

L'Expérience de commercialisation de l'Union des Producteurs de Banane de Macenta (UPBM)

SCRIPT DE LA BANDE SON (17 minutes)

Avant propos

Ce présent script reprend le contenu d'une bande son de 17 minutes qui contient les témoignages de différents acteurs de cette expérience de commercialisation de bananes par l'UPBM.

L'UPBM est un exemple intéressant d'Organisation de producteurs organisée efficacement, dotée d'une stratégie de commercialisation réfléchie pour faire face aux difficultés de commercialisation et d'intensification de la production de la banane, sur un segment de marché qui lui est propre. C'est une véritable entité économique dynamique qui a posé ses propres règles de commercialisation, accompagnées d'un cadre de concertation avec les commerçants locaux associés. Les producteurs ont fixé un jour de vente et en se mettant d'accord sur un prix et un tonnage avec des acheteurs de Macenta. Aujourd'hui, ceci a débouché sur une sorte de mini-bourse régulière pour la commercialisation de la banane de Macenta avec négociation des prix et programmation de la commercialisation entre producteurs et commerçants de Conakry.

La bande son et son script peuvent être utilisés en complémentarité avec la fiche d'expérience:

Système de commercialisation de l'Union des producteurs de banane de Macenta : négociation des prix et de la programmation de la commercialisation entre producteurs et commerçants / A. Lothoré, P. Delmas. - Inter-réseaux. - Guinée Forestière : Inader, UPBM, 2006. - 12 p.+ Résumé 1p.

Documents et bande son en ligne sur le site d'Inter-réseaux Développement rural:

http://www.inter-reseaux.org/article.php3?id_article=1078

ACCROCHE

Journaliste

Notre histoire d'aujourd'hui va porter sur l'expérience de commercialisation de l'Union des producteurs de banane de Macenta

Bien souvent, on constate que les relations entre agriculteurs et commerçants sont délicates, peu transparentes et sources de conflits : chacun cherche à tirer la couverture vers soi au détriment de l'autre.

ÉLÉMENTS DE CONTEXTE, HISTORIQUE

Journaliste / voix off

Mais il existe des exemples où producteurs et commerçants travaillent ensemble, dans un vrai cadre de collaboration où chacun y trouve ses intérêts augmentés.

Voici l'histoire de l'Union des Producteurs de Banane de Macenta, en Guinée Forestière, qui a construit petit à petit un partenariat avec une association de commerçants de banane. Grâce aux initiatives judicieuses de certains producteurs, ces deux organisations ont mis en place un système de commercialisation particulier, profitable à tous, dont nous allons vous montrer l'évolution, le fonctionnement, ainsi que les difficultés rencontrées.

Macenta se situe en Guinée Forestière, région à potentiel agricole riche, et dont les conditions climatiques sont très favorables à la culture de la banane. Quasiment toutes les exploitations cultivent au moins quelques pieds de bananiers ; beaucoup de producteurs en possèdent même plusieurs hectares et tirent leurs revenus essentiellement de cette culture.

C'est pourquoi, aujourd'hui, la filière banane en Guinée Forestière est stratégique pour le développement économique de la région. Malheureusement, elle est encore peu structurée et peu organisée. La plupart des producteurs commercialisent leur banane isolément, à des collecteurs plus ou moins probables et réguliers, n'achetant que de petites quantités à des prix faibles et très variables, la banane étant vendue en tas. Le profit réalisé par ces producteurs est donc minime par rapport au potentiel économique de cette culture.

Face à cette situation, les producteurs de la Préfecture de Macenta ont décidé de réagir, il y a de cela une dizaine d'années.

Journaliste

Monsieur Moussa Camara vous êtes Vice-président de l'Union des producteurs de banane de Macenta, pouvez-vous nous raconter comment se sont déroulées les premières initiatives de regroupement des producteurs ?

Moussa CAMARA Vice-président de l'UPBM

Les premiers groupements se sont installés en 1995 et 1996 dans les villages de Siédou, Zimodou, Sengbendou, Manidou, Fraouendou, N'Zoyaro, Makabradou et Sékemaï.

Depuis plus de dix ans, l'union (alors informelle) a commencé à se structurer et à chercher des solutions pour créer et gérer son propre système de commercialisation, pour faciliter l'écoulement de la production.

Après des essais de vente de banane en contournant les commerçants locaux, il s'est avéré que le développement du système devait se faire en partenariat avec les acheteurs locaux habituels.

En fin 2001, l'Union des Producteurs Banane de Macenta est officiellement créée, et peu de temps après, l'association de Commerçants de Banane de Macenta, grâce à l'insistance de l'UPBM. Le système de commercialisation est au fur et à mesure amélioré et étendu avec la mise en place de prélèvements sur ventes pour le financement de l'Union et des groupements, la création d'une commission de contrôle par le président pour favoriser la transparence de la gestion de l'Union, la recherche de nouveaux débouchés notamment au Mali.

FONCTIONNEMENT

Journaliste

Aujourd'hui on peut affirmer que votre système de commercialisation est bien rodé ; Monsieur Taly Sidiki CONDE vous êtes le président de la commission contrôle. Pouvez-vous nous détailler son fonctionnement ?

Monsieur Taly Sidiki CONDE, président de la commission contrôle

Dans le système actuel, avec l'association des commerçants de banane qui sont nos partenaires sur le terrain, nous avons pris l'initiative de nous entendre sur le prix deux à trois fois par an. Quand la saison sèche approche, nous discutons le prix par rapport aux réalités parce qu'en ce moment il y a manque de véhicule, dû à la récolte du café et du cacao facilement transportés par les transporteurs de produits agricoles. Aussi en saison pluvieuse nous rediscutons sur le prix entre Association des commerçants de banane de Macenta et l'UPBM. Entre nous et arrivons à nous entendre sur un prix pour l'intérêt commun. Nous avons constaté pour éviter l'embouteillage à Conakry quand il y a beaucoup de produits (banane), il y a diminution de prix à la vente à Conakry. Ainsi nous nous sommes organisés toujours avec nos partenaires l'Association des commerçants de banane pour s'entendre sur le nombre de stock ou le nombre de tonnage qui doit partir sur Conakry et sur Bamako. Donc chaque jeudi, l'Association des commerçants de banane, représentée par 2 ou 3 membres ainsi que la commission programmation se retrouve au niveau du bureau de l'UPBM pour s'entendre sur la quantité qui doit être livrée à Bamako, à Dakar ou à Conakry.

Nous avons souvent besoin des acheteurs de banane parce que le prix de notre banane est trop bas. Souvent nous prenons de l'argent avec eux comme avance de 500 à 700 000 FG par tonnage. Donc quand l'argent là est pris par les bureaux de pesage, les responsables de ces bureaux le répartissent entre les membres de l'organisation qui sont de ce groupement, donc de ce bureau de pesage. Ainsi quand la banane arrive à terme nous la donnons aux commerçants ayant fait des avances pour faire face non seulement pour le transport de la banane du champ au lieu de pesage, ensuite faire face au problème de scolarisation et aux dépenses diverses au niveau de notre famille.

Nous travaillons sur système de pesage. Une fois l'avance donnée et que la banane arrive à terme, devant les commerçants les producteurs font les pesées et l'embarquement de la banane ainsi on fait la part des choses ; ce qu'il a donné comme avance et ce qu'il doit nous restituer comme reliquat, il nous le restitue et on se quitte dans de très bonnes conditions.

En 2002, après l'installation du Bureau Exécutif, le Plan d'Orientation et d'Action a été élaboré avec les services d'appui à travers lequel l'Union s'est fixée des défis à relever dont

entre autre la recherche de fonds propre qui a eu pour piste de solution le prélèvement de deux francs guinéens sur chaque kg de banane vendu et repartit comme suit : un franc pour le bureau de pesage et un franc est remonté au niveau bureau exécutif de l'Union pour son fonctionnement et des dépenses pour des frais généraux.

Nous notre problème n'est pas au niveau de la production mais comment écouler notre production. Donc nous sommes assis et se concerté les responsable du bureau exécutif les responsables de zone, à la base aussi à partir d'une assemblée générale on a vu vraiment qu'il fallait chercher des débouchés. C'est ainsi qu'on a demandé au CAOPA d'alors de nous en aide et nous avons pu avoir un financement pour aller des débouchés dans la sous région notamment à Bamako et à Dakar. Nous avons aussi tenter organiser le marché de Conakry mais aujourd'hui nous avons pu négocier des marchés avec la Fédération des producteurs de banane du Mali.

Journaliste

Pouvez vous nous résumer votre système de commercialisation mis en place en quelques chiffres.

Notre production écoulée, c'est de 4800 à 5000 T/an. Au point de vue membres, nous avons 2750 adhérents dont 1938 hommes et 612 femmes répartis en 129 groupements, 55 bureaux de pesage et 12 zones.

Il y a beaucoup de commerçants dans l'Association des commerçants de banane mais ceux qui sont ponctuelles à l'Union sont au nombre de 35. Notre rayon d'action c'est de 35 Km tout autour de Macenta.

ÉLÉMENTS DE RESULTATS

Journaliste

Au final, on peut se demander concrètement quels ont été les impacts positifs de se système, pour les producteurs comme pour les commerçants. Monsieur Fassou CAMARA, vous secrétaire administratif de l'Union des producteurs de banane de Macenta. Pouvez-vous nous montrer ce que vous a apporté ce système de commercialisation particulier ?

Monsieur Fassou CAMARA, secrétaire administratif de l'UPBM

Notre système de commercialisation de la banane nous a donné beaucoup d'avantage :

- les avances qu'ils nous font, nous arrangent beaucoup ; car elles permettent à certains de s'acheter des motos, de faire des forages, de construire des maisons, de payer les frais de scolarité des enfants
- grâce au système, nous avons pris l'initiative de faire une demander à INADER d'appuyer l'Union pour alphabétiser nos producteurs, ça a été bien fait et pendant 18 mois 600 apprenants ont été formés dans dix centres. Avec notre initiative de faire l'alphabétisation les producteurs savent manipuler la balance et connaissent le prix de la banane.

Journaliste

Quant à vous Monsieur Pascal KOUROUMA vous êtes membres de l'Association des Commerçants de banane de Macenta depuis 5 années. Pouvez- vous nous expliquer en quoi ce système est intéressant pour vous ? Que vous a-t-il apporté qu'à un commerçant hors de ce système ?

Monsieur Pascal KOUROUMA membre de l'ACBM

Alors je m'appelle Pascal Kourouma ; je suis commerçant de banane. Je fais parti de l'Association des commerçants de banane Macenta. Il y a cinq (5) ans nous sommes entrain de travailler avec l'Union des Producteurs de Banane donc nous avons la facilité d'avoir la banane et d'envoyer sur Conakry ou Bamako.

Notre difficulté principale c'est le problème de route, d'accessibilité et le problèmes de véhicule parce que là , y a huit (8) mois nous n'avons pas pu travailler parce que la route nationale est complètement gâtée les douze roues qui peuvent prendre les 25 à 28 tonnes ne peuvent pas circuler sur cette piste là.

Vraiment Je peux reconnaître ici que nous gagnons des bénéfices sur la banane parce qu'il y a l'entente nous et l'Union des Producteurs de banane à la base comme au sommet.

Nous gagnons alors il n'y a aucun problème : les deux partis gagnent. Mais notre difficulté principale c'est le problème de route. Et l'avantage c'est qu'on gagne la banane, on gagne un un grand stock, le gros stock on peut gagner d'un trait. Par rapport au passé, aujourd'hui on peut aller charger à côté de la route, deux ou trois camions peuvent charger dans un seul lieu.

LIMITES ET DEFIS

Journaliste

Mais on peut pas dire que tout soit encore parfait dans ce système et vous devez faire face à certaines difficultés. Monsieur Fata Mady II CAMARA vous êtes Président de l'Union des Producteurs de Banane de Macenta, pouvez-vous témoigner de ces difficultés rencontrées ?

Monsieur Fata Mady II CAMARA Président de l'UPBM

Tout n'est pas rose. Au point de vue difficulté du système de commercialisation de l'Union banane, nous sommes avec l'Association des commerçants de banane, mais en réalité nous avons la corde au cou parce le problème d'avance que les bureaux de pesage prennent avec l'Association des commerçants de banane qui nous crée de sérieuses difficultés au moment de la fixation des prix, parce que quand vous devez à quelqu'un et qu'avec lui vous sur le prix, il va s'en dire que ce que vous lui devez va peser sur vous pendant cette négociation. Ça c'est la première difficulté. La deuxième difficulté ça c'est au niveau de l'écoulement, l'entretien des pistes. On peut faire quelque chose mais vraiment les routes dépassent nos possibilités donc il y a ça, on n'a pas de magasin de stockage ou magasin ventilé pour garder la production en vue de vendre au moment venu. Nous avons des commandes que nous n'arrivons pas satisfaire. Nous avons des débouchés on n'a pas de financement pour aller vers ces débouchés les livrer la production. Donc si vous me demander les difficultés, il y a beaucoup mais c'est ces quelques difficultés que je peux vous signaler. Ensuite l'analphabétisme des membres adhérents 2750 membres adhérents ; 80% sont analphabètes voir un peu plus.

Journaliste

Vous pouvez nous éclairer sur les pistes d'évolution du système que l'Union envisage face aux difficultés rencontrées ?

Monsieur Fata Mady II CAMARA Président de l'UPBM

Aujourd'hui ce que nous envisageons c'est la négociation, d'abord nous avons un partenaire de proximité : l'association des acheteurs de banane ; nous en cherchons ailleurs à Bamako dans la sous région parce que nous avons vu qu'à Bamako vraiment c'est un marché profitable pour nous et la Fédération des planteurs de banane est avec nous au niveau de Bamako.

Au Sénégal c'est pire, il y a manque de banane nous pouvons aussi leur livrer de la banane donc nous nous avons vu que s'il y a un peu d'appui, un peu d'initiative nous continuons ça peut marcher.

Aussi nous devons augmenter la qualité parce que réellement le transport nous n'arrivons pas à bien conditionner notre banane pour qu'elle soit compétitive ça il faut que nous mettions le paquet. C'est ainsi nous avons contacté des partenaires. Forêt forte s'engage à nous faire des caisses pour mettre notre banane ; envoyer à Conakry et envoyer à Bamako.

Ensuite nous avons tous fait auprès de nos commerçants de Conakry pour la pesée ; ils refusent de faire la pesée. Donc les acheteurs de banane achètent ici, ils envoient à Conakry, les gens prennent par tas ou par régime donc les commerçants n'arrivent pas à faire un compte d'exploitation prévisionnel.

Journaliste

Monsieur le Président de l'Union, Pouvez vous nous préciser en quoi consiste le cadre de concertation sur la filière banane mis en place à Bamako quelle opportunité cela représente pour l'Union de Macenta ?

Président de l'Union

C'est ce que nous appelons l'appel de Bamako entre le Sénégal, le Mali et la Guinée. Je crois que ce cadre de concertation est une bonne initiative. Il y a deux (2) ans nous sommes là-dessus, mais malheureusement ça avance très lentement. Nous avons beaucoup d'espoir sur ce cadre de concertation parce que si aujourd'hui nous pouvons envoyer la banane comme nous voulons c'est parce que nos homologues maliens ont compris qu'il faut une synergie. Nous entrain de se battre pour faire un marché commun à Bamako afin que ceux de la Mauritanie, ceux du Mali puissent se ravitailler à partir de Bamako. Nous avons beaucoup d'espoir sur ce cadre de concertation et nous comptons beaucoup sur cadre pour permettre de ravitailler ce marché commun de notre sous région qui peut vraiment être une bonne chose

ENSEIGNEMENTS

Journaliste

Monsieur Abou Koivogui vous êtes le responsable de zone de l'Union des Producteurs de Macenta. Finalement, quels enseignements peut-on tirer de votre expérience, quelles sont vos forces qui permettent le bon fonctionnement du système et sa durabilité

Monsieur Abou KOIVOGUI responsable de zone de l'UPBM

Dans cette organisation nous avons vu le pourquoi nous nous sommes basés sur la banane parce que la banane on peut couper manger, on peut cuire ; la banane est très utile pour nous. Notre union est dynamique et transparente et toujours nous cherchons la transparence entre nous et l'Association des Commerçants de banane. Nous travaillons dans la transparence et nos partenaire aussi que nous sollicitons : c'est la transparence qui est le mot d'ordre au niveau de notre organisation. Nous souhaitons auprès de Dieu pour nous donner la force pour continuer nos activités de production, d'appui à la commercialisation (l'organisation de la commercialisation). Nous souhaitons vraiment auprès de Dieu de nous donner santé et prospérité, longue vie avec nos partenaires pour que vraiment nos objectifs visés soient atteints.