L. 2003. Dinámicas rurales en el Subtrópico. CAAP. Quito.

Martinez, L. 2004. Trabajo flexible en las nuevas zonas bananeras de Ecuador *in* Korovkin, T. Efectos sociales de la globalización: petroleo, banano y flores en el Ecuador. CEDIME - ABYA-YALA. Quito

Mazoyer, M. y Roudart, L. (1997). Histoire des agricultures du monde : Du néolithique à la crise contemporaine.: Editions du Seuil. Paris

Moreau, B. 1963. Transport des régimes de bananes a l'intérieur de la plantation. Fruits. Vol 18 n° 9. CIRAD. Montpellier.

Moreau, B. 1965. La croissance et le développement du bananier "Gros Michel" en Equateur. Fruits Vol 20 n°5. Institut Franco-équatorien de Recherches agronomiques.

Muñoz, G. 2001. Regulaciones ambientales, reconversión y el sector exportador. UASB-ABYA-YALA - Corporacion Editora Nacional. Quito

Murmis, M. 1986. Clase y región en el agro ecuatoriano. Corporación Editora Nacional. Quito.

- Oberem, U. 1989. El periodo incaico en el Ecuador. *in* Ayala Mora, E. (ed). Nueva historia del Ecuador , vol 2, Corporación Editora Nacional, Ed. Grijalbo, Quito.
- ODEADOM. 2005. Recueil statistique Banano 2005. Observatoires des marchés du département Flhor - Cirad Montreuil
- Orellana, F. 1952. La industria bananera en el Ecuador. Editorial Ecuador. Quito.
- Piñones, S. et-al. 2006. Alianzas Productivas en Agrocadenas. Experiencias de la FAO en América Latina. FAO. Santiago de Chile.
- Porter, M. 1986. Competition in global industries. Harvard Business School Press. Boston
- Pourrut, P. et al. 1983. Los climas del Ecuador. Centro Ecuatoriano de Investigaciones Geográficas, Documento de Investigación (4). Quito.
- Programa Nacional del Banano -PNB-. 1981. Veintiséis años sirviendo al agricultor bananero. MAG - PNB. Guayaquil, Ecuador.
- Programa Nacional del Banano -PNB-. 1983. Estadísticas del sector bananero. MAG - PNB. Guayaquil, Ecuador.
- Riofrio, J. 1995. Banano en cifras y otras novedades. Accion Grafica. Guayaquil - Ecuador.
- Riofrio, J. 2001. Etude de cas sur l'Equateur in FAO - Groupe intergouvernemental sur la banane et les fruits tropicaux. Incidence de la banane sur le revenu, l'emploi et la sécurité alimentaire au Ghana et en Equateur. Deuxieme session San José (Costa Rica) 4 - 8 décembre 2001
- Rodriguez, E. 2008. Analisis de los sistemas de produccion agropecuarios en los recintos La Florida, Rio Balao, Adelina y Pueblo Nuevo, provincia del Azuay y Guayas. Tesis Ing. Agr. Universidad Central del Ecuador. Quito.
- Rojas, P. y Sepúlveda, S. 1999. El reto de la competitividad en la agricultura: Las cadenas agroalimentarias y el impacto del factor localización espacial. Agris Dewey -IICA. San José.

- Rosero, J. 2001. Analisis sobre la competitividad de banano ecuatoriano. Apuntes de economia n°17. Banco Central del Ecuador. Quito.
- Rubio, B. 2001. Explotados y excluidos los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal. Plaza y Valdez - Universidad de Chapingo. México
- Ruf, F. 1995. Booms et crises du cacao: les vertiges de l'or brun. CIRAD - Karthala. Montpellier.
- RURALTER. 2004. Proyecto factores de exito en Empresas Asociativas Rurales. RURALTER. Quito.
- Salazar, E. 1989. El hombre temprano en el Ecuador. In Ayala Mora E. (Ed.) "Nueva Historia del Ecuador", Vol 1, Corporación Editora Nacional, Ed. Grijalbo, Quito,
- Salinas, M.; Matamoros, A. 2007. Sistematización de experiencias: PROMESA Una alternativa exitosa para la distribución de los beneficios del premio de "Comercio Justo". Asociación de Pequeños Productores Bananeros de El Guabo (APPBG), Green Development Foundation (GDF). El Guabo, El Oro, Ecuador.
- Salomon, F. 1996. Crisis y transformaciones de la sociedad indígena invadida (1528 - 1573). *in* Ayala Mora, E. (ed). Nueva historia del Ecuador , vol 3, Corporación Editora Nacional, Ed. Grijalbo, Quito.
- San Andres, J. 1961. Leyes, estudios y estadísticas del banano ecuatoriano. ANBE. Guayaquil.
- Sebillotte, M. 1974. "Agronomie et agriculture. Essai d'analyse des tâches de l'agronome." Cahiers ORSTOM 24: 3-25
- Seminario, S. 2007, El Universo 30 avril 2007
- Sick, W. 1988. Structure et fonction des régions économiques tropicales représentées en equateur
- Sistema de Investigación sobre la Problemática en el Ecuador (SIPAE) 2007. Hacia una agenda para las economías campesinas en el Ecuador. Quito, Ecuador.

Suremain, Ch-E. 1992. Les systèmes de plantation d'un Systeme d'hacienda. Etude sur la diversité des cultures et des mains-d'œuvre dans trois grandes exploitations agricoles de la côte équatorienne (Région de Santo Domingo de los Colorados) , en bulletin de l'Institut Français d'Etudes Andines. Lima

Tamayo, C et Cepeda, D. 2007. Asociatividad o individualismo?: el dilema del productor bananero en tiempos de brete *in* Vaillant, M. et al Mosaico Agrario diveridades y antagonismos socio-economicos del agro ecuatoriano. SIPAE. 2007 - Quito.

Tamayo, C. 2008. Sistemas agrarios bananeros en La Mana. Tesis Ing. Agr. Universidad Central del Ecuador. Quito.

Temple, L. et Owona, I. 1999. Impact des variations du marche de la banane sur les revenus, l'emploi et la sécurité alimentaire au Cameroun. CIRAD. Rapport

Tepitch, J. 1973. Marxisme et agriculture : le paysan polonais. Armand Colin. Paris

Tiaguaro, Y. 2008. Analisis de los sistemas de produccion en la microcuenca del rio Soloma. Tesis Ing. Agr. Universidad Central del Ecuador. Quito.

Tobar, R. 1992. Visión de la economía Ecuatoriana. 1948-1970 *in* "El Ecuador de la postguerra". Banco Central del Ecuador. Quito.

Unidad de banano, 2006.Bases de datos del censo bananero. MAGAP, Guayaquil.

\_\_\_\_\_, 2006.Bases de datos del censo bananero. MAGAP, Guayaquil.

\_\_\_\_\_, 2007.Bases de datos del censo bananero. MAGAP, Guayaquil

Valarezo, G. 2001. La historia agraria del Ecuador. Ed. Valar. Quito.

Valdez, F (ed.) 2006. Agricultura ancestral camellones y albarradas : Conxteto social, usos y retos del pasado y del presente. Ed. Abya - Yala. Quito

Vallejo, C. 2006. La estructura biofísica de la economía ecuatoriana: el comercio exterior y los flujos ocultos del banano. FLACSO - ABYA YALA. Quito

Veintimilla, J. 2004. Análisis de la conveniencia de los precios oficiales mínimos al banano en Ecuador, periodo 1983-2002. Pontificia Universidad Católica del Ecuador Facultad Economía. Quito.

Villaret, A. 1985. El enfoque sistémico aplicado al análisis del medio agrícola. Introducción al marco teórico y conceptual. CICDA-RURALTER. Lima

Vizcaino, D. Diagnostico de la agrotecnología en Ecuador Documento de trabajo. Proyecto Andino de Competitividad. INCAE - CAF. Quito

Winkell, A., Zebrowski, C. et Sourdat, M. 1999. Las regiones y paisajes del Ecuador: Geografía básica del Ecuador : Tomo IV Geografía física : Volumen 2. IRD - IPGH - IGM. Quito.

Wolf, T. 1975. Geografía y Geología del Ecuador. Editorial de la Casa de la Cultura

## ANNEXES

### **Annexe 1. Guide pour l'étude de paysage**

#### Estudio del Paisaje

---

#### **Qué podemos observar en un paisaje?**

#### **\* Observar primero los grandes conjuntos**

##### ***Geomorfología - topografía - hidrografía – suelos.***

- > Cuales son las formas del relieve?
- > Cuáles son las características de los recursos de agua? Brazos de río permanentes/temporales, variación de los niveles y la dirección, las fuentes.
- > Cómo se presentan los suelos encontrados? Color, textura, profundidad, humedad, estabilidad estructural, sensibilidad a las formas de erosión, las características de la roca madre.

##### ***Las diferencias de vegetación***

- > Cómo se presenta el paisaje: Consta de espacios cultivados, baldíos, zonas de espacios forestales?
  - Vegetación espontánea: composición y diversidad florística;
  - Las formaciones arbóreas: importancia, descripción, tipos de árboles, localización;
  - Las formaciones arbustivas: importancia, descripciones, especies presentes, localización;
  - Las formaciones herbáceas: importancia, descripción, localización, uso( pasto o barbecho);
  - Vegetación cultivada: cultivos perennes: en vergeles, setos o árboles diseminados en los campos o los pastos: cuáles tipos de árboles? Cual es la localización? Cultivos anuales: tamaño de los campos, tipos de cultivos y asociaciones, densidades de siembra, trabajo del suelo, las prácticas culturales y la situación en el día de la observación.
- > Cuáles son las interrogantes levantadas por la observación de las diversas formas de vegetación?

##### ***Las formas de las parcelas y las organizaciones***

Los campos son cerrados, abiertos, en correa, en dirección de la pendiente?

##### ***Las construcciones: viviendas, pueblos, caminos, rutas y organizaciones***

- > Cómo es construido el pueblo? De que infraestructura goza?
- > Hay construcciones fuera del pueblo?,Cuál es su función ( campamentos, etc.).
- > Cuántos caminos hay?Cuál es su estado? Son accesibles en vehículo cada año.
- > Hay organizaciones (hondonadas, perforaciones, cercas, etc.)?

##### ***Los animales***

- > Animales salvajes eventualmente ( caza, peces, etc.).
- > Animales de ganadería: tipo, número, localización, situación ( a una cuerda a la estaca, en divagación, en cercas, etc.).

## Annexe 2. Guide d'entretien pour l'histoire agraire.

### Estudio de historia agraria

#### Principales interrogantes a investigar

#### \* Cuales han sido los principales cambios a través del tiempo?

##### A tratar: ENTORNO SOCIOECONÓMICO

- Cambios en los precios de los productos
- Inserción en nuevos mercados
- Cambios en la forma de comercializar los productos a nivel internacional
- Políticas agrícolas

Efectos

##### A tratar: En el área de investigación

- La Evolución del paisaje
- Los cambios de material vegetal (variedades)
- Construcción de infraestructura (vial y de riego)
- Los cambios en las prácticas culturales
- Los cambios en las formas de comercialización de los productos
- La inserción en mercados
- Los cambios en el modo del acceso a la tierra
- Las migraciones o llegada de población

- **La Evolución del paisaje**

> Cuáles han sido las principales transformaciones del paisaje agrario?

- Eliminación de vegetación arbórea, arbustiva, herbácea.
- Llegada de vegetación cultivada: cultivos anuales, cultivos perennes, asociaciones, sustitución de cultivos, pastos cultivados.

- **Cambios de material vegetal (variedades)**

> Cual es la razón de aparición y desaparición de nuevos cultivos?

- Razón de la desaparición de materiales vegetales.
- Principales cambios de prácticas culturales por introducción de nuevas variedades.
- Aparición de enfermedades y medidas fitosanitarias
- Consecuencias de las nuevas prácticas culturales

- **Construcción de nueva infraestructura**

- Vías de acceso
- Sistemas de riego
- Infraestructura de transformación y comercialización de los productos

- **Cambios en el modo de acceso a la tierra**

> Como accedieron a la tierra?

- Modalidades de acceso a la tierra

- **Migraciones o llegada de la población**

- Migraciones en la región
- Evolución de la demografía

**Annexe 3.- Schéma de guide d'entretien technico-économique pour l'étude de cas approfondi**

**ESTUDIO DE CASO  
ESTUDIO AGRARIO (ZONA)**

**1. EVOLUCIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA**

Cuando vino a esta zona, De Dónde, Porque vino, Que hizo cuando vino, Cómo adquirió las tierras, Qué cultivos implemento, Que paso con esos cultivos y Cuándo sembró banano).

-----

-----

-----

-----

-----

-----

-----

-----

-----

-----

-----

**2. COMPOSICIÓN FAMILIAR**

Miembros de la Familia		Ocupación	UTF agro
	Edad		
		<b>TOTAL</b>	



### 3. LA TIERRA O EL MEDIO EXPLOTADO

Lotes o fincas	Nombre del lote o finca	Tenencia Tierra Propio- Arrendado-otro	Localización Distancia de la vivienda del productor	Topografía Ondulada-Plana- Quebrada	Superficie ha, cuadras, otro	Presencia de Riego	Cultivo o Crianza

**1.1. FUERZA DE TRABAJO PERMANENTE CONTRATADA**

FINCA	Mayordomo	Cuidador de la casa	Trabajador asalariado permanente Cual? Enfundador, deshojador	Técnicos de campo	Secretario/a Personal de administración	Costo

## 1.2. ANÁLISIS TÉCNICO Y ECONÓMICO DE LOS CULTIVOS. (ACTIVIDADES EN CAMPO)

Número del lote:  
siembra:

Tipo de cultivo:

Superficie:

Densidad de

Labores Agrícolas	Realiza Si o no	Época y frecuencia Cuántas veces al año	Cómo y con qué herramientas	Quién realiza esta actividad/vez? MANO DE OBRA								REMUNERACIÓN Forma de pago  Por /J o por actividad(contrato)	Señalar si es Trabajador permanente o temporal
				MANO DE OBRA FAMILIAR				MANO DE OBRA CONTRATADA					
				Personas		GÉNERO		Personas		GÉNERO			
				N.	días	H	M	N.	días	H	M		
Rozas manual													
Control químico malezas													
Limpieza de drenajes(chapia)													
Enfunde completo Funda, Daipa, falsas													
Deshoje normal													
Desoje fitosanitario													
Deschante													
Botada de hijos de agua Selectada													
Apuntalamiento o Ensunche													
Destalle													
Fertilización Química al suelo													

Fertilización Foliar													
Fertilización Orgánica													
Aplicación de riego													
Estimulante de la raíz													
Resiembra Ubicación de plantas													
Control de plagas Caterpillar													
Control de sigatoka negra													

### Labores para el control de Sigatoka

Labores	Época y frecuencia	Frecuencia	Cómo y con qué herra.	QUIÉN REALIZA ESTA ACTIVIDAD								REMUNERACIÓN
				MANO DE OBRA FAMILIAR				MANO DE OBRA CONTRATADA				
				N. de personas	días	H	M	N. de personas	días	H	M	
Fumigación	Época de lluvia											
	Época seca											
Compra del producto												
Ir a la pista												

**1.2.1. CONSUMOS INTERMEDIOS**

**a) FERTILIZACIÓN Química**

**N del lote:            Superficie:                            Número de ciclos/año:**

N de ciclo	Productos	Cantidad/ha	Cantidad por lote	Costo /unidad
1				
2				
3				
4				

**b) FERTILIZACIÓN Orgánica    c) Fertilización Foliar**

**Número de ciclos/año:**

N de ciclo	Productos	Cantidad/ha	Cantidad por lote	Costo /unidad
1				
2				
3				
4				

### 3.2.2 CONSUMOS DENTRO DEL ENFUNDE

Concepto	Unidad	Enfundes/racimos/ha/semana
Fundas		E. lluvia: E. seca :
Daipas o protectores		Número de Daipas/racimo: E. lluvia: E. seca:
Cintas		
Pañuelos		
Puntales		

Cuántas veces utiliza una funda:

Cuántas veces utiliza una daipa:

Cuántas veces utiliza una cinta:

Cuánto gastó este año en los siguientes materiales:

	Concepto	Unidad	Cantidad / año	Precio unitario (USD)
1	Fundas	Ciento		
2	Daipas	Ciento		
3	Protectores	Ciento		
4	Cintas	Rollos		
5	Pañuelos	Ciento		
6	Sunchos	Rollo		
7	Puntales	Unidad		

### 3.2.3 Control de enfermedades.

- Control de Sigatoka negra Frecuencia Época lluvia:  
Época seca:

Ciclos	Producto	Unidad	Cantidad/ha	Cantidad/lote	Costo/unidad
Un ciclo en época seca					
Un ciclo en época lluvia					

- CONTROL DE SIGATOKA Costos (Servicios y producto)**

FUMIGACIONES AÉREAS	USD /ha / Aplicación	USD/parcela/ ciclo
Gasto operacional Con aceite agrícola Sin aceite agrícola		
Productos		
Invierno		
Verano		
Aceite		
TOTAL		

- Control de otras plagas o enfermedades**

Control	Frecuencia de control	Producto	Unidad	Cantidad/unidad	Costo/Unidad	Costo Total



### 1.3. ACTIVIDADES DE COSECHA ( CASO BANANO)

Número de la finca:

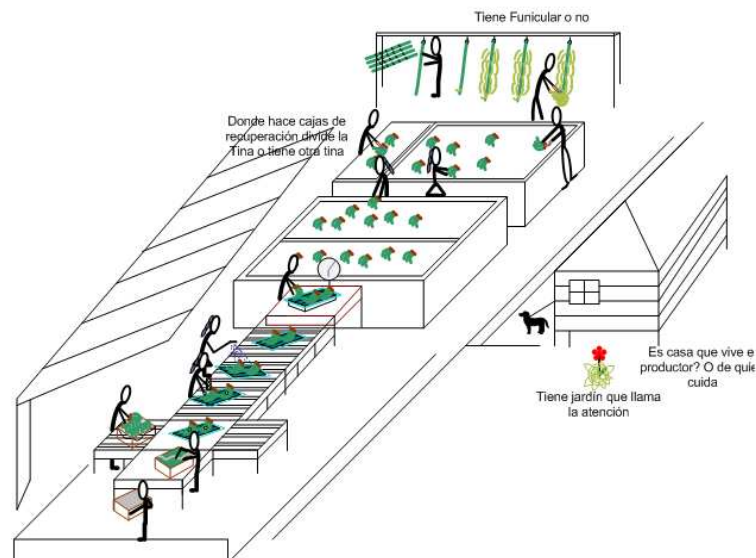
		QUIÉN REALIZA ESTA ACTIVIDAD								REMUNERACION O COSTO
		Mano de obra familiar				Mano de obra contratada				
Labores Agrícolas	Época y frecuencia	N. de personas	días	H	M	N. de personas	días	H	M	
Calibración de racimos										
Ir a buscar cupo e Ir a traer las cajas										
Traer y dejar el personal										
Preparación de las cajas										
Botar tallos al campo										
Lavar las fundas y las daipas										
Limpieza de empacadora										

#### Cosecha: Actividades de Campo

Actividad	Cantidad	Paga	Quién
Palanquero			
Arrumador			
Pioloero			
Garuchero			

#### Actividades en la empacadora

Actividad	Cantidad	Paga	Quién
Calificador			
Desmanador			
Aparamanos			
Sacatallos			
Sacadaipas			
Saneador/a			
Lavador/a			
Pesador/a			
Fumigador/a			
Etiquetero/a			
Embalador			
Aspirador-Ligador			
Tapador de cajas			
Estibador			



### 3.2.5 PRODUCCIÓN

Número del lote o Finca:

N de ha:

Cultivo:

EPOCA	CAJAS DE PRIMERA			CAJAS DE SEGUNDA		
	Cajas/semana	Precio	meses/año	Cajas semana	Precio	Meses/año
Seca						
Lluviosa						

Rechazo de banano	Cantidad/semana	Meses/año	Precio USD/unidad
Época lluviosa			
Época seca			

- **Consumos Intermedios/semana de embarque:**

Producto	Cantidad	Costo
Varios		
Transporte de las cajas		

### 3.3 OTROS LOTES CON OTROS CULTIVOS.

#### 3.3.1. Labores Agrícolas.

Número de fina o lote:

Tipo de cultivo o crianza:

Superficie:

Labores Agrícolas	Época y frecuencia	Para que se realiza esta actividad	Cómo y con qué herramientas	Quién realiza esta actividad MANO DE OBRA								REMUNERACIÓN  Por /J o por actividad(cont rato)
				MANO DE OBRA FAMILIAR				MANO DE OBRA CONTRATADA				
				Personas		GÉNERO		Personas		GÉNERO		
				N	días	H	M	N	días	H	M	

**3.3.2 Consumos Intermedios:**

**Número del lote:**

**Tipo de cultivo o crianza:**

**Superficie:**

Productos	Unidad qq/sacos, etc	Cantidad	Costo/unidad

**3.3.3 Producción:**

**Número del lote:**

**Tipo de cultivo o crianza:**

**Superficie:**

Unidad qq,sacos,etc	Precio de venta

## 2. Las Herramientas

**Número o nombre de la finca:**

Campo	Cantidad	Costo	Vida Útil
Machetes			
Podones			
Palas - palillas			
bomba de mochila			
Vehículo			
cunas			
cable vía/funicular			

Empaque	Cantidad	Costo	Vida Útil
Empacadora			
Balanza de plástico			
Balanza de metal			
Bomba de agua			
Bomba de mochila			
Platos de pesaje fruta			
Podones			
curvos			
calibradores			
Aspiradora			
Equipos de protección			
Equipo de riego			
Bomba de caudal			
Motor			
Bomba de succión			
Radios			
cuchareta			
Vivienda			
pozo de agua			

## Annexe 4.-Evaluation financière sommaire d'une entreprise spécialisée dans la production de banane

Evaluation financière sommaire d'une entreprise spécialisée dans la production de banane et mise en évidence du taux de rentabilité interne

Superficie	150																												
années	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25			
<b>Recettes</b>																													
Rendement (caisses)	0	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000	285000		
Productions totales vendus	0	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000	912000		
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>	<b>912000</b>		
<b>Investissements et renouvellement</b>																													
Terrains	500000																										500000		
Station d'emballage (2)	20000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	2000	
Pompes d'irrigation (2)	15000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	15000	
Pompes pour emballage	1000																												
Camion	40000																											5000	
Trailer	40000																											5000	
Logements et infrastruct	20000																											5000	
Pompes manuel	900								900								900												
Balances(6)	1000			1000				1000				1000					1000						1000						
Funiculaire (9)	30000																											3200	
Irrigation sou foliar(100)	110000																											20000	
Installation plantation	280000																											4500	
Autre materiel	1000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	
Plateaux	500				500					500							500												
<b>Total d'investissements et renouvellement</b>	<b>1059400</b>	<b>1500</b>	<b>1500</b>	<b>2500</b>	<b>2000</b>	<b>1500</b>	<b>2500</b>	<b>1500</b>	<b>2900</b>	<b>2500</b>	<b>1500</b>	<b>1500</b>	<b>3000</b>	<b>1500</b>	<b>1500</b>	<b>2500</b>	<b>2900</b>	<b>1500</b>	<b>2500</b>	<b>1500</b>	<b>2000</b>	<b>2500</b>	<b>1500</b>	<b>1500</b>	<b>1500</b>	<b>1500</b>	<b>546200</b>		
<b>Charges d'exploitations</b>																													
Intrants		407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000		
Salaires		288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	
Services		6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	
Impôts		1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	
Autre fournitures		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	
Taxes		1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	
<b>Total de charges d'exploitation</b>	<b>0</b>	<b>702700</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>705200</b>	<b>702700</b>	<b>702700</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>0</b>	
<b>Total</b>	<b>-1059400</b>	<b>704200</b>	<b>703700</b>	<b>704700</b>	<b>704200</b>	<b>703700</b>	<b>704700</b>	<b>703700</b>	<b>705100</b>	<b>704700</b>	<b>703700</b>	<b>703700</b>	<b>705200</b>	<b>703700</b>	<b>706700</b>	<b>705200</b>	<b>705600</b>	<b>703700</b>	<b>704700</b>	<b>703700</b>	<b>704200</b>	<b>704700</b>	<b>703700</b>	<b>703700</b>	<b>703700</b>	<b>703700</b>	<b>546200</b>		
<b>Solde non actualisé</b>	<b>-1059400</b>	<b>207800,00</b>	<b>208300,00</b>	<b>207300,00</b>	<b>207800,00</b>	<b>208300,00</b>	<b>207300,00</b>	<b>208300,00</b>	<b>206900,00</b>	<b>207300,00</b>	<b>208300,00</b>	<b>208300,00</b>	<b>206800,00</b>	<b>208300,00</b>	<b>205300,00</b>	<b>206800,00</b>	<b>206400,00</b>	<b>208300,00</b>	<b>207300,00</b>	<b>208300,00</b>	<b>207800,00</b>	<b>207300,00</b>	<b>208300,00</b>	<b>208300,00</b>	<b>208300,00</b>	<b>208300,00</b>	<b>546200,00</b>		
Taux de actualisation	0,1945																												
benefice actualisée	-1059400	173964,00	145987,93	121630,04	102070,66	85656,14	71364,52	60032,47	49919,62	41872,02	35223,11	29487,75	24508,50	20666,61	17052,29	14379,98	12015,21	10151,37	8457,63	7114,63	5941,86	4962,38	4174,40	3494,68	2925,64	2422,41	6422,41		
<b>TIR</b>	<b>19,45</b>																												

## **Annexe 5.-Evaluation financière sommaire d'une entreprise spécialisée dans la production de banane biologique**

Evaluation financière sommaire d'une entreprise spécialisée dans la production de banane biologique et mise en évidence du taux de rentabilité interne

Superficie	150																										
années	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	
<b>Recettes</b>																											
Rendement (caisses)	0	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000	225000
Productions totales vendus	0	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250	1181250
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>1181250</b>	<b>0</b>
<b>Investissements et renouvellement</b>																											
Terrains	500000																										500000
Station d'emballage (2)	20000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	2000
Pompes d'irrigation (2)	15000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	1500
Pompes pour emballage	1000																										
Camion	40000																										5000
Trailer	40000																										5000
Logements et infrastruct	20000																										5000
Pompes manuel	900								900								900										
Balances(6)	1000			1000			1000			1000			1000			1000			1000			1000					
Funiculaire (9)	30000																										3200
Irrigation sou foliar(100)	110000																										20000
Installation plantation	280000																										4500
Autre materiel	1000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Plateaux	500			500					500				500				500				500						
<b>Total d'investissements et renouvellement</b>	<b>1059400</b>	<b>1500</b>	<b>1500</b>	<b>2500</b>	<b>2000</b>	<b>1500</b>	<b>2500</b>	<b>1500</b>	<b>2900</b>	<b>2500</b>	<b>1500</b>	<b>1500</b>	<b>3000</b>	<b>1500</b>	<b>1500</b>	<b>2500</b>	<b>2900</b>	<b>1500</b>	<b>2500</b>	<b>1500</b>	<b>2000</b>	<b>2500</b>	<b>1500</b>	<b>1500</b>	<b>1500</b>	<b>546200</b>	
<b>Charges d'exploitations</b>																											
Intrants		407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000	407000
Salaires		288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000	288000
Services		6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000
Impôts		1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200
Autre fournitures		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	3000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Taxes		1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
<b>Total de charges d'exploitation</b>	<b>0</b>	<b>702700</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>705200</b>	<b>702700</b>	<b>702700</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>702200</b>	<b>0</b>
<b>Total</b>	<b>1059400</b>	<b>704200</b>	<b>703700</b>	<b>704700</b>	<b>704200</b>	<b>703700</b>	<b>704700</b>	<b>703700</b>	<b>705100</b>	<b>704700</b>	<b>703700</b>	<b>703700</b>	<b>706200</b>	<b>703700</b>	<b>706700</b>	<b>705200</b>	<b>705600</b>	<b>703700</b>	<b>704700</b>	<b>703700</b>	<b>704200</b>	<b>704700</b>	<b>703700</b>	<b>703700</b>	<b>703700</b>	<b>546200</b>	
<b>Solde non actualisé</b>	<b>-1059400</b>	<b>477050,00</b>	<b>477550,00</b>	<b>476550,00</b>	<b>477050,00</b>	<b>477550,00</b>	<b>476550,00</b>	<b>477550,00</b>	<b>476150,00</b>	<b>476550,00</b>	<b>477550,00</b>	<b>477550,00</b>	<b>476050,00</b>	<b>477550,00</b>	<b>474550,00</b>	<b>476050,00</b>	<b>475650,00</b>	<b>477550,00</b>	<b>476550,00</b>	<b>477550,00</b>	<b>477050,00</b>	<b>476550,00</b>	<b>477550,00</b>	<b>477550,00</b>	<b>477550,00</b>	<b>477550,00</b>	
<b>Taux de actualisation</b>	<b>0,4503</b>																										
<b>benefice actualisée</b>	<b>-1059400</b>	<b>328931,95</b>	<b>227040,41</b>	<b>156219,39</b>	<b>107828,24</b>	<b>74426,85</b>	<b>51210,78</b>	<b>35384,57</b>	<b>24326,58</b>	<b>16787,57</b>	<b>11599,53</b>	<b>7998,02</b>	<b>5497,41</b>	<b>3802,48</b>	<b>2605,39</b>	<b>1802,12</b>	<b>1241,54</b>	<b>859,48</b>	<b>591,38</b>	<b>408,62</b>	<b>281,45</b>	<b>193,86</b>	<b>133,95</b>	<b>92,36</b>	<b>63,68</b>	<b>50,22</b>	
<b>TIR</b>	<b>45,03</b>																										

## Annexe 6.-Evaluation financière sommaire d'une agroexportatrice spécialisée dans la production de banane

Evaluation financière sommaire d'une entreprise agroexportatrice spécialisée dans la production de banane et mise en évidence du taux de rentabilité interne

Superficie	250																										
années	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	
<b>Recettes</b>																											
Rendement (caisses)	0	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	525000	
Productions totales vendues	0	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000	
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>1680000</b>	<b>0</b>	
<b>Investissements et renouvellement</b>																											
Terrains	750000																									750000	
Station d'emballage (2)	40000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	3000
Pompes d'irrigation (2)	30000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	3000
Pompes pour emballage	2000																										
Camion	40000																									5000	
Trailer	40000																									5000	
Logements et infrastruct	20000																									5000	
Pompes manuel	900								900								900										
Balances(6)	1440			1440			1440			1440			1440			1440			1440			1440					
Funiculaire (20)	32000																									3200	
Irrigation sous foliar(250)	225000																									20000	
Installation plantation	450000																									4500	
Autre materiel	1500	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Plateaux	1000				1000					1000				1000				1000				1000					
<b>Total d'investissements et renouvellement</b>	<b>1633840</b>	<b>2000</b>	<b>2000</b>	<b>3440</b>	<b>3000</b>	<b>2000</b>	<b>3440</b>	<b>2000</b>	<b>3900</b>	<b>3440</b>	<b>2000</b>	<b>2000</b>	<b>4440</b>	<b>2000</b>	<b>2000</b>	<b>3440</b>	<b>3900</b>	<b>2000</b>	<b>3440</b>	<b>2000</b>	<b>3000</b>	<b>3440</b>	<b>2000</b>	<b>2000</b>	<b>2000</b>	<b>798700</b>	
<b>Charges d'exploitations</b>																											
Intrants		469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	469000	
Salaires		576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	576000	
Services		65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	
Impôts		1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	
Autre fournitures		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	3000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	
Taxes		1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	
<b>Total de charges d'exploitation</b>	<b>0</b>	<b>1111700</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111420</b>	<b>1111700</b>	<b>1111700</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>1111200</b>	<b>0</b>
<b>Total</b>	<b>1633840</b>	<b>1113700</b>	<b>1113200</b>	<b>1114640</b>	<b>1114200</b>	<b>1113200</b>	<b>1114640</b>	<b>1113200</b>	<b>1115100</b>	<b>1114640</b>	<b>1113200</b>	<b>1113200</b>	<b>1115640</b>	<b>1113200</b>	<b>1116200</b>	<b>1115140</b>	<b>1115600</b>	<b>1113200</b>	<b>1114640</b>	<b>1113200</b>	<b>1114200</b>	<b>1114640</b>	<b>1113200</b>	<b>1113200</b>	<b>1113200</b>	<b>798700</b>	
<b>Solde non actualisé</b>	<b>-1633840</b>	<b>566300,00</b>	<b>566800,00</b>	<b>565360,00</b>	<b>565800,00</b>	<b>566800,00</b>	<b>565360,00</b>	<b>566800,00</b>	<b>564900,00</b>	<b>565360,00</b>	<b>566800,00</b>	<b>566800,00</b>	<b>564360,00</b>	<b>566800,00</b>	<b>563800,00</b>	<b>564860,00</b>	<b>564400,00</b>	<b>566800,00</b>	<b>565360,00</b>	<b>566800,00</b>	<b>565800,00</b>	<b>565360,00</b>	<b>566800,00</b>	<b>566800,00</b>	<b>566800,00</b>	<b>798700,00</b>	
Taux de actualisation	0,3463																										
<b>benefice actualisée</b>	<b>-1633840</b>	<b>420634,33</b>	<b>312713,15</b>	<b>231685,87</b>	<b>172224,75</b>	<b>128150,59</b>	<b>94945,42</b>	<b>70702,85</b>	<b>52340,37</b>	<b>38908,86</b>	<b>28974,20</b>	<b>21521,35</b>	<b>15916,74</b>	<b>11873,69</b>	<b>8772,82</b>	<b>6528,50</b>	<b>4845,26</b>	<b>3614,25</b>	<b>2677,76</b>	<b>1994,04</b>	<b>1478,52</b>	<b>1097,35</b>	<b>817,16</b>	<b>606,97</b>	<b>450,84</b>	<b>471,89</b>	
<b>TIR</b>	<b>34,63</b>																										





## Annexe 8.-Tableau de calcul de l'enquêtes bananières

Numero d'enquête	Type	Surface bananier ha	Prix	Rendement caisse/ha/an	jours de travail			PB USD	CI USD	Dep USD	Salaires USD	Prêts USD	VAN USD	VAN/ha USD	VAN/UTH USD	VAN/caisse USD	VAN/jour		Amortissement/		Surface/ UTH ha		
					total	UTH/ha	jours										travail USD	Salaire/jour USD	ci/ha USD	ha USD		RAN USD	RAN/ha USD
1	1A	3.75	2.9	1368	1178	4.21	1.122	1487.00	5470.00	937.00	3889.00	100.00	8470.00	2258.67	2013.243	1.651	7.190	3.301	1458.667	249.867	4481.000	1194.933	0.891
2	2A	4.5	2.9	1100	1111	3.97	0.882	14355.00	6245.00	961.00	4220.00	0.00	7149.00	1588.67	1801.728	1.444	6.435	3.798	1387.778	213.556	2929.000	650.889	1.134
3	3A	4	2.9	1170	1009	3.60	0.901	13572.00	6539.00	793.00	3856.00	0.00	6240.00	1560.00	1731.615	1.333	6.184	3.822	1634.750	198.250	2384.000	596.000	1.110
4	4A	0.5	2.9	1234	325	1.16	2.321	1789.30	884.00	148.00	510.00	0.00	757.30	1514.60	652.443	1.227	2.330	1.569	1768.000	296.000	247.300	494.600	0.431
5	5A	4	2.9	1400	962.2	3.44	0.859	16240.00	5506.00	805.00	2158.00	0.00	9929.00	2482.25	2889.337	1.773	10.319	2.243	1376.500	201.250	7771.000	1942.750	1.164
6	6A	0.8	2.9	1187	340	1.21	1.518	2753.84	805.00	250.00	660.00	0.00	1698.84	2123.55	1399.045	1.789	4.997	1.941	1006.250	312.500	1038.840	1298.550	0.659
7	7A	2.5	2.9	1387	631.7	2.26	0.902	10065.75	4418.00	619.00	1352.00	300.00	5018.75	2007.90	2224.553	1.447	7.945	2.140	1767.200	247.600	3366.750	1346.700	1.108
8	8A	2	2.9	1875	633	2.26	1.130	10875.00	5199.00	515.00	2279.00	150.00	5181.00	2580.50	2282.907	1.376	8.153	3.600	2599.500	257.500	2732.000	1366.000	0.885
9	9A	2.5	2.9	1456	741	2.65	1.059	10556.00	3463.00	336.00	1378.00	0.00	6757.00	2702.80	2553.252	1.856	9.119	1.860	1385.200	134.400	5379.000	2151.500	0.945
10	10A	2	2.9	1300	551	1.97	0.984	7540.00	3939.00	547.00	1931.00	200.00	3054.00	1527.00	1551.942	1.175	5.543	3.505	1969.500	273.500	923.000	461.500	1.016
11	11A	4	2.9	1560	965	3.45	0.862	18096.00	6818.00	749.00	4628.00	0.00	10529.00	2632.25	3055.047	1.687	10.911	4.796	1704.500	187.250	5901.000	1475.250	1.161
12	12A	3	2.9	1600	824	2.94	0.981	13920.00	4034.00	746.00	2777.00	0.00	9140.00	3046.67	3105.825	1.904	11.092	3.370	1344.667	248.667	6363.000	2121.000	1.019
13	13A	6	2.9	1193	1552	5.64	0.924	20758.20	6601.00	823.00	640.00	180.00	13334.20	2222.37	2405.655	1.863	8.592	4.124	1100.167	137.167	6753.200	1125.533	1.082
14	14A	3.5	2.9	1107	1300	4.54	1.327	11236.05	3657.00	540.00	5140.00	0.00	7039.05	2011.16	1516.103	1.817	5.415	3.954	1044.857	154.286	1899.050	542.586	0.754
15	15A	0.5	2.9	1040	239	0.85	1.707	1508.00	710.00	173.00	0.00	520.00	625.00	1250.00	732.218	1.202	2.615	0.000	1420.000	346.000	105.000	210.000	0.586
16	16A	1.5	2.9	1270	575	2.05	1.369	5524.50	2788.00	375.00	1705.00	100.00	2361.50	1574.33	1149.948	1.240	4.107	2.965	1858.667	250.000	556.500	371.000	0.730
17	17A	3	2.9	2192	734	2.62	0.874	19070.40	6690.00	845.00	3941.00	100.00	11535.40	3845.13	4400.425	1.754	15.716	5.369	2230.000	281.667	7494.400	2498.133	1.144
18	18A	0.5	2.9	1290	173	0.62	1.236	1870.50	1100.00	120.00	0.00	0.00	650.50	1301.00	1052.832	1.009	3.760	0.000	2200.000	240.000	650.500	1301.000	0.809
19	19A	3	2.9	1185	732	2.61	0.871	10309.50	4167.00	473.00	2378.00	0.00	5669.50	1889.83	2168.661	1.595	7.745	3.249	1389.000	157.667	3291.500	1097.167	1.148
20	20A	3.5	2.9	1233	990	3.54	1.010	12514.95	5433.00	419.00	3536.00	0.00	6662.95	1903.70	1884.471	1.544	6.730	3.572	1552.286	119.714	3126.950	893.414	0.990
21	21A	1.5	2.9	1213	455	1.63	1.083	5276.55	2230.00	393.00	0.00	300.00	2653.55	1769.03	1632.954	1.458	5.832	0.000	1486.667	262.000	2353.550	1569.033	0.923
22	22A	3.25	2.9	1316	795	2.84	0.874	12403.30	5732.00	789.00	4120.00	0.00	5892.30	1899.94	2071.753	1.376	7.399	5.182	1763.632	242.769	1763.300	542.246	1.145
23	23A	2.0	2.9	1764	750	2.68	0.957	14329.68	4741.00	605.00	1961.00	0.00	8977.68	3206.31	3351.667	1.818	11.970	2.641	1693.114	216.071	6996.680	2498.614	1.046
24	24A	1	2.9	1820	479	1.71	1.711	5278.00	1805.00	195.00	1350.00	0.00	3288.00	3288.00	1922.004	1.807	6.864	2.918	1805.000	185.000	1938.000	1938.000	0.585
25	25A	1	2.9	1560	395	1.41	1.411	4524.00	1780.00	179.00	1300.00	0.00	2565.00	2565.00	1818.228	1.644	6.494	3.291	1780.000	179.000	1265.000	1265.000	0.709
26	26A	1.3	2.9	1600	371	1.33	1.019	6032.00	2465.00	218.00	1464.00	0.00	3349.00	2576.15	2527.547	1.610	9.027	3.946	1896.154	167.692	1885.000	1450.000	0.981
27	27A	3	2.9	1040	810	2.89	0.964	9048.00	3549.00	617.00	520.00	0.00	4882.00	1627.33	1687.605	1.565	6.027	2.056	1183.000	205.667	4362.000	1454.000	1.037
28	28A	3.1	2.9	1759	1015	3.63	1.169	15813.41	6575.00	682.00	4754.00	537.00	8556.41	2760.13	2360.389	1.569	8.430	4.684	2120.968	220.000	3265.410	1053.368	0.855
29	29A	3.5	2.9	1320	1293	4.62	1.319	13398.00	5506.00	911.00	4150.00	100.00	6981.00	1994.57	1511.740	1.511	5.399	3.210	1573.143	260.286	2731.000	780.286	0.758
30	30A	4	2.9	1650	1503	5.37	1.342	19140.00	7154.00	982.00	4304.00	0.00	11004.00	2751.00	2049.980	1.667	7.321	2.864	1788.500	245.500	6700.000	1675.000	0.745
31	31A	3.75	2.9	1326	1057	3.78	1.007	14420.25	4787.00	1057.00	5142.00	100.00	8576.25	2287.00	2271.854	1.725	8.114	4.865	1276.533	281.867	3334.250	889.133	0.993
32	32A	2	2.9	1426	820	2.93	1.464	8270.80	3754.00	530.00	2599.00	0.00	3986.80	1993.40	1361.346	1.398	4.862	3.170	1877.000	265.000	1387.800	693.900	0.683
33	1A2	5	4.75	1429	1340	4.79	0.957	33938.75	9129.00	1412.00	10788.00	0.00	23397.75	4679.55	4899.082	3.275	17.461	8.051	1825.800	282.400	12609.750	2521.950	1.045
34	2A2	4.25	4.75	1166	1399	5.00	1.176	23538.63	8922.00	1183.00	7396.00	0.00	13433.63	3160.85	2688.645	2.711	9.602	5.287	2099.294	278.353	6037.625	1420.618	0.851
35	3A2	0.7	4.75	1364	448	1.80	2.286	4535.30	939.00	276.00	2496.00	0.00	3321.30	4744.71	2075.813	3.479	7.414	5.438	1340.000	394.296	895.300	274.714	0.438
36	4A2	3	4.75	1460	952	3.40	1.133	20805.00	5161.00	832.00	4535.40	0.00	14812.00	4937.33	4356.471	3.382	15.559	4.764	1720.333	277.333	10276.600	3425.533	0.882
37	5A2	2	4.75	1276	757	2.70	1.352	12122.00	4602.00	727.00	3522.00	60.00	6793.00	3396.50	2512.602	2.682	8.974	4.653	2301.000	363.500	3211.000	1605.500	0.740
38	6A2	3.1	4.75	1565	986	3.52	1.136	23044.63	7899.00	846.00	4149.00	150.00	14499.63	4677.30	4117.541	2.989	14.706	4.208	2483.548	272.903	10200.625	3290.524	0.880
39	7A2	5	4.75	1395	1386	4.95	0.990	33131.25	10473.00	1132.00	4682.00	0.00	21526.25	4305.25	4348.737	3.086	15.531	3.378	2094.600	226.400	16844.250	3368.950	1.010
40	8A2	5	4.75	1437	1543	5.51	1.102	34128.75	9568.00	1944.00	13777.00	370.00	22616.75	4523.35	4104.141	3.148	14.658	8.929	1913.600	388.800	8469.750	1693.950	0.907
41	9A2	3	4.75	1146	963	3.44	1.146	16330.50	2674.00	1110.00	3426.00	0.00	12546.50	4182.17	3647.966	3.649	13.029	3.568	891.333	370.000	9120.500	3040.167	0.872
42	10A2	3.5	4.75	1354	1057	3.78	1.079	22510.25	6031.00	1265.00	2768.00	800.00	15214.25	4346.93	4030.265	3.210	14.394	2.619	11646.250	361.429	11646.250	3327.500	0.927
43	11A2	1.5	4.75	1190	575	2.05	1.369	8478.75	2922.00	326.00	1072.00	0.00	5230.75	3487.17	2547.148	2.930	9.097	1.864	1948.000	217.333	4158.750	2772.500	0.730
44	12A2	4.5	4.75	1094	1392	4.97	1.105	23384.25	5295.00	984.00	2080.00	360.00	17105.25	3801.17	3440.711	3.475	12.288	1.494	1176.667	218.667	14665.250	3258.944	0.905
45	13A2	5	4.75	1056	1420	5.07	1.014	25080.00	6846.00	1022.00	2526.00	0.00	17212.00	3442.40	3393.915	3.260	12.121	1.779	1369.200	204.400	14686.000	2937.200	0.986
46	14A2	2	4.75	1352	752	2.69	1.343	12844.00	3933.00	470.00	1845.00	500.00	8441.00	4220.50	3142.926	3.122	11.225	2.453	1966.500	235.000	6096.000	3048.000	0.745
47	15A2	3.25	4.75	1579	986	3.52	1.084	24375.81	7125.00	1237.00	2695.00	200.00</											

61	12B	11	3	1659	2572	9.19	0.835	54747.00	15464.00	3155.00	16640.00	1400.00	36128.00	3284.36	3933.064	1.980	14.047	6.470	1405.818	286.818	18088.000	1644.364	1.198
62	13B	5.75	3	1386	1302	4.65	0.809	23905.50	9330.00	954.00	10012.00	0.00	13624.50	2369.48	2930.000	1.710	10.464	7.690	1622.609	165.913	3612.500	628.261	1.237
63	14B	10	3	1534	2816	10.06	1.006	46020.00	20295.00	2837.00	9976.00	0.00	22888.00	2288.80	2275.795	1.492	8.128	3.543	2029.500	283.700	12912.000	1291.200	0.994
64	15B	9	3	1368	2103	7.51	0.835	36936.00	18307.00	1676.00	5460.00	1700.00	16953.00	1883.67	2257.175	1.377	8.061	2.596	2034.111	186.222	9993.000	1088.111	1.198
65	16B	7	3	1148	1685	6.02	0.860	24108.00	13169.00	1013.00	2514.00	0.00	9926.00	1418.00	1649.424	1.235	5.991	1.492	1881.266	144.714	7412.000	1058.857	1.163
66	17B	10	3	1580	2146	7.66	0.766	46900.00	22897.00	1929.00	1260.00	400.00	21974.00	2197.40	2867.064	1.409	10.240	5.825	2289.700	192.900	9074.000	907.400	1.305
67	18B	5	3	2047	2136	7.63	1.526	30705.00	12681.00	1429.00	8562.00	1000.00	11715.00	3443.00	2256.648	1.682	8.059	4.477	2412.200	286.800	6653.000	1307.600	0.655
68	19B	8.5	3	1550	1892	6.76	0.795	39525.00	16064.00	1835.00	13494.00	200.00	21626.00	2544.24	3200.465	1.641	11.430	7.132	1889.882	215.882	7932.000	933.176	1.258
69	1B2	8	4.75	1338	2344	8.37	1.046	50844.00	23556.00	1796.00	17089.00	750.00	25492.00	3186.50	3045.119	2.382	10.875	7.291	2944.500	224.500	7653.000	956.625	0.956
70	2B2	10	4.75	1325	2974	10.62	1.062	62937.50	22180.00	2847.00	17753.00	1000.00	37910.50	3791.05	3569.247	2.861	12.747	9.969	2218.000	284.700	19157.500	1915.750	0.941
71	3B2	10	4.75	1450	2328	8.31	0.831	68875.00	25934.00	2684.00	25222.00	0.00	40257.00	4025.70	4841.907	2.776	17.293	10.834	2593.400	268.400	15035.000	1503.500	1.203
72	4B2	7	4.75	1470	2246	8.02	1.146	48877.50	17581.00	1693.00	18991.00	350.00	29603.50	4229.07	3690.552	2.877	13.181	8.455	2511.571	241.857	10262.500	1466.071	0.873
73	5B2	8	4.75	1525	2266	8.09	1.012	57950.00	21946.00	2452.00	22220.00	0.00	33552.00	4194.00	4145.878	2.750	14.807	9.806	2743.250	306.500	11332.000	1416.500	0.989
74	6B2	11	4.75	1570	2791	9.97	0.906	82032.50	29992.00	3619.00	21315.00	300.00	48421.50	4401.95	4857.764	2.804	17.349	7.637	2726.545	329.000	26806.500	2436.955	1.104
75	7B2	4.6	4.75	1585	1331	4.75	1.033	34632.25	12505.00	860.00	9706.00	0.00	21267.25	4623.32	4473.962	2.917	15.978	7.292	2718.478	186.957	11561.250	2513.315	0.968
76	8B2	8	4.75	1640	2734	9.76	1.221	62320.00	22579.00	2662.00	18260.00	0.00	37079.00	4634.88	3797.410	2.826	13.562	6.679	2822.375	332.750	18819.000	2352.375	0.819
77	9B2	5	4.75	1500	1613	5.76	1.152	35625.00	18371.00	1309.00	6530.00	1150.00	15945.00	3189.00	2767.886	2.126	9.885	4.048	3674.200	261.800	8265.000	1653.000	0.868
78	10B2	7	4.75	1770	2052	7.33	1.047	58852.50	25190.00	1778.00	15825.00	300.00	31884.50	4554.93	4300.712	2.573	15.538	7.712	3598.571	254.000	15759.500	2251.357	0.955
79	11B2	6	4.75	1434	1871	6.68	1.114	40869.00	18012.00	1500.00	8720.00	0.00	21357.00	3559.50	3196.130	2.482	11.415	4.661	3002.000	250.000	12637.000	2106.167	0.898
80	12B2	8	4.75	1100	1826	6.82	1.087	31350.00	13605.00	1972.00	11905.00	0.00	15773.00	2628.83	2418.642	2.380	8.638	6.520	2267.500	328.667	3868.000	644.667	0.920
81	13B2	6	4.75	1060	1684	6.01	1.002	30210.00	15440.00	1687.00	7276.00	2100.00	13083.00	2180.60	2175.321	2.057	7.769	4.321	2573.333	291.167	3707.000	617.833	0.989
82	14B2	12	4.75	1428	2996	10.70	0.892	81396.00	27200.00	3350.00	25253.00	3400.00	50846.00	4237.17	4751.963	2.987	16.971	8.429	2266.667	279.167	22193.000	1849.417	1.121
83	15B2	8.5	4.75	1322	2312	8.26	0.971	53375.75	26755.00	1982.00	14559.00	150.00	24638.75	2898.68	2983.932	2.193	10.657	6.297	3147.647	233.176	9923.750	1168.206	1.029
84	16B2	6	4.75	1246	1828	6.53	1.088	35511.00	12592.00	1800.00	10089.00	0.00	21119.00	3519.83	3234.858	2.825	11.553	5.519	2098.667	300.000	11030.000	1838.333	0.919
85	17B2	7	4.75	1953	1910	6.82	0.974	64937.25	22435.00	2175.00	15074.00	0.00	40327.25	5761.04	5911.848	2.950	21.114	7.892	3205.000	310.714	25253.250	3607.607	1.026
86	18B2	10	4.75	1800	3356	11.99	1.199	85500.00	30093.00	2468.00	17402.00	1000.00	52939.00	5293.90	4416.841	2.941	15.774	5.185	3009.300	246.800	34537.000	3453.700	0.834
87	1C	15	3	2160	3198	11.42	0.761	97200.00	28501.00	3930.00	30020.00	2500.00	64769.00	4317.93	5670.832	1.999	20.253	9.387	1900.667	262.000	32249.000	2149.933	1.313
88	2C	18	3	2080	4523	16.15	0.897	112320.00	35953.00	3985.00	19318.00	4000.00	72389.00	4021.22	4480.867	1.933	16.003	4.271	1997.389	221.389	49064.000	2725.778	1.114
89	3C	12	3	1768	2838	10.14	0.845	63648.00	27731.00	2965.00	17431.00	0.00	32952.00	2746.00	3251.078	1.553	11.611	6.142	2310.917	247.083	15521.000	1293.417	1.184
90	4C	11	3	1860	2395	8.55	0.778	61380.00	25957.00	1905.00	28634.00	1400.00	33518.00	3047.09	3918.597	1.638	13.995	11.956	2359.727	173.182	3484.000	316.727	1.286
91	5C	10.5	3	2184	2640	9.43	0.898	68796.00	21086.00	2434.00	21189.00	0.00	45276.00	4312.00	4802.000	1.974	17.150	8.026	2008.190	231.810	24087.000	2294.000	1.114
92	6C	12	3	1733	2903	10.37	0.864	62388.00	18579.00	1806.00	21542.00	0.00	42003.00	3500.25	4051.271	2.020	14.469	7.421	1548.250	150.500	20461.000	1705.083	1.157
93	7C	19	3	1872	5614	20.05	1.055	106704.00	49185.00	4422.00	43056.00	1300.00	53097.00	2794.58	2648.229	1.493	9.458	7.669	2588.684	232.737	8741.000	460.653	0.948
94	8C	20	3	1354	5478	19.56	0.978	81240.00	35234.00	4171.00	41231.00	1060.00	41835.00	2091.75	2138.335	1.545	7.837	5.527	1761.700	208.550	456.000	22.800	1.022
95	9C	15	3	1333	3595	12.84	0.856	59885.00	28882.00	2630.00	6466.00	0.00	28473.00	1898.20	2171.647	1.424	7.920	1.796	1825.467	175.333	22017.000	1467.800	1.168
96	10C	13.4	3	2120	2686	9.59	0.716	85224.00	42886.00	4220.00	13836.00	1000.00	38108.00	2843.88	3972.539	1.341	14.188	5.151	3201.194	314.925	23272.000	1736.716	1.397
97	11C	13	3	1580	3186	11.38	0.875	61620.00	20818.00	3082.00	17734.00	1000.00	37940.00	2918.46	3334.338	1.847	11.908	5.566	1586.000	235.538	19206.000	1477.385	1.142
98	12C	13.5	3	1831	3785	13.52	1.001	74155.50	24850.00	4482.00	17196.00	0.00	44823.50	3320.26	3315.873	1.813	11.842	4.543	1840.741	332.000	27627.500	2046.481	0.999
99	13C	14	3	1413	3508	12.53	0.895	59346.00	30852.00	2183.00	12820.00	300.00	26311.00	1879.36	2100.800	1.330	7.500	3.655	2203.714	155.929	13191.000	942.214	1.117
100	14C	12	3	1771	2813	10.05	0.837	63756.00	33896.00	3048.00	16310.00	1200.00	26812.00	2234.33	2668.809	1.262	9.531	5.798	2824.667	254.000	9302.000	775.167	1.194
101	15C	14	3	1764	3051	10.90	0.778	74088.00	35428.00	3824.00	24289.00	0.00	34836.00	2488.29	3197.011	1.411	11.418	7.961	2530.571	273.143	10547.000	753.357	1.285
102	16C	13	3	1817	2813	10.05	0.773	70963.00	29471.00	3239.00	24123.00	0.00	38153.00	2934.85	3797.668	1.615	13.563	8.576	2267.000	249.154	14030.000	1079.231	1.294
103	17C	15	3	1750	3472	12.40	0.827	78750.00	37678.00	3539.00	18450.00	0.00	37533.00	2502.20	3026.855	1.430	10.810	5.314	2511.867	235.933	19083.000	1272.200	1.210
104	18C	18	3	1629	3991	14.25	0.792	87966.00	40578.00	5024.00	20080.00	1000.00	42364.00	2353.56	2972.167	1.445	10.615	5.031	2254.333	279.111	21284.000	1182.444	1.263
105	19C	14	3	1768	2996	10.70	0.764	74256.00	37775.00	3354.00	23237.00	500.00	33127.00	2366.21	3095.981	1.338	11.057	7.756	2698.214	239.571	9390.000	670.714	1.308
106	1D	22	3.15	1785	4732	16.90	0.768	123700.50	50124.00	4397.00	35258.00	800.00	69179.50	3144.52	4093.462	1.762	14.620	7.451	2278.364	199.864	33121.500	1505.523	1.302
107	2D	35.25	3.15	1895	7744	27.66	0.785	210416.06	76146.50	7983.00	72618.70	0.00	126286.56	3582.80	4566.146	1.891	16.308	9.377	2160.184	226.468	53667.863		

## Annexe 9.-Compagnes maritimes et agences

<b>Lignes navieres bananieres</b>	
<i>Ligne</i>	<i>Agence</i>
A.P.L	APL del Ecuador
AREMAR	Marglobal
ARMADA SHIPING	San Lucas
CCNI	Marglobal
COOL CARR / NAPACA	Tramabo/ San Lucas
CROWN / ECUATRANS	Carvigo
CROWN LEY LINE/ TRANSPORT	Crownley del Ecuador
CSAV	Transoceanica
Del Monte SS CO	Matra
DOLE Line	Nautilus, Tramabo, Pormar
Ecuadorian Line	Tramabo
Eurosal/ HAPAG Lloyd	Transoceanica
FMG	Modalmar
GFB	Matra
Hansa/ Ecuadorian line	Tramabo
Hamburg sud	transec
Harrison Line	Remar
Inerocean line	Ecuagent
K Line	Transec
KVAERNER	Tramabo
Laser Line	Lasco
Latvian SS.CO	Costa; Calmar
Lauritzen/ Ecuadorian Line	Tramabo
Lauritzen reffer	Coleman X cia
Lomar Shipping	San Lucas
Maersk Line	Maersk del Ecuador
Maruba	Remar
Maritima Patagonia	Carvigo
Melfi Marine	Bademar S.A.
Mitsui O.S.K. Line	Remar
M.S.C	Ian Taylor
Nelloyd Line	Nedecuador
NIS SUI Shipping	San Lucas
NYK	Carvigo
Orion transport	Chartermar
Reffers service	Calmar
Sea Trade Group	San Lucas
Sea Land	Sealand Ecuador; Navipacifico; Carvigo
TMG	Trasnfrigo
TMM	Modalmar
Transocean express	San Lucas
Trinyty Line	Remar