

**SYSTEME DE COMMERCIALISATION DE LA BANANE
DE L'UNION DES PRODUCTEURS DE BANANES DE MACENTA**

(UPBM):

**Négociation des prix et de la programmation de la commercialisation entre producteurs
et commerçants**

GUINÉE FORESTIÈRE

Janvier 2007

INADER (Institut National Pour l'Appui au Développement Rural),
Thierno Mamadou BHA, Président; Célestin TOHONAMOU, Stagiaire

UPBM (Union des Producteurs de Banane de Macenta)
CAMARA Fata Mady Président

Estelle GIRONCE, Stagiaire ISTOM

Résumé

L'UPBM est un exemple intéressant d'OP organisée efficacement, dotée d'une stratégie de commercialisation réfléchie, 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 associés.

Pour faire face aux difficultés de commercialisation et d'intensification de la production de la banane (prix bas fixés par les acheteurs, coût élevé d'entretien et conduite des plantations), les producteurs ont commencé à s'organiser dès 1995, avec l'organisation d'activités groupées et, au fur et à mesure de la création des groupements, un système de commercialisation a été installé.

Dans un premier temps, les producteurs ont essayé d'envoyer par eux-mêmes deux chargements de bananes jusqu'à Kankan, mais cette expérience a été infructueuse puisque les commerçants de Kankan ne les ont pas laissé pénétrer leur marché. Les producteurs ont tiré des leçons de cet essai et ont décidé d'organiser la commercialisation de la banane en partenariat avec les commerçants locaux. 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 où il y a négociation des prix et programmation de la commercialisation entre producteurs et commerçants de Conakry.

Deux principes sous-tendent ce système de commercialisation sur Conakry : l'union travaille avec les commerçants qui acceptent de négocier un prix fixe - révisable périodiquement (dans les faits 2-3 fois/an), en fonction du marché, des conditions et coûts de transport ; en contre partie, les groupements de producteurs proposent des quantités équivalentes à des chargements de camion (20-25 t) à une date convenue d'accord partie.

Pour fonctionner, ce système s'articule autour de différentes instances :

- une instance d'harmonisation/négociation des prix de la banane, où l'union de producteurs et des commerçants de l'association se concertent pour fixer les prix ;
- une commission de programmation de la coupe, où est programmée chaque semaine la commercialisation en lien avec un programme de coupe de la banane, en commun accord entre l'union de producteurs et des commerçants de l'association ;
- un système de pesage en présence du commerçant mais contrôlé par les producteurs;
- un comité de contrôle.

Plus récemment, les producteurs de l'union ont recherché d'autres débouchés en Guinée mais aussi au Mali ou ont pris des contacts au Sénégal.

SIGLES ET ABREVIATIONS

| | |
|----------|---|
| AABM | Association des Acheteurs de Banane de Macenta |
| ACA | Agence pour la Commercialisation Agricole |
| AG | Assemblée Générale |
| BE | Bureau Exécutif |
| CAOPA | Centre d'Appui aux Organisations Professionnelles Agricoles |
| CNA | Chambre Nationale d'Agriculture |
| CNOP | Confédération Nationale des Organisations Paysannes |
| CRA/GF | Chambre Régionale d'Agriculture de la Guinée Forestière |
| CRA/S | Centre de Recherche Agronomique de Sérédou |
| FCFA | Franc CFA |
| FG | Franc Guinéen |
| FOGUIRED | Fonds Guinéo-Italien pour la Réduction de la Dette |
| INADER | Institut National Pour l'Appui au Développement Rural |
| IRAG | Institut de Recherche Agricole de Guinée |
| MAROPA | Maison Régionale des Organisations Professionnelles Agricoles |
| ONG | Organisation Non Gouvernementale |
| OP | Organisations Paysannes |
| OPA | Organisations Professionnelles Agricoles |
| SCAC | Service de Coopération et d'Actions Culturelles |
| UPBG | Union des Producteurs de Banane de Guéckédou |
| UPBM | Union des Producteurs de Banane de Macenta |
| UPBN | Union des Producteurs de Banane de N'Zérékoré |

SOMMAIRE

| | |
|---|-----------|
| 1- CONTEXTE GÉNÉRAL | 1 |
| 1.1- LA BANANE, UNE CULTURE EN EXPANSION EN GUINÉE FORESTIÈRE | 1 |
| 1.1- COMMERCIALISATION DE LA BANANE DANS LA PRÉFECTURE | 2 |
| <i>Situation actuelle</i> | 2 |
| <i>Évolution du système de commercialisation de la banane de l'UPBM</i> | 3 |
| <i>Évolution de l'organisation des commerçants de Macenta</i> | 4 |
| 2- EXPERIENCES DE COMMERCIALISATION ACTUELLES DE L'UPBM | 4 |
| 2.1- ORGANISATION DE MINI-BOURSES : NÉGOCIATION DES PRIX ET PROGRAMMATION DE LA COMMERCIALISATION ENTRE PRODUCTEURS ET COMMERÇANTS DE CONAKRY | 4 |
| <i>Négociation et fixation du prix de la banane entre l'union et commerçants locaux agréés</i> | 4 |
| <i>Programmation de la commercialisation et de la coupe</i> | 5 |
| <i>Système de pesage pour la banane douce</i> | 6 |
| 4- <i>Commission de contrôle</i> | 7 |
| 5- <i>Résultats du système mis en place avec l'union de commerçants de Macenta</i> | 7 |
| 2.2- RECHERCHE DE DÉBOUCHÉS HORS DE GUINÉE: AU MALI ET AU SÉNÉGAL | 10 |
| 2.3- AUTRES ACTIVITÉS DE L'UPBM | 11 |
| 2.4- AUTRES ACTIVITÉS DE COMMERCIALISATION PAR D'AUTRES UNIONS EN COURS | 11 |
| 3- BILAN, ÉLÉMENTS IMPORTANTS | 12 |
| 3.1- L'EXPÉRIENCE DE L'UPBM ILLUSTRE QUE LES OP S'ORGANISENT, SE STRUCTURENT ... | 12 |
| 3.2- FILIÈRE BANANE : UN ENJEUX IMPORTANT | 12 |

1- CONTEXTE GÉNÉRAL

1.1- La banane, une culture en expansion en Guinée Forestière

La banane est une spéculacion bien adaptée aux conditions climatiques de la Guinée Forestière (pluviométrie autour de 2000 mm et saison sèche courte de 2-4 mois/an). Dans la région, la banane ne nécessite pas de système d'irrigation.

En fonction des événements socio-économiques qu'a connu la région, la production de banane a connu différentes étapes dans son développement.

Avant l'indépendance cette production était essentiellement destinée à la consommation familiale locale et pour la pharmacopée tandis que la variété Grande naine a été introduite pour l'exportation vers la France.

Au lendemain de l'indépendance, il y a d'abord eu un relatif abandon de la production de banane. Puis, il y a eu reprise de la production et re-dynamisation du marché avec des prix attractifs suite à différents événements :

- introduction de nouvelles variétés (via la Côte d'Ivoire, l'Irag,...) ;
- désenclavement progressif de la région (construction du tronçon Kissidougou-Sérédou entre autres) ;
- augmentation forte de la demande nationale et d'autres pays (Sénégal,...): fonctionnement d'une usine de jus de fruits entre 1968 et 1980 à Kankan qui se ravitaille en banane et ananas dans la région forestière (Guéguédou, Macenta, Nzérékoré...) en passant des commandes de 1-2 camions de fruits à chaque fois, qui sillonnent ces préfectures pour collecter la banane; afflux de réfugiés Libériens et Sierra-Léonais qui a augmenté la demande locale de banane et la main d'œuvre agricole (multiplication de la population par 4 dans certaines zones, entraînant aussi un changement des habitudes alimentaires).

Actuellement (2006), la banane est une production présente dans 12 des 14 sous-préfectures de la Guinée Forestière. Elle est cultivée dans quasiment toutes les exploitations agricoles, et constitue souvent la principale culture de rente devant le café ou le cacao : elle a l'avantage de procurer un revenu monétaire régulièrement (jusqu'à une fois par mois, contrairement au café où la récolte se fait seulement une fois dans l'année). Mais les surfaces et quantités produites sont difficiles à chiffrer.

3 grands types de systèmes de production

Association cultures vivrières / bananeraie

Ce système est basé sur l'agriculture par défrichage / nettoyage et brûlis de la végétation (constitue l'apport d'engrais pour la culture vivrière). Les rejets de bananiers sont enfouis dans le sol après débroussaillage, suivi de l'abattage et du brûlis. Les rejets enfouis vont donner des repousses après les premières pluies. Puis un labour est fait pour le semis du riz, du gombo, du manioc, ou autre culture...

Les bananiers produiront bien pendant les deux premières années, puis la production diminue et la parcelle est abandonnée, pour recommencer le processus sur une autre terre au détriment de la forêt.

Association arboriculture fruitière / bananeraie

Les rejets de bananiers sont disposés entre les pieds de café, cacao ou cola, pendant le nettoyage de la plantation en hivernage. Ces bananiers implantés ont la capacité de produire correctement pendant 15 à 20 ans si les entretiens de la plantation sont réalisés régulièrement : ils bénéficient de l'humus issu de la décomposition des débris végétaux.

Système de culture pure

En plaine ou sur coteaux.

Récemment introduit et adopté par les producteurs ayant bénéficié de formations et tiré des leçons de leurs expérimentations, ce système est en expansion notamment dans la préfecture de Macenta.

Il consiste à débroussailler la forêt tout en conservant quelques arbres pour l'ombrage. La plantation a lieu durant la saison des pluies. Ce système est le plus durable dans le temps.

Deux grands types de variétés de bananes, aux caractéristiques et débouchés diversifiés

Banane Plantain (Loko)

Variétés : Vrai et Faux Cornes, French à doigts longs/courts, Orishele, Bouroukou.

Elle nécessite un défrichage complet de la bananeraie et des sols profonds (zone de production dans les grandes forêts à sol riche en humus). Elle demande plus d'investissement en entretiens de la plantation : il faut changer de place tous les 2-3 ans. La banane plantain est beaucoup consommée sur le marché local.

Banane douce

Variétés : Figue sucrée, Petite et Grande Naine, Gros Michel, Poyo, (ainsi que d'autres variétés expérimentales, Fia 25 et Fia 12, mais encore peu cultivées et peu appréciées).

Elle pousse facilement sur jachère et sur les sols peu profonds. La plantation doit être située sous couvert avec des arbres (Foret pas complètement coupée). Une même plantation peut produire pendant plus de 10 ans.

Grande Naine : Peut être plantée rapidement sur des grandes surfaces. Plus résistant contre les mauvaises herbes et maladie (1 ou 2 entretiens/an seulement sont suffisants). Récoltes plus faciles (1mètre ou 2 de hauteur, 2,5 maximum). Cycle + court que le Gros Michel. Rendement moyen : 2 t/ha (amélioration des rendements possible si plus d'entretiens (3 entretiens conseillés).

Cette variété est plutôt peu consommée sur le marché local et est destinée à être exportée sur d'autres marchés (Conakry, Kankan et dans la sous-région (Bamako). Elle résiste bien au transport sur de longues distances.

Gros Michel : Monte jusqu'à 6 mètres, d'où une culture et une récolte plus dures. Ne convient pas à une culture sur pente (le vent les casse). Variété plus sensible aux maladies comme la cercosporiose.

La variété Gros Michel est principalement consommée localement.

1.1- Commercialisation de la banane dans la Préfecture

Situation actuelle

Aujourd'hui, la production régionale destinée à la vente part vers différents marchés :marchés ruraux (de collecte) : Sengbèdou, Daro...

- marchés de gros régionaux (de regroupement) : Macenta centre, N'Zérékoré centre...
- marchés de gros hors de la région : Madina, Bonfi (à Conakry)...
- marchés urbains de détail (terminaux) : Kaporo, (Conakry)...

De nombreux acteurs sont impliqués :

- acteurs directs, que sont les producteurs et organisations de producteurs, collecteurs, commerçants grossistes, semi-grossistes, détaillants et leurs associations, transporteurs et syndicats de transporteurs ;
- acteurs indirects, tels que des organismes professionnels (Chambre d'agriculture, Chambre de commerce, ONG, ACA,...) et services publics (IRAG, SNPRV,...).

La plupart des producteurs de la région commercialisent individuellement leur production de banane. Certains se sont associés pour une commercialisation groupée : petits groupements proposant leur production et négociant les prix collectivement, principalement dans la préfecture de Macenta, mais aussi un peu à N'Zérékoré. Des unions de groupements ont vu le jour ces dernières années : l'Union de Macenta (UPBM) en 2001), l'Union de Nzérékoré (UPBN) en 2001 et l'Union de Gueckedou (UPBG) en cours de création. Elles comptent plus ou moins de groupements et ont la volonté de mettre en place différentes activités pour améliorer la production et la commercialisation de la banane. Seule l'union de Macenta a mis en place un véritable système de commercialisation organisé en lien avec des commerçants.

Évolution des unions

| UNIONS | CRÉATION | GRUPEMENTS | MEMBRES EN 2006 |
|---------------|------------|---|------------------------|
| UPBMacenta | 30/12/2001 | 129 groupements et 55 bureaux de pesage | Approximativement 2750 |
| UPB Nzérékoré | Fin 2001 | 21 groupements | 320 |
| UPB Gueckedou | En cours | 15aine de groupements formés, pas encore agréés ; (BE de 5 membres formé) | |

Les producteurs de l'UPBM travaillent en grande majorité avec la variété Grande Naine, mieux adaptée à leur milieu (voir encart) et destinée à la vente hors de la région, sauf quelques groupements éloignés et relativement marginalisés qui continuent la production de plantain (à Kouankan par exemple). Dans ce cas, les producteurs ne sont pas concernés par le système de commercialisation de l'Union et ne pratiquent pas la pesée.

S'ils avaient avant des plantations mélangées, aujourd'hui les producteurs ont quasiment tous des plantations pures, qui ont remplacé la riziculture pluviale sur les pentes.

Évolution du système de commercialisation de la banane de l'UPBM

Le début de l'organisation de la commercialisation de la banane est dû à l'usine de jus de Kankan qui collectait la banane en sillonnant la région avec ses camions. C'est à elle que l'on doit l'installation de la pesée de la banane.

L'union de Macenta n'a pas attendu d'être officiellement créée pour mener des activités de commercialisation. Entre la date de fermeture de l'usine de jus de Kankan et la création des premiers groupements, les collecteurs passaient dans les différents villages pour acheter aux producteurs individuellement. Ils fixaient un prix bas sous prétexte que les prix à Conakry y sont très faibles. Ce problème a incité les producteurs à commencer à se grouper pour augmenter leur pouvoir de négociation.

La pesée a été peu à peu délaissée dans certaines localités à la fermeture de l'usine, pour être ré-adoptée à la création des premiers groupements, en accord avec les commerçants (la pesée facilite notamment leur comptabilité).

Mise en place de l'union de producteurs de Macenta (UPBM)

Pour faire face aux difficultés de commercialisation et d'intensification de la production de la banane (prix bas fixés par les acheteurs, coût élevé d'entretien et conduite des plantations), les producteurs ont commencé à s'organiser :

- 1995: premiers groupements créés à Zoyaro, Manidou et Siédou à l'initiative de Fanta Mady II Camara ;
- 1996 : création des groupements de Sèkèmaï, Farawindou, Djigbadou, Mognadou et de Makabaladou, avec l'appui de leaders comme Moriba Camara, Mamady Négri Conde, Maïlon Mamady Camara, Mamady Traore, Mamady Oulein Traore, qui ont réalisé des sessions de sensibilisation ;
- 1997 : les responsables des groupements en place prennent la décision de tenir des réunions tous les 3 mois;
- 1998 : création des groupements de Koulodou, Kotidou, Boula et Lokpou axés sur la production de banane douce et groupements Makouradou, Gobowoila, Moribadou, Banko, Kouankan Centre, Irié, Avilissou, Kalapilita, Boussédou, plus axés sur la production de banane plantain.

L'union était déjà organisée, même si de manière informelle, ce qui lui a permis d'être invitée à des événements. En particulier avec l'appui du CAOPA/GF, 4 producteurs et un membre de la CRA/GF ont suivi un séminaire de formation sur la technique de culture de la banane (Mafèrenya, 1999). Une dynamique de rencontres-formations a suivi : vingtaine de membres et responsables de l'union formés avec pratique d'enquêtes sur la production et commercialisation de la banane (appui CRA/GF), ce qui a permis une meilleure appréhension des problèmes liés à sa production et aux circuits de commercialisation; le futur président de l'Union a suivi une formation sur le renforcement des capacités stratégiques des OPA (France, 2000) ; une réunion des membres des premiers groupements a permis de créer les 3 premières zones à Zoyaro, Seingbédo et Mognadou (Sèkèmaï, appui CRA/GF). Ensuite, au fur et à mesure que les groupements se formaient, les zones se créaient aussitôt.

Fin 2001, à l'issue d'une assemblée générale des zones tenue à Zoyaro que l'Union des Producteurs de Banane de Macenta (UPBM) fut créée. En 2006, l'Union compte approximativement 2 750 adhérents, répartis en 12 zones et 129 groupements (1 groupement de 5 personnes ; tous les autres sont de 10 à 40 personnes).

Au fur et à mesure de la création des groupements, un système de commercialisation a été installé : dans un premier temps, les producteurs ont essayé d'envoyer par eux-mêmes deux chargements de banane jusqu'à Kankan, mais cette expérience a été infructueuse puisque les commerçants de Kankan ne les ont pas laissé pénétrer leur marché. Les producteurs ont tiré des leçons de cet essai et ont donc décidé d'organiser la commercialisation de la banane en partenariat avec les commerçants locaux. Les producteurs se sont inspirés du mode d'achat de l'usine jus de fruits de Kankan qui passait des commandes de 1 ou 2 camions de fruits : ils ont

décidé de reprendre la pratique en fixant un jour de vente et en se mettant d'accord sur un prix et un tonnage avec des acheteurs de Macenta. Pour cela, il a fallu sensibiliser les groupements de producteurs en place pour qu'ils appliquent ce système et les producteurs isolés pour qu'ils adhèrent à ces groupements. De même, l'Union a cherché à convaincre tous les commerçants à adopter ce nouveau système. Des sanctions étaient données dans le cas de transactions qui ne passaient pas par l'union.

Aujourd'hui, ceci a débouché sur une sorte de mini-bourse régulière pour la commercialisation de la banane de Macenta¹. Plus récemment, les producteurs de l'union ont recherché d'autres débouchés en Guinée mais aussi au Mali ou ont pris des contacts au Sénégal.

Évolution de l'organisation des commerçants de Macenta

Entre 1980 (fermeture de l'usine) et 1999, les commerçants/grossistes venaient de Conakry et travaillaient avec des collecteurs locaux partenaires (qui parfois étaient aussi producteurs). Dès 1999, les collecteurs ont commencé à accompagner les grossistes jusqu'à Conakry en tant qu'apprentis, puis ils ont passé des accords avec ceux-ci : dorénavant, les collecteurs devenus grossistes effectuent eux-mêmes le trajet Macenta-Conakry et revendent à ces grossistes partenaires qui restent basés à Conakry. L'association des Acheteurs de Banane de Macenta réunissant ces commerçants locaux a été créée par la Chambre de Commerce, peu de temps après l'UPBM, sur demande de l'Union auprès de la Chambre.

2- EXPERIENCES DE COMMERCIALISATION ACTUELLES DE L'UPBM

2.1- Organisation de mini-bourses : négociation des prix et programmation de la commercialisation entre producteurs et commerçants de Conakry

Deux principes sous-tendent ce système de commercialisation sur Conakry :

- l'union travaille avec les commerçants qui acceptent de négocier un prix fixe - révisable périodiquement (dans les faits 2-3 fois/an), en fonction du marché, des conditions et coûts de transport ;
- en contre partie, les groupements de producteurs proposent des quantités équivalentes à des chargements de camion (20-25 t) à une date convenue d'accord partie.

Ce système est caractérisé par différents éléments détaillés infra :

- une instance d'harmonisation/**négociation des prix de la banane**, où l'union de producteurs et des commerçants de l'association se concertent pour fixer les prix ;
- une commission de **programmation de la coupe**, où est programmée chaque semaine la commercialisation en lien avec un programme de coupe de la banane, en commun accord entre l'union de producteurs et des commerçants de l'association ;
- un **système de pesage** en présence du commerçant mais contrôlé par les producteurs ;
- un **comité de contrôle**.

Négociation et fixation du prix de la banane entre l'union et commerçants locaux agréés

Les représentants du bureau de l'union de Macenta et les commerçants de l'association ACBM (association de commerçants de banane de Macenta comptant 35 commerçants agréés) se

¹ Les ventes ne concernent que la banane douce Grande Naine et l'UBPM ne fonctionne que dans un rayon de 35 km). Les producteurs de Macenta plus éloignés et ayant de la banane plantain s'organisent aussi pour faire des ventes groupées sur Conakry, sans pesée. Ces producteurs sont dans une zone trop éloignée de l'UPBM.

retrouvent périodiquement au siège de l'union à Macenta pour une concertation et la fixation du prix de la banane :

- un prix est fixé pour tous les producteurs (jusqu'à 82 FG/kg) ;
- et au cours de la période aucune partie n'est autorisée de changer le prix.

Les négociations sont demandées par les commerçants ou par l'union pour différentes raisons :

- changement du coût du transport (tonne métrique) en raison de la hausse ou baisse du prix du carburant, ou par exemple pendant la période de récolte du café (les véhicules disponibles se font plus rares et le prix augmente) ;
- variation de l'offre de banane (forte production entre octobre et janvier, et faible production de juin à septembre) ;
- variation de la demande (pendant le Ramadan par exemple)...

Les transporteurs sont invités pour assister aux négociations. Dans tous les cas, les commerçants les consultent au préalable afin de connaître le prix de la tonne métrique. Trois responsables de l'union sont désignés pour négocier (les autres peuvent y assister). Lorsque deux d'entre eux sont d'accord sur le prix proposé, le troisième s'y plie. Il en est de même pour les commerçants.

Cependant, dans certains cas (conditions très difficiles d'accès,...), certains commerçants une fois sur place chez le producteur essaient de renégocier le prix au niveau du groupement.

Programmation de la commercialisation et de la coupe

Tous les jeudi², des commerçants de l'association AABM viennent au siège de l'union à Macenta pour discuter avec la commission « de programmation de la coupe » mise en place à cette fin (à sa création cette commission était indépendante du BE, mais depuis 2004 elle a intégré le bureau exécutif pour simplifier le fonctionnement de l'Union).

Chaque jeudi, 5 programmes (= chargements de 20 à 30 t) maximum sont fixés, soit un total de 125 t environ. Au delà de cette quantité des « embouteillages » se produisent à Conakry, les clients de l'association de commerçants de Macenta ne peuvent écouler plus de 125 t/semaine sur ce marché.

Les bureaux de pesage informent l'Union quand ils sont sur le point de réaliser une coupe et qu'ils désirent être programmés prochainement.

En parallèle, un commerçant qui désire faire un chargement et qui s'est entendu avec un transporteur, se rend au siège de l'Union pour s'informer si un des bureaux de pesage avec lesquels il travaille habituellement (c'est-à-dire auprès duquel il a fait des avances) est sur le point de couper. Dans ce cas, le programme est fixé et les commerçants achètent alors l'autorisation de coupe (ex : 20 t) en payant un ticket de coupe de 1 FG/kg pour l'union (ex 20 000 FG si 20 t).

Une fois que le commerçant a ce ticket, il prévient le groupement et ils se mettent d'accord sur la date et le lieu de chargement (en général une semaine de délais entre le moment où il y a distribution des tickets de coupe et le moment de la collecte). Le bureau de pesage distribue la quantité commandée entre ses membres dont la banane est à terme, en fonction des capacités de production de chacun, et en fonction des nécessités financières urgentes des uns et des autres (en cas de mariage par exemple, la personne est prioritaire...). Les villageois doivent couper en conséquence (ils s'arrangent entre eux si certains n'atteignent pas la quantité demandée) et rassemblent la production à l'endroit convenu.

² sauf en cas d'impossibilité d'évacuer les bananes comme en 2006.

Producteurs, commerçants et transporteurs se retrouvent ensuite au lieu et en date fixée pour le volume préprogrammé. Une fois sur place, le commerçant vérifie la marchandise (il délaisse les régimes qui ne sont pas à terme, ou ceux qui sont trop petits car ces derniers se revendent mal à Conakry), vérifie la pesée, paye cash et fait charger la marchandise par son transporteur qui assure le transport jusqu'à Conakry.

Au moment du chargement, il y a un prélèvement de 1 FG/kg par le bureau de pesage pour le groupement.

Si la quantité demandée par le commerçant n'est pas suffisante pour absorber celle qui a été coupée, les producteurs cherchent donc un autre village programmé qui n'aurait pas rempli son chargement (cas rare). Le cas échéant, ce reliquat constitue une perte pour le groupement. Mais en général, les producteurs ont l'habitude de couper la quantité nécessaire à vue d'œil.

L'union compte 129 groupements et 55 bureaux de pesage, mais tous ne sont pas programmés régulièrement. On peut donc distinguer plusieurs situations:

- bureaux de pesage programmés régulièrement (6-9 fois/an): on recense 32 bureaux de pesage pour 22 groupements répartis dans différentes localités³, soit 780 planteurs, à raison de 25 planteurs en moyenne par bureau de pesage;
- les autres groupements et bureaux de pesage exceptionnellement programmés, qui écoulent souvent leur production par d'autres circuits de commercialisation :
 - o d'une part ils sont géographiquement plus éloignés de Macenta ;
 - o les commerçants de l'association n'ont pas fait d'avance à leur niveau, ils ne sont donc pas prioritaires pour la programmation ;
 - o ils peuvent donc être programmés une fois en période de faible production par exemple (ou ne pas être programmés du tout).
- groupements éloignés n'ayant pas de bureaux de pesage (producteurs de plantain en général).

NB : certains groupements importants et géographiquement étalés possèdent plusieurs bureaux de pesage, et inversement, certains groupements plus restreints groupent leurs bureaux avec d'autres groupements.

C'est pourquoi le système des avances occupe une place prépondérante dans la programmation. Ce sont elles qui déterminent les priorités dans la programmation. Si deux commerçants ont réalisé une avance à un même bureau de pesage, on donne la priorité à celui qui l'a faite en premier.

Ces avances sont demandées par les producteurs auprès des commerçants par l'intermédiaire des bureaux de pesage. Elles ont été instaurées par l'union pour permettre aux planteurs de financer par avance la coupe, et l'union doit être informée du montant exact de ces avances (en théorie elles doivent se limiter à 500 000 FG par bureau de pesage et par coupe).

C'est pourquoi les commerçants travaillent en général toujours dans les mêmes zones, dans lesquelles ils ont leurs avances.

Système de pesage pour la banane douce

Ce système a été introduit par l'usine de jus de fruit de Kankan. Certaines localités l'ont conservé après la fermeture de l'usine, d'autres l'ont abandonné, jusqu'à sa relance par l'union. La banane est pesée au niveau des bureaux de pesage sous le contrôle des producteurs et du commerçant, avant d'être embarquée. Certaines bascules sont mobiles et transportées en moto d'un bureau à un autre, car tous n'en sont pas équipés.

³ Zoyaro, Fraouendou, Makabradou, Djigbadou, Siédou, Sengbèdou, Sèkèmai, Kolakodou, Féréwala, Macenta Centre, Manidou, Zimodou, et Mounadou.

4- Commission de contrôle

La commission de contrôle a été instaurée depuis 2004, suite à certains problèmes de gestion des prélèvements au sein des bureaux de pesage.

Elle est composée de 3 membres extérieurs au bureau exécutif, désignés par l'Assemblée Générale, pour un mandat de 3 ans.

Son rôle est d'effectuer un suivi de la gestion comptable de l'union et des bureaux de pesage. Pour cela, elle est chargée d'effectuer des déplacements dans les différents bureaux de pesage pour contrôler la gestion des 1 FG prélevés (mais elle est relativement limitée dans ses déplacements, faute de moyens financiers). Elle participe au Conseil d'Administration de l'union. Elle effectue donc la restitution de la situation financière de l'Union lors de l'AG, pour assurer une meilleure transparence de la gestion de l'OP.

5- Résultats du système mis en place avec l'union de commerçants de Macenta

Quelques chiffres

Il est difficile d'estimer précisément les quantités vendues par les producteurs, car il s'est avéré que certains chargements ne sont pas enregistrés au niveau de l'union.

De même, le nombre exact de producteurs dans l'union est difficile à chiffrer avec précision :

- certains producteurs sont inscrits dans différents bureaux de pesage,
 - les listes des membres des groupements ne sont pas complètes ni à jour
- NB : l'Union envisage de faire prochainement un recensement précis de ses membres.

On dispose cependant des données suivantes :

- Répartition annuelle des quantités vendues (variété Grande Naine) via l'union en 2005

| Quantité mensuelle | Période | Remarque |
|--------------------|-------------------|-------------------------------|
| 400 à 500 t /mois | Octobre à janvier | Forte production |
| 250 à 300 t /mois | février à mai | Faible production |
| 0 à 100 t /mois | juin à septembre | Route peu (ou pas) praticable |

- Évolution des quantités vendues via l'union et des prix depuis 2002

| Année | Nombre de chargements | Poids (t) (25 t/chargement) | prix (FG/kg) | Marché |
|-------|-----------------------|--------------------------------|--------------|---------|
| 2002 | 42 | 1 050 | 46 | Conakry |
| 2003 | 183 | 4 575 | 56 / 62 | Conakry |
| 2004 | 189 | 4 725 | 52 / 71 | Conakry |
| 2005 | 169 | 4 050 | 66 / 82 | Conakry |
| | 12 | 300 | 102 | Bamako |
| 2006 | 58 | 1 450 | 88 / 82 | Conakry |
| | 8 | 200 | 108 | Bamako |

Le prix pour l'exportation vers Bamako est supérieur au prix pour Conakry car le prix de vente au niveau de cette capitale est plus élevé et fixé en FCFA (monnaie plus forte que le FG).

Globalement, si l'on considère les 780 producteurs qui sont réellement et régulièrement dans le système de l'union, cela représente en moyenne 6T/producteur/an, et entre 6 et 9 programmes par an pour un bureau de pesage (cette quantité est sans doute un peu sous-estimée en raison des chargements irréguliers qui ne passent pas par l'union.)

De même, les 35 commerçants de l'association ne sont pas tous impliqués de la même façon : certains font des chargements régulièrement et leurs revenus dépendent essentiellement de ce produit, d'autres sont programmés plus ponctuellement et ont l'habitude de transporter d'autres productions (café...). On peut estimer à une vingtaine de commerçants réguliers.

Les points forts

Les activités de l'union ont :

- amélioré les prix unitaires aux producteurs (prix de la banane passé de 46 FG à 88 FG/kg);
- permis d'augmenter la rémunération globale des producteurs (la vente au kg de la production a permis des gains certains, et plus de volumes sont écoulés);
- le système de garantie de la production (ventes) a entraîné une dynamique de production et de commercialisation ;
- la relation de confiance a favorisé la structuration des différents acteurs ;
- le système mis en place a favorisé l'amélioration de la qualité ;
- la dynamique des producteurs a incité les commerçants à se structurer ;
- le système mis en place favorise l'intégration des commerçants par une réduction de leurs charges ;
- le système mis en place a permis de créer un cadre de concertation fixant les prix aux producteurs ;
- le système d'avances fournies par les commerçants aux producteurs a aidé ces derniers à financer la construction de bâtiments par exemple ;
- la mise en place d'une union solide a favorisé l'accès aux projets d'appui pour les producteurs (alphabétisation, formations techniques...).

A cela, on peut ajouter les atouts suivants :

- la volonté des organisations des producteurs d'assurer leurs responsabilités aux plans technique, financier, commercial et organisationnel ;
- un progrès en matière de la maîtrise de l'itinéraire technique de production ;
- la volonté de la recherche à contribuer à la mise au point et à la diffusion de variétés plus adaptées : productivité, goût, résistance à certaines maladies.

Des problèmes et limites

- Avances des commerçants

La plupart des groupements négocient des avances avec les commerçants. Ces avances doivent être contrôlées par le bureau exécutif, et sont normalement limitées à 500 000 FG par bureau de pesage et par coupe. Le bureau donne alors attestation d'avance au commerçant. Le bureau de pesage sert de redistribution des avances. Ce système de pré-financement est bien plus avantageux que ceux en dehors de l'union (il s'agit d'un crédit sans intérêt remboursé à la commercialisation), et il permet de financer par avance les frais engendrés par la coupe (main d'œuvre). Cependant, les commerçants ne se limitent pas à ce montant de 500 000 FG, entraînant de nombreux problèmes.

Ce système d'avance est stratégique pour les commerçants de Macenta :

- il leur permet d'une part d'être prioritaires au moment de la programmation et de « s'approprier » certains bureaux de pesage ;
- les avances permettent aux commerçants de Macenta de détenir le monopole : si un commerçant extérieur (Malien par exemple) souhaite commercialiser avec l'union, il n'a pas d'avances auprès des producteurs et ne peut donc pas être programmé : il est obligé de s'adresser à l'AABM qui va alors faire l'intermédiaire et lui revendre la banane à un prix supérieur à celui de l'union (90 FG/kg par exemple) ;
- mais surtout, étant donné les sommes importantes qui sont déposés auprès de l'ensemble des groupements, cela leur donne un important pouvoir de négociation lors de la mini-bourse face à l'union ;
- certains commerçants profitent également de cette situation pour renégocier le prix au moment de l'achat de la banane au niveau des groupements.

La multiplication de ces avances de plusieurs groupements auprès des commerçants a engendré des conflits entre producteurs et commerçants. Ceci a obligé la commission de « programmation de la coupe » à évoluer en une commission de « programmation de la coupe et de règlement des conflits ». Cependant, malgré toutes ces conséquences, les producteurs ont besoin de ce système d'avances, d'une part pour préfinancer la coupe, mais aussi ceci leur permet d'avoir accès à un crédit sans intérêt pour financer leurs dépenses telles que mariages, construction de bâtiments, etc.

Ce problème des avances disproportionnées constitue le soucis majeur de l'union à l'heure actuelle, notamment parce que cela freine en partie l'évolution du prix de la banane (les commerçants ont un trop fort pouvoir de négociation grâce à ces millions de FG mis à disposition des producteurs). Le Bureau exécutif souhaiterait connaître exactement le montant de ces avances pour pouvoir d'avantage les contrôler et inciter les producteurs à rembourser en partie ces avances qui les rendent dépendants et redevables vis-à-vis des commerçants.

Conscient de la nécessité de ce crédit gratuit pour les producteurs, le Bureau exécutif cherche actuellement un système pour limiter ces avances : il envisage d'instaurer des cotisations annuelles pour les producteurs (à raison de 5 000 FG par exemple) pour disposer d'un fond permettant d'octroyer des crédits aux producteurs. La vente de cartes professionnelles permettrait de compléter cette caisse.

Ventes en dehors du système de l'union

Il a été constaté qu'un certain nombre de commerçants utilisent un même ticket de coupe pour plusieurs chargements avec l'assentiment de certains groupements. Ceci leur permet de ne pas payer le ticket de coupe au niveau de l'union. Cependant, il est difficile de chiffrer le nombre de chargements qui ont été effectués dans ce cas. Mais ce problème rend difficile l'estimation des quantités vendues annuellement par les producteurs et constitue un manque à gagner certain pour l'union.

Prix en dehors de l'union

En dehors de l'union le prix est souvent légèrement plus élevé (mais le système de commercialisation extérieur à l'UPBM ne permet pas de vendre d'aussi grandes quantités de banane et aussi régulièrement, c'est pourquoi les producteurs de l'union restent avantagés par rapport aux autres). Mais ceci traduit bien le fort pouvoir de négociation des commerçants de Macenta grâce à leurs avances et à leur monopole. La recherche de nouveaux partenaires commerciaux devrait permettre d'améliorer le prix au producteur.

Faibles volumes écoulés

Si l'on considère les 22 groupements qui sont réguliers dans le système de l'union, cela représente une moyenne de 8,5 chargements/groupement en 2004, soit approximativement 6 t/planteur (si on considère que le nombre de chargements non signalés à l'union est minime). Cette quantité est faible, et les groupements ont en général la capacité de réaliser jusqu'à un chargement par mois. Une quantité certaine de banane n'est donc pas commercialisée et pourrit dans le champ. Mais l'union est liée aux commerçants qui, à l'heure actuelle, ne peuvent acheter plus car ils sont limités par les moyens de transport et leurs débouchés sur Conakry à Madina et Bonfi : ils revendent toujours au même réseau de commerçants qui mettent 1 à 2 semaines pour payer les commerçants de Macenta : ces derniers ne veulent pas assumer le risque de chercher d'autres commerçants de Conakry en qui ils n'ont pas confiance. La recherche de nouveaux débouchés est une priorité pour l'union qui a commencé à faire quelques démarches sur d'autres marchés de Conakry. Mais le problème majeur demeure le monopole qu'exercent les commerçants de Macenta sur l'Union et empêchent d'autres

commerçants de commercer avec l'UPBM. La chambre de Commerce dont dépend l'AABM fait également pression pour exclure ces autres acheteurs potentiels.

Qualité

Les aspects qualitatifs de la production de l'Union sont potentiellement avantageux par rapport à la production malienne par exemple : la banane pousse sans engrais, dans de bonnes conditions édapho-climatiques, conférant à la banane de l'union des caractéristiques gustatives et organoleptiques appréciées par les consommateurs.

Cependant, les conditions de transport et d'exportation causent de nombreux dommages qualitatifs qui ont posé des problèmes de vente à Bamako notamment. Le conditionnement de la banane lors de ces longs trajets fait gravement défaut. Mais l'Union a en tête de tester un système de conditionnement de la banane dans des caisses en bois pour l'exportation vers le Mali dans un premier temps, afin de limiter l'écrasement de la banane. Le prix des caisses peut être facilement compensé par le prix de vente élevé au niveau de Bamako.

Ce projet potentiel, en partenariat avec la société Forêt Forte permettrait de développer et d'améliorer les échanges avec ce pays voisin dans un premier temps et pourrait ensuite être appliqué à toutes les destinations de la banane de Macenta (Conakry...)

Contractualisation non écrite

Ce problème d'absence de contractualisation écrite se manifeste parfois dans le cas d'avances élevées effectuées par les commerçants et dont le montant est parfois contesté. Ceci est lié au problème de l'absence de contrôle de ces avances par le bureau exécutif.

Gestion des exploitations

La non maîtrise du coût de production au niveau des producteurs entraîne des problèmes de gestion comptable et d'endettement de certains producteurs : d'où la nécessité de poursuivre les formations en conseil de gestion et en alphabétisation pour l'ensemble des producteurs de l'Union. (Cela a déjà été initié par des projets extérieurs et a permis notamment aux producteurs de pouvoir maîtriser et contrôler la pesée de la banane.)

2.2- RECHERCHE DE DÉBOUCHÉS HORS DE GUINÉE: AU MALI ET AU SÉNÉGAL

La Fédération des producteurs de banane du Mali a innové en instituant la journée de la banane pour échanger et définir les perspectives en prenant en compte les dynamiques d'intégration sous-régionales. L'édition 2004 de cette journée regroupant des représentants des filières du Mali, du Sénégal et de la Guinée, est à l'origine de la création d'un cadre de concertation, d'échanges et de réflexion : l'« Appel de Bamako ».

Au regard des problématiques des filières banane de ces différents pays, le cadre de concertation doit mettre en évidence :

- la nécessité d'améliorer la qualité de la production ;
- la nécessité d'un renforcement des organisations de producteurs dont le rôle dans le combat pour la promotion de la filière n'est pas encore suffisamment visible ;
- la nécessité d'engager des termes de recherche pour l'élaboration de meilleures stratégies commerciales ;
- la nécessité d'approfondir la réflexion avec les partenaires, les bailleurs de fonds...sur des problématiques liées aux intrants, équipements, infrastructures etc.

Le cadre de concertation mis en place est composé d'un comité d'animation dont font partie certains membres d'unions de producteurs de Guinée.

Dans ce contexte, la création d'un marché commun à Bamako a été initié, afin de satisfaire la demande qui n'est pas couverte par l'offre nationale. Principalement, la période entre mai et

août correspond à une période de faible production, qui est opportune pour les transactions Guinée – Mali. C'est pourquoi, au cours des différents voyages d'échange au Mali, l'UPBM a cherché à créer un partenariat avec la FOPB (Fédération des organisations de producteurs de banane/Mali) qui possède une équipe de producteurs chargée de l'achat de la banane aux producteurs pour la revendre sur une place de marché allouée à cet effet à la FOPB. C'est ainsi que l'UPBM a envoyé 12 chargements en 2005 et 8 chargements en 2006 à Bamako. Ces initiatives prometteuses et fortement rémunératrices (malgré un coût de transport élevé) sont cependant freinées à l'heure actuelle par l'état de la route jusqu'au Mali.

2.3- AUTRES ACTIVITÉS DE L'UPBM

Il existe un projet en cours d'élaboration depuis 2004 concernant l'étalement de la production de banane sur l'année, en partenariat avec l'IRAG et la Chambre d'Agriculture (l'IRAG est l'opérateur technique de ce projet). L'idée est de mettre au point des itinéraires culturels permettant de répartir la production sur l'année, afin d'en faciliter la commercialisation et de répondre à la demande en banane. Des formations permettront aux producteurs de la préfecture de Macenta de s'approprier ces techniques culturelles et post-récoltes, grâce notamment à la mise en place de parcelles écoles. Le lancement de ce projet serait prévu pour mars 2007 pour s'achever en octobre 2008.

En parallèle, une base de données de la production devrait être élaborée (superficies, variétés, rendement...) afin de faire un état des lieux de la capacité de production de la banane dans la Préfecture de Macenta. Il est prévu de recenser dans cette base de données 33 villages, à raison de 10 producteurs par village.

Une fois le montage de ce projet finalisé, il devrait être soumis à l'approbation du SCAC.

2.4- AUTRES ACTIVITÉS DE COMMERCIALISATION PAR D'AUTRES UNIONS EN COURS

Les autres unions de la région n'ont pas atteint un niveau de structuration aussi élevé et une expérience aussi riche que l'UPBM. Cependant, l'Union de N'Zérékoré commence à chercher des stratégies pour améliorer la commercialisation de ses membres. Elle a notamment initié la construction d'un hangar à N'Zérékoré (financé par FOGUIRED) afin de centraliser (collecter) la production des membres proches de la ville et tenter de lancer un système de vente groupée à ce niveau. Cette construction serait également une opportunité pour améliorer les conditions de conservation et de conditionnement de la banane (caisses en bois).

Vente groupée dans certains groupements

Le groupage de la production commence à être testée dans certains groupements de l'Union de Producteurs de Banane de N'Zérékoré (UPBN). La sous-préfecture de Bounouma à quelques kilomètres de N'Zérékoré en est un exemple : entre Janvier et Mars, période de forte production de banane, 2 groupements de la ville pratiquent une sorte de vente groupée.

Chaque producteur fait un tas de ses bananes à l'emplacement du marché réservé aux transactions de bananes. Avant que les collecteurs n'arrivent, chaque producteur dicte le prix qu'il désire obtenir de son tas au trésorier du groupement. Ce dernier va alors négocier seul avec l'acheteur potentiel le prix de chaque tas.

Le fait qu'une seule personne négocie une importante quantité de banane lui procure un plus fort pouvoir de négociation face au collecteur, et le prix obtenu est supérieur à celui de la vente individuelle. Cependant ce système est un peu gêné par les autres producteurs hors groupement qui vendent individuellement leur marchandise à un prix inférieur. D'où l'importance d'organiser un système de commercialisation groupée en impliquant l'ensemble des producteurs de la zone.

3- BILAN, ÉLÉMENTS IMPORTANTS

3.1- L'expérience de l'UPBM illustre que les OP s'organisent, se structurent

L'UPBM est un exemple intéressant d'OP organisée efficacement, dotée d'une stratégie de commercialisation réfléchie, 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 associés.

Elle est dotée d'une réelle dynamique d'évolution qui se traduit par une recherche d'innovations dans les débouchés (Mali, Sénégal), dans les conditions de vente (conditionnement...), dans l'appui aux producteurs (formations techniques, alphabétisation...). Mais elle doit faire face à certaines limites qui bloquent son extension à tous les producteurs de la préfecture. Certains éléments comme les avances démesurées des commerçants, le monopole qu'ils exercent, la limite dans les débouchés, etc. ne sont pas totalement contrôlés par l'union qui s'en trouve fragilisée.

Dans son contexte régional où la plupart des producteurs rencontrent d'énormes difficultés dans leur structuration et leur organisation, cette expérience gagnerait à être connue par tous, via des échanges d'expériences, voyages d'études et autres, afin de favoriser la structuration des producteurs à l'échelle de toute la filière régionale.

3.2- Filière banane : un enjeu important

Cette union a l'opportunité d'évoluer dans un contexte potentiellement prometteur : la filière banane représente un enjeu important dans le développement économique de la région, grâce à une production de qualité, en expansion et potentiellement très rémunératrice.

Depuis une dizaine d'années, on peut observer un changement dans les habitudes alimentaires, stimulant la consommation locale en banane douce comme en plantain. Cette diversification des habitudes renforce également la sécurité alimentaire dans la région et permet de remplacer d'autres produits notamment le riz qui est la denrée de base la plus consommée dans la région. Ceci pourrait entraîner une diminution des importations de riz et limiter la riziculture sur forêt (et par conséquent la déforestation).

C'est pourquoi, ces deux enjeux (1) et (2) constituent un potentiel à renforcer pour le développement régional.

