

MASTER SCIENCES SOCIALES

Parcours « Sciences Sociales Appliquées à l'Alimentation »

MEMOIRE DE DEUXIÈME ANNÉE

Les filières bananes dessert au Sénégal : entre concurrence et complémentarité ?

Présenté par :

Ysanne LUCIEN

« L'ISTHIA de l'Université Toulouse - Jean Jaurès n'entend donner aucune approbation, ni improbation dans les projets tuteurés et mémoires de recherche. Les opinions qui y sont développées doivent être considérées comme propre à leur auteur(e) ».

Remerciements

Je tiens tout d’abord à remercier mes directeurs de mémoire, Christophe Serra-Maillol et Emmanuel Chauvin, pour leur encadrement et leurs précieux conseils. Je remercie également Jacinthe Bessière et Martine Guibert de leur participation à mon jury de master.

Mes remerciements vont également à l’égard de l’équipe du programme de recherche AVALSUD, à savoir Emmanuel Chauvin, Martine Guibert, Mathilde Joncheray, Héloïse Valette, qui m’ont permis de découvrir un nouvel objet d’étude.

Je remercie de plus mes anciennes tutrices et encadrantes de mémoire – à savoir Marion Charbonneau, Isabelle Degremont, Marjolaine Huguet, Mélanie Gambino, Jacinthe Bessière, Alexis Annes et Laurence Barthe - dont les enseignements m’aident encore aujourd’hui.

Je remercie également Seydou Badji, Ibrahima Faye Diouf et Fatoumata Hann pour leurs explications et de m’avoir introduite auprès de divers acteurs des filières banane dessert au Sénégal.

Je remercie aussi les personnes interrogées d’avoir le pris le temps de me recevoir et de répondre à mes questions.

J’ai aussi une pensée pour ma collègue stagiaire, Lison Meunier. J’ai eu plaisir à travailler, à échanger et à partager des moments avec elle.

Enfin, je remercie mes hôtes pour leur accueil, ainsi que ma famille et mes proches de leur soutien.

Sommaire

Partie 1. Cadrage théorique et présentation du terrain.....	10
Chapitre 1. La banane dessert, sa culture et sa commercialisation.....	12
Chapitre 2. Une diversité de formes d'identification des acteurs impliqués de la production à la commercialisation de la banane dessert.....	24
Chapitre 3. Des moyens de production et des modèles d'exploitation agricole au cœur de jeux d'acteurs spatialisés	31
Chapitre 4. Le Sénégal : un territoire à la croisée de filières bananes dessert tropicales	45
Partie 2. Présentation de la démarche scientifique et des premiers résultats.....	57
Chapitre 1. La construction de la question de recherche : présentation de la commande et des filières étudiées.....	59
Chapitre 2. Une méthodologie hypothético-déductive reposant sur une enquête qualitative	77
Chapitre 3. Des filières locales et d'importation se singularisant par leurs capacités productives, leur organisation ainsi que, dans une moindre mesure, par leurs débouchés	87
Partie 3. Des filières locales ponctuellement coopératives pour être à même de concurrencer la filière d'importation.....	133
Chapitre 1. Des filières locales, inégalement dotées et en coopération.....	135
Chapitre 2. Entre des filières locales et d'import, une concurrence localisée au sein de la capitale dakaroise.....	147

Introduction générale

1. Thème et champ d'étude

Ce présent mémoire porte sur les filières bananes dessert. Le terme « banane dessert » fait référence à un fruit issu de bananiers et plus particulièrement à une manière de le consommer, en opposition aux bananes « à cuire » ou « à bière » (Lassoudière, 2010, p. 79-96). À l'échelle mondiale, les bananes dessert d'exportation sont considérées comme des aliments « industriels » (Lassoudière, 2010, p. 283), majoritairement cultivées sous le contrôle de quelques grandes compagnies fruitières telles que Chiquita (ex-United Fruit Compagny), Dole (ex-Standard Fruit Compagny) ou Fyffes (Lassoudière, 2010, p. 181-194). La structuration verticale des filières, c'est-à-dire de « *l'ensemble des acteurs et processus technologiques et économiques qui concourent à l'élaboration et à la commercialisation d'un produit ou d'un groupe de produits* » (Rastoin, 2010, p. 550), explique le positionnement oligopolistique de ces grandes entreprises. Mais, comme nous le verrons dans ce mémoire, des filières structurées par d'autres acteurs, moins dominants, existent aussi.

Afin de caractériser ces filières, nous nous intéresserons aux systèmes de production agricole de la banane c'est-à-dire « *au niveau des unités de production ou exploitations, à la combinaison et à l'importance relative de différents moyens de production (terre, capital, travail) ainsi qu'aux cultures* » (Chaléard, Charvet, 2004, p. 235). D'une part, cela permettra de mettre en exergue la capacité d'action des différents producteurs, de nature semi-industriels ou industriels. Les différents types de producteurs (artisansaux, semi-industriels, industriels) se différencient les uns des autres par leurs équipements, leurs techniques et la taille de leurs exploitations. Le système artisanal repose sur des exploitations de quelques hectares, sur des rendements de 10 à 20 tonnes par hectare et sur une mise sur le marché national d'une part significative de la production. Le système industriel se caractérise par des exploitations intensives d'au moins quelques dizaines d'hectares, par des rendements d'au moins 40 à 50 tonnes par hectare et par une production essentiellement mise sur le marché de l'exportation (Rastoin, Ghersi, 1996, p. 47). À ces producteurs artisansaux ou industriels d'ajoutent des producteurs semi-industriels « *ayant un volume de production suffisant pour justifier des équipements spécifiques de culture et de récolte* » (tracteur, câble

way, pendoirs, etc.) (Rastoin et Gherzi, 2010, p. 128), qui disposent souvent d'une clientèle à la fois nationale et internationale. Par ailleurs, ces producteurs se différencient selon l'organisation sociale du travail, notamment en fonction de la répartition du capital, et de son influence sur la production puis la valorisation des bananes dessert.

Dans le domaine de la commercialisation de la banane dessert, la concurrence se fait généralement entre des produits génériques, assez identiques, plutôt que sur la manière dont les producteurs veulent valoriser un potentiel (Rastoin, Gherzi, 2010, p. 123). Cette concurrence porte principalement sur la qualité agronomique, commerciale et finale du produit (Sotteau, 2017, p. 6-7). La qualité agronomique repose sur des critères objectifs tels que la productivité et la résistance aux maladies. La qualité commerciale pose la question des défauts de présentation, des accidents de maturation, des maladies de conservation ou encore de la taille des mains (Sotteau, 2017, p. 6-7 ; De Lapeyre de Bellaire *et al.*, 2021, p. 8-12). La qualité finale du produit dépend de critères plus subjectifs des consommateurs. Les qualités commerciale et finale seront considérées au prisme du mode de valorisation de la banane dessert (vrac, cageots, cartons) et/ou de labels.

Ces acteurs et ces processus technologiques et économiques qui concourent à la mise en culture et à la commercialisation de bananes dessert sont à contextualiser et à spatialiser. Ils concourent à structurer le territoire : à travers des bassins de production agricole – *« portion(s) d'espace ou de région agricole spécialisée(s) dans une production donnée [...], résult(ant) de la combinaison de différents facteurs agronomiques, économiques, sociaux et culturels »* (Chaléard, Charvet, 2004, p. 231) -, des infrastructures routières et maritimes, ou encore des aires de chalandise. Cette spatialisation des bassins de production et des infrastructures logistique et de vente a aussi un effet sur les jeux d'acteurs dans la mesure où ceux-ci peuvent tirer profit de leur localisation ou, si leur périmètre ou leur lieu de vente est enclavé ou mal desservi, en subir des conséquences négatives.

Afin d'analyser ces différents aspects, plusieurs disciplines seront mobilisées à commencer par la géographie rurale pour étudier les modèles de développement rural et la sociologie des organisations pour caractériser le fonctionnement des entités étudiées.

2. Le marché sénégalais de la banane dessert à la croisée de filières locales et d'importation

Le secteur agricole sénégalais repose principalement sur des cultures de rente (arachide, coton) et sur les cultures vivrières de subsistance (riz, mil, sorgho, maïs) (Baborska, 2021, p. 18). Toutefois, il s'est aussi diversifié à partir des années 1970 en réponse à la fin du « protectionnisme arachidier » de la France, aux sécheresses ou encore en raison de la baisse des rendements culturels causée par la surexploitation des terres (Badji, 2017, p. 63-68). L'économie agricole formelle, soutenue par l'Etat¹, et informelle s'est ainsi progressivement restructurée autour de culture du coton, de la pastèque, du manioc ou encore de la banane dans les années 1970-1980 (Badji, 2017, p. 74-75). La banane a été choisie en tant qu'alternative aux cultures hivernales dans les régions de Tambacounda et de la Casamance (Kolda). À l'heure actuelle, la banane dessert est cultivée dans deux principaux bassins de production : la région de Tambacounda et la Casamance. En leur sein, plusieurs systèmes agricoles de production se distinguent ; c'est la raison pour laquelle on parlera « de filières locales » et non « d'une filière locale ». En revanche, ces filières se rejoignent autour d'un objectif commun : celui d'assurer à terme l'autosuffisance en bananes du Sénégal.

De plus, le marché national de la banane au Sénégal est également alimenté par une filière d'importation. Cela s'explique par des raisons économiques, commerciales et spatiales. Premièrement, l'offre de bananes produites au Sénégal est insuffisante pour couvrir la demande des consommateurs. Elle était estimée à environ 40 000 tonnes en 2013 pour une demande d'environ 60 000 tonnes (MAER, 2013 cité par Badji, 2017, p. 170). Pour y répondre, le Sénégal importe notamment des bananes dessert de Côte d'Ivoire. Deuxièmement, la qualité finale des bananes produites au Sénégal est discutée. Certains consommateurs sénégalais se détournent de la consommation de bananes locales en raison de la qualité perçue des fruits. En effet, une partie des infrastructures de conditionnement, de stockage, de conservation et de transport² voire de vente est inadaptée au caractère périssable des bananes (Badji, 2017, p. 172). Face à cela, les Sénégalais consomment des bananes importées de Côte d'Ivoire car leur qualité finale est supérieure. Cela est rendu

¹ L'aide étatique s'est manifestée notamment par le biais des actions du Centre pour le Développement de l'Horticulture. Il a permis l'introduction de variétés, de techniques de production ou encore de multiplication sous forme de cultures in vitro (Niang, 2018).

² IDRAC Charlotte, 2023, « L'objectif du Sénégal : l'autosuffisance dans la filière de la banane », RFI, 2 mai 2023.

possible par de bonnes conditions de récolte, de conditionnement, de respect de la chaîne du froid et/ou de normes techniques d'exportation au sein de la filière import depuis la Côte d'Ivoire. Troisièmement, la présence de bananes importées au Sénégal s'explique par la localisation du port puisqu'il se situe sur la route maritime de la Côte d'Ivoire vers l'Europe, principal marché de la banane ivoirienne. En effet, le Port Autonome de Dakar est l'un des points de débarquement des bateaux destinés à la rotation qui relie Abidjan à l'Europe du Nord (Sotteau, 2017, p. 14).

3. Question de départ et objectifs du mémoire

Ce travail est inscrit dans le cadre du programme de recherche AVALSUD. Il analyse le marché de la banane dessert au Sénégal, au carrefour entre des filières de production et d'importation pour tenir compte de leur diversité, de leurs singularités et de leurs effets respectifs sur le marché sénégalais de la banane dessert.

Or, ces filières ne sont pas totalement indépendants. Leurs acteurs sont en interrelation, que ce soit de manière choisie ou subie. Les filières sénégalaises, en souhaitant atteindre l'autosuffisance en bananes, seraient dans une logique de concurrence avec l'import. Leur but serait de développer des avantages concurrentiels à même de générer des rentes et de prendre des parts de marchés au détriment de la filière d'importation (Giovanni, Le Roy et Yami, 2007, p. 88). En revanche, la filière d'importation serait dans une logique de complémentarité dans la mesure où la valeur perçue des bananes ivoiriennes est supérieure à celle accordée aux bananes sénégalaises (Le Roy, 2012, p. 83-92). Cependant, il serait réducteur de s'en tenir à une opposition entre ces deux filières. En effet, d'autres modes de relation existent : coopération, coopétition, coexistence. L'objectif de ce mémoire sera de rendre compte de leur diversité et de leur contingence.

4. Éléments de méthodologie

Ce travail repose sur des enquêtes qualitatives, plus précisément sur des entretiens semi-directifs menés au sein de différents lieux des filières bananes au Sénégal : plantations, stations de conditionnement, mûrisseries et lieux de commercialisation.

Après une approche hypothético-déductive, cette méthode offre la possibilité de faire émerger de potentielles dimensions impensées ou non anticipées, qui émergent lors du séjour de recherche sur le terrain, et ce plus nettement qu'à travers des enquêtes quantitatives pré-calibrées. Cette technique de collecte de données est pertinente dans la mesure où elle permet d'anticiper l'analyse croisée entre filières en recueillant des données de manière similaire. En effet, elle anticipe la comparaison et l'objectivisation des différentes informations obtenues.

Les acteurs ciblés dans les enquêtes sont donc des maillons de la production et de la commercialisation de bananes dessert. Les consommateurs et les acteurs institutionnels ne sont abordés que de manière plus indirecte, ou moins approfondie lors des enquêtes.

5. Présentation du plan du mémoire

Une première partie sera consacrée à la justification du choix de l'approche filière, à la manière d'appréhender des jeux d'acteurs spatialisés et à la contextualisation du sujet d'étude au regard du terrain choisi, le Sénégal. Ces trois chapitres permettront, dans la seconde partie, d'affiner la problématique et la méthodologie à mettre en place avant de caractériser les systèmes agricoles sénégalais et ivoiriens ; le but sera alors d'identifier les capacités productives et l'organisation sociale des filières locales et d'importation. Dans une troisième partie, nous répondrons aux hypothèses afin de montrer dans quelle mesure les filières locales et d'import sont à la fois concurrentes et complémentaires.

Partie 1. Cadrage théorique et présentation du terrain

Partie 1. Cadrage théorique et présentation du terrain

Cette partie commence par une présentation de l'objet d'étude, la banane dessert, de sa culture et de sa commercialisation dans le monde (chapitre 1). Ensuite, il s'agit de définir ce qu'est une filière et sur la manière dont elle permet la production et la commercialisation dans le cas de la banane (chapitre 2). Puis, le but sera de montrer que les différences entre acteurs impliqués dans ces filières, notamment les acteurs agricoles qui se démarquent les uns des autres en fonction de leurs moyens de production, de leur stratégie et de l'environnement physique dans lequel ils sont inscrits. Il en résulte des jeux d'acteurs et des rapports de pouvoir, voire de domination, spatialisés (chapitre 3). Enfin, le terrain d'étude sera présenté afin de le contextualiser au regard de sa trajectoire et du cadrage théorique antérieurement mobilisé (chapitre 4).

Chapitre 1. La banane dessert, sa culture et sa commercialisation

Ce premier chapitre vise à rendre compte de spécificités agronomiques et techniques de la culture des bananiers (1.) et à montrer comment la banane (dessert) est devenue un fruit au cœur de la mondialisation (2.).

1. Les spécificités agronomiques et techniques de la culture des bananiers

Il s'agit ici de définir et de décrire le bananier (1.1.), de présenter les différentes variétés existantes (1.2.) et les manières de cultiver cette plante (1.3.).

1.1. Définition et description du bananier

Les bananiers cultivés sont des plantes herbacées du genre *Musa*, dont le pseudo-tronc est formé par des gaines foliaires, qui peuvent mesurer jusqu'à six ou sept mètres (Lassois, Busogoro, Jijakli, 2009, p. 575 ; Biabiany, 2021, p. 23). Le nombre de feuilles varie selon le cultivar et les conditions environnementales mais il faut qu'il y ait au moins huit feuilles fonctionnelles pour assurer le développement correct des fruits jusqu'à la récolte, notamment car elles canalisent les eaux de pluie (Lassois, Busogoro, Jijakli, 2009, p. 580).

Les ovaires des fleurs femelles se remplissent de pulpe, sans pollinisation ni formation de graines, pour former les bananes (Lassois, Busogoro, Jijakli, 2009, p. 580). Les fruits, aussi appelés « doigts », sont regroupés en mains. Ces bouquets constituent le régime (Biabiany, 2021, p. 23).

Lorsque le pied-mère pousse, le développement et l'enracinement de bourgeons donneront naissance à des rejets et assurant la vivacité de la plante par voie végétative³ (Biabiany, 2021, p. 23). Ainsi, chaque plant de bananier obtenu par rejet succède au pied sur

³ MARTIN Jean-Pierre, 1969-1970, Cours sur « Le bananier », ENSA (Abidjan).

la même souche (figure 1) ; il est aussi possible de le planter ailleurs (Hébert, Ammar-Khodja, 1998, p. 1).

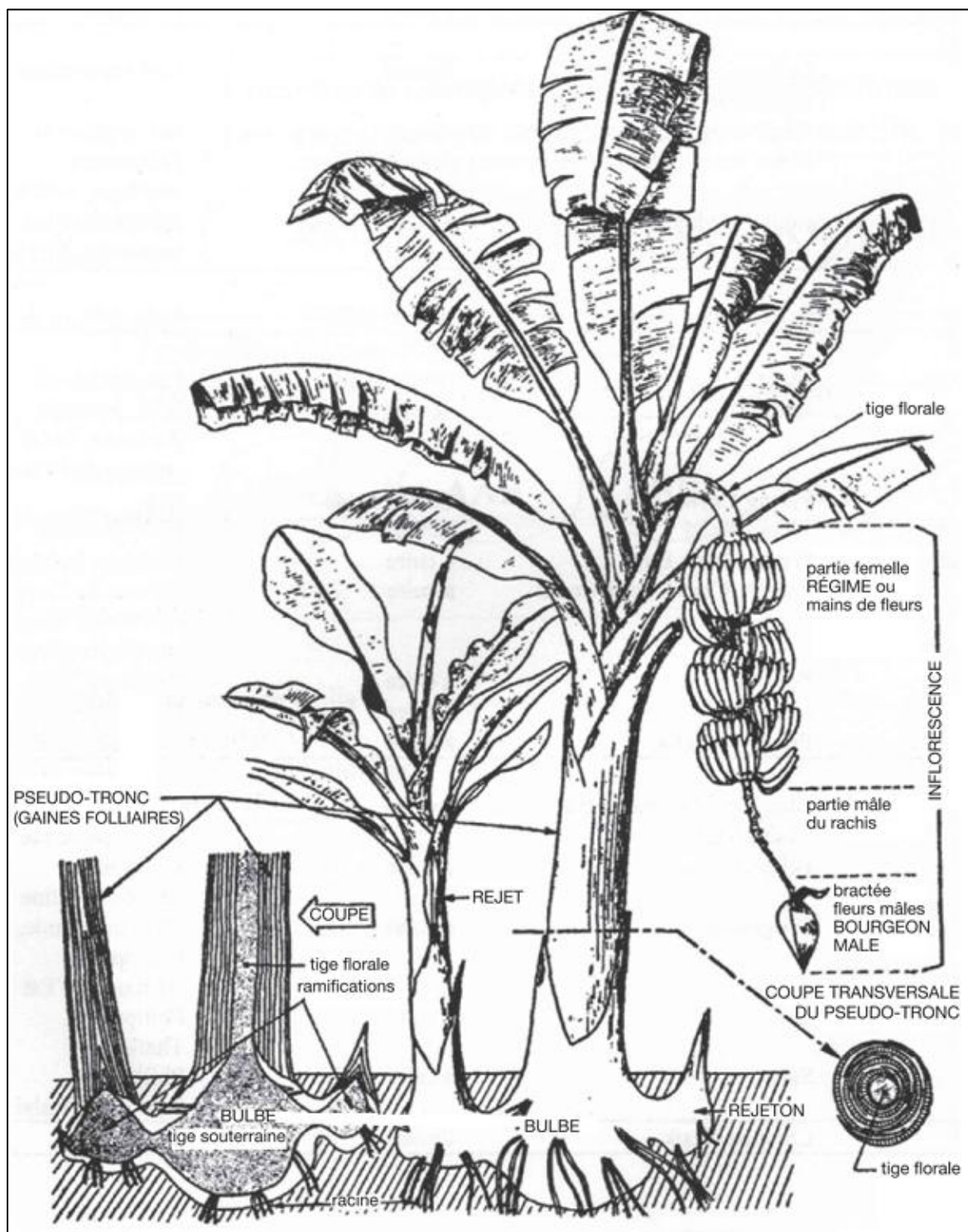


Figure 1 - Représentation de l'organisation du bananier et de ses rejets - Champion, 1963 d'après Lassois, Busogoro, Jijakli, 2009, p. 581

1.2. Une diversité de variétés de bananiers et de leurs usages

Au sein des bananiers cultivés, il existe deux grands types de bananes comestibles : les bananes « dessert » (ou « douces ») et les bananes « à cuire » dont font partie les plantains. Cela renvoie aux deux usages les plus courants de la banane ; elle est majoritairement consommée comme un fruit frais ou comme un légume de manière cuite, frite ou encore sous forme de purée. Ces bananes font également l'objet de transformations : farine, confiture, fermentation, etc. (Biabiany, 2021, p. 25-26).

Il existe près de mille variétés de bananiers (Hébert, Ammar-Khodja, 1998, p. 2). Les variétés cultivées (dites « cultivars ») sont classifiées en groupe majeur, en fonction de leur constitution génétique et de leur niveau de ploïdie, puis en groupe mineur ou sous-groupes, selon leur ancêtre génétique commun (Lassois, Busogoro, Jijakli, 2009, p. 576). Pour ne citer que quelques exemples, le groupe *Eumusa*⁴ du groupe AA est la seule variété diploïde importante en termes de superficie cultivée et de consommation. Elle se singularise par ses rendements faibles, par sa sensibilité à la cercosporiose jaune ainsi que par le goût sucré de ses fruits qui est très apprécié. Quant au groupe *Eumusa* du groupe AAA, il comprend les bananes d'exportation en raison de leur peau épaisse et de leur longue durée de vie verte (Lassoudière, 2012, p. 89-95). Dans cette optique, le sous-groupe Cavendish – dont font partie les populations Petite naine, Poyo, Grande naine ou encore Williams – est plus particulièrement privilégié (annexe A).

1.3. La banane dessert, un fruit dont le développement dépend de l'itinéraire technique

Outre les particularités propres à chaque variété, le développement du bananier dépend des soins apportés par les producteurs, de l'itinéraire technique, lié également aux caractéristiques du milieu physique.

De la plantation à la floraison, les producteurs prennent soin de :

- la fumure, qui permet d'au moins maintenir les conditions édaphiques initiales du sol, voire de les améliorer en amendement le sol de manière organique ou chimique ;

⁴ *Eumusa* fait référence à l'une des sections du genre *Musa* ; il s'agit de celle qui concentre la majorité des variétés de bananiers cultivés.

- l'entretien du sol (ombrage), de la plante (taille ou œilletonnage, tuteurage, ensachage) et de l'environnement (irrigation par en-dessous, par ruissellement ou encore par aspersion) qui vise à préserver la qualité des fruits ;
- la protection contre les nématodes, les insectes et les maladies (fongiques, bactériennes, par virus)⁵.

De la floraison à la récolte, l'accent est mis sur la taille. La taille touche plusieurs parties de la plante : les feuilles, susceptibles de causer des frottements aux fruits, le bourgeon mâle et les mains inférieures, pour favoriser la croissance des mains supérieures, les pièces florales sénescences – on parle alors d'épistillage –, pour limiter le risque de maladies et de blessures. De plus, les régimes seront par la suite gainés pour les protéger des brûlures, pour améliorer la croissance du fruit et pour lutter mécaniquement contre les bioagresseurs. Enfin, les fruits sont marqués pour connaître leur âge et ainsi prévoir une date de récolte à un âge physiologiquement déterminé et qui soit compatible avec la durée de vie verte nécessaire pour atteindre les mûrisseries (Lassois, Busogoro, Jijakli, 2009, p. 582). Cette estimation peut se faire en se basant sur les récoltes précédentes mais aussi à l'aide d'un indice de plénitude (à condition que la bananeraie soit homogène) et/ou d'un pénétromètre qui mesure la dureté de la banane⁶.

La détermination de la date de récolte est un élément capital dans la mesure où les bananes sont des fruits climatiques. Autrement dit, après leur récolte, les bananes continuent de mûrir. Après que les fruits aient été récoltés verts et immatures (phase pré-climatérique), une activité respiratoire intense se met en place. Cette phase de maturation peut être accélérée par un apport exogène d'éthylène, durant 24 heures (h.) et à une température de 20 °C (degrés Celsius), ou ralentie en jouant sur la température, l'humidité ou encore le rapport entre dioxyde de carbone et oxygène (Lassois, Busogoro, Jijakli, 2009, p. 582 ; Biabiany, 2021, p. 47). Enfin, cette phase de maturation laisse place à la phase de sénescence du fruit. Les exportateurs de bananes sont plus particulièrement sensibles à la première phase car c'est celle-ci qui conditionne la durée de vie verte du fruit ; elle doit être compatible avec le temps d'acheminement des bananes des champs aux mûrisseries (Biabiany, 2021, p. 47).

⁵ MARTIN Jean-Pierre, 1969-1970, Cours sur « Le bananier », ENSA (Abidjan).

⁶ MARTIN Jean-Pierre, 1969-1970, Cours sur « Le bananier », ENSA (Abidjan).

La mise en avant de la particularité des bananes dessert vise à souligner les enjeux qui seront sous-jacents à sa commercialisation, notamment sur le marché de l'exportation. En effet, comme nous allons désormais le voir, ce fruit est au cœur de la mondialisation.

2. La banane dessert, un fruit emblématique de la mondialisation

La banane dessert est un fruit emblématique de la mondialisation du fait de sa propagation à travers le monde (2.1.). Cependant, bien que la banane dessert soit cultivée partout dans le monde, son marché de l'exportation est dominé par quelques pays (2.2.). Ce marché est à la fois standardisé et segmenté (2.3.). Face aux attentes des consommateurs, les qualités organoleptique et fonctionnelle du fruit sont à anticiper dès la récolte (2.4.).

2.1. La banane dessert, un fruit progressivement consommé sur tous les continents

Le bananier est originaire de l'Asie du Sud-Est (figure 2). Il a ensuite été introduit dans d'autres territoires au fil des migrations humaines et des échanges de matériel végétal (Lassois, Busogoro, Jijakli, 2009, p. 575).

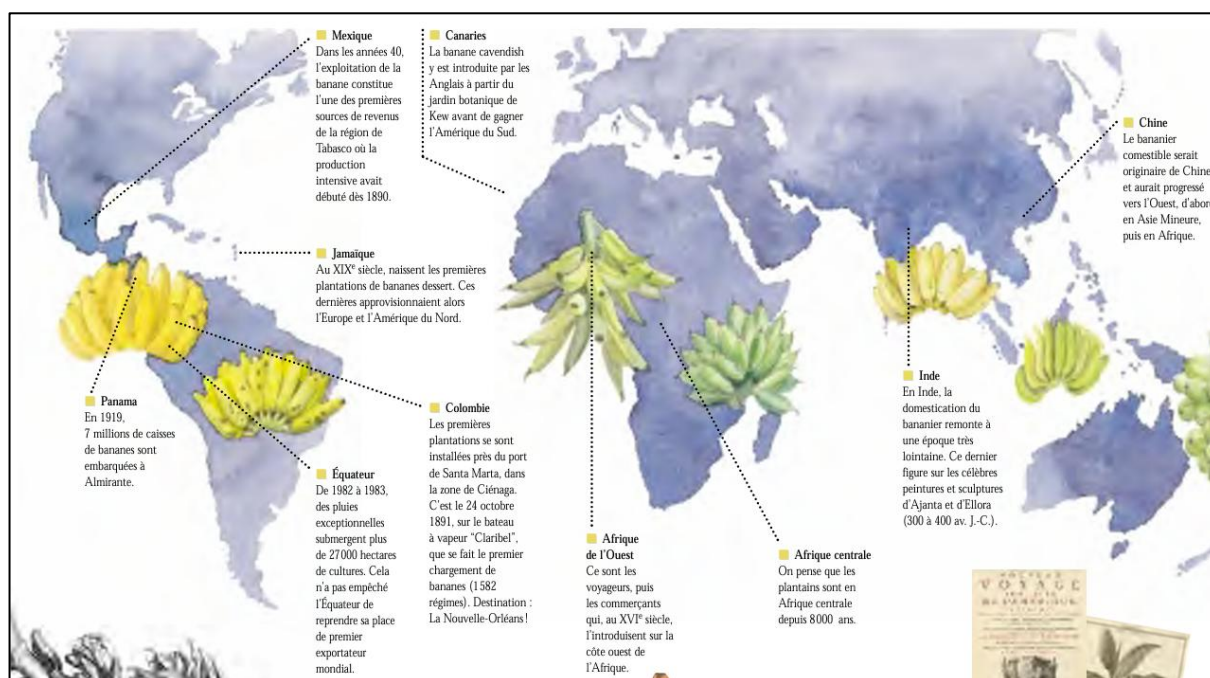


Figure 2 – La progressive introduction des bananes dans le monde - Hébert, Ammar-Khodja, 1998, p. 4

À partir de la fin du XIX^{ème} siècle, les premières exportations de bananes Cavendish sont organisées de la Jamaïque vers les marchés d'Amérique du Nord puis des Canaries vers le marché anglais. Au début du siècle suivant, avec l'arrivée des premiers navires réfrigérés, les exportations sur de plus longues distances débutent (Lassois, Busogoro, Jijakli, 2009, p. 577). En effet, les plantations destinées aux exportations se développent et s'appuient à la fois sur les progrès techniques des transports terrestres et maritimes ainsi que sur la thermodynamique (Rastoin, Gherzi, 1996, p. 46). La vitesse et le mode d'acheminement deviennent alors compatibles avec la « durée de vie verte » des bananes : c'est le début des cultures industrielles et des exportations massives (Lassois, Busogoro, Jijakli, 2009, p. 577).

Par la suite, la géographie des exportations de bananes dessert a été marquée par la géopolitique.

« Les flux d'échanges mondiaux sont la résultante de la situation géographique et de l'histoire politique des pays importateurs (Odeadom, 2005). Les États-Unis (3.9 millions de tonnes) sont exclusivement approvisionnés par les pays d'Amérique centrale et du Sud. Le Japon (1 million de tonnes) reçoit des fruits principalement des Philippines (fournisseur historique) et d'Équateur. Le solde provient d'Asie (Taïwan, Chine) ou d'Amérique (Colombie, Pérou, Mexique). La Fédération de Russie appartient au groupe fermé des pays importateurs de plus d'un million de tonnes. Comme les États-Unis, elle s'approvisionne exclusivement auprès des origines latino-américaines » (Loeillet, 2005, p.4).

Par conséquent, en se propageant et au gré des hybridations, le bananier s'est diversifié et a progressivement été cultivé dans des situations écologiques très différentes (Hébert, Ammar-Khodja, 1998, p. 3 ; Lassois, Busogoro, Jijakli, 2009, p. 575 ; Biabiany, 2021, p. 31). De plus, les bananes font désormais partie des dix denrées alimentaires les plus importantes du monde (Food and Agriculture Organization (FAO), 2020 cité Biabiany, 2021, p. 25-26). Ce chiffre comme ceux relatifs aux quantités de bananes (dessert) produites et consommées sont à prendre avec précaution, notamment du fait que les bananes cultivées par les petits exploitants sont vendues sur le marché informel, ce qui rend difficile leur traçabilité (Biabiany, 2021, p. 25-26).

Si le bananier existe depuis plusieurs siècles et qu'il a progressivement été introduit dans de nombreux milieux, il a fallu atteindre la fin du XIX^{ème} siècle pour que les fruits fassent l'objet d'exportation. Aujourd'hui, la production mondiale de bananes (dessert) permet à la fois d'approvisionner le marché international ainsi que des marchés intérieurs.

2.2. Une banane (dessert) cultivée à travers le monde, par le biais de divers systèmes de production agricole, mais un marché de l'exportation dominé par quelques pays

De nos jours, le bananier est cultivé dans près de 120 pays (Biabiany, 2021, p. 25-26). Les principales régions productrices sont l'Asie (46 490 878 tonnes) puis l'Amérique du Sud (14 977 650 tonnes) et l'Amérique centrale (8 154 423 tonnes) (tableau 1).

Régions	Type à cuire		Type dessert		TOTAL
	Plantains AAB	Bananes d'altitude + ABB + autres AAB + AAA + AA	Cavendish AAA	Gros Michel et autres AA, AAA, AAB, ABB	
Amérique du Nord	0	900	1 776	100	2 776
Amérique centrale	1 839 549	82 544	8 154 423	85 600	10 162 116
Amérique du Sud	5 349 709	536 625	14 977 650	3 271 875	24 135 859
Caraïbes	965 560	697 035	1 121 645	231 917	3 016 157
Afrique de l'Est	825 920	8 938 351	5 187 918	844 683	15 796 872
Afr. de l'Ouest et centrale	13 566 137	1 172 346	4 455 771	595 383	19 789 637
Afr. du Nord – Moyen-Orient	38	12 938	2 959 251	69 813	3 042 040
Asie	1 465 165	10 877 697	46 490 878	13 127 690	71 961 430
Océanie	1 130	315 709	537 819	145 383	1 000 041
Europe	2	18	436 461	27	436 508
TOTAL MONDE	24 013 210	22 634 163	84 323 592	18 372 471	149 343 436

Tableau 1 - Répartition de la production mondiale de bananes en 2021 - Lescot, CIRAD, p. 5 d'après de la bibliographie, des enquêtes, des sources professionnelles ou encore la FAO

Avec une production de respectivement 34 528 000 tonnes et 11 777 000 tonnes en 2022, l'Inde et la Chine sont les principaux producteurs de bananes. Viennent ensuite l'Indonésie (9 245 000 tonnes), le Nigéria (8 019 000 tonnes), le Brésil (6 854 000 tonnes) et l'Équateur (6 079 000 tonnes) (Dawson, Loeillet, Lescot, 2024, p. 6).

Or, les marchés de l'exportation sont dominés par l'Amérique du Sud (43%) et l'Amérique centrale (31%) (figure 3). En 2022, les principaux pays exportateurs étaient l'Équateur (6 488 460 tonnes), le Guatemala (2 616 043 tonnes), le Costa Rica (2 243 682 tonnes), les Philippines (1 798 484 tonnes) et la Colombie (1 694 902 tonnes). À contrario, l'Inde, pourtant grand producteur, n'arrivait par exemple qu'en neuvième position avec 362 364 tonnes de bananes exportées soit environ 1 % de sa production (Dawson, Loeillet, Lescot, 2024, p. 11). Nous pouvons en déduire que les bananes Cavendish produites en Asie sont majoritairement destinées au marché intérieur tandis que celles provenant d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud sont vendues en grande partie sur le marché international.

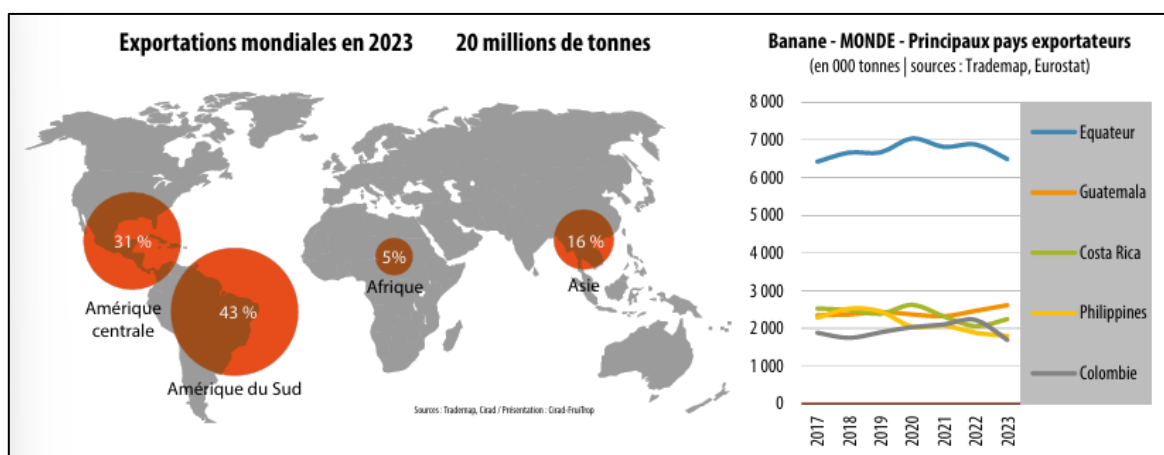


Figure 3 - Une production destinée aux marchés de l'exportation dominée par l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale - Dawson, Loeillet, Lescot, 2024, p. 11 d'après Trademap, Centre de coopération internationale de recherche agronomique pour le développement (CIRAD).

Toujours en 2023, les marchés importateurs étaient l'Union Européenne, les États-Unis et le Canada, ainsi que l'Asie. À l'échelle de l'Afrique, en 2022, les principaux marchés importateurs étaient l'Afrique du Sud (208 783 tonnes), le Sénégal (31 255 tonnes), le Mali (16 853 tonnes) et le Botswana (11 413 tonnes) (Dawson, Loeillet, Lescot, 2024, p. 17 et p. 27).

La production de bananes dessert permet donc d'approvisionner des marchés mondiaux, régionaux et intérieurs. Les marchés mondiaux sont majoritairement satisfaits par des monocultures tandis que les marchés régionaux et intérieurs le sont principalement par de la polyculture (Lassois, Busogoro, Jijakli, 2009, p. 577). En termes organisationnels, ces flux alimentent des marchés dont la structure est monopolistique, oligopolistique ou fragmentée. Ainsi, les productions sont soit dominées par un acteur, soit aux mains de quelques grandes

unités, soit portées par des centaines voire des milliers de producteurs (Loeillet, 2005, p. 5-7).

2.3. Le marché de l'exportation : un marché international à la fois standardisé et segmenté

Le marché international de la banane dessert est standardisé. En effet, en dépit des diverses variétés qui existent, près de 97% du marché international repose sur un unique groupe variétal : la Cavendish (Loeillet, 2005, p. 3 ; Lassois, Busogoro, Jijakli, 2009, p. 578).

« L'énorme potentiel productif (jusqu'à 60 tonnes ha-1) du sous-groupe Cavendish, sa précocité de récolte (9-10 mois) et son bon niveau de tolérance aux fusarioses races 1 et 2 ainsi que la taille réduite des principaux clones cultivés pour l'export (moins de 3 m) ont permis son adoption dans quasiment toutes les régions tropicales et subtropicales. Par conséquent, les acteurs des filières export se sont organisés autour du standard Cavendish » (Biabiany, 2021, p. 25-26).

Les variétés du sous-groupe Cavendish sont privilégiées en raison de leur productivité ainsi que de leur résistance aux vents et à certaines maladies. Par conséquent, les acteurs de filière exportation ont adapté leurs pratiques et les infrastructures à ce groupe variétal. Ils ont ainsi optimisé leurs modes de production, d'emballage, de transport, de mûrissage voire même de marketing pour proposer un produit qui corresponde aux standards. Ces derniers étant très contraignants, ils constituent un frein à une diversification variétale qui pourrait exiger des adaptations dans la chaîne de production et de distribution (Biabiany, 2021, p. 25-26).

Toutefois, bien que ces bananes dessert destinées à l'export soient standardisées, il n'est pas forcément possible de les substituer les unes aux autres. En effet, elles pourraient l'être sur les marchés ne présentant pas de barrières à l'entrée, comme c'est le cas des marchés ouverts, mais pas sur les marchés protégés. Alors que les premiers sont exempts de contraintes tarifaires ou de quotas à l'entrée des bananes sur le territoire, à l'inverse, les marchés protégés font l'objet d'une réglementation qui vise à privilégier certains fournisseurs et/ou à régulariser les prix intérieurs (Rastoin, Gheri, 1996, p. 48 – 49). L'un des exemples les plus emblématique est celui de l'Organisation Commune du Marché de la Banane (OCMB), mis en place par l'Union européenne, qui a par exemple favorisé la distribution des bananes dessert produites dans les Antilles au détriment de celles produites

en Amérique du Sud ou en Amérique centrale. Par conséquent, le marché international de la banane dessert est plus ou moins segmenté en fonction de l'ouverture ou non des marchés régionaux.

2.4. La banane dessert, un fruit climatérique et fragile dont les qualité organoleptique et fonctionnelle sont anticipées de la récolte à la maturation

Comme évoqué antérieurement, la banane dessert est un fruit climatérique et, de fait, fragile. Par conséquent, ses qualité organoleptique et fonctionnelle peuvent être affectées. Sa qualité organoleptique fait référence à l'arôme, à la jutosité ou encore au goût tandis que la qualité fonctionnelle renvoie à l'aptitude de la banane à être commercialisée (Biabiany, 2021, p. 55). Celle-ci repose sur quatre critères que sont le dégrain, le brunissement, les meurtrissures et l'éclatement. L'expression « défauts de présentation » est aussi utilisée pour faire référence à un ou plusieurs de ces critères.



Figure 4 - Une qualité fonctionnelle notamment caractérisée par (de gauche à droite) le brunissement de la banane, par des meurtrissures au niveau de la peau et du fruit et par un éclatement - Lucien, 2025 d'après Biabiany, 2021, p. 56-58

Le dégrain est causé par le ramollissement et l'affaiblissement du pédoncule du fruit en raison de températures élevées dans les mûrisseries, d'une humidité élevée ou encore de l'âge physiologique des fruits. Ainsi, lors du mûrissage, certains fruits se détachent de la main, ce qui diminue la valeur marchande du bouquet (Biabiany, 2021, p. 55).

Le brunissement est causé par le toucher et se traduit par un changement de la couleur de la peau de la banane. Cela intervient lorsque les membranes du tissu sont endommagées

et que les fruits sont stockés dans une pièce où la température et le taux d'humidité sont faibles (Biabiany, 2021, p. 57-58).

Les meurtrissures sont des ecchymoses causées par des dommages mécaniques, lors du transport (chocs, vibrations) ou durant le stockage (compressions). Les facteurs aggravants sont la température, la taille et la forme du fruit ainsi que certains facteurs tissulaires et cellulaires (Biabiany, 2021, p. 59)

L'éclatement est « *une ouverture longitudinale de la peau de la banane mettant à nu la pulpe* » (Biabiany, 2021, p. 59). Cela arrive lorsque dans les fruits sont confrontés à une alternance de sécheresses et de fortes pluies en période pré-climatérique, lorsque les bananes arrivent à maturité dans un environnement où la température et l'humidité sont élevées ou encore lorsque les doigts mûrissent prématurément.

Pour limiter ces défauts de présentation, les accidents de maturation et/ou les maladies de conservation, des pratiques peuvent être mises en place dès la station de conditionnement. En effet, après que les bananes aient été récoltées, plusieurs étapes se succèdent :

- l'habillage pour couper la hampe ;
- le pesage du régime et le tri des bananes ;
- la désinfection, dans un bac d'eau pouvant être enrichi en chlore et en alun, afin d'éviter les pourritures ;
- la découpe en bouquets de trois à huit doigts ;
- le lavage durant une vingtaine de minutes ;
- le traitement fongicide et/ou le pesage puis l'emballage⁷ (Lassois, Busogoro, Jijakli, 2009, p. 582).

À défaut ou en complément, les acteurs qui se chargent du mûrissage ou de la distribution peuvent aussi adapter les conditions de stockage. Par exemple, pour éviter le dégrain, ils peuvent réduire la concentration en éthylène dans la chambre froide ou utiliser des sacs en polyéthylène (Biabiany, 2021, p. 55). Aussi, ce souci des qualités organoleptique et fonctionnelle traduisent une manière qu'ont les consommateurs (l'aval) de façonner les pratiques des producteurs et d'autres acteurs de la filière (amont).

⁷ MARTIN Jean-Pierre, 1969-1970, Cours sur « Le bananier », ENSA (Abidjan).

L'objet de ce premier chapitre était de caractériser l'objet d'étude – la banane dessert – tant que le plan technico-agronomique que sur le plan commercial. Le second chapitre permettra de contextualiser l'essor de la culture et de la commercialisation de la banane dessert en la resituant au sein de filières.

Chapitre 2. Une diversité de formes d'identification des acteurs impliqués de la production à la commercialisation de la banane dessert

Ce chapitre vise à expliciter la notion de filière (1.) et les manières de la contextualiser (2.) afin de pouvoir appréhender les acteurs impliqués de la production à la commercialisation d'une denrée ou d'un produit alimentaire⁸.

1. La filière, une manière de caractériser les acteurs rendant in fine possible la commercialisation d'une denrée

Tout d'abord, nous allons définir ce que signifie une filière (1.1) puis préciser l'approche retenue au regard du présent sujet d'étude (1.2.).

1.1. La filière, un outil de caractérisation et/ou de développement

Une filière est généralement définie comme un outil de caractérisation et, dans une moindre mesure, comme un outil de développement. Ainsi, la notion de filière peut être définie comme « *l'enchaînement des opérations de production, logistique, transformation et commercialisation (Lançon et al., 2016) et elle est mobilisée pour comprendre les rapports de force entre maillons des chaînes mondialisées* » (Chauvin et al., à paraître). Et, comme outil de développement, elle peut servir à accompagner les transformations agricoles dans les pays du Nord comme du Sud (Biénabe, Rival, Loeillet, 2016, p. 29-33). Les filières mondialisées sont souvent un « *instrument privilégié d'analyse et un mode d'intervention dans les pays du Sud car son application est compatible avec des contextes d'informations limitées et incomplètes* » (Biénabe, Rival, Loeillet, 2016, p. 33). Dans ce second cas de figure, la filière sert à agir en dépit d'une rationalité limitée⁹ résultant d'asymétries

⁸ « L'offre de denrées alimentaires correspond à l'ensemble des produits alimentaires proposés sur le marché des biens (d'alimentation) par les acteurs économiques dont l'activité principale consiste en la transformation de ressources agricoles en denrées alimentaires » (REYSZ Julien, 2024, « Cours d'économie de l'alimentation. Chapitre 1 : Le marché de l'alimentation », M2 SSAA, ISTHIA-UT2J). La banane dessert, qu'elle soit in fine consommée brute ou transformée, est une denrée alimentaire avant sa mise sur le marché et elle devient un produit alimentaire une fois qu'elle est proposée à la vente. Dans ce mémoire, le terme « denrée alimentaire » sera utilisé pour parler des processus de production et de transformation ainsi que du transport primaire et du transport secondaire. Le terme « produit alimentaire » sera employé pour traiter des questions relatives à la commercialisation, au transport tertiaire et/ou à la consommation.

⁹ « Simon a développé le concept de la rationalité limitée et a distingué la rationalité substantive (ou substantielle) de la rationalité procédurale. La rationalité substantive correspond à la « rationalité » telle qu'elle est conçue dans le cadre néo-classique : les agents économiques effectuent parmi un ensemble d'alternatives possibles un choix qui maximise leur

informationnelles. Autrement dit, cet outil de développement permet de pallier le fait que les acteurs ne puissent pas avoir un regard omniscient et ainsi décider en toute connaissance de cause ; il est utilisé pour chercher une situation qui puisse tout de même procurer un certain niveau de satisfaction au regard, par exemple, du développement d'une filière.

Le premier enseignement de ces définitions est que le concept de filière met en exergue des sous-ensembles d'acteurs composés de groupes qui interviennent directement sur la denrée alimentaire (fournisseurs de l'agriculture, agriculteurs, transformateurs, grossistes, détaillants, etc.) ou d'institutions cherchant à coordonner les différents niveaux (institutions gouvernementales, marchés, associations, etc.) (Goldberg, 1968, d'après Rastoin et Gherzi, 2010, p. 123). Ainsi, la notion est propice à une analyse à un niveau méso-économique, voire micro-économique, afin d'avoir une vision globale - primordiale avant une intervention - ou d'effectuer des comparaisons (Rastoin, Gherzi, 2010, p. 133 ; Biénabe, Rival, Loeillet, 2016, p. 30). En effet, le niveau méso-économique est relatif aux relations entre les entreprises tandis que celui micro-économique fait référence aux relations entre les individus (Giovanni, Le Roy, Yami, 2007, p. 93).

Le second enseignement est que la notion de filière permet de rendre compte d'une coordination verticale et d'une coordination horizontale. En effet, d'une part, cela met en évidence une forme de coordination verticale entre des acteurs impliqués dans les différentes opérations c'est-à-dire que cela permet d'appréhender les relations qui se nouent entre ces différents maillons de manière descente (amont – aval) ou remontante (aval – amont) (Rastoin, Gherzi, 2010, p. 123 et p. 550 ; Biénabe, Rival et Loeillet, 2016, p. 15). D'autre part, la notion de filière donne à voir des formes de coordinations entre des acteurs réalisant le même type d'opérations (Biénabe, Rival, Loeillet, 2016, p. 29-30).

1.2. La filière, une notion pouvant être au cœur de plusieurs analyses de filières

Afin de rendre compte des interdépendances des filières, plusieurs analyses de filière sont possibles. En effet, il est possible de mobiliser une diversité de corpus de méthodes et d'approches théoriques et empiriques (Rastoin, Gherzi, 2010, p. 547). L'approche de

utilité. La rationalité procédurale conduit les agents à rechercher des situations leur permettant d'atteindre un certain niveau de satisfaction de leurs aspirations » (Daidj, 2017, p. 81).

l'économie industrielle paraît peu pertinente car elle repose sur l'hypothèse d'une concurrence pure et parfaite. Or, comme nous venons de le voir, les acteurs de certains pays du Sud ont une rationalité limitée faute d'informations complètes (Biénabe, Rival, Loeillet, 2016, p. 33). L'approche stratégique est utile pour identifier des avantages concurrentiels mais elle sous-estime notamment la dimension relationnelle (Rastoin, Gherzi, 2010, p. 143-147). En revanche, l'approche de l'économie néo-institutionnelle, dont je m'inspirerai au moins en partie dans ce mémoire, tient compte des formes de coordination des acteurs, de leur rationalité limitée et du rôle moteur des signes de qualité et des normes (Rastoin et Gherzi, 2010, p. 135-151).

Après avoir défini ce qu'est une filière, nous avons identifié que l'approche de l'économie néo-institutionnelle se distingue des autres en raison de sa prise en compte des questions relationnelles, de rapports de pouvoir ou encore de la rationalité limitée des acteurs impliqués dans l'enchaînement des opérations de production, de logistique, de transformation et/ou de commercialisation. Or, s'arrêter à une étude au niveau méso-économique risque d'occulter des facteurs explicatifs de ces rapports de force entre maillons. C'est la raison pour laquelle nous allons désormais nous intéresser à des concepts permettant de faire le lien entre le niveau méso-économique et macro-économique.

2. Le « système alimentaire » et la « chaîne globale de valeur » : deux grilles d'analyse de filières, complémentaires

Afin de contextualiser les filières dans toute leur complexité, deux notions peuvent être mobilisées : celle du système alimentaire (2.1.) et celle de la chaîne globale de valeur (2.2.). Nous allons tour à tour revenir sur l'intérêt de chacune d'elle au regard de notre sujet.

2.1. Le système alimentaire

Le système alimentaire peut se définir comme un ensemble de filières : « *Dans l'agriculture, est alors établi, en complémentarité avec le concept de filière, le système alimentaire, défini comme l'ensemble des filières alimentaires assurant le lien entre les producteurs et les consommateurs* » (Malassis, 1979, d'après Biénabe, Rival, Loeillet, 2016, p. 32). Mais le système alimentaire ne désigne pas simplement une somme de filières. En

effet, la notion permet de rendre compte de la « *manière dont les hommes s'organisent, dans l'espace et dans le temps, pour obtenir et consommer leur nourriture* » (Malassis, 1994, d'après Rastoin, Gherzi, 2010, p. 556 et Bricas, Conaré, Walser, 2021, p. 43-44). Ici, les dimensions partenariale, spatio-temporelle et procédurale sont mises en exergue. La dimension procédurale renvoie aux différentes étapes menant à ce qu'une denrée ou un produit alimentaire parviennent aux consommateurs : production, transformation, distribution, transport et/ou consommation. Les dimensions partenariale et spatio-temporelle font référence aux différents acteurs directement ou indirectement impliqués à chacune de ces étapes, à leurs relations d'interdépendance et, in fine, à leurs jeux d'acteurs spatialisés.

Par ailleurs, les trois dimensions citées ont depuis été étayées par d'autres auteurs.

« Le système alimentaire correspond à un « réseau interdépendant d'acteurs (entreprises, institutions financières, organismes publics et privés), localisé dans un espace géographique donné (région, Etat, espace plurinational), et participant directement ou indirectement à la création de flux de biens et services orientés vers la satisfaction des besoins alimentaires d'un ou plusieurs groupes de consommateurs localement ou à l'extérieur de la zone considéré » (Rastoin, Gherzi, 2010, p. 556).

Dans cette autre définition, il ne s'agit pas seulement de la spatialisation des activités mais plus largement d'un processus d'appropriation du territoire. En effet, le système alimentaire s'inscrit alors a minima dans un espace social – soit un espace de vie où les acteurs de la production, de la distribution ou encore du transport interagissent – voire dans un « espace vécu »¹⁰ (Frémont, 2005, p. 75), dans lequel les représentations sociales des différents acteurs et/ou leur attachement à l'espace vont transparaître au travers d'argumentaires, de programmes nationaux, de labels ou encore d'un marketing territorial. Par ailleurs, le système alimentaire prend forme dans un espace politique qui ne concerne plus seulement les personnes directement concernées par la production, l'acheminement, la distribution et la consommation de denrées ou de produits alimentaires.

« Le système alimentaire ne se limite plus aux seuls acteurs qui travaillent directement sur les aliments. Les fournisseurs d'équipements et de consommations intermédiaires (énergie, emballages, solutions numériques) jouent un rôle croissant. C'est désormais tout un secteur économique qui intervient indirectement pour accompagner les entreprises qui produisent et commercialisent les produits alimentaires (recherche, études, conseil, assurance, finance, communication, etc.). La professionnalisation de ces

¹⁰ BESSIÈRE Jacinthe, 2024, Cours de « Patrimoine alimentaire et terroir », M2 SSAA, ISTHIA-UT2J.

médiateurs les conduit de plus en plus à traiter avec divers secteurs, alimentaires comme non alimentaires » (Bricas, Conaré, Walser, 2021, p. 88).

Comme l'évoquent les auteurs susmentionnés à travers cette citation, il y a d'une part ceux qui travaillent directement sur les denrées alimentaires et d'autres part ceux qui agissent indirectement dessus. Appliqué aux filières banane dessert, il peut alors s'agir d'institutions financières, d'organismes publics et privés ou encore de fournisseurs d'équipements (câble *way*, etc.) et de consommations intermédiaires (matériel végétal, intrants, cartons, cageots, etc.).

De plus, le système alimentaire s'inscrit dans un espace devenu politique. La notion se complexifie au fur et à mesure qu'elle devient de plus en plus un objet à la fois d'intérêt scientifique et sociétal. Suivant les auteurs qui l'emploient et à mesure que les enjeux alimentaires et environnementaux sont pris en compte, le système alimentaire est qualifié de « nutritionnel », d'« agroécologique » ou encore de « socio-écologique » (Bricas, Conaré, Walser, 2021, p. 142-144).

Finalement, d'après les définitions données, le système alimentaire compris comme un ensemble de filières présente l'avantage de pouvoir analyser simultanément les filières locales de production et d'importation. De plus, cette notion permet de rendre compte des différentes étapes de la production à la consommation, de jeux d'acteurs spatialisés et en cours de recomposition mais aussi d'enjeux sociétaux. Toutefois, le système alimentaire ne permet pas de clairement rendre compte de la répartition de valeur, du contexte historique ou des capacités de chacun des acteurs. C'est pourquoi nous allons désormais nous intéresser à la notion de « chaîne globale de valeur ».

2.2. La chaîne globale de valeur

Tout d'abord, il ne faut pas confondre « chaîne globale de valeur » et « chaîne de valeur » ou « chaîne d'approvisionnement » (parfois appelée « chaîne de logistique »). La première notion est considérée comme un outil de développement tandis que les deux autres sont utilisées comme des outils de gestion (Biénabe, Rival, Loeillet, 2016, p. 36-37). En effet, la chaîne de valeur vise à optimiser les relations de l'organisation avec l'amont et l'aval d'une part et avec l'ensemble des services de recherche-innovation, de maintenance, de

transport ou encore de formation d'autre part (Biénabe, Rival, Loeillet, 2016, p. 34). La chaîne d'approvisionnement (*supply chain*), quant à elle, permet de tenir compte des stocks (Biénabe, Rival, Loeillet, 2016, p. 36-37).

Tels que théorisés initialement, les concepts de *Global Commodity Chain* puis la *Global Value Chain* rendent compte d'un changement d'échelle opéré par les entreprises.

« Cette transformation de périmètre dans lequel les industriels définissent leur stratégie est visible, dès les années 1970, avec la réorganisation des grands groupes dont le département international disparaît au profit d'une localisation des différentes fonctions de l'entreprise par grande région du monde en fonction des ressources disponibles (matière première, technologie, autres facteurs de production) et des demandes finales (Michalet, 1976) » (Michalet, 1976, Gereffi, Korzeniewicz, 1994 et Gereffi *et al.*, 2005, d'après Biénabe, Rival, Loeillet, 2016, p. 35).

De plus, la chaîne globale de valeur désigne à la fois un ensemble d'activités allant de la production à la commercialisation d'un produit, et des pilotes de la chaîne qui ont la capacité de gouverner le processus (Gereffi, 1999, p. 38 ; Biénabe, Rival, Loeillet, 2016, p. 35). Gereffi distingue deux réseaux économiques internationaux et donc deux pilotes à même de gouverner la chaîne globale de valeur : l'un est axé sur les producteurs, et notamment sur de grandes entreprises en situation d'oligopole, tandis que l'autre est axé sur des acheteurs compétitifs, détenus localement et étant dispersés à l'échelle mondiale (Gereffi, 1999, p. 41-43). Il précise aussi que, dans un contexte de renforcement des échanges à longue distance, la position des entreprises dans des réseaux commerciaux internationaux et la capacité à gouverner qui en découle peuvent s'accroître par le biais d'un apprentissage organisationnel (Gereffi, 1999, p. 39).

Par la suite, d'autres auteurs ont complété cette définition en ajoutant ou en tenant davantage compte des dimensions contextuelle et territoriale. En effet, la chaîne globale de valeur est alors entendue comme un « réseau inter organisationnel » qui correspond à une séquence d'activités, qui s'inscrit dans un espace géographique et économique, qui s'explique par un contexte institutionnel et par une dimension historique et, enfin, qui repose sur un système de gouvernance (Rastoin, Ghersi, 2010, p. 152-160). Pour ce faire, les auteurs promeuvent une approche interdisciplinaire : ces « éléments peuvent respectivement être appréhendés via la comptabilité de branche, les structures de marché, l'économie institutionnelle et l'économie politique ainsi que par les sciences de gestion, la théorie des

coûts de transaction, la sociologie des organisations et les sciences politiques » (Rastoin, Gherzi, 2010, p. 152-160). Rastoin et Gherzi (2010) proposent plus concrètement d'analyser les filières à l'aide des volets « produit et technologies », « économique » (flux, agrégats, évolution de performance), « institutions et entreprises » – volet qui caractérise les acteurs et leurs stratégies ou leur politique – et « historique » (trajectoire, prospective) (Rastoin, Gherzi, 2010, p. 187-188). In fine, le but est d'unifier des approches socio-politiques de la production et du marché d'une part et une approche géostratégique de la mondialisation au niveau macro-économique (accords internationaux), méso-économique (filière) et micro-économique (entreprise) d'autre part (Rastoin, Gherzi, 2010, p. 122).

Finalement, ces deux définitions nous invitent à aller au-delà de la théorie des avantages comparatifs pour tenir compte du coût et de la productivité mais aussi de la capacité des acteurs à valoriser des ressources externes et à se coordonner les uns avec les autres (Biénabe, Rival, Loeillet, 2016, p. 33-34). Autrement dit, la chaîne globale de valeur repose d'une part sur une segmentation de la chaîne en plusieurs maillons et, d'autre part, sur des rapports de pouvoir et sur des manières de s'organiser qui sont à recontextualiser. Cela met en lumière la « *nécessité de considérer la structuration de la filière comme ne relevant pas uniquement de la division et de la spécialisation des tâches productives, mais également des stratégies des firmes pour gérer leur position dans ces systèmes* » (Biénabe, Rival, Loeillet, 2016, p. 33-34). Appliquée à la banane dessert, il s'agit donc d'aller au-delà de l'analyse des coûts, des rendements ou encore de la productivité du travail agricole – qui est définie comme une quantité de denrées produites par un travailleur agricole (Chaléard, Charvet, 2004, p. 235) – pour aussi appréhender les stratégies déployées au regard des ressources endogènes et exogènes de chaque organisation. Cela pose la question des capacités productives et de la manière dont elles sont mobilisées.

Bien que toutes les notions évoquées jusque-là ne soient pas utilisées par la suite en tant que telles, leur recours aura permis d'éclairer certains aspects du sujet. À ce stade, la notion de système alimentaire permet d'analyser l'ensemble des filières banane dessert au Sénégal à l'aide de dimensions partenariale, territoriale, procédurale et politique. Quant à la « chaîne globale de valeur », elle souligne notamment l'importance de tenir compte non seulement de la division et de la spécialisation du travail mais aussi des stratégies mises en place par les organisations. Désormais, nous allons voir plus précisément ce sur quoi les jeux d'acteurs spatialisés peuvent reposer.

Chapitre 3. Des moyens de production et des modèles d'exploitation agricole au cœur de jeux d'acteurs spatialisés

L'objectif de ce chapitre est d'identifier les enjeux sous-jacents aux systèmes de production agricole (1.) pour ensuite mettre les modèles d'exploitations qui y sont associés et ce que cela implique en termes de rapports de pouvoir tant au sein des exploitations (2.) qu'entre les exploitations nationales et étrangères (3.).

1. Un système de production agricole révélateur de capacités productives différenciées

Le système de production agricole dépend de la diversité de capitaux, aussi appelés moyens de productions (1.1.), et de l'environnement physique dans lequel ils sont inscrits (1.2.).

1.1. Des capacités productives dépendant d'une diversité de capitaux

Nous verrons que le système de production agricole se caractérise notamment par la terre, le capital et le travail (1.1.1.) et que le fait de partir des moyens de production est une démarche qui s'inspire de la théorie des compétences – ressources (1.1.2.).

1.1.1. Des capacités productives reposant sur la terre, le capital et le travail

Au niveau des exploitations, un système de production correspond à la « *combinaison et à l'importance relative de différents moyens de production (terre, capital, travail), ainsi qu'aux cultures et activités d'élevage qui sont pratiquées* » (Chaléard, Charvet, 2004, p. 235). D'une part, la définition met en exergue les moyens de production et le poids de chacun d'eux. Par la suite, pour parler de ces moyens, de la manière de les mettre en œuvre et de l'autonomie qu'ils procurent pour que la production soit efficiente, nous parlerons de « capacités productives ». D'autre part, Chaléard et Charvet reprennent aussi la distinction entre les capitaux foncier, d'exploitation et circulant, formulée les spécialistes de la gestion des exploitations agricoles (Chaléard, Charvet, 2004, p. 78).

Appliquées à la banane dessert, premièrement, les capacités productives reposent sur la terre (ou capital foncier). Cela soulève des questions relatives à l'accessibilité au foncier (propriété ou non) et à son aménagement. En effet, la mise en place de périmètres bananiers peut supposer de défricher de espaces – voire de les déforester, notamment s'il s'agit de fronts pionniers (Chaléard, Charvet, 2004, p. 38) – et/ou d'aménager de nouvelles terres.

Deuxièmement, les capacités productives dépendent du capital d'exploitation soit des investissements effectués dans le matériel végétal (plants, vitro plants), dans le matériel agricole (pendoir, système d'irrigation, etc.) et dans les machines (câble way, tracteurs, etc.). Elles sont aussi conditionnées par le capital circulant qui désigne tous les stocks qui sont annuellement consommés lors de la production, de la plantation à la récolte (engrais, traitements phytosanitaires, etc.).

Troisièmement, les capacités productives varient en fonction de la force de travail déployée par les travailleurs agricoles. En effet, contrairement à la productivité à l'hectare qui rend compte de rendements moyens, la productivité du travail correspond à la quantité de denrées produites par travailleur. Elle-même dépend à la fois du matériel utilisé et du travail fourni par les individus en fonction de leur formation, de leurs compétences ou encore de leur motivation. Un système de production agricole peut être intensif en main d'œuvre ou être intensif en capital ou en intrants (Libourel *et al.*, 2022, p. 71).

Finalement, en se focalisant sur les moyens de production, l'accent est mis sur les capitaux détenus. Or, même si « *chaque organisation cherche à renforcer sa position en obtenant des enjeux supplémentaires, [les obtenir] ne signifie nullement « posséder » ou « dominer » ces enjeux. Il peut s'agit d'exercer un contrôle permettant de prévoir, d'avoir accès, de neutraliser, etc.* » (Raffestin, 1980 réédité en 2019, p. 138). Ce contrôle peut par exemple prendre la forme d'une surenchère pour accéder à du foncier et en priver (partiellement) l'accès à un concurrent, d'une mainmise sur des capitaux étrangers ou encore d'un partage d'expériences volontairement limité.

Partir des moyens de production détenus ou contrôlés n'est pas anodin. Cela insiste sur la dotation en capitaux d'un acteur et/ou sur son influence. Bien que nous la considérerons

avec prudence, ce mémoire s'inspire de la théorie basée sur les ressources et les compétences car elle donne l'occasion d'établir une première différenciation entre les acteurs, en fonction de leur système agricole.

1.1.2. L'identification des capacités productives : une approche inspirée de la théorie basée sur les ressources et les compétences

Le système de production agricole met l'accent sur des ressources tangibles (le foncier, le matériel, les intrants) ainsi que sur des ressources intangibles (le savoir-faire). Cela fait écho à la théorie basée sur les ressources et les compétences (*Ressource-Based-View* ou RVB). Développée dans les années 1959 par Penrose, son objectif est d'identifier les actifs, les capacités ou encore les processus organisationnels détenus ou contrôlés par les entreprises. Ces dernières peuvent alors espérer se distinguer à partir de ces éléments (ressources) et/ou de leur manière de coordonner les ressources (compétences). In fine, ce cadre d'analyse vise à orienter les stratégies des entreprises en estimant d'une part leur position concurrentielle et, d'autre part, leur dépendance à des tiers (autres entreprises, bailleurs de fonds, etc.) pour satisfaire les besoins des clients (Daidj, 2017, p. 135 ; Abdelkhalik, Azouaoui, 2022, p. 286-287).

L'avantage de cette théorie réside dans la mise en évidence du rôle déterminant des ressources et des compétences - détenues ou contrôlées par un acteur - et ce que ce soit en termes de capacités productives ou, comme nous le verrons plus tard, en termes de modes de relation et donc de rapports de force. Le bémol est que cette théorie est notamment inspirée de l'approche stratégique défendue par Porter. En effet, les auteurs qui défendent la théorie « RBV » estiment que les ressources et les compétences sont à même d'influer durablement sur leur contexte. Autrement dit, elles seraient potentiellement suffisantes pour agir sur les contraintes externes et ainsi éviter aux entreprises de les subir (Daidj, 2017, p. 137). Or, comme nous l'avons précédemment montré, cette approche centrée sur les avantages concurrentiels occulte justement certains éléments contextuels et, à notre avis, a tendance à surdéterminer le rôle des ressources et des compétences.

En s'inspirant de la théorie basée sur les ressources et les compétences, l'identification des moyens de production informe sur les capitaux détenus par les acteurs à l'échelle / au

niveau de l'exploitation. Or, à ce stade, les capacités productives sont « hors sol » car leur effectivité dépend certes de cette dotation en moyens de production mais aussi, entre autres, de l'environnement physique dans lequel ils sont inscrits. C'est ce dont nous allons maintenant traiter en intégrant une dimension territoriale.

1.2. Des capacités productives influencées par l'environnement physique dans lequel elles sont inscrites : le cas particulier des filières tropicales

La conduite d'une culture repose sur les capacités productives déployées par les acteurs. Or, ces capacités seront ajustées en fonction de l'environnement dans lequel la culture s'inscrit. Pour ce faire, dans la mesure du possible, l'enjeu pour les personnes en charge de la production sera de faire concilier optimum écologique et optimum économique.

« L'obtention de résultats économiques les plus favorables (l'optimum économique) passe par une spécialisation dans les productions le plus en accord avec les conditions écologiques locales. Si on s'éloigne de la ou des zones où une plante donnée rencontre son optimum écologique, ses rendements sont moins élevés et plus irréguliers, et les coûts de production d'une quantité donnée s'accroissent » (Chaléard, Charvet, 2004, p. 26).

Cet équilibre repose sur un calcul « coûts – avantages » qui part des singularités écologiques locales pour en faire exploiter un espace à moindre coût. La spécialisation des espaces agricoles, théorisée au XIX^{ème} siècle par Ricardo d'après les travaux de Smith en 1776, est pensée pour accroître un avantage comparatif. Elle rappelle aussi, d'une certaine façon, la logique sous-jacente au taylorisme. On pourrait faire une métaphore en disant que l'organisation scientifique du travail a ici laissé place à une organisation scientifique / agronomique de l'agriculture. Le but ne serait plus d'avoir « *the right man in the right place* » mais « *the right cultivation in the right place* ». Cette approche est certes intéressante pour comprendre les motivations sous-jacentes aux choix spatio-économiques des acteurs mais elle pose question en termes de durabilité. Si, à court terme, un tel raisonnement peut effectivement permettre d'accroître des rendements, à long terme, cette spécialisation comporte des risques en termes de préservation de la biodiversité et des sols.

Appliqué à la banane dessert, l'optimum écologique est atteint dans les zones tropicales humides soit dans les zones où les températures sont élevées et où la saison des pluies est relativement longue.

« Le bananier est une plante exigeante en eau, sensible aux basses températures et aux vents. Les sols doivent être sains, aérés et riches en azote et potasse ». (Bakry et al., 2002 : 964). Malgré une certaine souplesse écologique qui lui permet de s'étendre sur l'ensemble de la zone intertropicale (Maillard, 1991), l'adaptation du bananier à une région donnée est surtout tributaire des conditions climatiques et édaphiques de son milieu d'introduction qui lui assure les conditions écologiques optimales lui permettant d'avoir une bonne croissance et un bon rendement » (Badji, 2017, p. 95).

Les autres facteurs sur lesquels reposent l'optimum écologique sont l'intensité des vents ainsi que la composition des sols. La culture de la banane dessert demeure écologiquement possible si l'un des éléments cités manque mais l'optimum écologique ne sera alors pas atteint. Concernant la pluviométrie, ce sont les totaux pluviométriques annuels et la répartition des pluies dans l'année qui auront une incidence sur la possibilité d'obtenir annuellement une ou plusieurs récoltes sur la même parcelle (Chaléard, Charvet, 2004, p. 15 ; Libourel *et al.*, 2022, p. 129-130). Ainsi, la région dans laquelle seront situées les bananeraies est déterminante d'un point de vue climatique. Face à cela, les acteurs vont à minima essayer d'implanter leurs périmètres bananiers dans des zones à l'intérieur desquelles la culture de la banane dessert est écologiquement possible. Cela va donc idéalement correspondre à des régions tropicales humides ou, s'il s'agit de régions tropicales sèches, à des espaces situés à proximité de cours d'eau.

De plus, afin de faire coïncider optimum écologique et optimum économique pour que la culture soit écologiquement possible et économiquement rentable, les acteurs pourront aussi accroître leurs capacités productives en développant, entre autres, une certaine maîtrise de l'eau. De fait, l'irrigation devient alors essentielle pour *« accroître les capacités productives des terres agricoles dans des proportions importantes [mais aussi pour] limiter les irrégularités de rendement d'une année sur l'autre (l'irrigation d'appoint) et accroître les niveaux moyens de rendement dans des proportions très importantes »* (Chaléard, Charvet, 2004, p. 65). Il en est par exemple de même pour la manière de cultiver ; la productivité variera en fonction de s'il s'agit d'une culture attelée ou d'une culture moto-mécanisée.

Après avoir vu de quoi dépendent les capacités productives (moyens de production, environnemental physique) et l'intérêt d'une approche basée sur les ressources et les compétences, nous allons désormais nous intéresser plus amplement à la manière dont ces moyens de production sont articulés, mis en œuvre. Le but sera aussi de voir que cette organisation des facteurs de productions génère des rapports de pouvoir voire de domination.

2. Un modèle d'exploitation agricole révélateur de rapports de pouvoir voire de domination au sein des exploitations

Le passage de l'analyse du système de production agricole à celle du modèle d'exploitation agricole révèlent les rapports de force qui prennent forme au sein des exploitations (2.1.). Les différences en termes de capacités productives expliquent – mais ne déterminent pas strictement – cela (2.2.).

2.1. Le nécessaire passage du système de production au modèle d'exploitation agricole pour éclairer les rapports de pouvoir, voire de domination

Pour comprendre la manière dont les moyens de production sont articulés et mis en œuvre, il est nécessaire de passer de la notion de système de production à celle de modèle d'exploitation agricole. La première sert à identifier les moyens de production et la seconde à comprendre la manière dont ils sont organisés et orientés voire contrôlés. En effet, le modèle d'exploitation agricole fait référence « *d'une part à l'organisation de la production agricole au sein des exploitations (main d'œuvre, techniques, taille moyenne, etc.) et d'autre part à leurs encadrements techniques, commerciaux et financiers* » (Chaléard, Charvet, 2004, p. 234).

Le fait d'organiser et de contrôler renvoie à des pratiques et à des représentations donnant lieu à des rapports de pouvoir, voire de domination. Le pouvoir désigne la capacité d'un acteur de faire, et donc d'agir, ou d'entretenir une relation dissymétrique à son profit pour renforcer sa position. Lors de chaque relation, il cherche à posséder, dominer ou d'exercer un contrôle permanent sur des êtres ou des choses afin que d'autres ne puissent tirer profit des forces, des « enjeux du pouvoir » (Raffestin, 1980 réédité en 2019, p. 107, p. 138).

L'acteur peut posséder des capacités d'action découlant de l'acquisition de capitaux (économiques, statutaires, relationnels, etc.), d'une localisation (aménités bioclimatiques, maillage routier) ou encore d'une accessibilité aux infrastructures. Celles-ci induisent des modèles de développement particuliers et une certaine capacité à produire des règles. Ainsi, les plus influents acteurs économiques des filières banane dessert sont notamment à même de produire des standards, soit des solutions communes dégagées par le marché / la concurrence et qui finissent par dominer le marché, ou des normes, soit des standards définis *a priori*, avant le jeu du marché¹¹.

L'acteur peut dominer des enjeux de pouvoir. Contrairement au pouvoir, la domination suppose une situation de suprématie ou d'oppression (Loyer, 2019, p. 69-70). Or, celle-ci est perçue comme étant légitime et « juste » si le recours à une contrainte conforme à la loi ou à la raison, à la morale est accepté par la personne en situation d'infériorité. Cette dernière obéit alors à un leader charismatique, à un ordre impersonnel ou à un détenteur d'un pouvoir désigné par une tradition en fonction de s'il s'agit d'une domination charismatique, légale rationnelle ou traditionnelle (Weber, 1921, p. 222).

Enfin, l'acteur peut exercer un contrôle permanent par le biais d'un pouvoir coercitif (sanctions physiques), rémunérateur (contrôle des ressources), normatif (ressources symboliques) et/ou socio spatial (pouvoir relationnel, pouvoir par le savoir et pouvoir de cadrage) (Etzioni, 1961 d'après Raffestin, 1980 réédité en 2019, p. 132 ; Ralf Bläser, 2005 d'après Rosière, 2007, p. 388). Afin de l'appliquer, il cherchera à mettre en place des stratégies et/ou des tactiques à partir des éléments précédemment cités. Les premières reposent sur un choix entre plusieurs possibles, une intentionnalité et un calcul. Pour atteindre un objectif, l'acteur met en place un plan, un projet ou un programme et des moyens (ou médiats) pour y parvenir (Raffestin, 1980 réédité en 2019, p. 115-116). Elle s'inscrit dans le long terme tandis que les tactiques sont des subversions de l'intérieur des stabilités et des ordres convenus par une saisie des opportunités, des occasions fortuites (Dosse, 2007, p. 497-498).

¹¹ COCHOY Franck, 2024, Cours de « Sociologie des choses de l'alimentation », M2 SSAA, ISTHIA-UT2J.

Les trois critères retenus pour définir le pouvoir – la possession, la domination et le contrôle – laissent à penser que les individus qui ne possèdent rien et qui ne sont ni en mesure de dominer ni de contrôler sont soumis à ceux qui ont le pouvoir. Toutefois, la prise en compte des tactiques vient nuancer cela. De même, l'analyse stratégique proposée par Crozier et Friedberg est intéressante car elle met non seulement en avant les relations de pouvoir au sein des organisations mais aussi la capacité des individus, notamment ceux dominés, à tirer par exemple profit des asymétries informelles et des zones d'incertitude.

« Celui-ci garde toujours une marge de liberté et de négociation, marge qui lui procure en sus du pouvoir sur les autres membres de l'organisation. Relation d'échange et source de dépendance, le pouvoir est d'autant plus grand que la zone d'incertitude est contrôlée par un acteur qui affecte fortement la capacité d'autrui à mettre en œuvre une stratégie qui lui soit favorable » (Lallement, 1993, p. 84-85).

Ainsi, certains interstices laissent place à des marges de manœuvre et rend, de fait, le pouvoir relativement contingent. À ce titre, Friedberg plaide d'ailleurs pour substituer le terme « organisation » par celui « action organisée » car ce qui est considéré comme une organisation n'est pas un tout unifié mais le produit d'interactions entre des acteurs détenteurs d'un pouvoir plus ou moins durable (Friedberg, 1997, d'après par Lallement, 1993, p. 86).

En définitive, c'est l'ensemble de ces rapports de force, de ces comportements et de ces pratiques que nous appellerons « jeux d'acteurs ». Ceux-ci sont spatialisés dans la mesure où ils s'articulent en fonction de contraintes existantes et d'appropriations faites d'un espace donné (soit ici l'exploitation). Autrement dit, les jeux d'acteurs spatialisés reposent sur une localisation, un territoire (exploitation, bassin de production) ainsi que sur des effets de position (Levy *et al.*, 2003, p. 873).

Après avoir montré les particularités du système de production agricole et du modèle d'exploitation agricole pour mettre en exergue les rapports de pouvoir, nous allons désormais nous intéresser plus précisément à ce qui va influencer ces rapports de force.

2.2. Une dotation en capitaux au cœur de rapports de pouvoir voire de domination au sein des exploitations

Pour rendre compte de jeux d'acteurs au niveau de l'exploitation, nous allons tout d'abord nous intéresser à la façon dont le modèle d'exploitation, et la dotation en capitaux qui le sous-tend, conditionne *a priori* le cadre dans lequel évoluent les acteurs (2.2.1.). Ensuite, nous verrons comment, dans la pratique, des marges de manœuvre existent pour les acteurs *a priori* dominés (2.2.2).

2.2.1. Des modes de faire valoir et des modes organisationnels figent *a priori* les marges de manœuvre possibles des acteurs

Pour expliciter comment les modes de faire valoir et les modes organisationnels figent *a priori* les marges possibles des acteurs, nous allons revenir au système de production agricole puis au modèle d'exploitation agricole.

Le mode de faire valoir désigne « *un régime juridique fixant les relations entre propriétaire et exploitant d'une terre agricole. Dans le faire-valoir direct, propriétaire et exploitant sont une même et unique personne. On parle encore de faire-valoir direct quand un propriétaire fait exploiter ses terres par un régisseur qui est son salarié. Dans le faire-valoir indirect, on distingue fermage et métayage* » (Chaléard, Charvet, 2004, p. 233). Dans le fermage, le propriétaire permet à l'exploitant de disposer du capital foncier moyennant un loyer fixé à l'avance. En revanche, dans le métayage, le propriétaire apporte le capital et au moins une partie du capital d'exploitation et circulant tandis que le métayer fournit sa force de travail ; ensuite, les revenus tirés des ventes sont répartis entre les deux parties selon un pourcentage préalablement défini (Chaléard, Charvet, 2004, p. 29-31). Les relations de pouvoir s'installent au moins dans le cadre du faire-valoir indirect du fait d'une répartition du capital entre un propriétaire possédant au moins la terre et édictant des règles d'usage plus ou moins strictes – ce qui laisse à penser qu'il peut contrôler leur exécution - et un exploitant qui détient sa force de travail et/ou des capitaux d'exploitation et circulant.

Par ailleurs, en ce qui concerne l'organisation du travail agricole, nous verrons que ceux qui gèrent les bananeraies étudiées (entreprises, Groupements d'Intérêt Économique, coopératives) misent sur une relative division verticale du travail. Ainsi, certains assurent la production en tant que telle tandis que d'autres programment des itinéraires techniques, conseillent les cultivateurs et/ou se chargent de la commercialisation des productions. Dans

certains cas, cette division conduit à une simplification des tâches afin que celles-ci puissent être exécutées par des exploitants n'ayant pas de qualifications particulières. Cela conduit à une « *déresponsabilisation progressive [du producteur] au profit du technicien dont le rôle s'accroît, [à] la multiplication des dispositifs de contrôles qui enserrent les tâches d'exécution [ou encore au démantèlement progressif des équipes de travail au profit d'une hiérarchisation beaucoup plus affirmée* » (Friedmann, 1956, d'après Riutort, 2014, p. 388-389). Lorsque c'est le cas, la domination est au moins entendue comme une relation de suprématie dans la mesure où les producteurs deviennent dépendants de leurs donneurs d'ordre.

2.2.2. Des acteurs profitant de zones d'incertitude ou de tolérance

Suivant la manière dont la division verticale du travail est appliquée, les exploitants ont plus ou moins une marge de manœuvre concernant l'exécution de leurs tâches. Il y aura en effet une différence entre ceux faisant face à des interdits mais surtout à des recommandations et ceux devant appliquer point par point un programme sous peine de ne pas être repris à la campagne prochaine.

De plus, il peut y avoir des écarts entre la règle et son application suite à des événements exceptionnels. En effet, il y a un « *écart sensible existant entre l'établissement d'une règle et la fonction qu'elle remplit dans la réalité, dans la mesure où la réglementation de toute situation a priori paraît impossible* » (Riutort, 2014, p. 399-401). Afin d'y pallier, de nouvelles règles élaborées – c'est ce que Crozier appelle « le cercle vicieux bureaucratique » - et, en attendant, les imprévus donnent un certain pouvoir d'agir aux exploitants. C'est en cela que le pouvoir est contingent et non (sur)déterminé.

Après vu dans quelle mesure la dotation en capitaux pouvait avoir un effet sur le mode d'organisation et sur les rapports de pouvoir, voire de domination, au niveau micro-économique, nous allons désormais nous intéresser à l'impact du modèle d'exploitation sur ces rapports de force au niveau méso-économique.

3. Un modèle d'exploitation agricole pensé en fonction des stratégies déployées par les différentes exploitations nationales et étrangères

Les capacités productives des uns et des autres vont définir le type de modèle d'exploitation agricole et orienter les modes de relation recherchés par les entreprises (3.1.). Cependant, un écart peut exister entre les stratégies telles qu'elles ont été pensées et telles qu'elles sont mises en place en raison de l'environnement institutionnel (3.2.).

3.1. Des modes de relation variant en fonction du modèle d'exploitation agricole

En fonction des ressources et des compétences que les organisations possèdent, dominent et/ou contrôlent, les rapports de pouvoir vont varier. Par conséquent, pour accroître leur pouvoir, les acteurs vont adapter leur mode de relation (concurrence, coopération, coopération, coexistence) et donc leur stratégie en tenant compte de celles de leurs concurrents.

La concurrence repose sur un paradigme concurrentiel. Le but des organisations est de développer des avantages concurrentiels créateurs de valeurs, de « *nouvelles combinaisons productives génératrices de rentes* ». Dans ce cas, leur capacité à s'affronter engendre une concurrence excessive, agressive voire « prédatrice » (Giovanni, Le Roy et Yami, 2007, p. 88). De plus, la concurrence se distinguerait de la compétition dans la mesure où l'une serait observée sur le marché tandis que l'autre s'exercerait au niveau de l'innovation (Daidj, 2017, p. 111).

La coopération repose quant à elle sur un paradigme relationnel mettant l'accent sur les échanges. L'objectif des organisations est de développer des alliances stratégiques, des réseaux ou des stratégies collectives pour accéder à de nombreuses ressources rares et complémentaires. Pour cela, elles doivent être capables de coopérer (Giovanni, Le Roy et Yami, 2007, p. 88).

Par ailleurs, certaines organisations cherchent à tirer parti de ces deux paradigmes en adoptant un comportement dual qui mêle simultanément des comportements ouvertement compétitifs et des comportements coopératifs. À l'aide de la théorie des jeux et du « réseau

de valeur » (*value network*), dans leur livre intitulé *Co-opétition* (1996), Nalebuff et Brandenburger ont théorisé cela en l'appelant la coopétition (Giovanni, Le Roy et Yami, 2007, p88). Selon eux, la stratégie d'entreprise s'inscrit dans un réseau de valeur constitué de clients et de fournisseurs d'une part et de concurrents (substituts) et de « complémentaires » d'autre part (Abdelkhalik, Azouaoui, 2022, p. 282-283). Ces « complémentaires » permettent d'augmenter la valeur perçue de la denrée ou du produit proposé (Le Roy, 2012, p. 83-92)

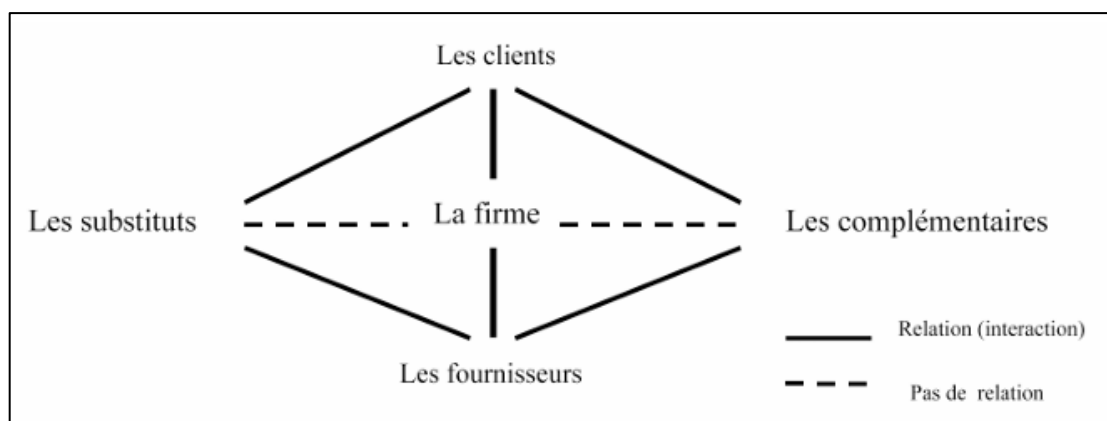


Figure 5 - Le réseau de valeur - Giovanni, Le Roy et Yami, 2007, p.89 à partir de Brandenburger et Nalebuff, 1995

D'autres auteurs se servent de la théorie des jeux, de l'approche *Ressource-Based-View* et de la théorie des réseaux sociaux afin de montrer que la concurrence et la coopération ne sont pas deux extrémités d'un continuum mais deux dimensions indépendantes (Lado *et al.*, 1997 d'après Giovanni, Le Roy et Yami, 2007, p. 89). Il en découle quatre comportements (tableau 2).

Quant à Bengtsson et Kock (1999), ils s'appuient sur la théorie des réseaux et sur la théorie des ressources – compétences pour montrer qu'une organisation choisira un des quatre modes relationnels – que sont la coexistence, la compétition, la coopération et la coopétition - en fonction de sa position relative dans le secteur et de son besoin en ressources (Giovanni, Le Roy et Yami, 2007, p. 89-90).

		Orientation coopérative	
		Forte	Faible
Orientation compétitive	Faible	Comportement coopératif Accent mis sur les relations de coopération	Comportement monopolistique de recherche de rente Organisation ni agressive (compétition) ni coopérative
	Forte	Comportement syncrétique / de coopération Développement de relations de coopérations et de compétitions	Comportement compétitif de recherche de rente Adoption d'un comportement hyper compétitif, agressif

Tableau 2 - Les relations entre les concurrents - Lucien, 2025 à partir de Giovanni et al., 2007, p. 90 qui ont eux-mêmes adaptés de Lado et al., 1997

En définitive, d'après ces trois approches, la coopétition est une forme de relation entre des partenaires – adversaires qui se caractérisent à la fois par leur forte position sur le secteur et par leur fort besoin en ressources. Par conséquent, ils combinent des échanges à la fois économiques et non économiques à mêmes de leur procurer des (bénéfices mutuels. Pour autant, ceux-ci ne sont pas (toujours) équitables et l'enjeu réside d'ailleurs dans un équilibre entre coopération et coopétition pour ne pas que l'organisation transfère tout son savoir-faire et qu'elle augmente ainsi le stock de connaissances de son concurrent à son détriment (Le Roy, 2012, p. 83-92). Si tel est le cas, un partenaire – adversaire pourra alors mettre fin aux échanges, qui pose la question de l'interdépendance entre ces organisations (Giovanni, Le Roy et Yami, 2007, p. 93-95).

Nous venons de voir les différents modes de relation, et donc les stratégies, que les acteurs agricoles sont amenés à déployer. Parmi eux, on a cité la coopétition. Bien qu'encore aujourd'hui ce terme soit assez peu utilisé dans le domaine académique (Abdelkhalik, Azouaoui, 2022, p. 284), il reste intéressant à mobiliser dans la mesure où il permettra d'éclairer les choix opérés par les enquêtés, notamment au niveau des Groupements d'Intérêt Économiques, des entreprises et des coopératives. Or, les rapports de pouvoir portés par ces modes de relation et ces stratégies peuvent aussi faire l'objet de mesures de régulation et/ou d'une résistance tacite.

3.2. Des modes de relation influencés par un environnement institutionnel

Les modes de relation dépendent des stratégies des organisations mais ils peuvent aussi être influencés par l'environnement institutionnel dans lequel elles s'inscrivent. Ici, comme dans l'approche « chaîne de valeur » présentée par Rastoin et Gherzi (2010), nous entendrons le terme « institutionnel » au sens large : politiques publiques, réglementations, conventions, normes, etc. En effet, les régulations exogènes peuvent prendre la forme d'encadrements techniques, commerciaux, financiers ou encore politico-administratifs (Chaléard, Charvet, 2004, p. 82-98).

De plus, de manière plus informelle, les modes de relation peuvent être une réponse à une résistance tacite. En effet, le concept de *liability of foreignness* illustre le fait que des entreprises étrangères qui souhaitent s'implanter dans un pays soient désavantagées par rapport à des entreprises locales. Pour passer outre ce traitement de faveur et une possible méconnaissance relative aux conditions économiques (marché, structure de la demande), sociales (droit du travail) et/ou réglementaires, certaines entreprises font ainsi le choix d'opter pour la coopération ou la coopération pour implanter et pérenniser autant que possible leur activité (Daidj, 2017, p. 153-154).

Dans les deux premiers chapitres, nous sommes revenus sur la filière, les manières de l'appréhender ainsi que sur les facteurs influençant les rapports de force entre les acteurs impliqués dans « *l'enchaînement des opérations de production, logistique, transformation et commercialisation* » (Chauvin *et al.*, à paraître). Ces éléments de cadrage nous permettront de présenter les filières bananes de notre terrain d'étude : le Sénégal.

Chapitre 4. Le Sénégal : un territoire à la croisée de filières bananes dessert tropicales

Ce quatrième chapitre vise à montrer pourquoi et comment, en dépit de climats sénégalais peu optimaux pour la culture de la banane dessert, des filières sénégalaises ont vu le jour (1.). Ensuite, nous présenterons quelques caractéristiques des filières nationales et d'importation, montrant que le Sénégal se situe à la croisée de plusieurs filières tropicales à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest (2.).

1. La banane dessert au Sénégal : un climat peu favorable, mais une culture rentable

Nous verrons tout d'abord pourquoi et comment, en dépit de climats sénégalais sous-optimaux pour la culture de la banane dessert (1.1.), des filières sénégalaises ont vu le jour (1.2.).

1.1. Une culture bananière écologiquement sous-optimale

Comme évoqué précédemment, pour la culture des bananes dessert, l'optimum écologique (Chaléard, Charvet, 2004, p. 26) est *a priori* atteint dans les zones dans lesquelles le climat est tropical et humide. Or, les climats sénégalais sont plutôt tropicaux et secs en raison de l'influence sahélienne (figure 6).

Il existe un écart entre l'optimum écologique de la banane dessert et les niveaux notamment atteints au Sud du Sénégal, principale région productrice du pays (annexe B). Par exemple, le bananier a un besoin en eau de quatorze litres par jour. Pour satisfaire ce besoin et pallier l'évapotranspiration, le recours à l'irrigation est donc nécessaire. Les climats sénégalais ne permettent pas une culture pluviale pour la banane dessert ; pour que la production de ce fruit soit écologiquement possible, il faut que la culture soit irriguée. Ainsi, cela suppose l'installation d'un système d'irrigation.

Par ailleurs, en termes de capital d'exploitation et circulant, l'ensoleillement est tel que les producteurs de bananes doivent prévoir de quoi protéger les bananiers pour éviter que les

régimes subissent des brûlures. L'ensachage peut par exemple se faire à l'aide de gaines de polyéthylène ou de tissus¹².

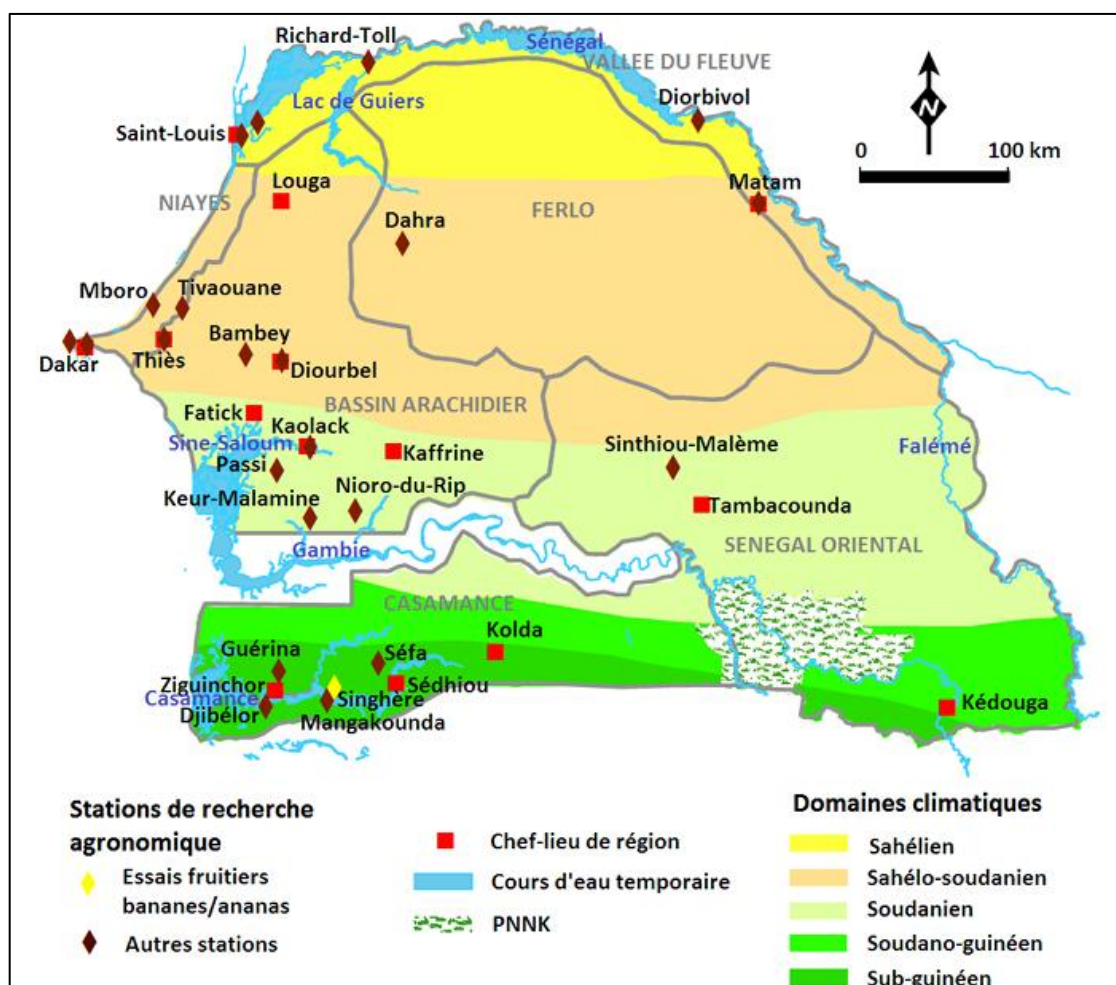


Figure 6 - Les domaines climatiques au Sénégal - Badji, 2017, p. 99

En définitive, il apparaît que la culture de bananes dessert au Sénégal est possible mais pas optimale. C'est la raison pour laquelle elle nécessite un plus grand investissement dans les moyens de production pour pallier les défauts climatiques du pays. Cela explique aussi que les écoles d'agronomie au Sénégal n'aient pas, au moins pendant un temps, proposé de formations pour apprendre à cultiver ce fruit. Cette réalité a conduit les producteurs de bananes dessert à apprendre les techniques de production chemin faisant et à donc à se

¹² MARTIN Jean-Pierre, 1969-1970, Cours sur « Le bananier », ENSA (Abidjan).

professionnaliser (ou pas) au fur et à mesure et/ou à l'aide d'encadreurs étrangers expérimentés.

Bien que la culture de la banane dessert ne soit pas optimale au Sénégal, elle a été introduite par divers acteurs. Initialement, le but était de diversifier les sources de revenus et, ce faisant, de lutter contre la pauvreté. Progressivement, d'autres acteurs se sont eux aussi intéressés à la culture de la banane dessert afin d'atteindre un optimum économique.

1.2. Une culture de bananes dessert introduite tardivement pour lutter contre la pauvreté puis pour développer une culture commerciale rentable

Bien que les climats sénégalais ne soient pas optimaux pour la culture de la banane, paradoxalement, c'est justement en partie pour des raisons climatiques que des périmètres bananiers ont été mis en place à partir des années 1970. Cela a été accompagné par l'État en Moyenne Casamance et pour l'Office Africain pour le Développement et la Coopération (OFADEC) dans la région de Tambacounda.

« Ces deux initiatives avaient pour objectif de participer à la lutte contre la pauvreté rurale post sécheresses, par la culture bananière qui pouvait accroître les revenus des producteurs. En fait, suite aux sécheresses de 1972-1973 et à la fluctuation des cours mondiaux de l'arachide depuis 1966, la détérioration des systèmes productifs et des revenus paysans avait entraîné une dégradation des conditions de vie dans le monde rural. » (Badji, 2017, p. 102-103).

L'objectif recherché était de diversifier les productions agricoles et de limiter les importations pour lutter contre la pauvreté des agriculteurs.

En Moyenne Casamance, où la culture de la banane est plus ancienne que dans la région de Tambacounda, la culture commerciale de la banane dessert a notamment été permise par des agents étatiques désireux de développer leur territoire d'origine. Entre 1982 et 1986, le gouvernement sénégalais a ainsi mis en place des périmètres bananiers par le biais d'un programme intitulé Petits Projets Ruraux : celui-ci avait été financé par la Banque mondiale au travers de l'Association internationale de Développement. La Société de Mise en Valeur Agricole de la Casamance (SOMIVAC) a contribué à valoriser le capital foncier et à prêter assistance aux producteurs pour leur fournir une partie du capital d'exploitation, leur laissant

à la charge la gestion du capital circulant et du facteur travail (Diol, 2021, p. 9 ; Badji, 2017, p. 102-103).

Dans la région de Tambacounda, l'introduction de la banane dessert a reposé sur l'OFADEC. S'agissant de fronts pionniers, l'office a cherché à combler le déficit en main d'œuvre. Cela a donné lieu à quatre vagues migratoires successives :

- des migrants peuls originaires de région de Kolda se sont installés dans le périmètre Sankagne I (1981) ;
- des populations sérères et wolofs cultivant des jardins maraîchers à Dakar, à Kaolack, à Diourbel ou encore à Fatick ont investi le périmètre Sankagne II à la fin de l'année 1981 ;
- des populations sérères de Thiès se sont installés dans les périmètres de Nguène et Saal suite à leur extension par l'OFADEC et la chefferie chrétienne de leur région (1984-84) ;
- quinze élèves du Centre de Développement Horticole et en partenariat ont rejoint en 1986 le périmètre de Koar III avec l'OFADEC (Badji, 2017, p. 110-112).

L'OFADEC misait sur la diversification agricole : céréales pluviales, bananes, légumes irrigués. Or, la culture de la banane étant plus lucrative, les producteurs ont progressivement eu tendance à la privilégier.

Une dizaine d'années plus tard, de nouveaux acteurs ont aussi investi la culture de la banane dessert au Sénégal. À partir des années 1990, le pays a en effet été le théâtre de l'essor d'initiatives privées. D'anciens encadreurs de l'OFADEC ont implanté des périmètres afin de tirer profit de leur expérience. Parallèlement, des commerçants ayant acquis des capitaux par leur activité de négoce et par des banques ont aussi entrepris de réinvestir une partie de leurs bénéfices dans cette culture. Cela a par exemple été le cas de l'actuel plus gros producteur de bananes dessert au Sénégal : le Groupement d'Intérêt Économique (GIE) Yellitaaré, dirigé par un commerçant grossiste (Badji, 2017, p. 123-124). Plus récemment encore, des entreprises ont aussi investi.

Après avoir contextualisé la tardive et contraignante mise en culture de bananes dessert au Sénégal, nous allons désormais voir la manière dont le pays se situe actuellement à la croisée des filières locales de production et d'importation de ce fruit.

2. Le Sénégal, un territoire à la croisée de filières tropicales de la banane dessert

Afin de commencer à pointer les singularités de chaque filière banane dessert au Sénégal, nous allons revenir sur chacune d'elle. Celle locale est dominée par le GIE Yellitaaré du fait de ses modes de production et d'organisation (2.1.). Celle d'import est principalement soutenue par la Côte d'Ivoire (2.2.). La distribution sénégalaise et étrangère sont au carrefour de ces deux filières (2.3.).

2.1.Des filières banane dessert locales singulières et dominées par un acteur du fait de ses modes de production et d'organisation

Au Sénégal, deux modes de production dominant et caractérisent les deux principales zones de production. Premièrement, il s'agit d'une petite agriculture en Casamance : une agriculture pluviale et saisonnière. Son développement est limité en raison de l'enclavement du territoire. En effet, cette zone de production est séparée des principaux centres urbains sénégalais par la Gambie. Secondement, dans la région de Tambacounda, il s'agit d'une agriculture semi-industrielle reposant sur un investissement matériel et ce notamment en matière d'irrigation et de vitro-plants. Aussi, la production est moins soumise aux variations saisonnières et les pratiques agricoles y sont plus intensives. Par la suite, nous reviendrons plus en détails sur les singularités de chaque espace de production.

Par ailleurs, le secteur sénégalais de la banane dessert repose sur trois modes d'organisation. Les producteurs cultivent soit de manière indépendante, au sein de Groupements d'Intérêt Économiques communautaires qui se veulent démocratiques, ou au sein de Groupements d'Intérêt Économiques privés. Ces dernières années, la production semi-industrielle reflète un mouvement de contractualisation de l'économie agricole et d'ouverture à des capitaux privés (Badji, 2017, p. 197). Ainsi, au sein d'organisations telles que la Sénégalaise Fruitière de Développement (SFD) ou le Groupe d'Intérêt Économique privé Yellitaaré, les producteurs bénéficient d'un accès à la terre et d'investissements financiers et matériels en échange de l'exclusivité des achats de bananes et d'un pourcentage sur les revenus tirés des ventes (Badji, 2017, p. 197-198). En d'autres termes, leur

fonctionnement repose sur un mode de faire-valoir indirect : le métayage. De plus, ces organisations sont semi-intégrées verticalement afin de dépendre de moins d'acteurs, de réguler les flux et de répondre à la demande. Cela se traduit par un maillage territorial d'infrastructures telles que des chambres froides installées dans les villes du pays.

Aujourd'hui, du fait de ses modes de production et d'organisation, près de 70 % de la production nationale est assurée par le GIE privé Yellitaaré. On assiste ainsi à une concentration du secteur par un acteur dominant du fait des volumes produits mais aussi du soutien politique symbolique qui lui est accordé.

2.2. La Côte d'Ivoire, principal exportateur de bananes au Sénégal

En raison d'un écart entre l'offre de bananes dessert sénégalaises et de la demande locale, tant sur le plan quantitatif que qualitatif, le marché sénégalais est en partie satisfait par des bananes venant d'autres pays africains.

Sur le plan quantitatif, l'offre nationale serait passée d'environ 40 000 tonnes en 2013 à 50 000 tonnes¹³ en 2023, pour une demande d'environ 60 000 tonnes (MAER, 2013 d'après Badji, 2017, p. 170). En raison de ce déficit, le Sénégal importe des bananes dessert de Côte d'Ivoire et, de manière plus marginale, du Ghana¹⁴, de la Guinée, du Mali ou du Maroc (Sow, 2006, p. 8 ; Hane *et al.*, 2023, p. 11). La Côte d'Ivoire domine donc quantitativement la filière d'importation. En Côte d'Ivoire, l'acteur principal de la production est la Société de Culture Bananière (Chauvin *et al.*, à paraître). Au moins entre 2008 et 2019, le Sénégal importait près de 90% des bananes ivoiriennes exportées au sein de la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CNE, 2023, p. 35). Entre 2015 et 2022, les importations annuelles de bananes ivoiriennes sont passées de près de 17 000 tonnes (CNE, 2023, p. 72) à 35 912 tonnes¹⁵ afin de notamment répondre aux besoins des centres urbains et de pallier les pertes post-récolte des exploitations commerciales sénégalaises (FAO, UE, CIRAD, 2022, p. 15-17).

¹³ IDRAC Juliette, 2023, « L'objectif du Sénégal : l'autosuffisance dans la filière banane », *RFI*, 2 mai 2023.

¹⁴ Comtrade repris dans Iles Fruitrop de 2015 (n°231), 2016 (n°240), 2017 (n°248), 2019 (n°263), 2020 (n°269), 2022 (n°281), 2023 (n°287), 2024 (n°293) ; Chatham House, 2024 ([resourcetrade.earth](https://www.chathamhouse.org/2024/01/15/senegal-banana-trade)) ; Chauvin *et al.*, à paraître ; CIRAD, 2025.

¹⁵ GUEYE Amadou, 2023, « Les perspectives prometteuses de la banane « Made in Sénégal », *Sénégal export*, 20 février 2023 [[Lien](#) consulté le 31 janvier 2025].

D'autre part, la demande du marché sénégalais soulève aussi un enjeu qualitatif. Certains consommateurs sénégalais se détournent de la consommation de bananes locales en raison de la qualité perçue des fruits. En effet, une partie des infrastructures de conditionnement, de stockage, de conservation et de transport voire de vente sont inadaptées au caractère périssable des bananes (Badji, 2017, p. 172). Sachant par ailleurs que la banane n'a *a priori* pas « *une place de choix dans les us alimentaires* » (Badji, 2017, p. 178), les consommateurs ont tendance à en acheter assez peu ou à se tourner vers les bananes dessert ivoiriennes. Au moins pour la période comprise entre 2015 et 2019, les acteurs de la filière ivoirienne ont été incités à dédier stratégiquement une partie de leur production au marché sénégalais : « *Les bananes en bouquet de catégorie I et de catégorie II sont recommandées pour les villes de Dakar, Saint Louis et Thiès, qui peuvent en absorber près de 20 000 tonnes par an* » (CNE, 2023, p. 72). En effet, ce marché « *exige des bananes de haute qualité, similaires au standard « premier prix » européen, mais avec des normes plus flexibles* » (Chauvin et al., à paraître).

Après avoir brièvement caractérisé les filières locale et d'import, nous nous intéressons désormais à la manière dont ces filières répondent à la demande sénégalaise et, par le biais de (ré) exportations, à celles d'autres pays africains.

2.3.Des lieux et des voies d'acheminement témoignant d'une distribution sénégalaise et étrangère au carrefour des filières locales et d'importation

La distribution et la consommation de banane au Sénégal sont au carrefour de filières locales et d'importation. En effet, les bananes dessert sénégalaises et celles provenant d'autres pays de l'Afrique de l'Ouest approvisionnent des points de distribution situés sur le territoire national. Ces fruits sont vendus à la population résidant au Sénégal ainsi qu'aux touristes en bords de champs, sur les marchés nationaux, sur les marchés locaux ou encore dans les supermarchés. Les profils sociologiques des consommateurs diffèrent en fonction des temporalités (saisons touristiques, événements culturels et culturels) et des lieux

d'approvisionnement. En effet, les détaillantes (*banabanas*¹⁶) ciblent les touristes en transit tandis que les marchés urbains situés à Dakar, dans le quadrilatère Thiès – Mbour – Kaolack – Touba, sur l'axe Saint-Louis – Kounghueul et sur l'axe Kounghueul - Kaolack sont plutôt plébiscités d'après une clientèle urbaine et ayant un certain pouvoir d'achat (Badji, 2017, 167 ; Ba *et al.*, 2016, p. 106). Il en serait de même pour les supermarchés tels qu'Auchan Sénégal. Quant aux marchés locaux, ils sont de trois types - villages-centre, villages-carrefour, *loumos*¹⁷ (Badji, 2017, p. 178) – et s'adressent à des consommateurs ruraux et/ou, comme pour le *loumo* de Diaobé, à ceux des pays voisins. Ces différents lieux sont approvisionnés par camions ou, notamment quand il s'agit de détaillants, par le biais des transports en commun (Badji, 2017, p. 183).

De même, les (ré) exportations sont aussi au carrefour de filières locale et d'import. En effet, les bananes dessert produites au Sénégal ou transitant par ce pays sont également exportées à l'échelle régionale. Les volumes sont difficiles à quantifier du fait du manque de fiabilité des données issues de sources statistiques et d'études qualitatives. *A priori*, les pays destinataires seraient les suivants : le Maroc, la Mauritanie, le Mali, la Gambie et la Guinée-Bissau¹⁸. D'après les voies routières et maritimes, les bananes sont acheminées du Cameroun, de Côte d'Ivoire et/ou du Ghana par bateau jusqu'au port de Dakar puis transportés par camion vers des villes telles que Nouakchott (Chauvin *et al.*, à paraître).

De plus, si on se fie à la route maritime permettant de rejoindre l'Europe du Nord et à des projets passés, il semblerait que des bananes aient pu également être vendues en Europe, mais en petite quantité. En effet, cette voie relie Abidjan à Dakar puis à Portsmouth et Anvers (Europe du Nord) ou vers Port Vendres et Vado (Chabrier *et al.*, 2017, p. 75 ; Sotteau, 2017, p. 14-15). Par exemple, la Compagnie Fruitière envoie quatre bateaux « Star » à destination de la rotation Nord et quatre bateaux « Lady » à destination de la rotation Sud ; tous passent par le Cameroun, le Ghana, la Côte d'Ivoire et le Sénégal (Dakar) puis les premiers partent vers l'Angleterre (port de Portsmouth) et la Belgique (port d'Anvers) tandis que les seconds se dirigent vers la France (Port-Vendres), l'Italie (port de Vado) et le Maroc (port d'Agadir)

¹⁶ « *Banabanas* » désigne au Sénégal des personnes, souvent des femmes, qui exercent la vente ambulante de manière informelle. Ces détaillantes se ravitaillent en vrac, en bord champs ou auprès des grossistes ou demi-grossistes, puis elles écoulent leur production dans les marchés ou aux abords des rues très passantes.

¹⁷ En langue peulh, un « *loumo* » désigne un marché rural hebdomadaire (Badji, 2017, p. 179).

¹⁸ Comtrade repris dans les Fruitrop de 2015 (n°231), 2016 (n°240), 2017 (n°248), 2019 (n°263), 2020 (n°269), 2022 (n°281), 2023 (n°287), 2024 (n°293) ; Chatham House, 2024 (resourcetrade.earth) ; Chauvin *et al.*, à paraître ; de Lapeyre de Bellaire et Prochasson, 2025

(Sotteau, 2017, p. 14-15). Cela signifierait que le port de Dakar serait un carrefour dans le commerce de la banane dessert d’Afrique de l’Ouest.

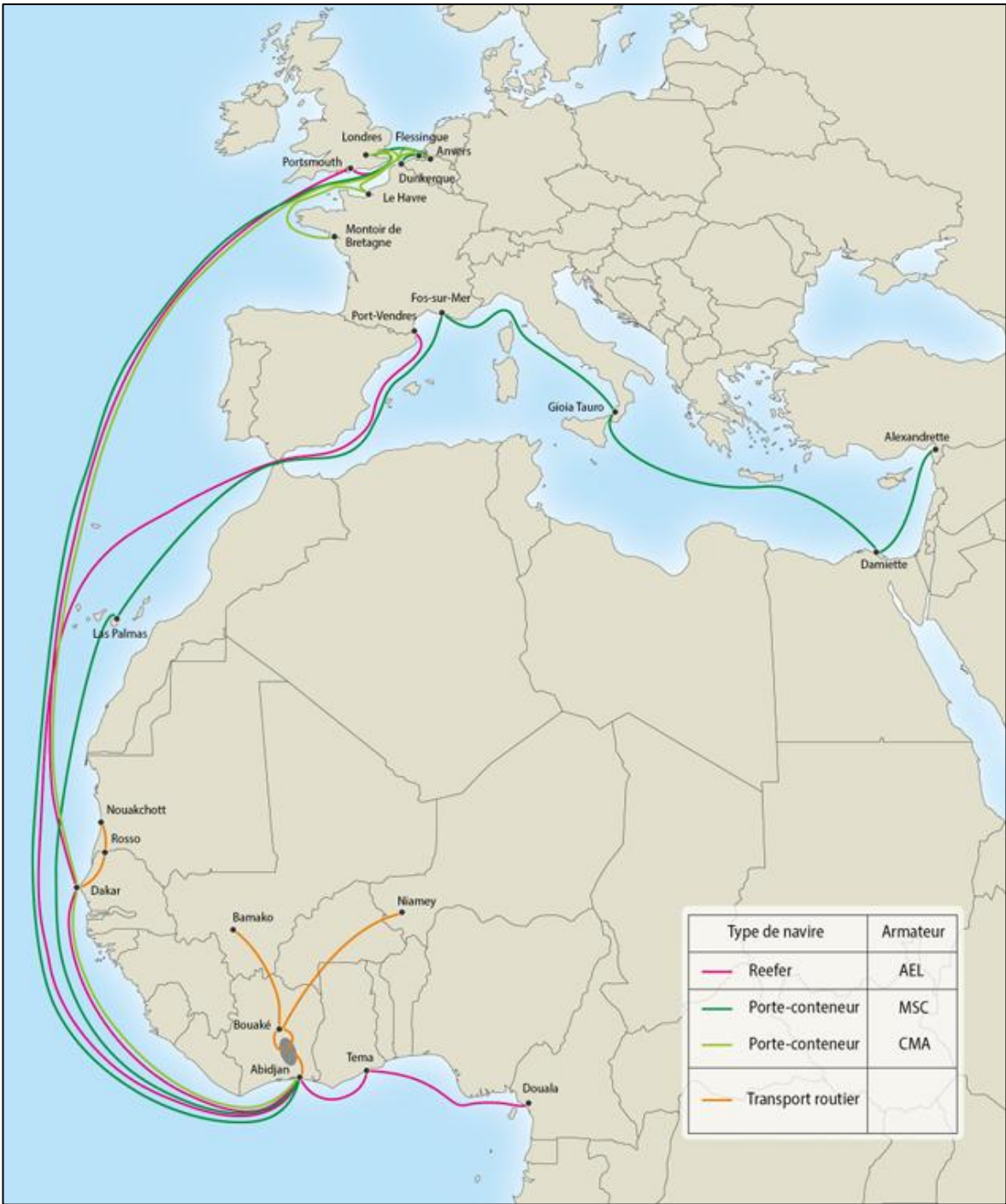


Figure 7 - Les routes et les lignes maritimes empruntés par les navires transportant des bananes dessert ivoiriennes
Source : enquêtes de terrain menées entre 2023 et 2024 (AVALSUD)
Conception : Chauvin, Joncheray, Valette, Bonnassieux, Carpel-Heysch de la Borde, à paraître
Réalisation : Buosi, 2024

À ce stade, il est possible de dire que ces différents flux structurent le territoire national sénégalais. Cet impact territorial varie en fonction des acteurs impliqués, qui font circuler les bananes dessert, et de leur capacité d'action. Les ventes sont en effet motivées par des contraintes socio-structurelles (bus, camions, bateaux), par des rentes de localisation (vente bords de champs, marchés transfrontaliers, port dakarois faisant office de plateforme / carrefour), par des appuis extérieurs ou encore par des réseaux interpersonnels.

Conclusion partielle

Le premier chapitre a été l'occasion de décrire l'objet d'étude – la banane dessert – du point de vue de la production (morphologie du bananier, variétés, conduite de la culture) et de la commercialisation. Concernant la distribution, nous avons vu que la banane dessert est un fruit au cœur de la mondialisation mais aussi que le marché de l'exportation, à la fois standardisé et segmenté, est dominé par quelques acteurs. De plus, la commercialisation est indissociable de la production et du mûrissage sur lesquels vont reposer les qualités organoleptique et fonctionnelle.

Ensuite, pour comprendre comment la consommation de bananes dessert est in fine possible, le but du deuxième chapitre était d'expliquer ce qu'est une filière et de revenir sur les différentes manières de l'appréhender. Appliquée aux filières bananes dessert au Sénégal, la définition du système alimentaire permet de tenir compte des acteurs impliqués dans les filières locales de production et d'importation et de leurs interdépendances. Ainsi, utiliser l'expression « système alimentaire de la banane dessert au Sénégal » peut permettre de désigner les filières nationales et d'importation. Quant à la notion de « chaîne globale de valeur », elle est intéressante car elle met l'accent sur les rapports de pouvoir entre les acteurs. Cependant, sa limite est qu'elle semble faire de la mondialisation un moteur de la chaîne global de valeur, ce qui ne sera pas forcément le cas ici et ce même si les discours politiques font usage de ce terme (Fall *et al.*, 2014, p.37-40).

Le troisième chapitre a posé les jalons de l'analyse des résultats et a permis de clarifier les particularités sous-jacentes aux différents modes de relation possibles. En effet, en fonction de leurs capacités productives et de leur manière de les mettre en œuvre, les acteurs ont plus ou moins de pouvoir. Celui-ci va conditionner leurs attentes et leur rapport aux autres acteurs en présence, ce qui se traduit par des jeux d'acteurs spatialisés au niveau de la parcelle, du périmètre, du bassin de production ou encore au niveau des marchés.

Le quatrième chapitre a permis de contextualiser l'essor de la culture de la banane dessert au Sénégal, en dépit de climats sénégalais écologiquement peu optimaux, et de comprendre en quoi le pays se situe à la croisée de filières tropicales dominées par un petit nombre d'acteurs agricoles. Enfin, comme évoqué précédemment, une filière peut être analysée au

regard de l'action des producteurs qui cherchent à valoriser leur denrée (approche amont – aval) ou de celle des consommateurs qui influencent les matières par leurs représentations et leurs attentes (approche aval – amont). Dans le cadre du programme de recherche AVALSUD, le parti pris est d'adopter la première approche citée. Par conséquent, après avoir caractérisé les capacités productives des exploitations ainsi que les marchés sénégalais de la banane dessert, nous chercherons à comprendre la manière dont l'aval façonne l'amont.

La première partie a permis de procéder au cadrage théorique. Au regard de ces apports, la problématisation pourra être affinée et découler sur la présentation d'une problématique, d'hypothèses puis d'une démarche méthodologique adaptée. De plus, la première partie a montré l'existence de plusieurs filières bananes dessert au Sénégal. Dans la deuxième partie, nous y reviendrons pour rendre compte de leur ancrage territorial et donc de la nécessité de mener une enquête qualitative au sein de plusieurs territoires sénégalais, pour rendre compte de la diversité des filières qui dépassent l'opposition « production locale – production importée ». Pour ce faire, nous partirons du système de production agricole pour décrire les capacités productives de chacun des acteurs puis nous procéderons à l'analyse du modèle d'exploitation agricole pour expliquer comment la mise en place de système a été rendu possible.

Partie 2. Présentation de la démarche scientifique et des premiers résultats

Partie 2. Présentation de la démarche scientifique et des premiers résultats

Cette partie vise à affiner la problématique et les hypothèses (chapitre 1), à présenter la méthodologie (chapitre 2) ainsi que les résultats généraux à travers une comparaison des capacités productives des acteurs des filières locales et d'importation de la banane au Sénégal (chapitre 3).

Chapitre 1. La construction de la question de recherche : présentation de la commande et des filières étudiées

Ce mémoire s'est construit à travers son insertion dans le programme de recherche AVALSUD (1.) et de l'étude de la multipolarisation des filières banane dessert au Sénégal et de leurs jeux d'acteurs (2.). Cela a permis d'émettre une problématique et des hypothèses adaptées au sujet d'étude et au terrain investigué (3.)

1. La commande de stage (programme de recherche AVALSUD) : l'étude de trois filières

Ce mémoire s'inscrit dans le programme de recherche AVALSUD¹⁹. Ce programme vise à comprendre comment les standards qualitatifs et quantitatifs de consommation et de commercialisation (aval) conditionnent les opérations qui précèdent la consommation dans les filières bananes dessert (amont). Il vise également à appréhender la manière dont se construisent et se diffusent les standards socio-environnementaux (volet 1) et à documenter la valorisation de produits autrefois considérés comme des rebuts (« hors standards ») (volet 2).

Plus précisément, la mission du stage est de caractériser le marché de banane dessert au Sénégal en mettant au jour l'organisation de la production locale, des importations de bananes dessert depuis d'autres pays et de la réexportation de ces fruits. Pour ce faire, le travail doit identifier les volumes, les flux, les acteurs, les standards de chacune des filières ainsi que leurs relations à l'aide d'une revue de littérature puis d'une enquête qualitative.

Avant que je rejoigne ce stage, les hypothèses du projet AVALSUD concernant le Sénégal étaient que le marché sénégalais est au cœur de trois types de filières :

- une filière de production locale qui fournirait exclusivement le marché intérieur ;

¹⁹ AVALSUD, « La banane : de l'aval à l'amont d'un fruit de la mondialisation », financé par le labex SMS (Structuration des Mondes Sociaux) et le Centre national de la recherche scientifique (CNRS). Coordination : E. Chauvin.

- une filière d'importation qui permettrait à certains pays, notamment de l'Afrique de l'Ouest (Côte d'Ivoire), de valoriser des bananes dessert de premier choix ou des bananes « hors standard » ;
- une filière réexportation qui ferait du Sénégal un carrefour régional par lequel transiterait des bananes dessert importées d'Afrique de l'Ouest, par bateau et/ou camions, puis acheminées vers l'Afrique du Nord (Mauritanie, Maroc) en empruntant des voies routières.

2. Les filières bananes dessert au Sénégal : des filières multipolarisés et au cœur de jeux d'acteurs

Concernant la production nationale, les acteurs des systèmes de production sont implantés en plusieurs pôles (2.1.) puisqu'il existe trois espaces de production (2.2.). La production ivoirienne se concentre quant à Dakar (2.3.). Quant à la consommation, les espaces de distribution sont répartis dans plusieurs espaces clé (2.4.) qui sont reliés par une diversité d'acteurs (2.5.).

2.1. Les acteurs des systèmes de production de la banane implantés au Sénégal

La typologie proposée par Rastoin et Gherzi (1996) pour hiérarchiser les exploitations en fonction de leur degré d'industrialisation est intéressante car elle permet de clairement différencier les exploitations artisanales d'une part et celles industrielles d'autre part (voir introduction, p. 5-6).

Au Sénégal, une étude a récemment été menée sur les périmètres bananiers présents dans les départements de Tambacounda et de Vélingara (Diol, 2021, p. 4). L'auteur de ce rapport n'étudie certes pas toutes les zones de production de bananes dessert au Sénégal mais, étant donné qu'il s'intéresse à celle qui fournit près de 80% de la production nationale sénégalaise, la classification qui résulte de cette étude paraît intéressante pour comprendre et caractériser les systèmes de production sénégalais. En effet, elle permet d'affiner la typologie de Rastoin et Gherzi (1996) aux réalités des filières bananes dessert sénégalaises (Diol, 2021, p.36) et ce en différenciant :

- les exploitations artisanales (ou GIE artisanaux) dont les rendements sont inférieurs voire très inférieurs à 18 tonnes par hectares en raison de faibles moyens de production ;
- les exploitations semi-industrielles (ou GIE semi-industriels) dont les rendements varient entre 18 et 25 tonnes par hectare, qui sont capables de mobiliser des fonds mais qui souhaitent et/ou ont besoin d'améliorer leur matériel végétal, leur matériel d'irrigation ainsi que leurs équipements pour garantir une meilleure qualité fonctionnelle ;
- les exploitations industrielles (ou GIE industriels) dont les rendements sont supérieurs à 25 tonnes par hectare et qui n'ont pas de difficultés à mobiliser des fonds pour financer leur capital d'exploitation et leur capital circulant.

Cette typologie revue à l'aune du terrain sénégalais donne des précisions quant aux rendements pouvant être attendus, au moins à l'heure actuelle, au Sénégal. De plus, tandis que la typologie de Rastoin et Gherzi (1996) mettait l'accent sur le capital foncier et sur le travail, celle-ci est complémentaire dans la mesure où elle tient davantage compte des capitaux d'exploitation et circulant.

D'après cette étude, seul le GIE Yellitaaré serait un groupement industriel. Le second producteur de bananes du Sénégal²⁰ serait à la tête d'un GIE semi-industriel, comme de nombreux GIE communautaires.

2.2. Les espaces de la production de la banane au Sénégal

Les bananes dessert sont principalement produites en trois régions distinctes (2. 2. 1.) La région de Tambacounda est un bassin de production qui fournit des marchés locaux et nationaux (2. 2. 2.). La Casamance est un bassin de production dont la commercialisation est limitée du fait de son enclavement (2. 2. 3.). La vallée du fleuve Sénégal est une zone de production²¹ qui a progressivement été investie par des acteurs privés (2. 2. 4.).

²⁰ THIAM Abdou Niang, 2023, « Portraits. Alseny DIALLO, le producteur de banane qui voit grand. », *Magazine Beydaare*, septembre à novembre 2023, trimestriel n°001, pp. 18-19.

²¹ Un bassin de production est « un espace agricole marqué par un système agricole donné, souvent spécialisé dans une ou deux productions » (Libourel *et al.*, 2022, p. 479). Ici, nous utiliserons le terme « bassin de production » pour rendre

2.2.1. Les régions de production de la banane

La première production officielle de bananes dessert sénégalaises remonte à 1967, en Moyenne Casamance (Diallo, 2021, p. 5). Dans les années 1970-1980, c'est dans un contexte de crise économique et climatique que le Sénégal a notamment développé la culture de la banane dessert le long des fleuves Gambie, Casamance et Sénégal (Diallo, 2021, p. 5). Aujourd'hui, ce fruit est avant tout cultivé dans la région de Tambacounda et en Casamance ; il l'est aussi dans la vallée du fleuve Sénégal et, dans une moindre mesure, depuis 1906, dans la zone côtière des Niayes (Sénagrosol, 2006, p. 10 ; Lassoudière, 2012, p. 174 ; Ricome, Louhichi, Gomez, 2020, p. 10).

Faute de recensements actualisés, il est possible de donner des ordres de grandeur quant aux volumes produits par chaque zone de production mais non des données chiffrées précises.

« En l'absence de données récentes issues d'un recensement, on pourrait approximativement estimer que les 4 000 producteurs opérant dans la région de Tambacounda sont responsables de 80 % de la production nationale sur une surface de 1.000 ha. Un apport de 15 % est généré par les 1500 producteurs opérant présentement sur une surface de 168 ha (pour une surface totale cultivable de 350 ha) dans les régions de Sédhiou et Kolda. Le reste étant pratiquement produit au Nord dans la région de Saint-Louis » (Diol, 2021, p. 9).

D'après Diol (2021), au moins en tant que culture commerciale, la production de bananes dessert dans la zone des Niayes serait désormais marginale et elle approvisionnerait les pôles urbains de consommation (FAO, UE, CIRAD, 2022, p. 23-27). Par conséquent, la production sénégalaise de bananes dessert est polarisée autour de deux principaux bassins de production (la région de Tambacounda et la Casamance) et une région de production secondaire (la vallée du fleuve Sénégal) (figure n°8).

compte de territoires spécialisés dans la culture de la banane et celui de « zone de production » lorsque cette culture ne constitue pas la majeure partie de l'activité agricole et/ou économique du territoire.

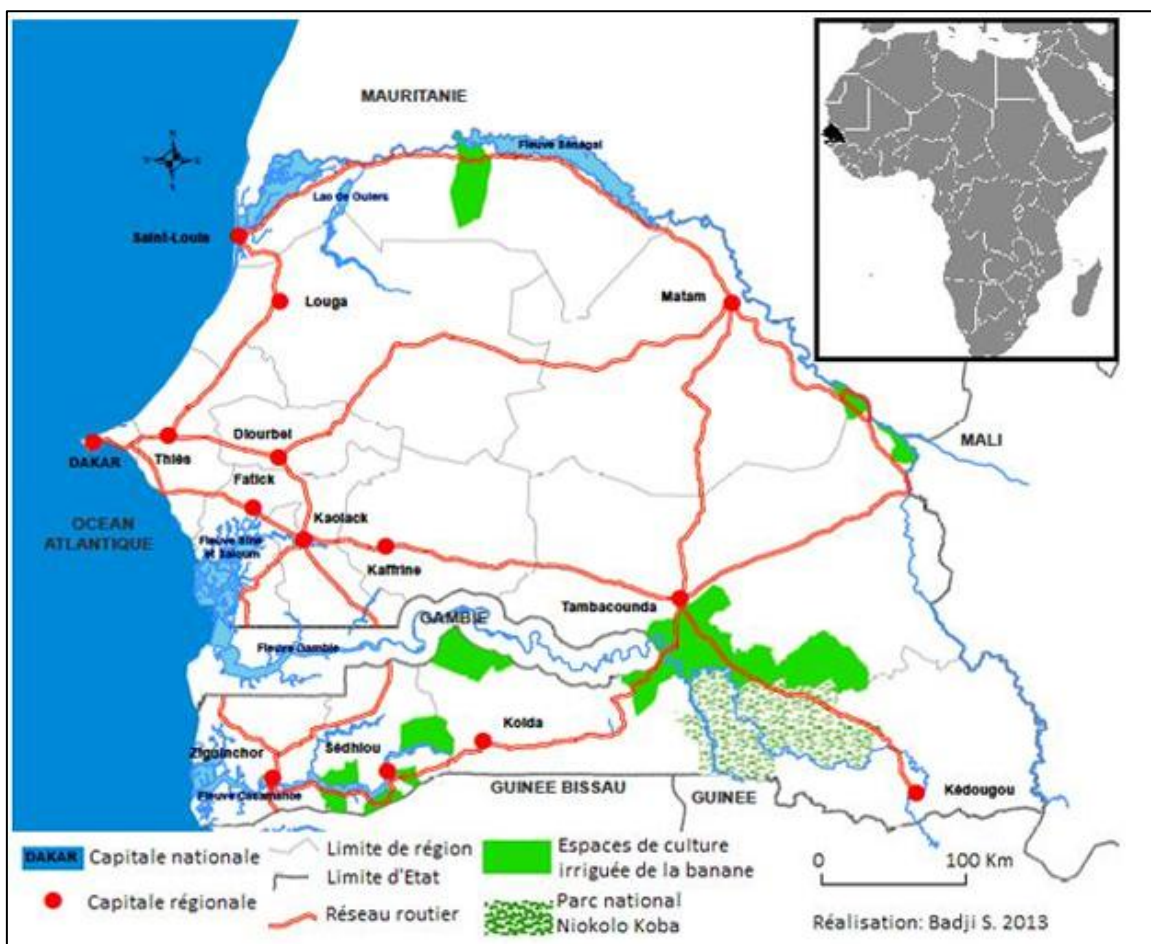


Figure 8 - Les principales régions de cultures de bananes irriguées au Sénégal - Badji, 2017, p.18

2.2.2. La région de Tambacounda : un important bassin de production, tourné vers les marchés nationaux et locaux

La région de Tambacounda est sous l'influence des domaines climatiques soudaniens, soudano-guinéen voire sub-guinéen (Badji, 2017, p. 99) et elle est traversée par le fleuve Gambie (figure n°8 citée précédemment).

Il s'agit d'une région agricole tournée vers l'arachide, le coton, le maïs, le mil, le fonio, le sésame, le niébé, le riz, le sorgho mais aussi la banane dessert (Sénagrosol, 2006, p. 30). La culture de la banane dessert a été introduite par l'OFADDEC. Comme dans la vallée du Sénégal, l'expression de « colonisation agricole » est utilisée pour décrire le défrichement et l'aménagement de fronts pionniers, aussi appelés « terres neuves » (Sénagrosol, 2006, p. 30), par des immigrants. En l'occurrence, il s'est agi d'exploitants venus de la région de Thiès

mais aussi du Mali ou de Guinée (Sénagrosol, 2006, p. 30). Désormais, les bananeraies se situent dans les départements de Tambacounda – dans les communautés rurales²² de Missirah et Nétéboulou – et de Vélingara – dans la communauté rurale de Sinthiang Koundara. Du fait de la proximité immédiate des périmètres avec le fleuve, les bananiers sont irrigués à partir du fleuve Gambie dont l'eau est collectée à l'aide de groupes moto-pompes (Sénagrosol, 2006, p. 29).

La commercialisation a aussi évolué. En effet, entre 1978 et 1989, les bananes dessert cultivées dans la région de Tambacounda étaient exclusivement vendues au niveau local à des commerçants agréés par le Ministère du commerce intérieur de l'époque. Celui-ci statuait sur les volumes pouvant être achetés en fonction des quotas d'importation et de commercialisation (Badji, 2017, p. 151). Ensuite, la libération du marché a conduit à un accès aux fruits à tous les commerçants et coxeurs²³ ainsi qu'à l'investissement de nouveaux points de vente (Sénagrosol, 2006, p. 35). Désormais, au niveau local, les bananes produites dans cette région sont vendues sur les marchés locaux de Gouloumbou, Tambacounda, Missira et Manda (Badji, 2017, p. 180 ; Diallo, 2021, p. 42). Au niveau national, elles sont commercialisées sur les marchés de Dakar, Kaolack, Thiès, Touba, Diourbel, Kédougou, Louga, Saint-Louis ou encore de Pikine (Sénéagrosol, 2006, p. 35 ; Diallo, 2021, p. 6 ; Hane et al., 2023, p. 4).

Cette diversification des points de vente a notamment été rendue possible par la route reliant Tambacounda à Dakar²⁴. Les deux villes étant espacées d'environ cinq cent kilomètres, le trajet dure alors au plus un jour. Cependant, lorsqu'il y a des crues durant l'hivernage, les pistes conduisant aux bananeraies sont submergées. Dans ces cas-là, pour limiter les pertes, les producteurs évacuent les bananes dessert à l'aide de charrettes jusqu'au point de pesée, de camions de cinq tonnes entre ce point et le bord de rivière puis ils font parfois appel aux pêcheurs de Gouloumbou. En échange de 10 000 francs CFA, ces derniers

²² Les communautés rurales correspondent à un découpage administratif qui regroupe plusieurs villages. Par exemple, celle de Missirah comprend notamment les villages de Gouloumbou, Adiaf, Sankagne, Kégnéba, Nguène, Saal et Koar (Sénagrosol, 2006, p. 11).

²³ Coxeur : au Sénégal, « le terme « coxeur » renvoie à une catégorie d'acteurs des réseaux sénégalais de commerce, qui se présente comme des agents commerciaux chargés de la recherche de clients. Dans le domaine du commerce de banane, ils interviennent entre les producteurs et les commerçants, et jouent sur les prix aux commerçants pour dégager leurs profits » (Badji, 2017, p. 169).

²⁴ ENABEL, 2018, *Le long chemin vers les bananes sénégalaises*, <https://www.tdc-enabel.be/fr/2018/06/29/le-long-chemin-des-bananes-senegalaises/>, 29 juin 2018, consulté le 3 février 2025.

effectuent la traversée du fleuve Gambie puis confient les fruits aux camions affrétés pour rejoindre les centres urbains (Diallo, 2021, p. 67).

Ce bassin de production fait donc face à un important défi logistique, mais uniquement saisonnier.

2.2.3. La Casamance : un bassin de production dont la commercialisation est limitée du fait de son enclavement

La Casamance est composée de la basse Casamance (Ziguinchor), de la moyenne Casamance (Sédhiou) et de la haute Casamance (Kolda et Vélingara) (Sénagrosol, 2006, p. 10). Les régions de Ziguinchor et de Sédhiou sont majoritairement sous l'influence du domaine climatique sub-guinéen tandis que la région de Kolda est à la croisée des domaines climatiques sub-guinéen, soudano-guinéen et soudanien (Badji, 2017, p. 99). Elles sont aussi traversées par le fleuve Casamance.

L'activité économique est basée sur l'agriculture, ce qui permet d'assurer la sécurité alimentaire des populations sur place. Concernant la culture de la banane, elle a été introduite par l'État sénégalais. Actuellement, les bananeraies sont situées dans les départements de Sédhiou – dans les communautés rurales de Diana Malary, de Bambaly, de Samine Escale et de Sakar - et de Kolda – dans les communautés rurales de Pata et de Médina Yero Foulah (Sénagrosol, 2006, p. 12). Du fait du bon réseau souterrain et de la distance des périmètres avec le fleuve Gambie, les bananiers sont irrigués par des canaux qui sont eux-mêmes alimentés par des forages ou des puits équipés de groupes moto-pompes.

Concernant la commercialisation, certains camions transportant les bananes dessert de la Casamance vers des points de distribution empruntent notamment la nationale n°6 reliant Ziguinchor à Kolda (Ndiaye et al., 2021, p. 230). Non loin de cette route-là, l'un des *loumos* qui tire profit de sa position routière est celui de Diannah Malary (Badji, 2017, p. 180). En revanche, l'enclavement des bananeraies par rapport au marché dakarois et aux villes du centre-ouest limite leur approvisionnement vers ces espaces de consommation. En effet, le trajet le plus court pour aller des périmètres bananiers casamançais jusqu'à ces villes serait

de traverser la Gambie. Si, sur le papier, il ne dure pas plus d'une journée, dans les faits, il peut prendre jusqu'à quatre jours en raison du passage du bac de Farafégnny.

Pour éviter cela, un autre trajet existe. Les véhicules peuvent emprunter les routes RN6 et RN7, et ainsi passer par Tambacounda, mais alors la distance s'allonge. Par conséquent, le trajet reste long (près de deux jours) et le coût du transport s'élève. De plus, par rapport aux bananeraies situées dans la région de Tambacounda, les bananes casamançaises perdent alors l'avantage d'avoir été produites plus près des espaces de consommation. D'une part, les bananes doivent être récoltées plus tôt pour allonger leur durée de vie verte. D'autre part, le coût du transport comprend le trajet entre la Casamance et Tambacounda puis celui entre Tambacounda et par exemple Dakar.

Finalement, dans un cas comme dans l'autre, les bananes dessert risquent d'entrer dans la phase de maturation et ce d'autant plus si les véhicules ne sont pas réfrigérés. Ce bassin de production fait donc face à un enjeu logistique. De plus, il est aussi touché par la déforestation, la baisse de rendements, un niveau de revenus limités du fait de pertes post récoltes ou encore au manque de conditionnement pour accroître la valeur ajoutée (FAO, UE, CIRAD, 2022, p. 23-27 ; Ndiaye et al., 2021, p. 230).

2.2.4. La vallée du fleuve Sénégal : une zone de production progressivement investie par des acteurs privés

La vallée du fleuve Sénégal s'étend du delta au sud du Bakel (figure n°5 citée précédemment) et elle inclut notamment la région de Saint-Louis. Elle est sous l'influence des domaines climatiques sahélien et sahélo-soudanien (Badji, 2017, p. 99) et elle traversée par le fleuve Sénégal.

Dans ce territoire, l'agriculture est majoritairement tournée vers la riziculture irriguée (FAO, UE, CIRAD, 2022, p. 23-27). Quant à la culture de la banane, elle a été introduite en 1983 par l'OFADEC. Cela a progressivement conduit à une « colonisation agricole » en raison de la création de périmètres irrigués supplémentaires par la Société Agricole d'Exploitation des terres du Delta du fleuve Sénégal (SAED), soutenue par des investisseurs étrangers (Services de Secours catholique, Aide américaine pour le

développement international, Organisation catholique canadienne pour le développement et la paix), et de la construction de villages pour les paysans immigrés (Bertoncin, Faggi, Quatrida, 2009, p. 6-7 ; Diallo, 2021, p. 36). Désormais, les bananeraies sont principalement situées à Bakel – dans les communautés rurales de Balou, Moudéry et Diawara -, à Matam – dans les communautés rurales de Bokiladji, d’Orkodjéré, d’Ouro Sidy et de Dabia - ainsi qu’à Podor – dans les communautés rurales de Guédé et de Ndiayène Pendaou (Sénégnosol, 2006, p. 10). Plus récemment, des entreprises privées se sont installées au Nord du Sénégal. Certaines, avec l’aide du Programme de Développement des Marchés Agricoles du Sénégal (PDMAS), se sont appuyées sur leur expérience des systèmes irrigués et sur la disponibilité de l’eau du fleuve pour s’installer. Des entreprises privées comme Séneg-India dans l’arrière-pays de Richard-Toll ou la Compagnie Fruitière ont diversifié leurs productions en faveur de la culture de la banane (Badji, 2017, p. 247 ; Mboup, 2024, p. 12).

Concernant la commercialisation, l’accès aux marchés nationaux a d’abord été rendu possible sous l’impulsion de la SAED (Bertoncin, Faggi, Quatrida, 2009, p. 23). Par la suite, certains acteurs ont aussi réussi à devenir les fournisseurs de bananes dessert de grandes et moyennes surfaces sénégalaises et/ou étrangères. C’est par exemple le cas des Grands Domaines du Sénégal (GDS)²⁵ qui cultivent maintenant des bananes, des tomates, des concombres et des courgettes à destination d’Auchan Sénégal et de distributeurs basés à l’étranger (Mboup, 2024, p. 12). Le fait que les Grands Domaines du Sénégal vendent leur production à Auchan Sénégal résulte d’une part d’une stratégie commerciale de la part de l’entreprise mais aussi d’une volonté du distributeur de se fournir en partie auprès d’unités de production ayant atteint une maturité en termes de gestion logistique et administrative (Mboup, 2024, p. 2-4 et p. 11-12). Par conséquent, les productions de GDS sont acheminées vers Dakar pour rejoindre les entrepôts d’Auchan Sénégal ou le port. Le trajet dure alors au plus une journée.

Enfin, la vallée du fleuve Sénégal est confrontée aux crues (Diallo, 2021, p. 5) et, en raison de l’usage intensif d’intrants, d’invasions de bioagresseurs (FAO, UE, CIRAD, 2022, p. 23-27). L’un des enjeux de ce pôle de production réside donc dans la possibilité de fournir

²⁵ La Compagnie fruitière a financé le pôle Marexport – aujourd’hui appelé « Grands Domaines du Sénégal » - pour distribuer les bananes en provenance de leurs plantations ivoiriennes et de périmètres sénégalais. Ensuite, le groupe a davantage investi dans la production locale (Lamine, 2012, p. 128).

régulièrement un certain volume de bananes de qualité, en dépit des inondations et des dommages subis.

Comme évoqué précédemment, cette région ne participerait qu'à hauteur de 5% à la production nationale de bananes dessert. Pour autant, elle se démarque dans la mesure où certaines unités de production semblent se tourner vers l'export. À contrario, la région de Tambacounda fournit près de 80% de la production nationale de bananes dessert et les fruits sont majoritairement vendus sur le sol national.

Nous venons de voir les territoires dans lesquelles sont implantées les zones de production de bananes dessert au Sénégal. Parmi elles, les deux bassins de production se distinguent notamment par la manière dont le maillage routier les sert (Tambacounda) ou les dessert (Casamance). De même, nous allons voir la manière dont l'implantation de la filière d'importation (et de réexportation) est conditionnée par la présence d'infrastructures routières et/ou maritimes.

2.3. Des filières d'importation (et de réexportation) dépendant d'infrastructures routières et/ou maritimes

Les bananes dessert ivoiriennes qui sont commercialisées au Sénégal sont majoritairement produites par la SCB, au Sud-Est du pays. Cette société regroupe plusieurs entreprises parmi lesquelles :

- Banacomoé qui se situe près du fleuve Comoé et la nationale A1 ;
- Grand Niéky dont l'emplacement se trouve à proximité de la lagune Ébrié, et de la nationale A3 menant au port d'Abidjan ;
- Grand fleuve, Bandama Spadi Banasud, Bandama brouko ou encore Bandama Sindressou qui se trouvent le long du fleuve Bandama et à proximité de la nationale A3 menant au port d'Abidjan (Chauvin *et al.*, à paraître).

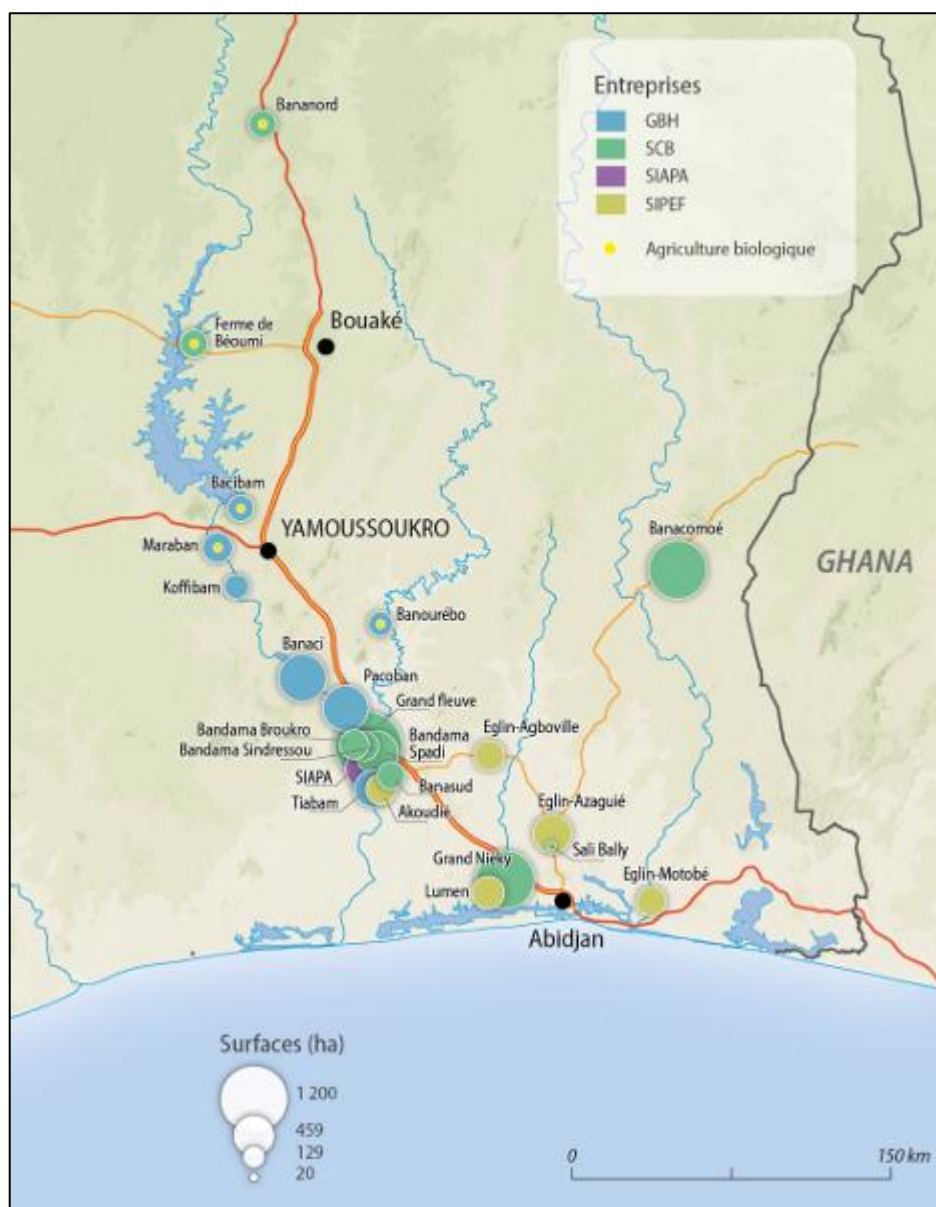


Figure 9 - Répartition de la production des bananes dédiées à l'exportation vers de la Côte d'Ivoire vers l'Europe, par producteur et surface des exploitations

Source : enquêtes de terrain menées entre 2023 et 2024 (AVALSUD)

Conception : Chauvin, Joncheray, Valette, Carpel-Heysch de la Borde (à paraître)

Réalisation : Buosi, 2024

D'une part, l'ancrage territorial des plantations à proximité de fleuves et dans un territoire où le climat est tropical et humide permet de satisfaire les besoins en eau des bananiers. En revanche, l'humidité du milieu est telle que ces plantes herbacées sont souvent exposées à des maladies telles que la cercosporiose.

D'autre part, la localisation des plantations le long d'axes routiers structurants et permettant de rejoindre assez rapidement le port d'Abidjan est stratégique. En effet, le but de la SCB est de pouvoir acheminer au plus vite les bananes vers le port. L'exportation de

bananes dessert ivoiriennes répondant à une logique de « juste-à-temps », les fruits sont ensuite transportés en bateau jusqu'au Port Autonome de Dakar puis déchargés et acheminés à quelques mètres de là, au marché dakarois de Sandiniéri (Chauvin *et al.*, à paraître). La banane dessert est exclusivement achetées par des grossistes ayant leur chambre froide dans Dakar. Ensuite, après le déclenchement de la phase de mûrissage, les fruits sont vendus à des semi-grossistes.

2.4. Des espaces de consommation multipolarisés

Ces bassins de production permettent principalement d'alimenter le marché local.

« Hormis les petites quantités exportées dans le circuit informel au niveau des pays limitrophes comme la Gambie et la Mauritanie, la production de banane ne fait plus l'objet d'exportation au Sénégal. La totalité de la production est consommée sur place et ne suffit même pas à couvrir la demande nationale. [...] La banane locale est également présente en Gambie principalement à Sérékounda » (Sénagrosol, 2006, p. 32-35).

D'après Sénagrosol, il a existé une filière d'exportation à destination de la Mauritanie – ce qui viendrait conforter l'une des hypothèses du programme AVALSUD - mais il semblerait qu'elle ne soit plus d'actualité.

À l'échelle nationale, comme évoqué précédemment, les consommateurs de bananes dessert s'approvisionnent dans des marchés urbains nationaux, dans les marchés de Dakar et de l'Ouest, ou dans des marchés locaux ruraux, les *loumo*, les villages-centre ou encore dans les marchés transnationaux (Badji, 2017, p. 219). Cela vient renforcer les voies de commercialisation déjà en place (Badji, 2017, p. 219) et ce notamment en faveur de Dakar. En effet, du fait de l'urbanisation et de la concentration de la population à l'Ouest du pays, les flux de bananes se concentrent dans la zone littorale et plus particulièrement dans la capitale (50%).

« Mais dans le cas particulier de la culture irriguée de la banane au Sénégal, Dakar était érigée dès le départ des projets bananiers comme étant la cible commerciale principale. Cependant, au Sénégal oriental, Tambacounda fut jusqu'en 1976 la principale ville consommatrice de la banane locale avant Dakar. Ce n'est qu'en 1977 que la capitale est entrée parmi les destinations de la banane de la zone de

Tambacounda. La polarisation dakaroise des flux de la banane locale est donc une dynamique normale, mais aussi un choix stratégique de conquête d'un marché porteur » (Badji, 2017, p. 167).

La capitale sénégalaise est donc une aire de chalandise privilégiée de longue date pour l'écoulement des bananes dessert locales et, en raison de la présence du Port Autonome de Dakar, de bananes importées. C'est la raison pour laquelle nous verrons par la suite que son accessibilité est recherchée par les producteurs de bananes et qu'il s'agit donc d'un enjeu crucial.

D'une part, il existe trois pôles de production : un au Nord (vallée du fleuve Sénégal), un au Sud-Est (Tambacounda) et un au Sud-Ouest (Casamance) du Sénégal. D'autre part, il existe un principal pôle de consommation au centre-Ouest du pays. Pour faire parvenir les bananes dessert aux consommateurs, un ou plusieurs intermédiaires interviennent. Le paragraphe suivant reviendra sur leur localisation ainsi que sur leurs caractéristiques.

2.5. Les liens entre pôles de production et de consommation

Afin de faire le lien entre les producteurs et les consommateurs, si nous raisonnons en termes de nombres d'intermédiaires, trois circuits se distinguent (figure n°10).

- Circuit 1. Un circuit court impliquant 3 acteurs : producteurs, *banabanas*, consommateurs.
- Circuit 2. Un circuit partiellement intégré impliquant 5 acteurs : producteurs, grossistes, semi-grossistes et détaillants ou institutions²⁶, consommateurs.
- Circuit 3. Un circuit long impliquant 6 acteurs : producteur, coopérateurs ou coxieurs, transporteurs, semi-grossistes et détaillants ou institutions, détaillants, consommateurs.

²⁶ Par « institutions », nous entendons les organisations faisant des commandes groupées. Il peut s'agir d'administrations, de régiments ou encore de grandes et moyennes surfaces.

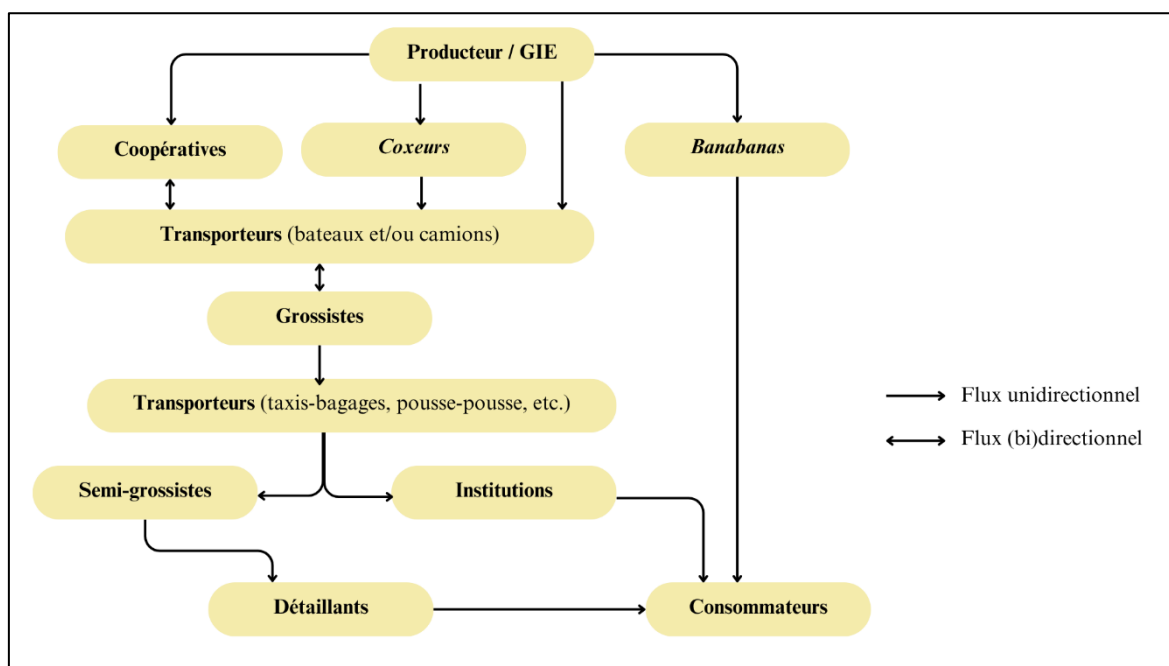


Figure 10 - Les circuits de commercialisation de la banane dessert au Sénégal - Lucien, 2025 d'après Sénagrosol, 2006, p. 36 ; Badji, 2017, p. 169 et Diol, 2021, p. 16

Le circuit 1 est le circuit de distribution le plus court. Il ne concerne que les points de vente à proximité immédiate des zones de production et est dominée par des femmes ou de jeunes guinéens, des Peulh Fouta. Ces *banabanas* sont des détaillants ambulants qui achètent les bananes en bord de champs puis les transportent à pied ou en transports en commun pour in fine les écouler dans les marchés ou les rues très passantes (Badji, 2017, p. 184 ; Diol, 2021, p. 16).

Dans le circuit 2, les bananes sont directement vendues aux grossistes par le producteur. En effet, il s'agit du circuit de la filière d'importation par l'entreprise SCB en Côte d'Ivoire. En Côte d'Ivoire, cette entreprise contrôle la production, la flotte de bateaux, la gestion du quai fruitier et vend directement à des grossistes au port d'Abidjan (Chauvin *et al.*, à paraître).

Le circuit 3 se distingue des autres par le nombre important d'intermédiaires, dont des *coxeurs* ou des coopératives. Des *coxeurs* peuvent être mandatés par les grossistes, au niveau des zones de production, pour collecter les fruits puis les répartir selon les zones d'approvisionnement qui leur ont été désignées (Diallo, 2021, p. 16). Dans d'autres cas, il s'agit de fédérations ou de coopératives. Les bananes dessert sont alors commercialisées par

le GIE à la coopérative, puis la coopérative achemine ou fait acheminer les bananes jusqu'aux grossistes. Par exemple, les bananes cultivées par les producteurs de Nguène sont vendues à la Coopérative des Producteurs de bananes de la Vallée du fleuve Gambie (COPROVAG) par le biais de leur GIE, puis la coopérative vend à son tour les bananes à des grossistes. Dans ce cas, certaines fédérations ou coopératives ont un commercial au niveau des bassins de production qui va échanger avec leur cellule commerciale à Dakar (Sénagrosol, 2006, p. 38). Le commercial fait état des volumes prochainement disponibles et programme les coupes tandis que la cellule commerciale rend compte de la demande et contacte les grossistes et les demi-grossistes²⁷.

Dans les circuits 2 et 3, les grossistes achètent des fruits locaux ou importés auprès de producteurs, de fédérations ou bien de *coxeurs*. Ensuite, ils procèdent à leur mûrissage et les stockent dans des chambres froides. Ces chambres froides sont situées près de marchés ruraux – et donc de zones de production – ou de marchés urbains. À Dakar, ces chambres froides sont situées non loin du port (rue Sandiniéry, Colobane, etc.) ou en banlieue (Thiaroye, Diamaguène, Keur Massar, etc.) (Badji, 2017, p. 167). Les grossistes revendent ensuite les bananes à des semi-grossistes, des détaillants (Diol, 2021, p. 16), ou directement à des grandes et moyennes surfaces, ou à des administrations (restauration collective). Il arrive que grossistes et semi-grossistes aient des liens de parentés ou communautaires : il s'agit souvent des hommes peuls ayant émigré vers le Sénégal à travers un réseau diasporique guinéen (Guinée Conakry) (Badji, 2017, p. 169). Les détaillants ont une place (kiosque de vente, tabliers) tandis que d'autres sont ambulants (chariots, pousse-pousse, etc.). Il peut s'agir autant d'hommes que de femmes.

Enfin, nous remarquons aussi la présence de transporteurs. Entre les zones de production et les chambres froides des grossistes, le transport est géré par les coopératives / les entreprises (ex : SCB, COPROVAG, GIE Yellitaaré) et/ou par des sociétés non spécialisées dans le transport de bananes dessert.

« Hormis le transport de la banane conditionnée, la plupart d'entre elles ne sont pas des sociétés spécialisées ni sur le transport de produits périssables encore moins sur la banane. Ce sont des véhicules de transport de produits de tous genres, des poissons

²⁷ Côté clients, les grossistes qui n'ont pas assez de place pour stocker le contenu d'un camion vont se cotiser avec d'autres grossistes pour acheter un barrage à plusieurs puis se le partager (Sénagrosol, 2006, p. 37).

réfrigérés etc. qui transportent occasionnellement la banane au retour des voyages à proximité des zones de production » (Diol, 2021, p. 16-19).

Il s'agit alors de camions de marchandises inadaptés, ce qui aura des conséquences sur la qualité commerciale finale des bananes dessert. Autrement, les bananes conditionnées sont transportées en cartons ou en cageots. Ceux-ci sont collectés par les producteurs, ce qui explique la présence de flux bidirectionnels (figure n°10).

Finalement, les filières bananes dessert au Sénégal sont multipolarisées dans la mesure où il existe plusieurs zones de production et de commercialisation ; leur éloignement a pour conséquence de faire intervenir plus ou moins d'intermédiaires. En ce qui concerne les bananeraies, trois régions de production se démarquent : la région de Tambacounda, la Casamance et, dans une moindre mesure, la vallée du fleuve Sénégal. Pour la distribution, la commercialisation se concentre dans la région de Dakar et sur le littoral.

3. Problématisation et hypothèses générales

La culture commerciale de la banane dessert a pris son essor dans les années 1930 en Côte d'Ivoire puis, une cinquantaine d'années plus tard, au Sénégal. L'essor de cette culture a été permis par l'installation de périmètres bananiers au sein de territoires particuliers au regard de leurs conditions climatiques et édaphiques, de leur hydromorphologie ou encore de leur maillage routier. Ces singularités témoignent à la fois de systèmes de production agricoles et de modes d'exploitation agricole différents. C'est la raison pour laquelle nous parlons de filières locales et d'une filière d'importation – pour la production ivoirienne, nous ne nous intéressons qu'aux entreprises qui alimentent le marché sénégalais c'est-à-dire principalement à la SCB. Pour rendre compte des trajectoires de ces filières, nous aurons recours à une analyse des filières inspirée de la théorie basée sur les ressources et compétences, pour identifier les capacités productives des producteurs, et de l'économie néo-institutionnelle afin de tenir compte de l'environnement institutionnel (acteurs para-agricoles, acteurs publics, bailleurs de fonds, etc.) dans lequel s'inscrivent les entreprises / GIE.

Par ailleurs, ces filières locales et d'importation se rencontrent au sein de certains territoires. C'est notamment le cas dans les marchés urbains de Dakar et du littoral du Sénégal. Dans ces marchés, les intermédiaires comme les consommateurs voient coexister les bananes dessert locales et ivoiriennes, dont les volumes comme la qualité fonctionnelle diffèrent. Afin de qualifier la rencontre ces filières, nous avons vu que plusieurs modes de relation existent : concurrence, coopération, coopétition, coexistence. À ce stade, ce mémoire a montré que la production nationale était dominée par un acteur, le GIE Yellitaaré. De ce point de vue, les filières nationales seraient dans une relation de coexistence car le GIE Yellitaaré aurait un comportement ni coopératif ni compétitif du fait de son monopole. Par ailleurs, la filière d'importation est dominée par la SCB. Étant donné la qualité fonctionnelle de ses fruits, actuellement supérieure à celle des bananes locales, la valeur perçue de son produit augmente lorsqu'il est comparé aux produits sénégalais. De fait, les filières locales seraient ses « complémentaires » (Abdelkhalik, Azouaoui, 2022, p. 282-283). Cependant, ces rapports ne sont pas figés car les filières locales et l'État sénégalais visent l'auto-suffisance en bananes dessert.

Au final, **dans quelle mesure les relations de pouvoir influencent-elles le développement de filières banane dessert au Sénégal et leurs territoires ?**

La première hypothèse est que **les filières locales de bananes dessert coexistent, que ce soit de manière choisie ou subie**. Étant donné qu'un acteur domine près de 70 % de la production nationale et que son organisation est semi-intégrée verticalement, du point de vue économique, les autres producteurs se trouvent en minorité. Il est intéressant d'analyser leurs capacités d'action respectives (capitaux, localisation, etc.), quelles soient réelles ou supposées, et celles qui sont impulsées par des acteurs extérieurs (subventions étatiques ou étrangères, appui technique, aide à la structuration, etc.). Pour quelles raisons ces acteurs s'investissent-ils (débouché commercial, développement d'un modèle agricole plus durable, etc.) et à quelle hauteur le font-ils ? De quelle manière les producteurs s'en saisissent-ils ? Quelles sont les stratégies et les tactiques qu'ils déploient face à ces facteurs endogènes et exogènes de développement ?

La seconde hypothèse est que **les filières locales et d'importation sont à la fois complémentaires et en passe de devenir concurrentes**. Elles sont complémentaires car leur qualité fonctionnelle diffère (hypothèse 2, a). De plus, elles sont en passe de devenir

concurrentes car le Sénégal cherche à devenir autonome afin de répondre à la consommation locale de bananes dessert, sans recourir aux importations. Afin de changer le rapport de force existant, les filières locales s'appuient notamment sur l'expertise d'acteurs ayant travaillé ou travaillant toujours pour des entreprises ancrées dans la mondialisation, sur des capitaux étrangers ainsi que sur une amélioration de la structuration des groupes et des infrastructures existantes (hypothèse 2, b).

Ce premier chapitre a permis de revenir sur la question initiale, de la faire évoluer au regard des particularités du terrain d'étude et in fine d'aboutir à une problématisation et à des hypothèses de recherche. Afin de pouvoir les valider ou les infirmer, nous allons désormais revenir sur la méthodologie prévue à cet effet.

Chapitre 2. Une méthodologie hypothético-déductive reposant sur une enquête qualitative

La méthodologie a été pensée en trois temps : la préparation de la collecte de données (1.), la collecte effective de données (2.) et le traitement des données (3.).

1. La préparation de la collecte de données

La première étape a été de faire un recensement de la littérature existante sur les filières bananes dessert au Sénégal (1. 1.). Ensuite, après avoir problématisé notre sujet, nous avons élaboré un échantillon de personnes à interroger (1. 2.). À partir du sujet d'étude et des types d'enquêtes à cibler, nous avons opté pour une technique de collecte de données (1. 3.).

1.1. Des filières bananes dessert au Sénégal à étudier car peu documentées et/ou de manière peu fiable

Il existe un grand nombre de données sur les filières banane dessert au Sénégal mais elles sont peu fiables. Les données statistiques existantes sont nationales (ANSD, DAPSA, etc.) et internationales (FAO, Comtrade, *Resource trade*, etc.). Elles sont notamment relatives aux volumes produits, importés ou exportés. Or, leur fiabilité varie et elles concernent davantage les filières horticoles et/ou les bananes en général (dessert, plantain, etc.) que les bananes dessert uniquement. Il en est de même pour certains travaux (Diarra, 2003 ; Sow, 2006 ; Lamine, 2012 ; Niang, 2018 ; Ricome, Louhichi, Gomez, 2020).

De plus, la plupart des données ne sont pas relatives à l'entièreté des filières. En effet, à quelques exceptions près (Badji, 2017 ; Diol, 2021 ; Prochasson *et al.*, 2024), la majorité des données ne se concentrent que sur un des maillons des filières banane dessert : les producteurs (Ndiaye et al., 2021 ; Diallo, 2021 ; De Lapeyre de Bellaire, Lescot, Deboin, 2021), les distributeurs (Sotteau, 2017 ; Hane *et al.*, 2023), les consommateurs (Ba *et al.*, 2016). Les études menées jusqu'ici se focalisent plus particulièrement sur les agriculteurs et sur leurs pratiques agricoles. En revanche, peu de travaux (De Lapeyre de Bellaire, Lescot,

Deboin, 2021) consacrent s'intéressent aux acteurs qui procèdent au mûrissage ou aux acteurs de la logistique, ce qui ne permet pas de comprendre la manière dont les bananes dessert sénégalaises circulent ni d'identifier avec assurance les importateurs et les exportateurs.

Par conséquent, les données disponibles sont majoritairement relatives à des flux et aux producteurs. Or, elles ne sont ni fiables ni représentatives de toute la filière. Afin de les compléter, mon objectif est de croiser les informations afin de les confirmer ou de les infirmer, d'interroger une diversité d'acteurs et de recourir à d'autres approches que celles strictement agronomiques. Ainsi, sur le plan théorique, les données existantes seront amendées à l'aide de notions issues de la géographie rurale pour étudier les modèles de développement rural, de la géographie critique et de sciences de gestion pour comprendre les rapports de pouvoir, et de la sociologie des organisations pour rendre compte de l'ensemble des jeux d'acteurs spatialisés. Quant à la collecte de données, les informations existantes sont complétées par le biais d'une enquête qualitative et, plus précisément, par des entretiens semi-directifs.

1.2. Un échantillon raisonné par type d'acteurs pour rendre compte de jeux d'acteurs locaux

Afin de compléter les informations existantes sur les filières bananes dessert au Sénégal et de répondre aux objectifs du programme AVALSUD, l'objectif initial était d'interroger des acteurs impliqués dans les filières locales et d'importation. Pour ce faire, un échantillon raisonné par type d'acteurs permet de définir un nombre d'enquêtés en fonction d'une partie de leurs caractéristiques sociologiques, de celles qui paraissent saillantes au regard d'une problématique donnée. Cette technique d'échantillonnage est ici pertinente pour pouvoir interroger les différents types d'acteurs des filières banane dessert au Sénégal (annexe C).

Lors de mes lectures, j'ai commencé à identifier plus concrètement des noms de personnes à interroger. De plus, avant mon départ sur le terrain, j'ai mené trois entretiens exploratoires avec des personnes ayant travaillé sur le sujet de la banane dessert sénégalaise que ce soit du point de vue géographique ou agronomique. Cela m'a permis d'obtenir les coordonnées de certaines des personnes repérées et d'identifier d'autres enquêtés potentiels.

1.3. Les grilles d'entretien par type d'acteurs : un outil de collecte de données visant à mettre en exergue les singularités et à anticiper une analyse croisée

J'ai réalisé des grilles d'entretien comportant à la fois des thèmes communs entre les acteurs et des questions adaptées à chaque type d'acteur.

La première grille d'entretien vise les acteurs agricoles (exemple de grille d'entretien en annexe D). Après des questions introductives de contextualisation, elle traite des modes de production, d'organisation et de gouvernance, ainsi que des relations de pouvoir avec les autres producteurs. Ensuite, elle aborde les relations de pouvoir entre les producteurs et les consommateurs par le biais du conditionnement et du mode de commercialisation. Puis, un focus est fait sur le transport primaire et le transport secondaire puis, enfin, sur les aides perçues.

La grille d'entretien dédiée aux coopératives agricoles et celle adressée aux bailleurs de fonds met l'accent sur l'aide que ces acteurs apportent aux producteurs de bananes dessert. Bien qu'il y ait un tronc commun, ensuite, chacune d'elle est adaptée à l'interlocuteur au regard de la trajectoire et des actions menées par sa structure.

Une grille d'entretien concerne les vendeurs. Le but est ici de comprendre d'une part la relation de pouvoir entre les fournisseurs et les grossistes, au travers du poids de l'expéditeur dans le commerce de la banane et de l'approvisionnement du marché de gros et d'autre part la relation liant les grossistes et leurs revendeurs au travers des ventes réalisées. Ici aussi, la question du transport secondaire et le transport tertiaire est abordée, tout comme celle des aides.

Quant aux transporteurs, j'avais élaboré une grille pour les acteurs du Port Autonome de Dakar et une autre pour questionner les transporteurs spécialisés dans la logistique bananière. Néanmoins ces grilles d'enquêtes destinées aux transporteurs n'ont pas été utilisées (voir partie suivante).

2. La mise en œuvre de la collecte de données

Un écart existe entre la collecte envisagée des données et la collecte effective (2.1.). La collecte de donnée comporte des biais de sélection et de non réponse (2.2.) et les informations collectées sont partiellement incomplètes (2.3.).

2.1. La collecte effective de données

Des régions d'étude ont été envisagées : Dakar, où se trouvent les sièges d'institutions, des bailleurs, les marchés de gros et de détail et le Port Autonome de Dakar (PAD), et la principale région de production de la banane au Sénégal, Tambacounda. Au total, j'ai effectué 41 entretiens avec des personnes impliquées dans les filières banane dessert au Sénégal ou ayant travaillé sur cet objet d'étude (annexe E).

Après mon arrivée, le 14 mars 2025, j'ai passé près de trois semaines à Dakar (figure 11). À Dakar, une étudiante (Fatoumara Hann), rencontrée grâce à un enseignant-chercheur sénégalais de l'Université Cheikh Anta Diop (Ibahima Diouf) et travaillant sur la place des communautés dans le commerce des fruits à Dakar m'a introduite auprès d'une partie des grossistes-mûrisseurs du marché de gros de Sandiniéri et des détaillantes à Dakar. J'ai aussi rencontré deux bailleurs.

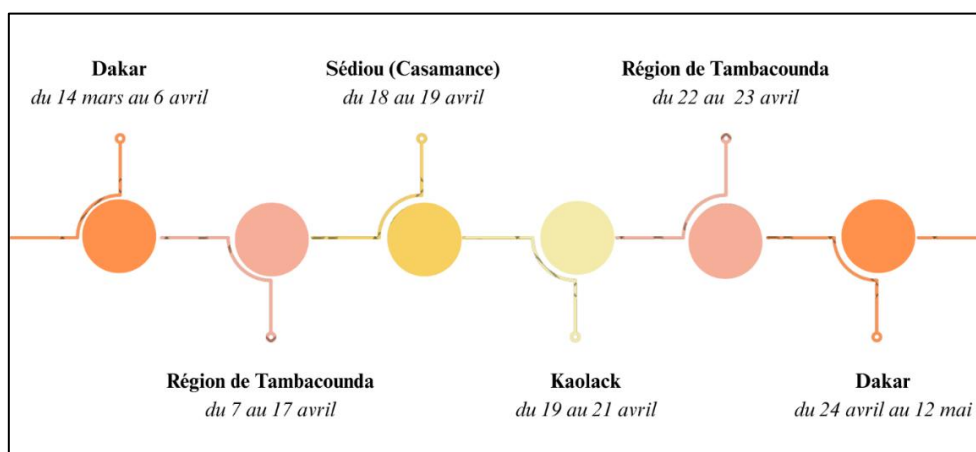


Figure 11 – Au Sénégal, une collecte de données située dans l'espace et le temps – Lucien, 2025

Du 7 au 17 avril 2025, je me suis rendue dans la région de Tambacounda pour y rencontrer des acteurs agricoles ainsi que des acteurs para-agricoles dont une coopérative, une structure de conseil et un collectif régional. Dans ce cadre, j'ai alors eu l'occasion de

visiter des périmètres bananiers et d'assister à une journée de conditionnement du fruit. Je me suis aperçue que j'avais considéré la consommation brute de bananes dessert et non celle de produits transformés à base de banane dessert. Suite à cela, lors des entretiens suivants, j'ai alors aussi questionné les personnes à ce sujet.

Ensuite, je me suis rendue en Casamance pour rencontrer le bureau d'une coopérative et l'un des membres du bureau de l'Interprofession Nationale de la Banane du Sénégal (INABAS). J'ai poursuivi ma route vers Kaolack pour y aller y interroger un bailleur avant de retourner à Tambacounda pour mener un entretien semi-directif auprès de l'un des plus gros producteurs du Sénégal.

Enfin, à mon retour à Dakar, j'ai rencontré un bailleur et des grossistes-mûrisseurs dans la banlieue de Dakar, toujours avec le soutien de Fatoumata Hann.

2.2. Une collecte de données comportant des biais de sélection et de non réponse

Au regard de mon sujet, du temps passé sur le terrain et des contraintes de déplacement, j'ai privilégié les rencontres avec des coopératives plutôt qu'avec des producteurs et des productrices afin d'avoir une vision d'ensemble de la filière et d'essayer de pallier au biais de représentativité. De la même façon, j'ai mis l'accent sur les grossistes plutôt sur les détaillants.

Mon échantillon effectif ne correspond pas exactement à celui pensé en amont. En effet, en allant de Dakar aux zones de production, j'avais pensé m'arrêter dans les principales villes sénégalaises pour y interroger des grossistes. En raison d'une mobilité contrainte et/ou par manque de temps entre deux rendez-vous, je n'ai finalement interrogé des grossistes que dans Dakar et sa proche banlieue.

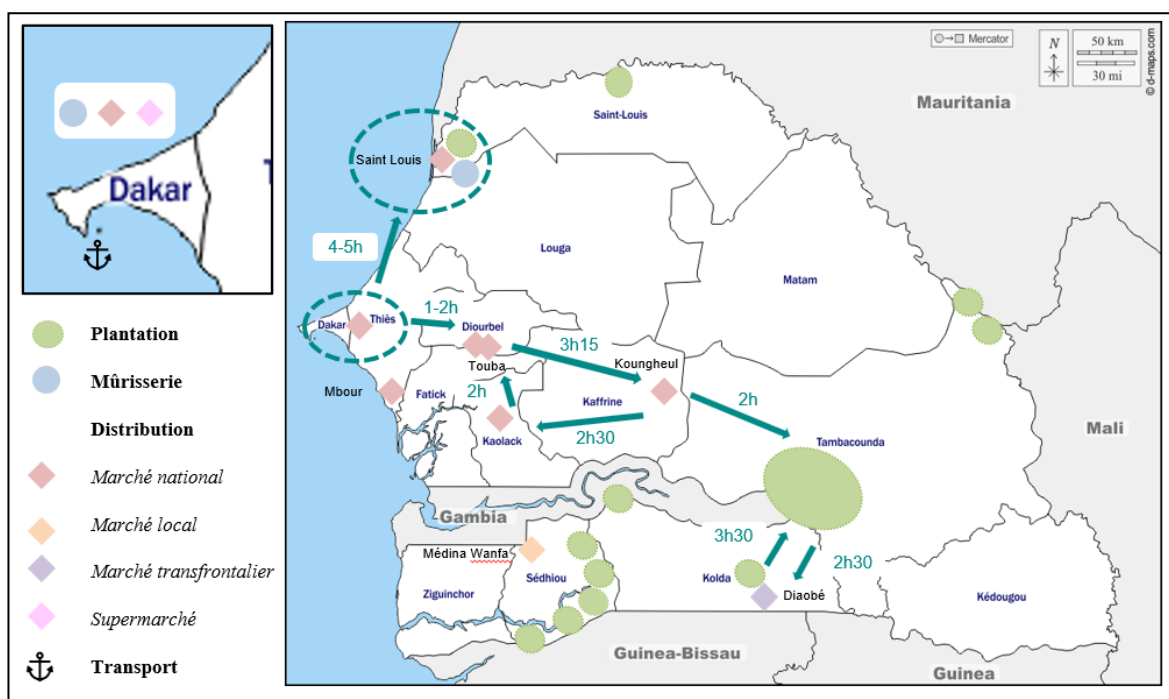


Figure 12 - Schéma spatialisant des maillons des filières bananes dessert au Sénégal – Lucien,, 2025
d'après Badji, 2017 ; Rikolto, 2020 ; Prochasson, 2025

Quant au Port Autonome de Dakar, mes sollicitations sont restées sans réponse, tout comme celles relatives à la zone de production saint-louisienne.

2.3. Une collecte des données partiellement incomplète

Des contraintes temporelles et linguistiques ont été des obstacles dans mes entretiens avec les acteurs de la commercialisation. Les grossistes, qui ne parlaient pas ou peu français, m'accordaient peu de temps et continuaient en parallèle à travailler. En revanche, étant donné que j'étais sur leur lieu de travail, j'ai pu observer par moi-même comment se déroulaient réellement les ventes et/ou prendre des photographies des chambres froides, des étals.

Par ailleurs, j'ai essayé à plusieurs reprises des refus d'entretiens ou faire face à une opacité à propos des données commerciales. Par exemple, un des rares grossistes de Sandiniéri achetant des bananes dessert au Port Autonome de Dakar (et non auprès d'un autre grossiste) n'a pas souhaité donner de détails sur ses activités ni sur les acteurs avec lesquels il commerce au port. Un autre fois, un producteur a justifié sa position par le fait que les informations étaient « confidentielles » et qu'il ne voulait pas courir le risque qu'elles

servent à ses concurrents et donc qu'ils perdent un avantage concurrentiel. L'opacité est renforcée par l'informalité d'un grand nombre de ces flux commerciaux.

3. Le traitement des données collectées

Le traitement des données a tout d'abord consisté en une transcription des entretiens (3.1.). Parallèlement, cela a été l'occasion d'avoir un regard critique sur les groupes par type d'acteurs prédéfinis et de les corriger à la lueur des réalités du terrain et de la collecte de données (3.2.). Enfin, le traitement des données collectées s'est traduit par un codage hypothético-déductif et manuel des entretiens retranscrits (3.3.).

3.1. Des données collectées transcrites le plus fidèlement possible

La plupart des personnes ont accepté d'être enregistrées. Lorsque c'était le cas, j'ai pris moins de notes pour que l'enquêté ait le sentiment qu'il s'agisse d'une discussion et non d'un « interrogatoire ». Hormis pour les entretiens exploratoires, j'ai ensuite procédé à une transcription intégrale. Celle-ci permet de rendre compte des propos des enquêtés de manière exhaustive et exacte lorsqu'ils s'exprimaient en français ou, dans le cas contraire, de leurs propos une fois traduits depuis le wolof ou le peul par exemple. Lorsque les personnes ont refusé d'être enregistrées, j'ai pris davantage de notes et j'ai rédigé à posteriori un compte-rendu à partir de celles-ci et de mes souvenirs de l'entretien.

La transcription des entretiens ou la mise au propre des notes a permis de se remémorer les entretiens. Au fur et à mesure, cela a permis de revoir la typologie sous-jacente à l'échantillon par type d'acteurs. En effet, ce dernier a fait l'objet d'une révision réflexive afin d'anticiper l'analyse croisée.

3.2. La révision réflexive de l'échantillon raisonné par type d'acteurs : une typologie partiellement généralisée pour faciliter l'analyse croisée

Pour faciliter le croisement des informations recueillies, certaines particularités ont été mises de côté. Cela avait été le cas lors de mon échantillonnage initial et j'ai de nouveau eu recours au processus de généralisation pour regrouper les personnes interrogées par type d'acteurs.

La première cible à enquêter est constituée d'acteurs de la production que ce soit à l'échelle d'une plantation – producteurs, responsables – et/ou d'un territoire – coopératives, collectifs agricoles, consultants. Ces acteurs de terrain sont quotidiennement impliqués dans la production de bananes. J'ai croisé leurs propos à l'aide d'une même grille.

La deuxième cible à enquêter est constituée d'acteurs para-agricoles, ou bailleurs de fonds, qui interviennent ponctuellement dans les filières banane dessert. En l'occurrence, il s'agit :

- de l'Organisation Non Gouvernementale (ONG) belge Rikolto ;
- de l'agence de coopération internationale allemande appelée la *Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit* (GIZ) ;
- du groupe Agence Française de Développement (AFD) composé de l'AFD, de Proparco, qui est une filiale dédiée au financement du secteur privé, et d'Expertise Française qui est une agence de coopération technique²⁸ ;
- du ministère du gouvernement fédéral canadien connu dans ce cas sous le nom de « Affaires Mondiales Canadiennes » (AMC).

J'avais aussi contacté l'antenne située à Dakar de la *Food and Agriculture Organization* (FAO) ; j'ai directement été redirigé vers le bureau d'une coopérative.

La troisième cible à enquêter correspond aux grossistes. Dans les faits, les personnes interrogées sont des grossistes, des semi-grossistes, des acteurs du mûrissage et/ou des importateurs.

²⁸ Agence Française de Développement, 2025, AFD, <https://www.afd.fr/fr/le-groupe-agence-francaise-de-developpement>, 2025, consulté le 15 mai 2025.

La quatrième cible à enquêter est aux revendeurs aussi appelés « vendeurs », « détaillants » ou encore « *banabanas* ».

En revanche, aucune cible à étudier n'est spécifiquement dédiée aux transporteurs car je me suis rendue compte qu'ils étaient soit non spécialisés dans le transport de la banane soit qu'ils étaient intégrés aux GIE ou aux coopératives ; je n'en ai donc pas fait non plus une cible de l'enquête.

Lors de la retranscription puis du réajustement de la typologie sous-jacente à l'échantillon par type d'acteurs, nous avons relevé certains éléments de réponse par rapport à la problématique posée. Par la suite, le codage hypothético-déductif a permis de systématiser l'analyse.

3.3. Le codage hypothético-déductif et manuel

Sur la base de ces entretiens retranscrits et de cet échantillon par type d'acteurs révisé, j'ai ensuite entrepris d'analyser de manière croisée les entretiens menés. L'approche choisie étant hypothético-déductive, j'ai réalisé un cadre d'analyse reposant sur les grilles d'entretien. En fonction de ce que je relisais, j'ai aussi créé un support supplémentaire. Finalement, j'ai utilisé :

- un tableau croisant la grille d'entretien relative à la production et les réponses des producteurs et des acteurs para-agricoles (exemple en annexe n°10) ;
- un tableau croisant la grille d'entretien relative aux acteurs de la commercialisation et, principalement, les réponses des grossistes et des détaillants ;
- un tableau croisant les acteurs soutenant la filière et leurs bénéficiaires en fonction du soutien proposé ;
- un document recensant des verbatims.

À partir de ces différents documents, j'ai ensuite pu procéder à l'analyse des résultats en tant que telle et rédiger ce présent mémoire.

La présentation de l'échantillon effectif, de ses biais puis du traitement des entretiens semi-directifs a mis en exergue les limites de ce travail. Les avoir en tête permet de prendre du recul par rapport aux résultats que nous présenterons dans le chapitre suivant.

Chapitre 3. Des filières locales et d'importation se singularisant par leurs capacités productives, leur organisation ainsi que, dans une moindre mesure, par leurs débouchés

Dans ce troisième chapitre, nous aborderons tour à tour les deux filières locales ainsi que la filière d'importation. La filière locale portée par les GIE communautaires est artisanale mais tente de muter sur les plans techniques et commerciaux (1.). La filière organisée par les GIE et les entreprises privés est axée sur un modèle agricole semi-industriel, censé approvisionner quantitativement et qualitativement les marchés (2.). La filière d'importation, industrielle, est dominée par la SCB, un acteur expérimenté dans l'export de bananes dessert (3.).

1. La filière locale portée par les GIE communautaires : des tentatives, plus ou avortées, de recompositions

La filière locale portée par les GIE communautaires tente de muter vers l'industrialisation et l'agriculture biologique, mais non sans obstacles (1. 1.). Cette mutation repose sur les jeux d'acteurs qui régissent un fonctionnement à mi-chemin entre une organisation horizontale et une organisation verticale (1. 2.). Enfin, ces changements s'appuient sur une diversification des débouchés (1. 3.).

1.1. La persistance d'un modèle d'exploitation agricole peu industrialisé et axé sur l'agriculture biologique au sein de GIE communautaires

Afin de montrer la persistance d'un modèle d'exploitation agricole peu industrialisé et axé sur l'agriculture biologique, nous prendrons l'exemple de la gestion de l'irrigation (1. 1.1.) et de l'usage des intrants (1. 1.2.).

1.1.1. Un mode d'irrigation à fort coût de main d'œuvre et des obstacles aux changements

Dans les GIE communautaires étudiés, l'eau est collectée le biais de groupes motopompes (GMP) ou, plus rarement, de pompes solaires. Lorsque l'eau est pompée dans le fleuve Gambie, le moteur des GMP est de 2 cylindres et consomme près de 90 litres de gasoil par jour pour six heures d'arrosage. Lorsque qu'elle provient des nappes phréatiques casamançaises, des moteurs de 4 à 6 cylindres sont nécessaires pour remonter l'eau de forage de 150 à 340 mètres de profondeur. Cette technique est coûteuse en raison de deux postes de dépense : le carburant et l'entretien. En effet, d'après une estimation faite à l'échelle de plusieurs GIE de Tambacounda, le coût annuel de l'irrigation serait de 855 250 francs CFA, soit environ 1 316 euros, par hectare (Beugré, Samb, 2020, p. 9-11).

Postes de dépense	Coût à l'hectare
Carburant	714 000
Huile moteur	28 750
Pièces de rechange	75 000
Maintenance	37 500
Total	855 250

Tableau 3 - Coûts à l'hectare (en FCFA) - Beugré, Samb, 2020, p. 9

Des coûts importants de maintenance s'expliquent par la vétusté du matériel utilisé ; les GMP sont souvent de seconde main (Diol, 2021, p. 22). Les enquêtés ont aussi avancé que cela était causé par un mauvais dimensionnement des infrastructures, par le climat (saison chaude) ou encore par le niveau d'étiage (hivernage).

Encadré n°1 : une eau collectée à l'aide de GMP

Lors d'une visite sur le périmètre bananier du GIE Nguène 2, un producteur m'a montré la manière dont le pompage de l'eau est effectué. La forte sollicitation des mécaniciens et/ou des délais d'attente pour recevoir les pièces de rechange peuvent priver des périmètres d'eau pendant plusieurs jours. Pour anticiper les pannes et le stress hydrique

qu'elles peuvent induire, deux GMP ont été installés ; lorsque des réparations sont faites sur l'un, l'autre est mis en fonctionnement pour prendre le relais.



Figure 13 - Un pompage assuré par deux GMP - Lucien, 2025, Nguène 2

Dans les champs, l'eau est distribuée à l'aide d'un système californien avec raccord ou d'un système gravitaire. Dans la région de Tambacounda, les producteurs arrosent ainsi les bananiers pied par pied. Pour ce faire, ils doivent donc se rendre disponibles près de sept heures par jour contre « *trois heures par jour avec un système performant [l'aspersion]* » (Beugré, Samb, 2020, p. 11). Six jours sur sept, l'irrigation manuelle est pratiquée par les cultivateurs ou par des irrigants²⁹ de 7h à 11h puis de 16h à 18h30. Pendant ce temps, les producteurs ne peuvent pas se consacrer à d'autres tâches agricoles ; l'irrigation se fait au détriment des soins aux fruits ou d'activités de transformation. Par conséquent, les qualités organoleptique et commerciale en pâtissent.

La pénibilité et le caractère chronophage de l'irrigation se traduisent par un arrosage non homogène et/ou par une délégation partielle de cette tâche à des enfants.

²⁹ En Casamance, pour que les producteurs puissent apporter des soins aux fruits, des personnes sont chargées d'arroser les pieds. Ces irrigants, ou arroseurs, ne sont donc pas des cultivateurs.

« Il faut mieux gérer l'irrigation plutôt que de confier ça à des personnes au niveau des parcelles qui, quand elles sont fatiguées, elles vont laisser le raccord et elles vont aller se coucher... alors que la moto pompe tourne là-bas, le gazole s'épuise mais tu n'as pas l'effet sur les plantations. Donc il vaut mieux rendre cela autonome. [...] Maintenant, le producteur peut s'occuper de tout ce qui est désherbage, entretien de la parcelle, entretien des fruits, récolte et conditionnement » (A1_PT, responsable agricole d'une société privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025).

Pour que l'irrigation soit à la fois plus homogène, moins laborieuse et économe en ressources, les options avancées par la plupart des GIE communautaires interrogés sont de passer à un système d'aspersion et/ou de mettre en place le paillage pour conserver plus longtemps l'humidité dans les sols. Néanmoins, il s'agit d'un investissement financier important et si ces aménagements techniques constituent une amélioration sur le plan technico-agronomique ils ne sont pas toujours acceptés par leurs utilisateurs.



Figure 14 - Une irrigation par système californien à fort coût de main d'œuvre - Lucien, 2025, Nguène 2

Dans la région de Tambacounda, les producteurs des GIE communautaires ayant bénéficié de pompes solaires ont souhaité garder, en parallèle, leur GMP fonctionnant au diesel.

« On a fait un calendrier pour se caler sur leurs habitudes sociales pour qu'ils continuent leurs efforts de production. Sinon, il devait y avoir un bouleversement dans leurs habitudes sociales, dans leurs manières de s'organiser mais ils n'ont pas voulu. Donc ils ont dû apporter une autre pompe qui marche au diesel et qui est en service aux premières heures de la journée. Ensuite, le solaire prend le relais. Ça, c'est leur adaptation. Nous, on était que sur le pompage solaire et nous pensions que c'était faisable » (PA5, acteur para-agricole (ONG belge et allemande), Kaolack, extrait d'entretien du 21 avril 2025).

Ainsi, la pompe solaire leur permet de réduire leur poste de dépense relatif à l'achat de gasoil et le GMP leur permet de préserver leurs habitudes. Les producteurs peuvent continuer à arroser les bananiers tôt le matin, avant que les rayonnements solaires soient suffisamment puissants pour faire fonctionner la pompe solaire.

De plus, les GIE communautaires étudiés à Tambacounda et en Casamance ont testé le système d'aspersion car, s'il est bien installé, il est compatible avec un arrosage régulier et homogène. En effet, un apport régulier en eau est primordial pour favoriser le bon développement des bananiers. Afin de limiter ou d'éviter le stress hydrique, les producteurs raisonnent en « tours d'eau ». Cela désigne au bout de combien de temps l'ensemble de la parcelle aura été arrosée et que le premier pied irrigué aura à nouveau de l'eau.

« Dans un de nos périmètres, on a testé le système asperseur. On a constaté que, chaque 3 jours, on arrosait tout le périmètre. Mais, comme ce sont des gens qui sont habitués à l'inondation des parcelles, ils disent que l'eau des asperseurs est insuffisante. Donc on nous a dit qu'il fallait revenir à l'ancien système. [...] 9 millions de différence. Mais comme... les paysans sont habitués à inonder leur parcelle donc ils disent que la solution n'est pas bonne. On va revenir sur l'ancien système. Et là, on consomme plus de gasoil et la banane a moins d'eau » (C2_2, coopérative, Casamance, extrait d'entretien du 18 avril 2025).

En Casamance, avec l'aspersion, le tour d'eau était de trois jours, ce qui correspond aux recommandations d'un des techniciens agricoles accompagnant des GIE. Cependant, malgré les gains financiers et agronomiques de ce système, cette technique a été rejetée par les producteurs car les bananiers ne leur semblaient pas être suffisamment arrosés ; dans leur imaginaire, les parcelles doivent être « inondées » pour que les besoins en eau des plantes herbacées soient satisfaits.

Finalement, dans les GIE communautaires, les producteurs ayant tous la voix au chapitre, les changements doivent être acceptés pour être introduits durablement. Le degré

d'industrialisation de la culture de la banane doit être objectivement légitime et elle doit pouvoir s'articuler à des pratiques et/ou à des représentations.

Du point de vue du système d'irrigation, le modèle d'exploitation agricole des GIE communautaires étudiés est donc peu industrialisé. Des initiatives ont bien été menées en faveur d'un degré plus élevé d'industrialisation mais ils n'ont pas porté leurs fruits en raison de pannes ou de rejet de la part des utilisateurs.

1.1.2. Une agriculture biologique ou agroécologique non valorisée comme telle

Un modèle d'agriculture biologique ou agroécologique est défendue par les groupements et soutenue par la plupart des producteurs.

Au sein des deux coopératives étudiées et leurs GIE communautaires, l'une des priorités est de favoriser l'usage d'intrants organiques : *« en tous cas, nous ne demandons pas à nos producteurs de faire de la chimie. C'est-à-dire que c'est le bio qu'on privilégie »* (C1_T, coopérative, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 8 avril 2025). Dans la région de Tambacounda comme en Casamance, l'accent est mis sur l'agriculture biologique voire sur l'agroécologie. L'agriculture biologique est *« forme d'agriculture dans laquelle les agriculteurs s'engagent à respecter de façon très stricte un cahier des charges qui limite le plus possible le recours aux intrants d'origine industrielle, afin de mieux gérer l'environnement et de produire des denrées de meilleure qualité »* (Chaléard, Charvet, 2004, p. 231). Quant à l'agroécologie³⁰, il s'agit d'une forme d'agriculture pensée pour s'adapter aux milieux³¹.

Or, si les terres étaient cultivées de manière conventionnelle et qu'elles doivent donc être converties alors cela peut constituer un frein à l'adoption de l'agriculture biologique. Face à cela, en Casamance, la mise en place de ce modèle agricole est pensée dès l'aménagement des terres.

³⁰ En France, l'agroécologie est un modèle de production agricole qui allie les dimensions écologiques, économiques et sociales afin de, par une utilisation intégrée des ressources et des mécanismes de la nature, tirer parti des interactions entre végétaux, animaux, humains et environnement (Libourel *et al.*, 2022, p. 478).

³¹ En géographique, comme le terme « environnement », le « milieu » désigne *« les éléments physiques avec lesquels composent les sociétés humaines »* (Libourel *et al.*, 2022, p. 486).

« Après la trouaison, on amende le terrain. Si c'est le compost, c'est une durée de 5 à 7 jours comme ça. Si c'est avec des bouses de vaches, on peut attendre jusqu'à 21 jours. Après ça, on plante les bananiers et on l'arrose. Au bout de trois mois, on commence à apporter l'engrais au niveau de ces petits bananiers » (C2_C, coopérative, Casamance, extrait d'entretien du 18 avril 2025).

En plus d'améliorer les conditions édaphiques des sols dès la trouaison, les GIE ou les coopératives achètent des intrants organiques en gros pour les proposer à moindre coûts aux producteurs.

Par ailleurs, les pratiques biologiques ou agroécologiques sont d'autant plus acceptées par les cultivateurs qu'elles viennent renforcer un système de production agricole préexistant. En effet, en Casamance, il s'agit de l'association de la (poly)culture et de élevage. Les paysans cultivent des bananes dessert, quelques arbres fruitiers et ils élèvent des animaux. De fait, leurs activités sont complémentaires puisqu'ils réutilisent les excréments de chèvres, de moutons et de vaches ainsi que les feuilles des arbres en tant qu'engrais organique. Dans la région de Tambacounda, les producteurs utilisent le fumier d'autres éleveurs, des engrais « bio » ainsi que le paillage – ce dernier, une fois décomposé, devient de la fumure. En complément, les producteurs amendent les sols avec de l'azote, du phosphore, du potassium (NPK) et de l'urée afin de garantir un bon équilibre entre les micronutriments.



Figure 15 – Périmètres bananiers utilisant des intrants organiques tels que des engrais ou des bouses de vache - Lucien, 2025, Saal 1 (à gauche) et Nguène 2 (à droite)

Si les producteurs n'acceptent pas ces pratiques agricoles et ne les appliquent pas alors ils s'exposent à des sanctions puisque les modèles agricoles défendus à l'échelle des groupements sont mentionnés dans le règlement intérieur des GIE et des coopératives.

Cependant, les consommateurs de bananes dessert n'ont pas forcément connaissance de ces modes de production, faute de labels. Des tentatives de promotion de ces modes de production a été fait sur les camions de la COPROVAG. Il y est inscrit les mentions suivantes : « la banane agroécologique, le meilleur de la banane », et « la banane agroécologique, notre métier ». Or, une fois sur les marchés, *« on ne peut pas vous dire que tel produit est bio et tel produit est conventionnel. Les consommateurs ne peuvent pas identifier les bananes. [...] Donc il faut réglementer tout cela et que le consommateur final puisse savoir laquelle est bio ou pas bio »* (collectif agricole, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 17 avril 2025). La raison est que la certification Ecocert est trop onéreuse pour les GIE ou les coopératives. Ces groupements n'ont pas les moyens de se faire certifier une première fois ni de renouveler régulièrement leur certification.

Pourtant, il y aurait des consommateurs intéressées : *« La classe moyenne sénégalaise est importante et/ou croît donc il y aurait des consommateurs intéressés par une banane locale bio »* (acteur para-agricole (ONG belge et ONG allemande), Kaolack, extrait d'entretien du 21 avril 2025). Toutefois, lorsque la COPROVAG – qui était alors l'APROVAG - a voulu labelliser ses productions, elle visait les marchés belges et non les marchés locaux, sans doute car le prix était davantage valorisé.

Après avoir décrit une partie des capacités productives des GIE communautaires, nous allons désormais à leur modèle d'exploitation agricole et aux manières de s'organiser qui en découlent. Autrement dit, nous allons aborder la question des jeux d'acteurs.

1.2. Les GIE communautaires : un fonctionnement à mi-chemin entre une organisation horizontale et une organisation verticale ?

Le modèle d'exploitation agricole des GIE communautaire repose notamment sur une fonctionnement horizontal (1. 2. 1.), sur une organisation agricole et commerciale

relativement rationalisée (1. 2. 2.) ainsi que sur un management opérationnel reposant sur une approche effectuale (1. 2. 3.).

1.2.1. À l'échelle du GIE, une organisation relativement horizontale pouvant freiner les prises de décisions stratégiques

Tout d'abord, la relative horizontalité de l'organisation se manifeste au travers de la collectivisation des ressources

1.2.1.1. Une collectivisation des ressources

Au sein des GIE communautaires, les ressources sont collectivisées. Le terme « collectivisation » est ici entendu comme étant une « *opération qui consiste à mettre en commun les moyens de production (terre, matériel, cheptel, bâtiment d'exploitation et travail)* » (Chaléard, Charvet, 2004, p. 232). Ici, c'est le cas pour le foncier, le capital d'exploitation, une partie du capital circulant et, quand ils existent, pour les bâtiments de travail.

Le capital foncier est détenu par le GIE. Dans la région de Tambacounda, les groupements mettent à disposition une parcelle de 0,125 hectares pour les productrices et de 0,25 hectares pour les producteurs. En Casamance, les parcelles sont de la même taille, indépendamment du genre.

Par ailleurs, la majeure partie du capital d'exploitation et une partie du capital circulant sont mises en commun. Ainsi, les producteurs doivent verser une cotisation annuelle qui servira à financer le fonctionnement du groupement, la station de pompage, le réseau d'irrigation, le petit matériel de production et/ou les stations de conditionnement et de transformation. De même, les dépenses relatives à l'irrigation – carburant, pièces de rechange, maintenance – sont couvertes par la cotisation (capital circulant). Par conséquent, en fonction de ces postes de dépenses, une cotisation est annuellement calculée ; ensuite, son montant est divisé par le nombre de parcelles ou de producteurs. L'an passé, elle s'élevait à

250 000 francs CFA pour une productrice de Nguène 2 et à 500 000 francs CFA pour un producteur de Saal 2.

En revanche, le capital circulant est majoritairement à la charge de chaque producteur. Ainsi, chacun d'eux assument les dépenses en matériel végétal (rejet de bananier), en fertilisation (NPK, urée, intrants) et en entretien de la parcelle (paille). Si les producteurs ont recours à des ouvriers pour les aider à replanter des pieds par exemple, c'est également à leurs frais.

En résumé, les dépenses relatives au travail de la parcelle sont à la charge des producteurs tandis que le reste est couvert par une cotisation que les producteurs paient à leur GIE. Par rapport aux bananes commercialisées, en Casamance, la valeur nette perçue par les producteurs correspond à la différence entre la valeur nette des bananes commercialisées et la charge parcellaire / la cotisation et/ou les avances.

1.2.1.2. Une prise commune de décisions parfois inefficace

Au sein de GIE communautaires, chaque producteur semble avoir le droit à la parole. En fait, cette première affirmation est à nuancer. Si tel est le cas pour les hommes, elle peut s'avérer inexacte pour les femmes, en raison d'us et coutumes patriarcales. Certains bailleurs de fonds ont entrepris un travail pour changer les représentations et intégrer les femmes dans les débats.

« Elles ont l'habitude de dire : « Vous ne pouvez pas imaginer ce que vous avez fait pour nous. On était exclue pendant des années. » [...] Et vous allez vous rendre compte que des femmes qui n'avaient même pas la possibilité de prendre la parole en public, maintenant, quand vous ouvrez une réunion, ce sont elles qui vont s'accaparer le micro et elles risquent de ne pas vous le rendre parce que... C'est incroyable ! » (PA2, acteur para-agricole (ONG canadienne), Dakar, extrait d'entretien du 28 mars 2025).

En Casamance, la coopérative interrogée met l'accent sur l'égalité femmes – hommes en mettant à disposition une parcelle d'une même superficie, en misant sur la parité au sein des instances du GIE ou encore en ayant créé un comité chargé des questions liées au genre.

De manière générale, la gouvernance repose sur un bureau, qui est renouvelé tous les trois ans, et sur un conseil d'administration dont les membres sont élus en assemblée générale. Le bureau est au moins composé d'un président, d'un secrétaire général, d'un trésorier, d'un responsable de la production et d'un responsable commercial. Lorsque des décisions doivent être validées, elles sont soumises en assemblée générale aux producteurs. Afin que la prise soit prise collectivement, les débats doivent donc aboutir à un accord, quitte à ce que cela la retarde. À ce moment-là, des conflits interpersonnels peuvent resurgir sur le processus décisionnel et empêcher le GIE d'adopter une stratégie ambitieuse.

« Souvent, il y a même des clans au sein de... l'autre peut être élu mais faire face à une opposition farouche après son élection. Tout cela, ça se manifeste dans les GIE à travers la prise de décisions. Et c'est ça qui rend un peu difficile la prise de décisions au niveau des GIE. L'idée peut être bonne mais si tu as quelqu'un qui s'oppose pour s'opposer, il va faire en sorte de convaincre les autres de ne pas accepter cette décision » (PA1, acteur para-agricole (consultant), région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025).

Dans ces cas-là, faute de consensus, les décisions peuvent être bloquées ou les débats peuvent aboutir à un compromis qui vide de sa substance la stratégie du GIE.

1.2.2. Une organisation agricole et commerciale à la fois rationalisée et permissive vis-à-vis des comportements dissonants

L'organisation agricole et commerciale repose sur un soutien technique (1. 2. 2. 1.) et sur une gestion de la commercialisation confiée aux coopératives (1. 2. 2. 2.). Au final, le management opérationnel repose sur une approche effectuale (1. 2. 2. 3.).

1.2.2.1. Un soutien technique encadrant les pratiques agricoles, sans forcément les contraindre

Au sein des groupements étudiés, qu'ils soient privés ou communautaires, les pratiques agricoles des producteurs sont schématiquement orientées ou planifiées par un encadreur puis supervisées par au moins un chef de périmètre et/ou des chefs de lignes. Pour les cultivateurs des GIE communautaires, l'encadreur est le responsable de la production de la

coopérative ; de manière ponctuelle, il peut aussi s'agir d'un consultant. Aux chefs de périmètres et de lignes peuvent s'ajouter d'autres acteurs qui vont rendre possible la production.

Au sein du GIE communautaire, nous avons vu que le bureau est notamment composé d'un responsable de la production et d'un responsable de la commercialisation. L'un comme l'autre participent au processus décisionnel du groupement et interviennent dans la production (figure n°16).

Le chef de périmètre supervise les tâches effectuées par les producteurs et les personnes en charge des capitaux d'exploitation et circulants. Ainsi, il vérifie le travail fourni par les chefs de l'irrigation. Ces derniers garantissent le bon fonctionnement du système d'irrigation en supervisant le travail des chefs des canaux, qui effectuent le suivi de l'irrigation ou des travaux effectués au niveau des canaux, et des pompistes qui entretiennent les GMP. Ensuite, les arroseurs sont chargés d'arroser les parcelles. Cette organisation vise à rationaliser la gestion de l'eau en ayant à la fois une vision d'ensemble, au niveau de la plantation, et une connaissance fine des problématiques pouvant être rencontrées au niveau des parcelles.

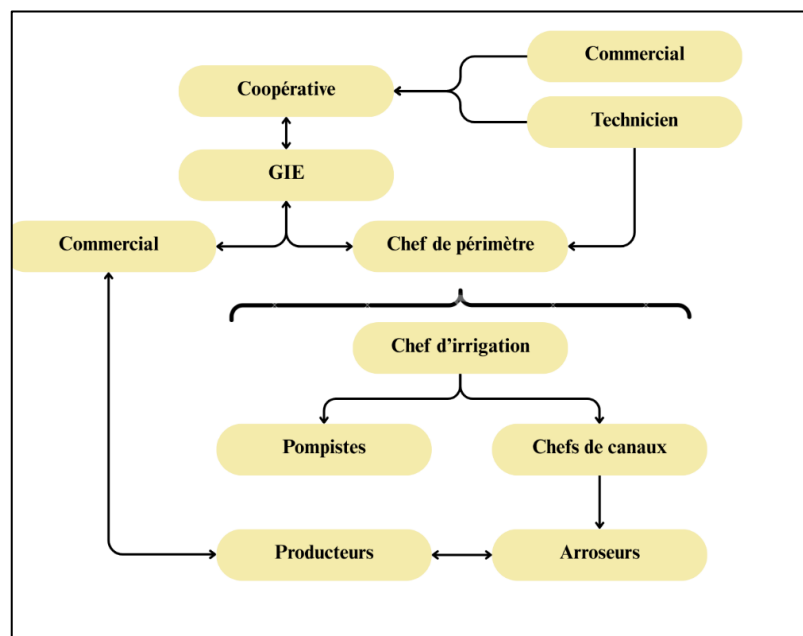


Figure 16 - L'organisation technico-commerciale au sein de la coopérative C2_2 et des GIE communautaires adhérents - Lucien, 2025, Sédhiou

De plus, au bout de la chaîne, les producteurs bénéficient des conseils des chefs de périmètre - eux-mêmes conseillés par le technicien de la coopérative – et doivent se coordonner avec les arroseurs pour entretenir leur parcelle et apporter des soins aux fruits sans les gêner. Lorsque le moment de la récolte approche, les cultivateurs sont aussi sollicités par le commercial du GIE pour estimer les volumes bientôt disponibles et organiser la récolte.

Toutefois, si les membres du GIE cherchent à rationaliser la gestion de l'irrigation, ce n'est pas aussi clair pour la production en elle-même. En effet, dans les GIE communautaires casamançais et tambacoundais, le règlement interdit l'usage d'intrants chimiques mais il ne sanctionne pas telle ou telle conduite de culture. Les producteurs sont incités à se coordonner pour organiser le calendrier de plantation des bananiers et ainsi harmoniser l'arrivée à maturité des fruits, mais ils n'y sont pas contraints. D'après les enquêtés interrogés, les cultivateurs conservent une marge de manœuvre dans la mise en œuvre de l'itinéraire technique : « *Chaque producteur a son planning selon le travail de son champ. [...] Chaque producteur plante en fonction de son besoin [...] a son calendrier et son itinéraire technique* » (A2_CT, productrice d'un GIE communautaire, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 10 avril 2025). De fait, les GIE communautaires cherchent à rationaliser une partie des pratiques mais ils seraient aussi permissifs envers des conduites de culture sous-optimales du point de vue de la rentabilité.

1.2.2.2. Une commercialisation groupée au sein d'une coopérative et, de manière plus marginale, gérée par le GIE

Au sein des GIE communautaires étudiés, la commercialisation est gérée par la coopérative à laquelle les groupements appartiennent (figure n°17). En effet, le responsable commercial de chaque GIE sonde les producteurs pour estimer les volumes pouvant être récoltés sous une quinzaine jours (a). Ensuite, il en rend compte au commercial de sa coopérative (b) pour que ce dernier puisse contacter des clients. Quand elle existe, le commercial de la coopérative échange avec la cellule commerciale de Dakar pour qu'elle serve de relais auprès des grossistes (b'). Lorsque les commandes sont passées, le commercial revient vers les GIE pour qu'ils programment les coupes (c). Les producteurs

sont informés (d) tout comme, quand le conditionnement est de mise, le président de la station de conditionnement (e). Ensuite, ce dernier relaie l'information au chef de station (f) – qui en avisera les producteurs et/ou les journaliers (g) – et supervise son travail ainsi que celui de son équipe.

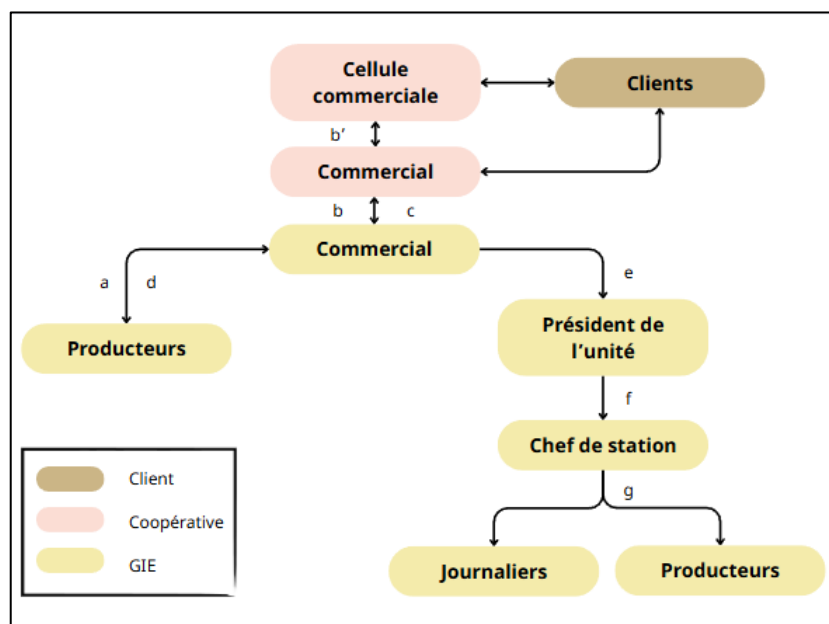


Figure 17 – L'organisation commerciale, en cas de conditionnement, au sein de GIE communautaires - Lucien, 2025

Le jour J, le conditionnement est à la fois contrôlé par le président de l'unité de conditionnement et par les responsables de la production et de la commercialisation de la coopérative. Ceux-ci s'assurent que la qualité fonctionnelle des bananes dessert est, à ce stade, au rendez-vous. En effet, le processus est normé et supervisé. À partir la cinquième étape (figure n°18), les responsables en question vont s'assurer que les cageots pèsent bien quinze kilogrammes, que les fruits ont été correctement triés et dépattés ou encore, pour limiter les frottements entre les bananes, que les fruits sont bien disposés dans les cageots.

Finalement, que les bananes soient vendues conditionnées ou en vrac, leur commercialisation est majoritairement gérée par les coopératives. Le GIE ne sert que de relai local sauf, à la marge, lorsqu'il décide de vendre à des *banabanas* ou aux femmes travaillant dans les stations de transformation.



Figure 18 - Une journée-type de conditionnement de bananes dessert - Lucien, 2025, Nguène 2

Nous venons de voir que les pratiques agricoles sont accompagnées – plus qu’encadrées – et que la commercialisation est majoritairement gérée par les coopératives. Dans un cas comme dans l’autre, les rapports entre les individus sont régis par un management opérationnel qui repose sur une approche effectuale.

1.2.2.3. Un management opérationnel reposant sur une approche effectuale

Les responsables des GIE communautaires ajustent leurs choix en fonction des réactions des producteurs – comme nous avons pu le montrer avec l’exemple du système d’irrigation – ou des commandes passées au fur et à mesure par les clients. Ainsi, une partie de la vie de ces organisations repose sur les choix de courts termes. De fait, nous parlerons de management opérationnel. Celui-ci à optimiser les ressources des entreprises, sur le court terme et sur des décisions plus ou moins compliquées³². En effet, le système californien n’est pas viable à long terme car il empêche les producteurs de se consacrer aux soins aux fruits et donc d’augmenter la part de bananes conditionnées mais, malgré cela, il reste préféré au

³² BARTHE Laurent, 2024, Cours sur la « stratégie des entreprises alimentaires », M2 SSAA, ISTHIA-UT2J.

système d'aspersion par certains cultivateurs. De même, les commandes effectuées au fur et à mesure des campagnes s'inscrivent dans le court terme.

Par ailleurs, les choix sont effectués en fonction des capitaux des GIE et de leur coopérative. Concernant le transport, les bananes dessert sont acheminées à l'aide du ou des camion(s) des coopératives ainsi que de camions de marchandises. À défaut de pouvoir substituer les premiers aux seconds, en intégralité, les coopératives optent pour un transport en froid et en chaud. Toutefois, à terme, elles aimeraient pouvoir n'utiliser que des camions réfrigérés pour garantir la durée de vie verte des fruits. Ainsi, cette stratégie repose sur une approche effectuale. Autrement dit, les coopératives partent de leurs moyens disponibles de générer des effets qui ne sont pas des buts en soi mais des étapes intermédiaires possibles³³. Ici, en attendant de pouvoir avoir une flotte suffisante de camions réfrigérés, les coopératives associent les leurs aux camions de transporteurs.

Après avoir caractérisé le modèle d'exploitation agricole et l'organisation technico-commerciale, nous allons désormais aborder les débouchés que les GIE communautaires étudiées parviennent à atteindre. En effet, ces dernières années, ces derniers sont en cours de diversification.

1.3. Des débouchés en cours de diversification

Les débouchés sont en cours de diversification. En effet, si les bananes dessert sont majoritairement vendues en vrac (1. 3. 1.), ces dernières années, une partie est également vendue conditionnée et une autre transformée (1. 3. 2.).

1.3.1. Une production majoritairement destinée à la vente en vrac

Concernant la coopérative tambacoundaise interrogée, principaux marchés sont situés dans la région de Dakar, de Thiès et dans la vallée du fleuve Sénégal (Saint-Louis, Richard-Toll). À l'étranger, seule la Gambie semble recevoir des bananes produites par les GIE communautaires adhérents à cette coopérative ; les exportations représentent 10 % des

³³ BARTHE Laurent, 2024, Cours sur la « stratégie des entreprises alimentaires », M2 SSAA, ISTHIA-UT2J.

bananes produites. Des parts de marchés auraient été perdues : « *Il y a d'autres périmètres qui sont plus accessibles en termes de distance, c'est pourquoi ils ont diminué les commandes à notre niveau. Parce qu'il y a les agrobusiness qui sont de l'autre côté, dans la région de Kolda* » (C1_T, coopérative, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 8 avril 2025).

Quant à la coopérative casamançaise interrogée, ses principaux marchés sont la région de Dakar, Kaolack et la Gambie. Annuellement, les volumes écoulés s'élèvent respectivement à 700 tonnes, 400 tonnes et à entre 100 et 200 tonnes. Toutefois, lorsque les bananes produites par le GIE Yellitaaré « n'inondent pas » le marché gambien, les quantités exportées vers la Gambie atteignent parfois 500 à 600 tonnes par an. De plus, de manière plus marginale, cette coopérative casamançaise approvisionne également les marchés de Kolda et de Guinée-Bissau.

À l'heure actuelle, ces différents marchés sont majoritairement alimentés par de la banane vendue en vrac. En effet, la coopérative tambacoundaise commercialise 83 % de ces bananes en vrac et seulement 7 % de manière conditionnée (cageots). Concernant la coopérative casamançaise, elle vend 60 % de ses fruits en vrac et les 40 % restants en cageots.

Or, la banane en vrac est commercialisée en bord de champ à un prix inférieur aux bananes vendues de manière conditionnée (ou transformée). En effet, seule la banane conditionnée permet à la coopérative d'avoir une marge et de devenir viable : « *avec la banane conditionnée, actuellement, on gagne 40 ou 45 francs CFA par kilo* » (C1_Tcoopérative, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 8 avril 2025). De même, la transformation est l'un des leviers pour diminuer les pertes et ainsi augmenter le chiffre d'affaires annuel.

Dans un cas comme dans l'autre, la banane dessert est uniquement vendue en vrac lorsqu'elle est exportée mais elle peut aussi l'être en cageots ou sous forme de produits transformés lorsqu'elle est vendue au Sénégal. Afin que l'activité commerciale soit rentable que et que la coopérative soit viable, cette adaptation de l'offre est nécessaire. Pour le comprendre, nous allons désormais revenir sur les nouveaux débouchés.

1.3.2. Des coopératives qui destinent la production à de nouveaux marchés : la banane conditionnée et la banane transformée

Afin d'être viables, les coopératives destinent la production à de nouveaux marchés. Or, le marché de la banane conditionnée comporte une barrière à l'entrée (1. 3. 2. 1.). Quant au marché de la transformation, il est actuellement relativement contingent et uniquement investi par les femmes (1. 3. 2. 2.).

1.3.2.1. Le marché des bananes conditionnées exportées : un débouché comportant des barrières à l'entrée

En 2014, la coopérative tambacoundaise interrogée – qui était alors encore une association - a été approchée par une chaîne de magasins qui souhaitait leur acheter des bananes dessert pour satisfaire la demande de clients belges voulant soutenir les petits producteurs. Dans ce cadre, la coopérative a progressivement fait l'apprentissage du standard « export » pour passer outre la barrière à l'entrée de ce débouché. Lorsque ce standard est appliqué par les entreprises ivoiriennes, il se rapporte à un « standard Europe ».

Ce standard est d'une part défini dans la législation européenne. En effet, le *Codex alimentarius* détermine trois catégories :

- la catégorie « extra » qui désigne des bananes de qualité supérieure dont les doigts présentent au plus des défauts mineurs qui ne dépassent pas 1 cm² de la surface du doigt, qui n'entachent pas l'aspect général de la main et qui n'affectent pas la pulpe du fruit ;
- la catégorie I qui désigne les bananes de bonne qualité dont les doigts présentent de légers défauts qui ne dépassent pas 2 cm² de la surface du doigt, qui laissent un bel aspect général de la main et qui n'affectent pas la pulpe du fruit ;
- la catégorie II qui désigne les bananes qui présentent des défauts de forme et d'épiderme qui ne dépassent pas 4 cm² de la surface du doigt et qui n'affectent pas la pulpe du fruit. (Sénagrosol, 2006, p. 34 ; Sotteau, 2017, p. 6-7)

De fait, les bananes dessert doivent être belles (qualité fonctionnelle) et conformes à des restrictions sanitaires. C'est pourquoi les défauts ne doivent pas affecter la pulpe du fruit ; autrement, des champignons peuvent se développer et engendrer des maladies de conservation.

D'autre part, le « standard Europe » est défini par des grandes et moyennes surfaces qui ont des « *exigences en termes de mûrissage (échelle colorimétrique), de taille (longueur, grade), d'aspect (pas de trace noire) et de présentation (nombre de doigts par bouquet)* » (Chauvin *et al.*, à paraître). Pour répondre à ces divers critères, des pratiques doivent être mises en place aux champs, à la station de conditionnement ou encore lors du transport des fruits.

« *[En Côte d'Ivoire, au moment de la récolte], on ne superposait jamais les régimes. On met un régime comme ça. Entre les deux régimes et même entre les mains de chaque régime, on met des éponges pour que les bananes ne se touchent pas en raison des secousses du tracteur. [...] Parce qu'ils disent qu'une fois que ça se touche, après le mûrissage, il y aura des tâches noires sur la banane. Mais ici, nous, la façon dont on traite la banane, ce sera difficile de l'exporter hein. [Rires] Je dirai même que c'est impossible de l'exporter* » (C2_C, coopérative, Casamance, extrait d'entretien du 18 avril 2025)

Ici, un membre d'une coopérative rend compte d'une des causes du brunissement, provoqué par le toucher des doigts les uns avec les autres, et des meurtrissures – ecchymoses causées par des dommages mécaniques – des bananes dessert (Biabany, 2021, p. 57-58). Sachant qu'il s'agit de critères de la qualité commerciale, ce membre reconnaît les efforts qui restent à faire pour éviter de provoquer des défauts de présentation et ainsi atteindre les niveaux requis par la classification européenne.

Par conséquent, la satisfaction du marché belge devait passer par un respect de ce « standard européen ». Pour ce faire, « *par rapport à l'exportation, cela [leur] a permis d'avoir des certifications, de savoir les normes de transport – par exemple internes et externes* » (C1_Tcoopérative, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 8 avril 2025). Afin de mettre en place ces normes de transport, le bailleur de fonds Rikolto a investi dans la mise en place d'un câble way pour limiter les meurtrissures aux champs ; de même, il a participé au financement de la station de conditionnement de Nguène pour que les bananes soient conditionnées en cartons et qu'elles puissent ainsi être transportées dans des camions

réfrigérés, entre Tambacounda et Dakar, puis dans des conteneurs frigorifiques du port autonome de Dakar au port d'Anvers (PA5).

Cependant, cette expérience n'a pas été pérennisée en raison de volumes insuffisants ; cela est notamment dû aux pannes des GMP qui provoquent un stress hydrique et donc des pertes. De plus, la coopérative n'avait pas les moyens de renouveler la certification. Enfin, un enquêteur souligne que la marche entre une vente exclusivement en vrac et une vente à la fois en vrac et au standard européen était peut-être trop haute : *« Ils ont une petite chambre froide ; elle a été financée par Rikolto. Ils rêvaient de commercialiser jusqu'en Belgique alors qu'à Tamba ils ne vendaient pas [de bananes conditionnées]. Je me disais que c'était un peu contradictoire »* (PA5, acteur para-agricole (ONG belge et ONG allemande), Kaolack, extrait d'entretien du 21 avril 2025).

Le marché de la banane conditionnée, en particulier lorsqu'il doit répondre au standard européen, est très exigeant et requiert un certain degré d'industrialisation de la production : transport primaire, système d'irrigation, etc. Parallèlement, un autre marché a été investi par les GIE communautaires. Il s'agit de celui de la banane transformée.

1.3.2.2. Le marché de la banane transformée, un débouché contingent et en cours de professionnalisation

Le marché de la banane transformée est un débouché contingent car il a été pensé par les GIE communautaires pour limiter les pertes durant l'hivernage. À ce moment-là de l'année, le climat dans la région de Tambacounda est davantage propice au développement du bananier, ce qui conduit à une hausse des rendements. Or, à la même période, la demande diminue, ce qui crée un phénomène de surproduction.

« Chaque année, il y a une période de l'année où l'offre est supérieure à la demande donc nous subissons beaucoup de pertes. Donc c'est aussi ce qui a amené l'idée de la transformation. Au lieu de laisser la banane pourrir dans les champs, on essaie de transformer cette banane pour vraiment minimiser les pertes quand l'offre est supérieure à la demande. Donc c'est ce qui a amené l'idée de mettre en place des unités de transformation au niveau de Saal et de Nguène » (C1_T, coopérative, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 8 avril 2025).

Pour que l'activité devienne rentable, certains acteurs estiment qu'elle ne devrait s'en tenir aux rebuts : *« Mais l'approvisionnement pose problèmes. Par exemple, au niveau de Nguène, ce sont les rebuts de la station qui sont transformés en thiakry³⁴. Pour que cette unité soit rentable, il faudrait qu'il y ait régulièrement des coupes »* (PA5, acteur para-agricole (ONG belge et ONG allemande), Kaolack, extrait d'entretien du 21 avril 2025) .

De même, la transformation permet de valoriser les bananes ne pouvant pas être conditionnées en *Thiakry*, en *Arraw*³⁵, en semoule ou encore en savons : *« Parce que lorsque nous faisons le conditionnement de la banane, il y a ce qu'on appelle des écarts de tri qui ne peuvent pas aller dans le conditionnement. Ces écarts de tri sont transformés dans les unités de transformation »* (coopérative, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 8 avril 2025). En les transformant, les fruits acquièrent une valeur ajoutée qu'ils n'auraient pas eu s'ils avaient directement été vendus en vrac.

Par ailleurs, le marché de la banane transformée est en cours de professionnalisation. En effet, dans la région de Tambacounda, la transformation a été initiée il y a une dizaine d'années et évolue au fur et à mesure, que ce soit sur l'ensachage ou sur les pratiques en elles-mêmes : *« Au début, c'était pas comme ça [figure n°20]. C'était avec des sachets plastiques mais, depuis, on essaie de s'améliorer avec les partenaires qui essaient de les accompagner à se professionnaliser »* (coopérative, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 8 avril 2025). En Casamance, des femmes des GIE communautaires ont aussi été accompagnées pour apprendre à transformer la banane en dérivés de la banane mais les fonds attribués étaient finalement insuffisants pour permettre la construction d'une unité de transformation.

De plus, le marché est en cours de professionnalisation car, sans autorisation de fabrication et de mise en vente (code FRA) ni code-barre, les bananes transformées ne peuvent être vendues à grande échelle et notamment dans des grandes et moyennes surfaces : *« Donc quand vous avez l'autorisation FRA, ça veut dire que vous avez... il n'y a pas d'inconvénients au niveau sanitaire, distribution. Donc il y a un long processus. Il y a des analyses de qualité, au niveau commerce, autorisations et tout ça pour pouvoir*

³⁴ Thiakry : dessert ouest-africain habituellement à base de yaourt et de coucous de millet .

³⁵ Arrow : base, souvent à base de mil, servant à réaliser des desserts sénégalais.

commercialiser » (C1_C, coopérative, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 8 avril 2025).



Figure 19 - Exemple de bananes transformées en Thiakry ou en Arraw - Lucien, 2025, Tambacounda

Enfin, il est probable que le marché soit aussi encore en cours de professionnalisation car il est uniquement investi par des femmes. Quand on sait que les GIE communautaires ont une vision patriarcale des femmes, il est probable que cela freine le renforcement de ce débouché et ce bien que des bailleurs veuillent s'en servir comme d'un levier d'émancipation des femmes. Cette émancipation est toute relative car elle contribue une nouvelle fois à une division sociale du travail qui est genrée.

« Elles ont ouvert la porte aux hommes mais, jusqu'à présent, aucun homme ne s'est inscrit. Peut-être qu'ils jugent que le travail qui est là-bas n'est pas celui d'un homme. Même au niveau du moulin, ce sont les femmes qui le gèrent. Il n'y a pas d'hommes. Peut-être que les hommes disent que l'unité de transformation, la transformation est une affaire de femmes quoi » (A2_CT, productrice d'un GIE communautaire, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 10 avril 2025).

En effet, en raison de constructions sociales, la transformation est une activité associée au domaine du culinaire et du travail domestique et donc in fine aux femmes. À contrario, la

production renvoie à une activité nécessitant de la force (trouaison, etc.) et donc aux hommes.

« Le fait de faire de la farine et tout cela, en général, ce sont les femmes qui s'occupent de cela... Oui [c'est culturel]. Les hommes s'occupent d'autres activités. Par exemple, quand vous allez dans les périmètres, les femmes ont 200 pieds de bananes et les hommes ont 400 pieds de bananes. Et ça, c'est justifié parce que c'est pour alléger les femmes sur les travaux parce qu'elles partent le matin irriguer et, quand elles descendent, ce sont elles qui doivent préparer à manger. Si elle est trop chargée, ça risque de poser problème donc ce sont des allègements quoi. Ce sont des travaux d'allègement pour qu'elles s'occupent d'autres activités » (C3_T, collectif agricole, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 17 avril 2025).

Un enquêteur reconnaît que, dans la région de Tambacounda, les GIE communautaires ont tendance à vouloir alléger les femmes de tâches productives – en leur accordant une demi-parcelle – pour qu'elles puissent se consacrer à celles domestiques. En revanche, cette logique d'allègement n'est pas mise en avant lorsqu'il s'agit d'un travail rémunéré semblable à celui domestique. De plus, aucune réflexion n'est faite pour répartir différemment les tâches domestiques et ainsi promouvoir un égal accès à la production et à la valorisation des bananes.

Pour caractériser les GIE communautaires, nous nous sommes attachés à rendre compte de leur trajectoire en revenant sur leurs capacités productives, leur organisation ainsi que leurs débouchés. En effet, il existe bien des changements qui sont en cours sur les plans technique (irrigation) et commercial (débouchés). Désormais, nous allons utiliser la même grille de lecture pour montrer que la filière sénégalaise portée par les GIE et les entreprises privées mettent en œuvre un modèle agricole semi-industriel en vue de satisfaire quantitativement et qualitativement la demande.

2. La filière sénégalaise structurée par des organisations privées, qui mettent en œuvre un modèle agricole semi-industriel pour satisfaire quantitativement et qualitativement la demande

Dans cette partie, l'expression « organisations privées » désignera les GIE privés et les sociétés privées. Leur forme juridique diffère mais elles se ressemblent du point de vue de

leurs capacités productives et de leur fonctionnement. Ainsi, dans cette partie, nous reviendrons sur le système de production agricole (2.1.), sur le modèle d'exploitation agricole (2.2.) ainsi que sur les débouchés (2.3.) de ces organisations qui sont toutes situées dans la région de Tambacounda.

2.1. L'avènement d'un modèle productif semi agro-intensif au sein de GIE et d'entreprises privées

Pour caractériser le degré d'intensification du modèle production des organisations privées, nous reviendrons sur certains moyens de production à commencer par le capital foncier (2.1.1.). Ensuite nous reviendrons sur des capitaux d'exploitation et/ou circulant au travers de la question du système d'irrigation (2.1.2.) et de l'usage des intrants (2.1.3.).

2.1.1. Une expansion freinée par un difficile accès au foncier

La superficie des organisations privées interrogées varie entre onze et plusieurs centaines d'hectares. Cependant, leur expansion est freinée en raison d'un difficile accès au foncier. En effet, ces organisations ne parviennent pas à trouver plusieurs hectares d'un seul tenant : *« Voilà, tu ne peux pas trouver un très grand espace dans un seul endroit. Tout cela, on a trouvé sur 20 ha. Si on trouve 30 ou 40 ou 50, on prend aussi »* (A3_PT, responsable agricole d'un GIE privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 15 avril 2025). Pour faciliter le travail au sein du périmètre bananier, un autre enquêté souhaitait ainsi obtenir et aménager des terres proches des siennes, à Gouloumbou, mais il a dû se raviser et accepter d'exploiter un foncier au niveau de Kourouyenty soit à une dizaine de kilomètres de là.

De plus, l'expansion est freinée car les organisations privées ne parviennent pas à obtenir plusieurs hectares en une seule fois et qu'ils soient à proximité immédiate ou non des terres déjà cultivées. Ainsi, il peut y avoir un décalage entre une volonté d'accroître les volumes produits, en consommant davantage d'espaces, et un accès contraint au foncier.

« Il y a moi, Yellitaarée et il y a une petite partie de 50 hectares qui appartient au chef de village de Gouloumbou. Jusqu'à présent, on est sur le dossier, au niveau de

Kourouyenty. Ça fait 10 ans ! [...] Après on te dit : « Non, normalement, le décret qu'on t'a donné, ce n'est pas un sous-préfet qui doit signer parce que la signature d'un sous-préfet ne doit pas aller au-delà de 10 hectares. Le préfet lui-même, c'est 25 ou 35 hectares. Le gouverneur, c'est 75 ou 80 hectares. Normalement, c'est un décret présidentiel. Mais, à titre exceptionnel, on va voir ce qu'on peut faire ». Par exception, tu dépenses 50 millions [de francs CFA] » (A1_PT, responsable agricole d'une société privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025).

Cet accès restreint repose sur des contraintes politiques et urbanistiques. Du fait d'une déconcentration du pouvoir limitée, l'État a officiellement la main sur l'expansion des surfaces cultivées. L'enquête dont le *verbatim* est tiré déplore le manque de « *dynamisme réel du gouvernement* » en matière de soutien à l'agriculture et plus encore de soutien aux filières banane dessert (A1_PT, responsable agricole d'une société privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025).

2.1.2. Un système d'irrigation permettant de consacrer du temps aux soins aux plantes

Dans les organisations privées étudiées, l'eau est collectée le biais de GMP positionnées à la surface du fleuve Gambie. Comme évoqué précédemment, l'un des freins peut être les pannes de ces machines.

Ensuite, l'eau est distribuée à l'aide d'asperseurs. Si ce système d'irrigation semble être devenu la norme au sein de ces organisations privées, sa généralisation ne date en réalité que d'une dizaine d'années. Cela est notamment dû à l'intervention de consultants ayant antérieurement travaillé pour les filières bananes dessert de pays tels que la Côte d'Ivoire. En effet, le GIE Yellitaaré a par exemple d'abord testé les systèmes californien, gravitaire et le goutte-à-goutte avant d'opter pour le système d'aspersion autour des années 2010. Avec ce dernier système, pour déverser 450 à 500 mètres cubes par hectare, le temps d'arrosage journalier peut aller jusqu'à 2h30 en raison de l'âge des bananiers et des températures.

Toujours en raison des températures, « *les producteurs doivent irriguer de manière abondante mais aussi s'assurer que les sols soient bien drainés pour éviter qu'ils soient asphyxiés. De plus, une couverture du sol est aussi privilégiée pour garder l'humidité dans les sols* » (responsable agricole d'un GIE privée, région de Tambacounda, extrait d'entretien

du 22 avril 2025). Cette couverte est souvent constituée d'un paillage et, plus rarement, d'une couverture végétale. Parmi les organisations privées interrogées, une seule a expérimenté cette dernière technique.

De plus, le temps d'arrosage ne dépassant pas 2h30 contre 7h dans les GIE communautaires, les coopérateurs peuvent consacrer le reste de leur temps à l'entretien des parcelles et aux soins aux fruits.

Afin de mettre en œuvre un système semi agro-industriel, les organisations privées cherchent à améliorer le système d'irrigation. De même, le recours aux intrants est à la fois un levier pour intensifier les pratiques et un enjeu de préservation de l'environnement, et donc des possibilités futures de poursuivre l'activité agricole.

2.1.3. Une productivité reposant un usage raisonné des intrants chimiques

Parmi les organisations privées interrogées, toutes reposent sur un modèle de monoculture à l'exception d'une qui développe l'agroforesterie. Toujours selon les enquêtés, cela leur permet d'obtenir des rendements annuels variant de 35 à 40 voire 50 tonnes par hectare. Or, qui dit monoculture dit risque de propagation plus rapide de maladies ou de bioagresseurs. Pour limiter cela, le recours aux intrants chimiques est parfois présenté comme étant « la » solution.

Ces organisations pratiquent l'agriculture dite conventionnelle mais essaient de limiter leur recours aux intrants chimiques. Pour un responsable d'un GIE privé, ce choix résulte d'une absence de troupeaux à proximité de ses zones de production ; les éleveurs étant transhumants et étant incités à s'éloigner des zones habitées, « *pour acquérir le fumier, c'est un tas de problèmes pour eux car la distance est parfois longue* » (A5_PT, responsable agricole d'un GIE privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 16 avril 2025). Pour d'autres, cet entre-deux permet d'augmenter les rendements tout en limitant les externalités négatives. Autrement dit, ils disent pratiquer l'agriculture raisonnée. Les techniques qui y sont relatives « *permettent de mieux prendre en compte l'environnement. Il devient possible d'apporter aux cultures des rations d'engrais calculées au plus juste pour les différents secteurs d'un même îlot de culture en se fondant sur les différences de rendements*

enregistrées » (Chaléard, Charvet, 2004, p.72). En effet, au moins trois des quatre organisations privées interrogées travaillent avec des laboratoires pour pouvoir ajuster l'apport en intrants chimiques à leurs réalités de terrain et à leurs besoins.

« Je ne consomme pas l'engrais comme dans la production conventionnelle où on met l'engrais toutes les semaines quoi. Moi par exemple, je fais des relevés de sols où je traite avec deux laboratoires et après j'ai un laboratoire témoin en Côte d'Ivoire qui est le Centre de Recherche Agronomique en Côte d'Ivoire, le CRNA. Donc je fais partir mes échantillons de sols, de racines et de feuilles. Et après, je travaille ici avec l'ISRA. Et après je compare mes données pour avoir une moyenne et après faire mes compositions de compost et tout ça et de faire mes apports. Ça me permet de réduire mes coûts en phyto et tout ça quoi » (A1_PT, responsable agricole d'une société privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025).

Ce double contrôle vise à tirer profit de l'expertise du CRNA, en matière de conduite de cultures de bananes dessert, et de la connaissance des conditions climatiques édaphiques du milieu tambacoundais de l'Institut Sénégalais de Recherches Agricoles (ISRA). En effet, du fait du climat tropical sec sénégalais, un certain nombre de maladies ne sont pas présentes ou ne constituent pas une menace pour les bananiers.

Pour rendre cela possible, certains producteurs diminuent strictement le recours aux intrants tandis que d'autres associent intrants chimiques et organiques. En effet, le responsable de la production de l'entreprise développant l'agroforesterie réfléchit aux synergies pouvant exister entre les végétaux pour que certains arbres servent de fertilisant naturel, de brise-vent, de parasol ou encore d'insecticides.

« Au début, on faisait de la conventionnelle. Ensuite, on est passé à l'agroforesterie en associant petit à petit des arbres, en mettant des brise-vent, en se demandant quels sont les arbres qui pourront nous apporter tel azote, tel mélange. [...] on explique aux coopérateurs que notre objectif est de nourrir le sol et, à partir du sol, la plante va se nourrir... ce qui est différent de nourrir la plante directement » (A1_PT, responsable agricole d'une société privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025).

Selon cette approche, le recours à l'agriculture raisonnée permet certes de préserver les sols mais aussi de les enrichir. Le soin aux fruits commence par le soin au milieu.

Après avoir vu la manière dont la mobilisation des moyens de production participe à l'industrialisation de la culture commerciale de la banane dessert, nous allons nous intéresser

plus amplement aux jeux d'acteurs en place. Pour ce faire, nous allons revenir sur la division du travail.

2.2. Une division du travail plus poussée au sein des GIE et des entreprises privées

La division du travail se lit au travers de l'organisation du travail agricole (2.2.1.), d'une organisation agricole et commerciale rationalisée pour répondre aux prescriptions de l'aval (2.2.2.) ainsi que d'un management stratégique reposant sur des stratégies délibérées ou émergentes (2.2.3.).

2.2.1. Une organisation agricole verticale censée favoriser la rapide prise de décision stratégique

Au sein des organisations privées, le travail repose sur une division verticale du travail afin de d'accroître la vitesse de prises de décisions stratégiques. Pour ce faire, le modèle d'exploitation agricole repose sur le métayage (2.2.1.1.) et sur une gestion assurée par des « cols blancs » (2.2.1.2.).

2.2.1.1. Aux champs, une organisation basée sur le métayage

Au sein des organisations privées enquêtées, l'organisation agricole est basée sur le métayage. Ce mode faire-valoir suppose que le propriétaire apporte le capital et au moins une partie du capital d'exploitation et circulant tandis que le métayer fournit sa force de travail ; ensuite, les revenus tirés des ventes sont répartis entre les deux partis selon un pourcentage préalablement défini (Chaléard, Charvet, 2004, p. 29-31).

Dans le cas présent, les coopérateurs³⁶ n'apportent que leur force de travail, à l'exception d'un GIE privé dans lequel le gérant souhaite qu'ils fournissent une partie du capital d'exploitation et du capital circulant : « *Chaque producteur doit payer ses outils de travail*

³⁶ Dans les GIE communautaires, les cultivateurs sont appelés des « producteurs ». Dans les organisations privées, ils sont nommés « coopérateurs ».

ainsi qu'une ficelle qui coûte environ 1000 francs CFA et qui sert à maintenir les régimes. Le but du GIE est de responsabiliser les producteurs pour qu'ils en prennent soin et qu'elle puisse être utilisée durant plusieurs campagnes » (A6_PT, responsable agricole d'un GIE privée, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 22 avril 2025).

En ce qui concerne les revenus générés par la vente de bananes dessert, entre 25 et 35 % reviennent aux métayers tandis que le reste revient à l'organisation privée. Parfois la rémunération dépend du système d'irrigation. Ainsi, un des enquêtés tient compte de la productivité du travail agricole et donc, indirectement, de la pénibilité du travail : *« S'il arrose à la main, ce sera 40 %. Si c'est avec aspersion, il a 25 %. Parce que si c'est à la main, il ne peut pas gérer 400 pieds. Mais si c'est avec aspersion, [dans le même temps imparti,] il peut aller couvrir jusqu'à 1500 pieds »* (responsable agricole d'un GIE privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 15 avril 2025). De plus, les métayers sont rémunérés après chaque campagne, soit environ tous les six mois. Entre temps, ils peuvent bénéficier d'une avance.

Par ailleurs, deux choses sont à retenir sur les métayers. Premièrement, les métayers n'ayant pas leur mot à dire quant à la gestion de l'exploitation, le gérant de l'organisation privée est le seul décideur (ou presque). En effet, ce dernier, *« il a sa stratégie et s'il y a va, tout le monde y va parce que là c'est lui qui a les terres, c'est lui qui apporte le financement, etc. »* (acteur para-agricole (consultant), région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025). Deuxièmement, il s'agit d'une main d'œuvre non qualifiée : *« Parce qu'aujourd'hui, l'agriculture, nous, notre technique est de faire faire. [...] Tu as un personnel qui est carrément basique et qui est beaucoup tournant »* (A1_PT, responsable agricole d'une société privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025).

Aux champs, l'organisation est basée sur le métayage, ce qui induit une certaine répartition de la possession des moyens de production. Concernant la force de travail, afin de passer outre le fait que la main d'œuvre ne soit pas qualifiée et pour accroître les rendements, les organisations privées font en sorte que la production soit supervisée par des « cols blancs », par des techniciens ou des ingénieurs agronomes expérimentés.

2.2.1.2. À la gestion, une organisation supervisée par des « cols blancs »

Comme nous l'avons précédemment évoqué, en règle générale, les pratiques agricoles des producteurs ou coopérateurs sont schématiquement orientées ou planifiées par un encadreur puis supervisées par au moins un chef de périmètre et/ou des chefs de lignes.

Deux des organisations privées étudiées appuient leur modèle d'exploitation agricole sur ces trois acteurs. L'encadreur donne journalièrement un programme aux chefs de périmètres qui vont le faire appliquer par les métayers. Afin que les plans soient faits par des personnes expérimentées, l'encadreur fait appel à un consultant qui a travaillé dans la culture de la banane en Côte d'Ivoire et à un ingénieur agronome ; le premier intervient de manière hebdomadaire tandis que le second accompagne quotidiennement les chefs de périmètre. À cette équipe de sachants et d'exécutants s'ajoute une équipe de mécaniciens pour assurer la maintenance des équipements.

Quant à aux deux autres organisations privées, la division du travail y est encore plus poussée. En effet, la gestion des exploitations est rationalisée en les découpant en blocs puis en périmètres. Par exemple, si l'exploitation s'étend sur soixante hectares alors elle sera divisée en deux blocs de trente ha qui seront eux-mêmes divisés en deux périmètres de quinze hectares (figure n°20).

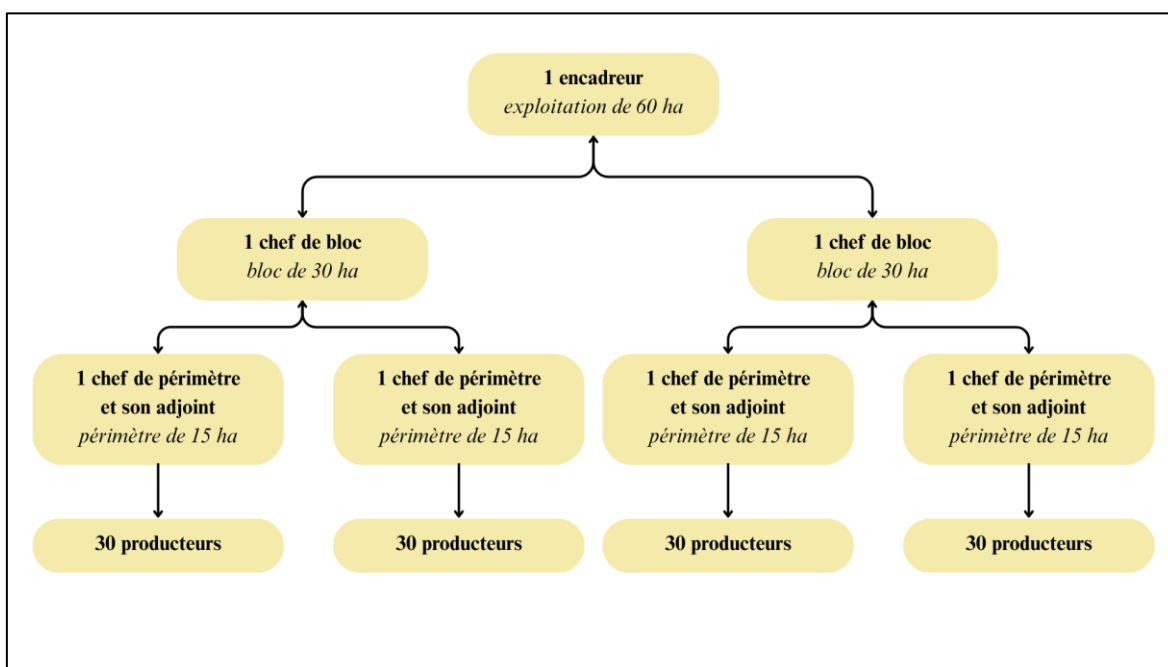


Figure 20 – L'organisation du travail agricole au sein du GIE dirigé par A1_PT - Lucien, 2025, Tambacounda

Ensuite, cette exploitation a créé un organigramme pour définir les attributions de chacun. Au sein de ce modèle d'exploitation, les rôles sont les suivants :

- l'encadreur coordonne les tâches agricoles effectuées ;
- les chefs de bloc programment chaque mois les tâches agricoles à effectuer ;
- les chefs de périmètre relaient les programmes à leurs adjoints qui font un pré-contrôle de la bonne mise en œuvre des consignes ;
- en fonction des consignes données, les coopérateurs cultivent un demi hectare et effectuent le « planting » en groupe puis l'entretien de manière individuelle (désherbage, œilletonnage, ablation, usage des hercules, épandage, collecte de la matière organique etc.).

Ainsi, les ordres sont donnés de manière descendante par des « cols blancs » à des « cols bleus », ici les métayers. Les pratiques dissonantes par rapport aux règles énoncées sont remontées par les adjoints à leur chef de périmètre puis aux chefs de blocs et enfin à l'encadreur qui va intervenir en conséquence. Ce cheminement correspond à ce que Crozier appelle « le cercle vicieux bureaucratique » (Riutort, 2014, p. 399-401).

« La centralisation des décisions qui a pour finalité d'éviter l'arbitraire isole cependant chaque strate et rend difficile la communication avec les strates inférieure et supérieure. Cette situation est évidemment de nature à renforcer les rigidités, puisque toute réforme risque d'être perçue comme une tentative de remise en question de l'autonomie de chacune des strates en présence. Elle engendre quatre conséquences principales : [le développement de règles impersonnelles, la centralisation des décisions, l'isolement de chaque catégorie hiérarchique, le développement de relations de pouvoir parallèles] » (Riutort, 2014, p. 399-401).

L'une des limites d'une telle division sociale et technique du travail est l'application des règles. L'information pouvant être incomprise ou volontairement réinterprétée à chaque étape, le modèle d'exploitation agricole peut finalement s'avérer inefficace.

De même, le modèle d'exploitation agricole repose sur une division verticale du travail. La direction générale donne des objectifs de production. Face à cela, le directeur d'exploitation et de production apporte des solutions de développement et pense un programme adapté qui vise à utiliser encore moins de capitaux et de force de travail que ce qui est demandé afin d'anticiper les imprévus et/ou d'anticiper les prochains objectifs.

Ensuite, le directeur fait en sorte que son plan puisse être exécuté en informant l'équipe de mise en place qui aménage les parcelles puis en encadrant les pratiques de l'équipe de production et donc, in fine, des coopérateurs et des journaliers. Parallèlement, le département technique se charge de la gestion des pistes, de l'eau ou encore du drainage. Ainsi, à une division verticale s'ajoute une division horizontale du travail.

Finalement, quel que soit la déclinaison de l'organisation verticale du travail, la prise de décisions est centralisée ; le gérant des organisations privées indique les objectifs auxquels il aspire et les encadreurs, les « sachants », font en sorte que cela soit possible en programmant les pratiques agricoles. Néanmoins, si le nombre réduit semble faciliter la prise de décisions stratégiques, dans les faits, leur application peut faire émerger des dysfonctionnements. Cela peut être dû à une mauvaise compréhension des règles édictées ou à un refus (partiel) de les appliquer.

Nous venons de voir que l'organisation du travail agricole est verticale afin de contrôler la conduite de la culture et ainsi améliorer les rendements. Par ailleurs, l'organisation agricole et commerciale est rationalisée pour répondre aux prescriptions de l'aval soit aux exigences des consommateurs.

2.2.2. Une organisation agricole et commerciale rationalisée pour répondre aux prescriptions de l'aval

Afin de répondre aux prescriptions de l'aval, certaines organisations privées vont organiser leurs process de production, de récolte puis de conditionnement en fonction de leurs objectifs en termes de qualité fonctionnelle. C'est par exemple le cas d'A1_PT dont sa direction générale attend de lui que 75 à 80 % des bananes dessert cultivées soient de qualité « premium ».

Pour ce faire, le process de production anticipe les défauts de présentation et de conservation en protégeant par exemple les régimes à l'aide de gaines, pour ne pas qu'ils subissent de brûlures, ou en réduisant l'effeuillage pour que les feuilles réduisent mécaniquement l'impact de la chaleur autour des plants.

Ensuite, le process de récolte vise notamment à limiter les risques de dommages mécaniques et donc les meurtrissures. Pour ce faire, les régimes sont posés sur des berceaux / tapis de récolte puis, pour le transport primaire en tracteur, ils sont enveloppés dans des gaines afin d'amortir les chocs et d'éviter qu'ils se frottent les uns contre les autres.

Les deux premières étapes citées sont suivies et contrôlées à l'aide de fiches informatives.

« Donc les régimes arrivent par parcelle. Toutes les parcelles sont numérotées, avec le nombre de pieds à l'hectare, le nom du coopérateur et plus de détails... le nombre d'arbres qu'on a planté et tout ça quoi, la variété des brise-vent... si c'est des eucalyptus ou bien... tout ça pour voir l'impact de la qualité sur la banane qui est sortie et qu'on va recevoir à la station de conditionnement » (A1_PT, responsable agricole d'une société privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025).

Bien que les process de production et de récolte soient là pour garantir une certaine qualité fonctionnelle, il se peut qu'elle ne soit pas atteinte. Le cas échéant, par recoupements, le directeur d'exploitation et de production pourra en identifier la cause la plus probable et agir en conséquence en sanctionnant le coopérateur, en revoyant les techniques de production ou encore en ajustant la date de récolte.

Enfin, le process de conditionnement se déroule comme suit : après la pesée, les mains sont dépâtées, rincées, découpées puis triées en fonction de leur qualité fonctionnelle. Ensuite, elles sont de nouveau pesées puis emballées avant que les cageots soient palettisés et emmenés au quai. À la fin du conditionnement, le directeur d'exploitation et de production est en mesure de dire si les objectifs ont été ou non respectés. C'est d'autant plus important pour cette organisation privée qu'elle a fait le choix de repasser, pour le transport secondaire, de camions réfrigérés à des semi-remorques en estimant que la qualité fonctionnelle était avant tout déterminée par les process de production, de récolte et de conditionnement plutôt que par les conditions de transport secondaires.

« Je sais que mon régime respecte l'âge de récolte. Il arrive ici et il est trié correctement, trempé et tout ça, conditionné et rangé normalement. J'ai fait mes essais et j'ai trouvé que les camions frigo me coûtaient plus cher. Donc j'ai préféré prendre des camions avec des bâches sur les côtés » (A1_PT, responsable agricole d'une société privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025).

Toutefois, c'est le seul responsable d'organisation privée interrogé ayant indiqué aussi clairement l'influence de l'aval sur l'amont de la filière banane dessert et ayant délibérément arrêté de transporter les bananes dans des camions réfrigérés. Cette étude de cas est donc à considérer avec précaution car elle n'est pas forcément représentative des GIE privés et des entreprises.

Afin que l'organisation du travail et celle agricole et commerciale soient optimisées et non dysfonctionnelles, les organisations privées privilégient un management stratégique qui repose sur des stratégies délibérées et émergentes.

2.2.3. Un management stratégique reposant sur des stratégies délibérées ou émergentes

Face à des situations complexes et non routinières, le management stratégique repose sur un diagnostic et le déploiement de choix stratégiques et de long terme³⁷. Ainsi, les organisations privées interrogées se fixent des objectifs en termes de rendements et/ou de qualité. Pour y parvenir, ils essaient d'opter pour les techniques les plus efficaces possibles.

Ce management stratégique repose sur des stratégies délibérées ou émergentes – telles qu'elles sont théorisées par Mintzberg³⁸ - car au moins une partie d'entre elles naissent dans l'expérimentation. Dans une logique de « coûts – avantages », les acteurs agricoles testent des solutions et optent pour celle qui semble convenir le mieux à leur objectif. Cela a été le cas pour A6_PT concernant les systèmes d'irrigation. Selon lui, après les avoir testés, le bilan a été le suivant :

- le système californien est peu cher mais chronophage ;
- le système gravitaire nécessite de réaliser préalablement une étude des sols, présente un risque de pertes d'eau et ne serait efficace que sur de petites surfaces ;

³⁷ BARTHE Laurent, 2024, Cours sur la « stratégie des entreprises alimentaires », M2 SSAA, ISTHIA-UT2J.

³⁸ BARTHE Laurent, 2024, Cours sur la « stratégie des entreprises alimentaires », M2 SSAA, ISTHIA-UT2J.

- le système de goutte-à-goutte ne peut pas être contrôlé à distance (ce qui implique qu'un employé s'approche pour les vérifier), présente des problèmes de filtration et supposent une maintenance accrue du réseau ;
- le système d'aspersion est onéreux mais il permet un arrosage homogène et régulier des bananiers.

De même, A1_PT expérimente plusieurs types de couverture végétale pour pouvoir en choisir un en toute connaissance de cause.

« Ça veut dire que le niveau d'ensoleillement est en excédent. Et quand c'est comme ça, nous, ce qu'on fait... la décision que je vais prendre est que je ne vais pas désherber... [...] chez moi, pour avoir mes expériences, j'ai deux parcelles qui sont paillées. Mais tu sais, pour que je prenne de meilleures décisions, il faut que je vois l'évolution des choses » (A1_PT, responsable agricole d'une société privée, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025).

Suite à ces expériences, l'enquête a constaté que l'état des feuilles du bananier – qui protègent les régimes du soleil et dont le rythme foliaire détermine le bon développement de la plante herbacée – est meilleur lorsqu'il s'agit d'une couverture végétale et moins bon lorsqu'il s'agit d'un paillage. Ainsi, lors de la saison chaude, ce technicien agricole va demander à ses coopérateurs de préserver l'enherbement puis, à l'arrivée des premières pluies, ces derniers devront couper la couverture végétale.



Figure 21 - Une stratégie affinée par des tests : l'exemple de la couverture végétale (à gauche) et du paillage (à droite) - Lucien, 2025, région de Tambacounda

Jusqu'ici, nous avons abordé la manière dont la gestion au sein de l'exploitation pouvait conduire à une industrialisation du modèle d'exploitation agricole et à un accroissement de la productivité. Désormais, nous allons nous intéresser aux débouchés qui sont ainsi quantitativement et/ou qualitativement satisfaits.

2.3. Un progressif repositionnement vers des débouchés plus rémunérateurs

Pour comprendre la manière dont les flux de bananes se répartissent, nous allons tout d'abord revenir sur les marchés visés (2.3.1.), sur la manière de les satisfaire (2.3.2.) et sur la manière dont s'organise la logistique (2.3.3.).

2.3.1. Une production majoritairement destinée aux marchés sénégalais

L'entreprise dont A1_PT est le directeur d'exploitation et de production fournit quasi exclusivement le marché dakarois car l'un des objectifs affichés est de produire des bananes dessert au Sénégal, par des Sénégalais (en majorité) et pour des Sénégalais.

Le cas d'A3_PT est particulier car il était commerçant avant de devenir producteur. Désormais, il commercialise des bananes cultivées par ses employés ou par des GIE communautaires ou privés de la région de Tambacounda. Ainsi, 78% des bananes qu'il cultive (8 000 tonnes) ou qu'il achète (4 000 tonnes) alimentent les marchés sénégalais. Les 22 % restants sont destinés à la Gambie (1 100 à 1 200 tonnes) – pays dans lequel, comme au Sénégal, il possède des chambres froides –, à la Guinée-Bissau (700 à 800 tonnes) et au Mali (200 à 300 tonnes). Ce dernier marché est fortement concurrentiel car, étant situé proche de la Côte d'Ivoire aux productions concurrentes.

Jusqu'en 2023, le GIE privé d'A5_PT dédié environ la moitié de sa production aux marchés nationaux (420 tonnes) – Dakar, Thiès, Tambacounda, Thiaroye, Kaolack – et le reste à la Gambie (250 tonnes). Or, depuis l'an passé, toutes les bananes cultivées alimentent les marchés sénégalais car le gérant du GIE a de nouvelles fonctions. Maintenant qu'il est devenu, entre autres, chef de village, il n'a plus le temps d'accompagner les convoyeurs et de s'assurer de la qualité fonctionnelle de la marchandise à son arrivée. Ne pouvant plus

exerçant ce contrôle et ne pouvant visiblement pas le déléguer à une autre personne, A5_PT a préféré cesser les exportations vers la Gambie.

Enfin, 80 % de la production du GIE privé d' A6_PT sont destinés aux marchés sénégalais – par le biais des demi-grossistes ou à des grossistes devant passer des commandes d'au moins deux tonnes. Les 20% restants servent à alimenter des marchés en Gambie, en Guinée-Bissau et au Mali (ou plutôt à Goudiry, une ville sénégalaise proche de la frontière). Selon un grossiste, certaines bananes seraient exportées vers la Mauritanie. Par ailleurs, ce GIE serait en pourparlers avec des clients marocains. Concernant les volumes, l'enquête n'a pas souhaité répondre car il s'agit de données confidentielles.

2.3.2. Une production majoritairement destinée à la vente en vrac

Pour les GIE privés, la commercialisation est majoritairement tournée vers la vente en vrac. En effet, ils ne sont pas dotés ou que depuis peu de stations de conditionnement. De plus, la vente en vrac leur permet de limiter les pertes en période de surproduction : *« sinon octobre, novembre et un peu décembre, il y aura beaucoup de bananes. Il n'y aura même pas le temps de la conditionner tellement il y en a beaucoup. Si tu prends un temps pour conditionner, les bananes peuvent se gâter »* (A3_PT, responsable agricole d'un GIE privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 15 avril 2025). Cela fait écho aux discours des grossistes qui affirment que la part de bananes vendues en vrac est encore plus importante durant l'hivernage que durant le reste de l'année.



Figure 22 - Bananes dessert conditionnées par le GIE Yellitaaré - Hann, 2025, marché de Thiaroye (région de Dakar)

Toutefois, ces GIE privés cherchent de plus en plus à atteindre le marché de la banane conditionnée et ce notamment pour approvisionner les marchés nationaux. Par exemple, A3_PT privilégie les cageots car il peut les réutiliser. Selon lui, il est plus économique de les collecter et de les réutiliser plutôt que de devoir acheter des cartons. En revanche, son stock est à l'heure actuelle insuffisant ; avec 20 000 cageots, il doit attendre quinze jours avant de les récupérer et d'organiser d'autres coupes. Quant à l'un des plus gros producteurs du pays, en 2015, le GIE Yellitaaré, il vend 95% de sa production en vrac et le reste en cartons (1^{er} choix) ou en caisses (2^{ème} choix). Désormais, la tendance serait en train de s'inverser mais il n'a pas voulu donner d'ordres de grandeurs actualisés car c'est « confidentiel » et « stratégique ». Néanmoins, sur les marchés de gros dakarois (Thiaroye, Pikine), je n'ai observé presque que des cageots (figure n°22). De plus, A6_PT a tout de même indiqué que son GIE est équipé d'une station d'emballage pour 200 hectares et que deux chefs de station d'emballage par bloc supervisent la qualité des bananes lors de leur triage. Or, cette qualité fait l'objet de débats. En effet, d'après les propos de certains grossistes dakarois, la qualité annoncée sur la facture et celle constatée dans les cageots diffèrent. Pour autant, il est difficile pour les commerçants de protester car la plupart d'entre eux ne font pas partie de collectifs (indépendants) : « *Le problème qu'on rencontre le plus, qu'on rencontre toujours, est le suivant : on te dit que c'est le 1er choix alors que ce n'est pas une banane que tu peux vendre au niveau de plus auquel on te l'a vendu* » (G14_T, grossiste, Thiaroye (Dakar), extrait d'entretien du 29 avril 2025).

Par ailleurs, face à ces acteurs dont les bananes dessert cultivées sont initialement dédiées à la vente en vrac et plus récemment à la vente en cageots ou en cartons, A1_PT se démarque. En effet, selon lui, il n'a jamais été question que l'organisation privée dans laquelle il travaille vende en vrac « *Je n'ai jamais fait de vrac. Chez nous, c'est impensable* » (A1_PT responsable agricole d'une société privée, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025). Leur stratégie a tout de suite été d'investir le marché de la banane conditionnée. Ainsi, 70 % des bananes cultivées sont conditionnées en cartons, ce qui correspond au « premier choix ». Dans les 30 % restants, il y a d'un côté les bananes de deuxième choix (ou « semi premium ») qui sont commercialisées dans des cageots verts et de l'autre les fruits de troisième choix qui sont vendus dans des cageots bleus. Si, malgré tout, des bananes ne rentrent dans aucune de ces catégories alors elles sont broyées avec des feuilles et servent de fumier ou de compost. En moyenne, cela correspond à 2 à 3 % des

fruits ; lorsque les températures dépassent les quarante degrés, les rebus s'élèvent jusqu'à 5 %.

Ainsi, la plupart des bananes produites par les GIE privés sont vendues en vrac. Cependant, plus récemment, certains investissent le marché de la banane conditionnée en vendant leurs fruits en cageots ou, plus marginalement, en cartons. Quel que soit le mode de conditionnement, nous verrons désormais que les acheteurs sont livrés selon une logique de flux tendu.

Après avoir caractérisé une partie des capacités de production, des logiques organisationnelles et des marchés touchés par les filières locales, nous allons nous intéresser à la filière d'importation.

3. Une filière d'importation dominée par la SCB, un acteur expérimenté dans l'export de bananes dessert

La filière d'importation est tout d'abord dominée par un pays et par une marque ; il s'agit de la Côte d'Ivoire et de la SCB (3.1.). Sachant cela, comme pour les filières locales, nous allons ensuite revenir sur les capacités productives de ce groupe ainsi que sur son organisation (3.2.).

3.1. Une filière d'importation dominée par un pays et par une marque

Tout d'abord, nous montrerons que la filière d'importation se concentre exclusivement sur la ville de Dakar (3. 1. 1.). Ensuite, nous verrons qu'elle est dominée par une entreprise implantée en Côte d'Ivoire : la SCB (3. 1. 2.).

3.1.1. Une filière d'importation qui pénètre les marchés dakarois

D'après les acteurs rencontrés, la filière d'importation pénètre les marchés dakarois, notamment dans la ville même, et non ceux situés dans les autres villes ou régions du Sénégal.

En amont, selon un enquêté, les bananes importées par voie maritime peuvent être achetées en bords de champ, au port de départ ou au port d'arrivée. Au Sénégal, ce dernier est situé à Dakar ; il s'agit du Port Autonome de Dakar (PAD). À leur arrivée, les fruits sont déchargés par la compagnie maritime, contrôlés par la douane puis elles sont acheminées par des transporteurs. Au marché de Sandiniéri, j'ai pu assister au déchargement de porte-conteneurs (figure n°23). Dans un cas, les cartons sont répartis entre plusieurs acteurs à la sortie du camion (à gauche). Dans l'autre, le contenu d'un camion est délivré à un grossiste.



Figure 23 – Des exemples de déchargement de cartons de bananes dessert - Lucien, 2025, marché de Sandiniéri (Dakar)

Une fois à Dakar, les bananes importées sont notamment commercialisées dans les marchés de Sandiniéri, des Parcelles ou de Guédawayne. Ces trois marchés sont situés à proximité de la nationale 1 et de l'A1 qui permettent de rejoindre le Port Autonome de Dakar. Les bananes importées arrivant par le Port Autonome de Dakar sont ensuite réparties au sein de marchés situés proches d'axes routiers structurants et menant au port.

3.1.2. La SCB, une entreprise implantée en Côte d'Ivoire qui domine la filière d'importation

D'après les propos des commerçants interrogés, les bananes importées sont originaires de Côte d'Ivoire et, dans une moindre mesure, du Ghana voire du Cameroun. Lors de mes observations non armées au sein de marchés dakarois, les marques de bananes importées que j'ai pu remarquer sont les suivantes : SCB, Wanita et, plus rarement, Comoé. Dans les trois

cas, les bananes sont conditionnées en cartons. Elles sont disponibles comme telles sur les marchés de gros puis les fruits sont parfois vendus par carton ou au détail aux détaillants.



Figure 24 - Transport de bananes importées des marques SCB et Wanita - Lucien, 2025, marché de gros de Sandiniéri (Dakar)

De plus, une marque domine la filière d'importation : la SCB. En effet, selon un enquêté, *« c'est SCB qui est le premier à Dakar. [Court silence] Wanita [et] Comoé, ça vient de Côte d'Ivoire. C'est d'autres entreprises mais ça n'a pas de force. Celle qui a le plus de force, de pouvoir, à Dakar, c'est SCB »* (V6_T, détaillants ayant une place, Tilène (Dakar), extrait d'entretien du 3 avril 2025). La filiale de la Compagnie fruitière est la première productrice de bananes dessert en Côte d'Ivoire. Ensuite, viennent les bananes produites par la société Banane Antilles Côte d'Ivoire (BANACI) et par la BACIBAM, deux entreprises appartiennent au Groupe Bernard Hayot (Chauvin *et al.*, à paraître). D'après ce qui est inscrit sur les cartons (figure n°25), les bananes Wanita seraient justement exportées par des entreprises telles que BANACI et BACIBAM.



Figure 25 - Wanita, une banane ivoirienne cultivée et distribuée par des Antillais ? - Hann, 2025, marché de Thiaroye (Dakar)

Les bananes ainsi produites sont de qualité « premium » et sont certifiées « Global Gap » et « *People & Nature. Rainforest Alliance* »³⁹. Sur la figure située ci-contre, qui est une photographie de l'étal d'une détaillante vendant des fruits dans un quartier populaire de Dakar, on distingue notamment l'étiquette « IS2I » sur des bananes tantôt vertes, tantôt mûres. L'étiquette « *People & Nature. Rainforest Alliance* » est également visible. Sur l'étal, elle était quant à elle apposée sur des bananes longues, grosses et vertes.



Figure 26 – Une diversité de labels applicables aux bananes dessert - Hann, 2025, Dakar

De plus, toujours au détour de cet étal, j'ai pu observer des bananes de la marque Kini (en haut à droite sur la photo de la figure n°26). D'après un grossiste, les marques Wanita et Kini sont arrivées plus récemment sur les marchés sénégalais que la marque.

Bien que plusieurs marques soient présentes sur les étals sénégalais, le marché sénégalais est dominé par l'une d'elles : SCB. C'est la raison pour laquelle nous reviendrons uniquement sur la trajectoire, et de fait les capacités productives et organisationnelles, des acteurs qui la porte.

3.2. La SCB : une société expérimentée, semi-intégrée et industrielle

Le fait que la Côte d'Ivoire domine la filière importation sur le plan quantitatif et qualitatif s'explique notamment par l'ancienneté de la filière banane ivoirienne, par ses capacités productives, par sa structuration ainsi que par la qualité des infrastructures.

³⁹ FRUIT DU MONDE, 2025, *Fruits du monde*, <https://www.fruits-du-monde.com/>, consulté le 1^{er} juin 2025.

Premièrement, la Côte d'Ivoire a une certaine ancienneté dans la culture de la banane dessert. En matière d'exportations, cette culture commerciale a connu un tournant à partir des années 1950 : « *La Côte d'Ivoire ne s'est pas lancée dans la culture bananière pour l'exportation avant le protectionnisme du marché français en 1932. Il faut dire que tous les efforts coloniaux étaient portés sur la Guinée, colonie phare de l'Empire français. Le développement de la bananeraie ivoirienne est consécutif à l'installation de colons venant de Guinée à la fin 1950* » (Lassoudière, 2010, p. 234). Après une période stagnation puis de régression, les exportations ivoiriennes reprennent de l'ampleur à partir de 1989 et ce notamment au travers de la SCB (Lassoudière, 2010, p. 280). Désormais, au regard des volumes destinés aux marchés étrangers (tableau 4), les bananeraies ivoiriennes et notamment celles de cette société peuvent être qualifiées de « plantation ».

en tonnes	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Total, dont			305 204	363 932	387 137	377 150	411 444	388 843	406 438	381 239	394 292
France	122 756	126 861	120 234	136 469	153 118	182 956	251 289	223 693	249 110	232 799	233 363
Belgique	58 783	81 080	86 794	99 745	81 347	78 993	58 031	75 396	55 535	43 649	44 154
Royaume-Uni	65 447	37 195	40 893	43 246	68 115	45 885	24 590	14 893	18 805	32 510	30 050
Sénégal			14 939	14 938	21 898	27 336	36 178	35 606	36 711	31 255	24 689
Mali			3 753	10 569	10 740	14 316	14 826	14 783	18 725	14 995	15 582
Espagne	4 522	4 897	3 210	16 872	8 457	7 641	4 081	3 741	3 747	23	11 801
Italie	654	2 203	72	845	1 506	251	1 304	10 040	5 910	12 888	11 447

Tableau 4 - Une production ivoirienne, au sein de plantations, permettant d'approvisionner des marchés européens et africains - Dawson, Loeillet, Lescot, 2024, p. 15 d'après Trademap, Eurostat, UK

En effet, ce terme désigne une « *exploitation du monde tropical produisant des cultures commerciales destinées à l'exportation* » (Chaléard, Charvet, 2004, p.234). En revanche, il est inadapté pour caractériser les exploitations agricoles sénégalaises car, au moins d'après les données officielles, la part dédiée aux exportations est marginale.

Deuxièmement, le mode de production ivoirien est agroindustriel (Chauvin *et al.*, à paraître). Il repose sur des aménités bioclimatiques (climat tropical humide, bon réseau hydrique), sur des pratiques intensives et/ou sur une agriculture de précision (Chauvin *et al.*, à paraître). De plus, il est amélioré au fur et à mesure à l'aide d'études de développement, d'études de perspectives et d'évaluation. Toutefois, certains producteurs cherchent à opter pour des pratiques plus vertueuses pour obtenir certains labels et ainsi vendre auprès de nouveaux consommateurs (Chauvin *et al.*, à paraître).

Troisièmement, le mode d'organisation ivoirien repose sur des grandes entreprises qui emploient des entrepreneurs et qui sont regroupées en associations interprofessionnelles. Le principal acteur en la matière est la Société Compagnie Bananière qui a mise sur une intégration verticale de la filière, des vitro plants aux mûrisséries en passant par la production et l'acheminement (Chauvin *et al.*, 2025, à paraître). Cependant, cet acteur doit faire face à l'essor d'autres acteurs sur le sol sénégalais (Saint-Louis, Tambacounda).

Quatrièmement, la filière ivoirienne se distingue par infrastructures performantes pour le commerce de la banane fraîche. Parmi ces dernières, on peut citer les terminaux à conteneurs, les terminaux fruitiers dotés de chambres froides ou encore de bons réseaux routiers et ferrés (CNE, 2023, p. 71). Cela a notamment été permis par l'accompagnement du Centre National de Spécialisation de la Chaîne de valeur banane.

Conclusion partielle

Le premier chapitre avait pour ambition de recontextualiser l'étude au cœur de ce présent mémoire puis de d'approfondir la caractérisation du terrain afin de reproblématiser au mieux la question de départ et de proposer des hypothèses de recherche. Ainsi, par rapport aux filières locales, on a ainsi pu revenir sur leurs singularités. La région de Tambacounda et la Casamance paraissaient intéressantes à investiguer car, elles fournissent à elles deux la majeure partie de la production sénégalaise de bananes dessert et qu'elles se distinguaient l'une de l'autre du fait de leur genèse, de leur climat ou encore de leur accessibilité. Ensuite, peu de bananes sont cultivées dans la vallée du fleuve Sénégal mais une partie des acteurs qui y sont présents se démarquent car ils vendent leurs fruits à des grandes et moyennes surfaces et/ou à l'étranger. Enfin, la zone des Naiyes a été exclue de l'enquête car sa participation à la production nationale de bananes dessert est marginale voire désormais inexistante.

Le deuxième chapitre consistait à présenter la méthodologie déployée pour anticiper la collecte de données, la mener et traiter les informations obtenues. Ainsi, le choix a été fait de constituer des échantillons par type d'acteurs et, en fonction de ceux-ci, de mener des entretiens semi-directifs et de les analyser en tenant compte de cette typologie. Par ailleurs, ce chapitre a aussi été l'occasion d'adopter une posture critique pour rendre compte des réajustements et des limites de l'enquête qualitative qui a été menée.

Le troisième chapitre est le plus conséquent puisqu'il expose une partie des résultats obtenus et que ces derniers sont étayés à l'aide de quelques références. Les enseignements que l'on peut en tirer sont que la filière locale portée par les GIE communautaires repose sur des groupements peu industrialisés et tournés vers l'agriculture biologique. Afin de porter ce modèle d'exploitation agricole, les décisions reposent sur une organisation à la fois horizontale et partiellement verticale (accompagnement, commercialisation) ainsi que sur un management opérationnel. Quant aux débouchés, les bananes sont vendues en vrac mais aussi de manière conditionnée ou transformée. Cette récente diversification vise à rendre les GIE et/ou leurs coopératives viables. En ce qui concerne la filière locale portée par des organisations privées, nous nous sommes rendus compte que ces GIE et entreprises étaient semi-industrialisés et tournés vers une agriculture raisonnée. L'un de leurs principaux buts

étant d'être rentable, ces acteurs misent sur une rationalisation de la production et adoptent pour cela une division verticale du travail et un management stratégique basé sur des stratégies émergentes ou délibérées. De plus, bien que la plupart des organisations privées étudiées destinent leur production à la vente en vrac, elles se tournent aussi de plus en plus vers la vente en cageots et/ou en cartons. Enfin, la filière d'importation est marquée par le monopole de la SCB. Les plantations de cette société sont pensées pour en quantités et, du fait d'économies d'échelles sur les investissements, en qualité les marchés étrangers tels que celui sénégalais.

Forts de ces premiers résultats, l'objectif de la prochaine partie sera de répondre à la problématique et de valider, de nuancer ou d'infirmer les hypothèses posées à partir de la revue de littérature.

Partie 3. Des filières locales ponctuellement coopétitives pour être à même de concurrencer la filière d'importation

Partie 3. Des filières locales ponctuellement coopétitives pour être à même de concurrencer la filière d'importation

Dans cette troisième partie, nous allons tout d'abord répondre à la première hypothèse selon laquelle nous supposons que les filières locales de bananes dessert coexistent, que ce soit de manière choisie ou subie (chapitre 1). Ensuite, nous nous intéresserons à la seconde selon laquelle nous supposons que les filières locales et d'importation sont à la fois complémentaires et en passe de devenir concurrentes (chapitre 2).

Chapitre 1. Des filières locales, inégalement dotées et en coopération

Pour définir dans quelle mesure les filières locales de bananes dessert coexistent, de manière choisie ou subie, nous chercherons tout d'abord à montrer qu'elles sont inégalement engagées dans les « innovations agricoles » (1.). Ensuite, nous verrons que le mode de relation des acteurs de ces filières sont influencés par les actions d'instances régulatrices (2.).

1. Des filières locales inégales face aux innovations agricoles

Les filières de production de bananes dessert au Sénégal cherchent à augmenter leurs rendements à travers des évolutions techniques, qui dépendent de l'implication d'acteurs d'encadrement multiples et extérieurs (ONG, institut de recherche, etc.). Les GIE communautaires comme les GIE privés et les entreprises partagent des modes de financement propres qui leur sont communs (capital propre, revenus générés par les ventes de bananes, prêts et aides financières ou matérielles fournies par des partenaires). Par ailleurs, l'État sénégalais soutient les deux filières à obtenir des subventions pour l'achat d'engrais (à travers la Direction de l'Horticulture) et des services d'appui-conseil. Néanmoins, les GIE communautaires bénéficient davantage d'aide extérieure sans contrepartie (1. 1.), là où les GIE privés et les entreprises achètent davantage des services extérieurs (1. 2.). La pérennité des innovations agricoles permises par ces acteurs extérieurs pose question (1. 3.).

1.1. Les partenaires extérieurs des GIE communautaires et les implications en termes d'innovations agricoles

Les GIE communautaires achètent à des acteurs privés sénégalais ou ivoiriens certains moyens de production ou services (vitro-plants, variété test, appui-conseil), mais d'autres services sont néanmoins financés par des bailleurs de fonds (annexe F). Ainsi, dans la région de Tambacounda, un GIE communautaire a bénéficié ces dernières années de l'appui de dix partenaires différents : Action Aid, AFD, d'Agrofair, AMC, Azucar, GIZ, Horizon 3000, PEDEMANCE, Rikolto, USADEF (*United States African Development Foundation*). Dans

la région de Casamance, un GIE communautaire a été accompagnée par l'AMC et *United States Agency for International Development (USAID)*.

Les GIE communautaires et les ONG qui les soutiennent listent leurs besoins et c'est à partir des besoins identifiés que les bailleurs de fonds vont ou non intervenir, en fonction de leurs propres projets et des thèmes sur lesquels les États leur autorise ou non à intervenir. Les trois principaux motifs qui sont identifiés sur ces plans et qui justifient que les GIE communautaires ou leur fédération sollicitent l'aide de partenaires et bailleurs de fonds sont les suivants : le renforcement des capacités productives, la valorisation des bananes dessert et l'« encapacitation » des individus et des groupements.

Dans le domaine du renforcement des capacités productives, des GIE communautaires ont ainsi reçu des vitro-plants par le biais d'Horizon 3000, de l'ISRA (via la CORPOBAT et les subventions de l'AFD), de Rikolto et de l'AMC. Certains auraient aussi été bénéficiaires d'une variété-test développée par l'ISRA. De plus, pour amender les sols, ces groupements ont pu recevoir des engrais subventionnés par l'État et du compost de Rikolto. Pour irriguer les bananiers, les GIE communautaires ont été soutenus dans le financement de GMP par l'AFD, l'AMC, Rikolto et, indirectement, par la Banque agricole. La collecte de l'eau a aussi fait l'objet de l'achat de pompes solaires par la GIZ et Rikolto et la distribution de l'eau a pu être améliorée grâce à Agrofair, l'AMC et Rikolto.

Dans le domaine de la valorisation des bananes dessert, l'aide s'est portée sur le transport primaire et secondaire de la banane. Ainsi, Horizon 3000 a permis à une coopérative d'installer un câble *way* et l'AMC a financé deux camions frigorifiques et des tricycles. L'amélioration du conditionnement s'est faite au travers de la construction ou de la rénovation de stations (AFD, Horizon 3000, PEDEMANCE, USADEF) et de la création d'un prototype de station de conditionnement mobile (AFD). Quant à la transformation, les GIE ont été accompagnés dans l'obtention d'autorisations de fabrication et de mise en vente (Action Aid), dans la construction de stations de transformation (Azucar, Rikolto) ou encore dans le développement de nouveaux produits à base de bananes pour augmenter la plus-value et les revenus (AFD). Enfin, la valorisation de la banane dessert a aussi été promue par la construction de chambres froides (AFD, Rikolto).

Les partenaires ont permis l'encapacitation des individus et des groupements. D'une part, dans le cadre de « champs école paysan », l'autonomie des productrices et des producteurs a été encouragée par des formations sur la place des femmes (AMC), les « bonnes pratiques agricoles » (AMC, Rikolto) ainsi sur la transformation (AFD). De même, ces individus ont pu acquérir ou renforcer leurs compétences en matière de gestion par le biais de formations sur l'entrepreneuriat et l'éducation financière (AMC) ainsi que par l'accompagnement du Centre de Gestion Économique et Rural financé par l'AFD. D'autre part, l'autonomie des GIE communautaires a été appuyée par la mise en place de l'INABAS par Rikolto – interprofession qui doit venir aux GIE communautaires mais aussi aux GIE privés, aux entreprises et aux commerçants - ou par un appui au fonctionnement (AFD).

Au final, la filière locale portée par les GIE communautaires tire profit des partenaires et notamment des bailleurs de fonds pour procéder à des innovations techniques et organisationnelles susceptibles de faire évoluer leur modèle d'exploitation agricole. De cette façon, cette filière est en mesure d'acquérir du pouvoir par l'acquisition de capitaux d'exploitation et circulant ainsi que, pour les individus, par l'acquisition de compétences ou le renforcement de leur capacité à s'organiser.

1.2. Les partenaires extérieurs des GIE privés et les implications en termes d'innovations agricoles

Les GIE privés et les entreprises rencontrées ont bénéficié de l'appui de l'AFD et de la FAO. De manière générale, les GIE privés et les entreprises achètent plus de services extérieurs que les GIE communautaires, et sont davantage tournées vers des partenaires privés pour se fournir en vitro-plants, pour faire réaliser des analyses afin d'améliorer le processus productif ou encore pour bénéficier d'un accompagnement technique.

Dans le cas de la filière locale portée par des GIE privés et les entreprises, les trois principaux motifs qui justifient qu'ils interagissent avec des partenaires sont les suivants : l'amélioration du matériel végétal, du système d'irrigation et la mise en place du conditionnement.

Premièrement, pour rendre le matériel végétal à la fois plus résistant aux intempéries et plus productif, certains acteurs agricoles font appel à des entreprises implantées en Israël, (Meristen Rahn), en Afrique du Sud (Du Roi), en France (Vitropic) et/ou en Côte d'Ivoire (Compagnie fruitière) pour commander des vitro-plants ; bien que ces sociétés exigent souvent que les volumes achetés soient conséquents, les enquêtés interrogés qui traitent avec elles les préfèrent à l'ISRA, qui tardent à les livrer. S'appuyer sur des fournisseurs expérimentés et/ou livrant rapidement des vitro-plants suppose que l'acteur agricole qui passe commande ait besoin de nombreux pieds et les fonds nécessaires pour déboursier entre 10 000 000 et 25 000 000 francs CFA⁴⁰ par commande (soit entre 15 358 et 38 461 euros). De plus, une fois reçu, le matériel végétal peut faire l'objet d'un suivi. En effet, des GIE privés envoient leurs échantillons au CNRA, qui sert de laboratoire témoin, et à l'ISRA, qui teste l'adaptation des vitro-plants recueillis aux particularités climatiques et édaphiques sénégalaises.

L'amélioration du système d'irrigation a notamment fait l'objet d'aides de l'État sénégalais en 2016 et 2024 pour changer un système d'irrigation sur 500 hectares et pour renouveler des GMP. L'Union européenne aurait aussi participé à hauteur de 40% à l'achat de tuyaux et d'asperseurs pour le GIE d'un des enquêtés.

Dans deux cas enquêtés, l'introduction du conditionnement a notamment été permise par le soutien de bailleurs de fonds qui ont financé des stations de conditionnement et des cageots.

1.3. Une pérennité questionnée des innovations agricoles

La pérennité des innovations agricoles est questionnée en raison de la dépendance de certains GIE aux acteurs extérieurs (1.3.1.) et de logiques de coopération (1.3.2.).

⁴⁰ L'estimation a été réalisée à l'aide du montant donné, pour un rejet de bananier, par Beugré et Samb (Beugré, Samb, 2020). Elle n'est donc pas forcément représentation du coût réel payé par ces acteurs agricoles.

1.3.1. La dépendance aux acteurs extérieurs

La pérennité des innovations agricoles est limitée par les objectifs variables des bailleurs de fonds, ainsi que par le fonctionnement par projet, à la durée limitée, des aides.

« De toute façon, exercer sera difficile car il y a tout le temps un programme d'investissement qui est supervisé au niveau du Ministère de l'Intérieur. Il est évalué à l'aune des priorités de l'État. Si l'État met sa priorité ici, c'est dans ce sens qu'ils vont valider ou non les programmes d'investissement. [...] Les ONG n'ont pas une grande marge de manœuvre parce qu'elles n'ont pas de fonds propres ou bien ils sont limités. [...] Mais de façon ingénieuse, malgré cette condition difficile, elles parviennent à faire preuve d'initiative, à former, à mettre à disposition du capital d'investissement, à accompagner de sorte qu'on soit éligibles à certains types de financements, à développer des capacités de gestion. C'est pour cela que les ONG belges ont par exemple vraiment mis l'accent sur le développement des capacités entrepreneuriales des organisations » (PA5, acteur para-agricole (ONG belge et ONG allemande), Kaolack, extrait d'entretien du 21 avril 2025).

Les priorités de l'État en matière d'aide peuvent être effectivement changeantes. Au Sénégal, cela a par exemple été le cas avec la mise en suspens du programme initié par Macky Sall en faveur de l'auto-suffisance en bananes ; lors du changement de régime, le plan a été suspendu avant de nouveaux faire l'objet de discussions. De même, l'évolution de la politique étrangère peut avoir des conséquences sur les filières bananes au Sénégal car un certain nombre de bailleurs sont étrangers. Par ailleurs, *« les projets, c'est des durées de vie, ça [...] Donc après, ça laisse un vide »* (PA2, acteur para-agricole (ONG canadienne), Dakar, extrait d'entretien du 28 mars 2025). Dans certains cas, leur durée repose aussi sur une obligation de résultats. Ainsi, quelle qu'en soit la raison, lorsque les programmes prennent fin, les acteurs agricoles sont certes dotés de nouveaux matériels et/ou de nouvelles compétences mais ils n'ont pas toujours les moyens de continuer à les utiliser pleinement, ce qui affecte leur capacité d'action.

1.3.2. La pérennité des innovations dépendante de logiques de coopération au sein des filières

La pérennité des innovations agricoles dépend aussi des relations de pouvoir au sein des filières, qui oscillent entre coopération et compétition, à travers des coopérations

ponctuelles. L'échange d'informations est centrale pour bénéficier d'aides extérieures, et connaître des modes alternatifs de production.

Les acteurs agricoles des filières locales coopèrent en facilitant l'échange d'informations sur les pratiques agricoles pour améliorer leurs performances de production. Ainsi, le GIE Yellitaaré, le plus gros producteur national, organise « *des visites de terrain pour montrer des parcelles modèle, les stations d'emballage etc. ou fait des partages numériques(WhatsApp, etc.)* » (A6_PT, responsable agricole d'un GIE privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 22 avril 2025). Le partage d'expérience avec ses concurrents (substituts) ou ses « complémentaires » (Abdelkhalik, Azouaoui , 2022, p. 282-283) par le le GIE Yellitaaré serait d'autant plus vrai pour les acteurs agricoles impliqués dans des collectifs régionaux ou nationaux tels que le Collectif des Producteurs de Bananes de Tambacounda (CORPROBAT) ou l'INABAS.

« En tous cas, il y a une étroite collaboration entre nous et les producteurs de Tamba. [...] C'est l'autre que je ne connais pas parce qu'il n'est pas membre du sous-collège ou de l'interprofession. Mais les autres, je suis en contact avec ces gens et avec les producteurs de Kolda et ceux présents dans la région de Matam. On est tout le temps en communication. On se donne des informations. Oui, oui, on fait aussi ces visites d'expérience » (C2_C, coopérative, Casamance, extrait d'entretien du 18 avril 2025).

Ainsi, par leur engagement commun, les acteurs sont en mesure de s'identifier les uns les autres et donc, potentiellement, de coopérer ensemble. En 2023, cela s'est traduit par une tournée nationale. Des représentants des différentes zones de production ont fait le tour des périmètres pour s'inspirer et se donner des conseils, des recommandations.

Cependant, les acteurs agricoles des filières locales développent aussi des relations de compétitions pour pouvoir préserver certains atouts et ainsi se distinguer les uns des autres.

« Par exemple, pour le conditionnement des bananes, il y aura des... plateaux de conditionnement de bananes... Je ne sais pas où on trouve ça. Quand on demande aux grands producteurs, ils vont penser aux contrats et ils ne te disent pas » (A3_PT, responsable agricole d'un GIE privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 15 avril 2025).

Dans le cas évoqué, le demandeur est un concurrent potentiel des « grands producteurs ». Ces derniers préfèrent conserver une certaine asymétrie informelle pour ne pas finir par se faire substituer par leur concurrent potentiel.

Les grands producteurs essaient aussi de convaincre des grossistes de changer de fournisseur à leur profit.

« Si on a de la banane de qualité, c'est les gens qui trouvent parfois... des solutions en disant [au concurrent] : « Non, j'ai déjà commandé à partir de Sédhiou » et, finalement, il est obligé d'amener sa banane chez d'autres fournisseurs. Nous avons quand même pu fidéliser certains grossistes à Dakar et à Kaolack » (C2_C, coopérative, Casamance, extrait d'entretien du 18 avril 2025).

Ainsi, des compétitions entre les filières GIE communautaires et GIE privés et entreprises, mais aussi au sein de ces filières, qui ne sont pas homogènes.

2. Les instances régulatrices : des acteurs aptes à influencer les rapports de pouvoir au sein et entre les filières locales ?

Les jeux d'acteurs au sein et entre les filières locales font l'objet de régulations. Autrement dit, ils sont à la fois façonnés par la confrontation entre l'offre et la demande et par des instances publiques et privées, *« ce qui donne naissance à des « formes hybrides » de coordination telles que les organisations de filières »* (Rastoin, Gheri, 2010, p. 555). De plus, en cas de conflits, leur résolution peut passer par l'arbitrage, la conciliation ou la médiation de ces instances de régulation⁴¹. Nous étudierons d'abord le rôle de l'Agence de Régulation des Marchés (ARM), instance exogène et contraignante (2.1.), qui cherche à arbitrer entre les positions des différents producteurs et entre ces producteurs et les commerçants. Ensuite, nous nous intéresserons à l'Interprofession Nationale de la Banane du Sénégal (INABAS) qui a été pensée pour exercer une régulation – et un accompagnement – par les pairs, qui se révèle inaboutie (2.2.).

2.1. L'ARM : une régulation exogène et contraignante par un prix plancher de la banane en vrac

Au Sénégal, près de 70% de la production nationale est assurée par un seul acteur agricole, le GIE Yellitaaaré, qui détient donc un certain monopole sur la production. Par

⁴¹ SAJUS Jean-Philippe, 2024, Cours de « management opérationnel », M2 SSAA, ISTHIA-UT2J.

ailleurs, quelle que soit les filières, les bananes dessert cultivées au Sénégal sont majoritairement vendues de la même manière : en vrac. De fait, les différents acteurs agricoles occupent ensemble un même segment de marché. Face à cette situation, l'ARM a pris le parti de réintroduire de la concurrence afin que celui qui le GIE Yellitaaré n'ait pas le pouvoir, par le biais du marché, de fixer un prix aux autres acteurs agricoles et aux commerçants.

Par conséquent, avant chaque campagne ou au moins chaque année, l'ARM préside une assemblée générale qui réunit les producteurs des différentes filières locales ainsi que les commerçants. Le but est de faire un état des lieux de la situation de la campagne passée et de trouver un accord pour la campagne à venir. Par consensus, le prix de la banane vrac bord de champ, c'est-à-dire sans le transport, est alors fixé. Ce montant constitue le prix plancher des bananes dessert : aucune banane ne pourra, en principe, être vendue en-dessous de ce prix-là. Actuellement, les bananes vrac bord de champ doivent être vendues à 250 francs CFA le kilogramme. D'après les grossistes interrogés, c'est bel et bien ce tarif qui est appliqué sauf en cas de dégradations de la marchandise.

En revanche, l'ARM ne fixe rien en ce qui concerne les bananes conditionnées en cageots ou en cartons.

« Pour la banane en cageots, il y a un prix qui a été fixé mais chaque producteur [il se reprend] chaque institution a la possibilité de discuter, de négocier avec les clients par rapport au prix de la banane conditionnée. Mais pour la banane en vrac, c'est toujours un prix fixe que tout le monde doit respecter » (C1_T, coopérative, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 8 avril 2025).

Pour les bananes vendues en cageots aux grossistes dakarois, le prix du kilogramme varie entre 365 et 400 francs CFA pour le premier choix et entre 315 et 350 francs pour le second choix. Pour les bananes vendues en cartons, l'enquête n'a pas permis de révéler de prix car les grossistes rencontrés n'en vendaient pas et que les GIE qui en commercialisent ne l'ont pas indiqué.

Finalement, le but de l'ARM est d'arbitrer entre les positions les différents producteurs et entre les producteurs et les commerçants. Cet arbitrage ne s'applique qu'à un segment de marché – les bananes vendues en vrac – et elle exposerait à des sanctions.

2.2. L'INABAS, une régulation par les pairs inaboutie

Tout d'abord, revenons sur la genèse de l'INABAS, première forme de régulation par les pairs qui avait été initiée avec la création de l'Union nationale des Acteurs de la Filière Banane du Sénégal (UNAFIBS). Alors que cette l'UNAFIBS devait rassembler tous les acteurs de la filière, seuls les producteurs s'y sont finalement investis. Face ces dysfonctionnement, cette union a été renouvelée pour devenir une interprofession. Pour ce faire, dans le sillon de la loi agrosylvopastorale (LOASP), les personnes chargées du Fonds National de Développement Agrosylvopastoral (FNDASP) et l'ONG Rikolto ont financé et accompagné la structuration de l'INABAS afin qu'elle puisse aider ses membres à se professionnaliser, réduire les inégalités entre les zones de production en aidant les acteurs les plus en difficulté, et afin qu'elle puisse faire du plaidoyer ou du lobbying auprès de l'État ou de partenaires.

Or, après quelques années d'existence, l'INABAS peine encore à rassembler. L'INABAS est composée de producteurs et de commerçants qui se retrouvent au sein de collèges nationaux et de sous-collèges régionaux (voir l'encadré n°2). En revanche, elle n'intègre pas encore de transformateurs – hormis ceux étant à la fois producteurs et transformateurs, comme c'est le cas d'adhérents à la COPROVAG - ni de transporteurs. Selon un enquêté, cela est dû à un manque d'efficacité de l'interprofession : « *Si l'INABAS était convaincante alors les sociétés de transport attribueraient au moins une partie de leur flotte de camions au commerce de la banane* » (PA5, acteur para-agricole (ONG belge et ONG allemande), Kaolack, extrait d'entretien du 21 avril 2025).

De plus, bien qu'elle prenne appui sur l'existant (les GIE, etc.), le rôle de l'INABAS reste limité car les rencontres sont irrégulières voire inexistantes : « *Juste pour dire que depuis la création de l'INABAS, il n'y pratiquement pas grand-chose... à part la dernière fois, c'était avec l'accompagnement du GAFSE qu'ils ont organisé... avec la FAO, ils ont organisé un réunion sur la fixation des prix sur la banane* » (C1_T, coopérative, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 8 avril 2025). C'est ce qui fait dire aux enquêtés que l'interprofession est « *en situation léthargique* » (C2_C) ou « *en train de dormir* » (C1_T) et ce au point « *mêmes [les interprofessions] qui ont été créées après sont plus fonctionnelles et visibles sur le plan national [qu'eux]* » (C2_C, coopérative, Casamance, extrait d'entretien

du 18 avril 2025). L'une des causes avancées est que, depuis le retrait de l'ONG Rikolto, l'interprofession ne serait pas assez outillée et n'aurait pas les moyens de réunir les producteurs : « *Comme on est un peu dispersé – certains sont à Sédhiou, d'autres à Tamba, d'autres à Nianthang –, pour se rencontrer, ça pose problème* » (C3_T, collectif agricole, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 17 avril 2025). L'autre raison est que le Président de l'interprofession, qui se trouve être le principal producteur de bananes au Sénégal, n'a pas organisé une seule réunion lors de son premier mandat. En raison de ces multiples activités, il n'aurait pas de temps à consacrer à l'INABAS.

« Il a raison parce qu'il est en train de travailler pour sa société... parce que toutes les rencontres organisées par l'État à Dakar, c'est moi qui représente le président à Dakar. Au niveau du Ministère de l'Agriculture, au niveau de la Direction de l'Horticulture, au niveau de l'ARM, c'est moi qui le représente. Même lors des réunions organisées par l'interprofession à Dakar, c'est moi qui le représente. Il ne vient pas » (C2_C, coopérative, Casamance, extrait d'entretien du 18 avril 2025).

Pourtant, bien que les autres producteurs aient conscience de cette réalité-là, ils avaient tout de même voté pour cette personne et ce notamment en raison de son influence.

Finalement, l'INABAS est une instance de régulation par les pairs car elle est composée de producteurs et de commerçants et qu'elle agit à destination d'acteurs agricoles et de la distribution. Toutefois, l'INABAS est inaboutie dans la mesure où aucune action n'a réellement été menée depuis sa création. Malgré cela, certains acteurs concernés espèrent qu'elle finira par devenir active et dynamique après l'actuel renouvellement de tous les collègues et sous-collèges. Autrement, certains craignent que les inégalités entre les zones de production prennent de l'ampleur du fait des activités de la COPROBAT, qui fournit des biens et services et qui fait du plaidoyer au profit de la seule zone de Tambacounda.

Encadré n° 2 : la structuration des filières bananes dessert locales

L'INABAS a été pensée pour qu'elle soit à la fois au plus près des réalités locales et en mesure de négocier avec l'État ou avec d'autres acteurs de la filière.

Au niveau local, la plupart des producteurs sont regroupés au sein de GIE privés ou communautaires. Ensuite, près de 48 GIE de la région de Tambacounda ont été regroupés par le Collectif des Producteurs de Bananes de Tambacounda (CORPROBAT) en unions

zonale ; celles-ci sont à un niveau intermédiaire entre l'échelle des périmètres et celle du bassin de production. Ainsi, lorsque ce collectif forme les responsables de production des unions zonales ou des fédérations, ceux-ci peuvent ensuite enseigner à leur tour ce qu'ils ont appris aux responsables de production des GIE. De plus, les unions ou les fédérations permettent aux acteurs agricoles de se rendre compte si certaines difficultés ou besoins sont partagés.

Au niveau régional, les commerçants se retrouvent au sein de collèges régionaux de commerçants et les interprofessions ou les unions zonales au sein de collèges de producteurs. Ces instances permettent aux acteurs concernés de régler certaines problématiques propres à une aire de chalandise et/ou à un bassin de production (exemples : intempéries).

Au niveau national, les collèges de producteurs et de commerçants sont les porte-voix des doléances des uns et des autres. Lorsqu'ils se retrouvent au sein de l'INABAS, c'est pour négocier des prix, pour solliciter l'État ou obtenir des subventions.

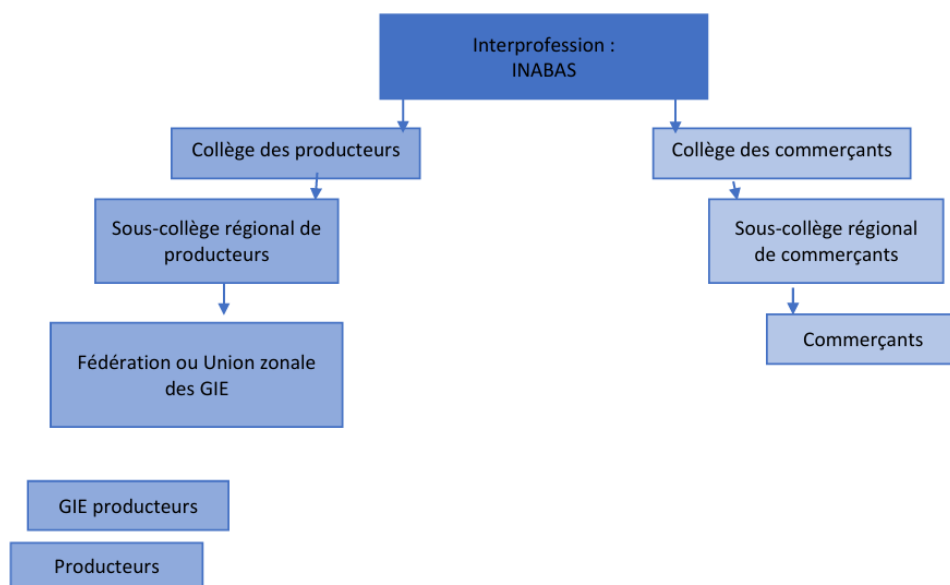


Figure 27 - Organigramme de la chaîne de valeur banane - Diol, 2021, p. 14

Au final, la pérennité du maintien des innovations agricoles dépend de qui détient le « pouvoir socio spatial » soit le pouvoir relationnel, le pouvoir par le savoir et le pouvoir de cadrage (Bläser, 2005 d'après par Rosière, 2007, p. 388). En effet, nous venons de voir que

le pouvoir relationnel – qui repose sur les relations personnelles et physiques – pouvait ou non faciliter la coopération et, in fine, un échange d’expériences favorable au renforcement des capacités productives. En revanche, le pouvoir par le savoir vient réintroduire de la compétition dans la mesure où ceux qui maîtrisent l’information vont pouvoir choisir de la retenir et non de la diffuser. Quant au pouvoir de cadrage – qui désigne la capacité des acteurs à conduire à l’agenda des thèmes qui mobilisent les opinions et les acteurs –, il est effectif à travers la mise en place de prix plancher pour la vente de la banane en vrac, mais peu effectif dans la coopération formelle entre les différents acteurs des filières de production de la banane au Sénégal.

Chapitre 2. Entre des filières locales et d'import, une concurrence localisée au sein de la capitale dakaroise

Pour savoir dans quelle mesure les filières locales et d'importation sont à la fois complémentaires et en passe de devenir concurrente, nous partirons de l'étude de cas du marché de Dakar qui est pénétré, de manière complémentaire, par les filières locales et d'importation (1.). Ensuite, nous verrons dans quelle mesure cette complémentarité est en train d'être remise en cause (2.).

1. Dakar, un marché au croisement de filières banane complémentaires, locales et d'importation

Après avoir rappelé le positionnement de Dakar comme carrefour (1.1.). Ensuite, nous verrons dans quelle mesure les filières locales et d'importation s'y complètent (1.2.).

1.1. Dakar, une ville au cœur de la globalisation

La capitale est au cœur de la globalisation du fait de sa position, à la croisée des routes terrestres et maritimes (1.1.1.). Celle-ci a été renforcée par le développement d'infrastructures de transport (1.1.2.).

1.1.1. Une ville à la croisée de routes terrestres et maritimes

Ancien comptoir colonial, Dakar est depuis longtemps à la croisée des routes maritimes et terrestres. Dakar se situe d'abord sur les routes maritimes reliant l'Afrique centrale et de l'Ouest, à l'Afrique du Nord (Tanger notamment) et à l'Europe (voir travaux de Nora Mareï). Dans le cas de banane dessert, Dakar est située sur les routes reliant les pays producteurs d'Afrique centrale et de l'Ouest et le marché européen : la rotation vers l'Europe du Nord – Abidjan, Dakar, Portsmouth, Anvers, etc. - et celle vers l'Europe du Sud – Abidjan, Dakar, Port-Vendres, Vado, Agadir (Sotteau, 2017, p. 14-15).

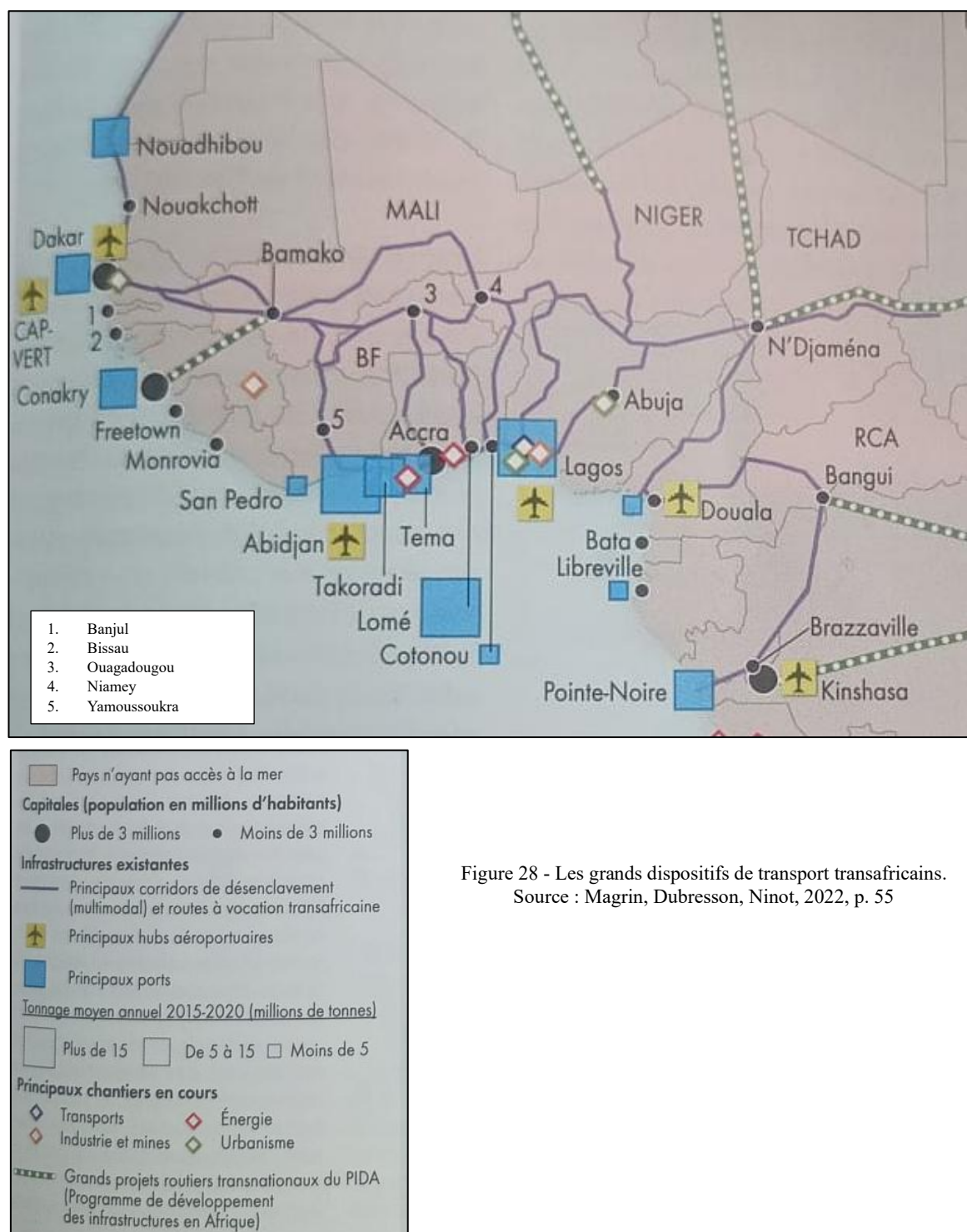


Figure 28 - Les grands dispositifs de transport transafricains.
Source : Magrin, Dubresson, Ninot, 2022, p. 55

Dans le domaine terrestre, Dakar joue un rôle de port des pays limitrophes enclavés (Mali, Burkina Faso), même si les ports de Côte d'Ivoire, du Ghana et du Togo le concurrencent (Debrie, De Guio, p. 21-36). La nationale 1, qui débouche à Dakar, est l'un des principaux corridors de désenclavement (multimodal), d'une vocation transafricaine. Cette route nationale permet de parcourir le Sénégal d'Ouest en Est et se poursuit, sous un autre nom et en traversant plusieurs pays, jusqu'au Tchad (figure n°28). Au Sénégal, la

nationale 1 permet de relier Dakar aux marchés urbains de Mbour, Kaolack, Kounghoul ou encore de Tambacounda, grande région de production bananière. La nationale 2, permet de rejoindre le marché urbain de Saint Louis puis, via le passage de la frontière à Rosso, et celui mauritanien de Nouakchott. La Casamance est accessible par les nationales 1 et 4 à condition de traverser la Gambie.

1.1.2. Le développement des infrastructures de transport à Dakar

La capitale sénégalaise fait l'objet de travaux d'infrastructures, comme le prolongement de la voie de dégagement nord entre 2013 et 2017 et à la création du Bus à haut niveau de service (figure n°29). Cela a pu renforcer la distribution de bananes importées transportées vers les marchés de la banlieue par des grossistes, en voiture ou en taxis-bagages, ou par des détaillantes qui circulent en transports en commun.



Figure 29 - Les grands travaux de l'aire urbaine de Dakar – Source : Magrin, Dubresson, Ninot, 2022, p. 54

Plus récemment, des actions ont été menées pour développer les infrastructures maritimes. Depuis le milieu des années 2010, le Sénégal a l'ambition de devenir un hub logistique plus important. Pour ce faire, un terminal fruitier a été aménagé au Port autonome de Dakar afin que les fruits (et notamment les bananes) soient importés et exportés dans des

conditions optimales de sécurité, d'hygiène et de respect des normes internationales⁴². En complément, dans les prochaines années, un port devrait voir le jour à Ndayane pour décongestionner les infrastructures actuelles et répondre à la demande croissante en commerce maritime⁴³.

1.2. Des filières locales et d'importation partiellement complémentaires

Les filières locales et d'importation sont complémentaires. D'un point de vue quantitatif, c'est une nécessité en raison d'une production nationale insuffisante pour satisfaire la demande nationale (1.2.1.). D'un point de vue qualitatif, cette complémentarité est souhaitée par les consommateurs en raison de l'écart de qualité fonctionnelle entre les bananes cultivées au Sénégal et celles cultivées en Côte d'Ivoire (1.2.2.).

1.2.1. Une complémentarité nécessaire faute d'une production nationale suffisante

Les filières locales et d'importation sont complémentaires car la demande sénégalaise en bananes dessert ne peut être seulement satisfaite par la seule production nationale. En effet, au niveau macroéconomique, il y a en effet un écart entre la demande globale et l'offre globale.

Cependant, il faut nuancer l'idée selon laquelle les volumes de bananes dessert sénégalaises seraient insuffisants. D'une part, cette tendance serait en voie de résorption.

« En 2010, la production locale représentait 35% de la consommation et l'importation de la banane représentait entre 65 et 70% de la consommation. Maintenant, à l'heure où on te parle, l'importation représente 30% et la production locale 70 % » (PA1, acteur para-agricole (consultant), région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025).

D'autre part, l'écart entre l'offre et la demande varie durant l'année. En effet, la culture commerciale de la banane dessert au Sénégal reste saisonnière. Bien qu'il existe des

⁴² AGENCE ECOFIN, 2014, « Le Port autonome de Dakar compte se doter d'un terminal fruitier », Agence Ecofin, 1^{er} mars 2014.

⁴³ FINANCIAL AFRIK, 2024, « Sénégal : lancement des travaux du port de Ndayane, 1 milliard de dollars d'investissement et 1 800 emplois directs prévus », *Financial Afrik*, 9 octobre 2024.

disparités entre les zones de production, on peut observer les tendances temporelles suivantes (figure n°30) :

- janvier à avril : période de disponibilité moyenne, correspond à un ralentissement de la production du fait de la progressive hausse des températures et de la diminution de la pluviométrie ;
- mai à juin : période de pénurie, correspond à la fin de la saison sèche soit à un moment du cycle où les bananiers subissent les effets du stress hydrique ;
- juillet à décembre : période d'abondance, qui s'explique par le retour des pluies et donc par un accroissement du rythme foliaire et des rendements du fait de conditions climatiques favorables.

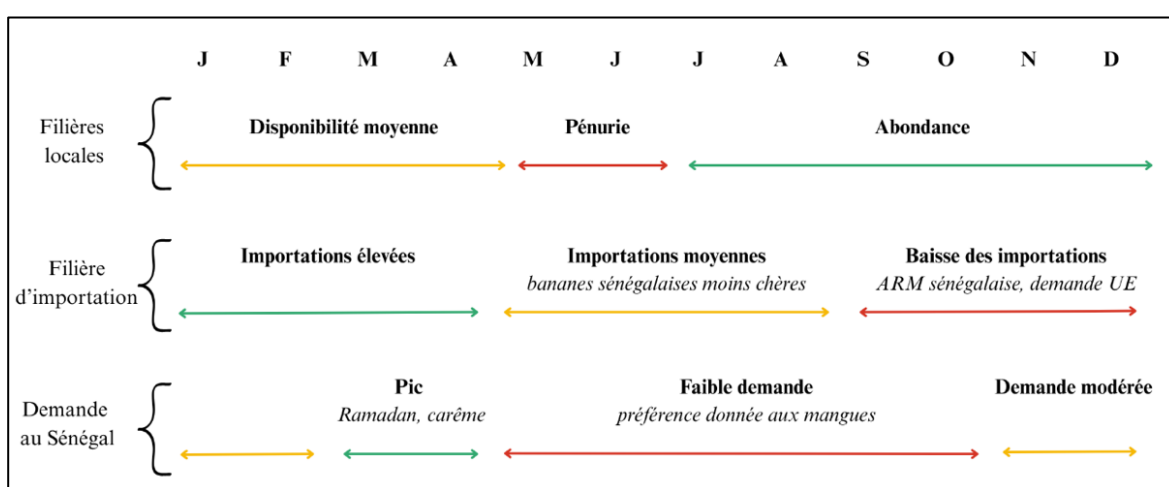


Figure 30 - Évolution de l'offre, des filières locales et d'importation, ainsi que de la demande au Sénégal en fonction des périodes de l'année.

Source : Lucien, 2025 d'après l'enquête.

Au sein de la filière d'importation, les grossistes interrogés à Dakar constatent que la période de l'année durant laquelle les importations de bananes ivoiriennes est la plus élevée va de janvier à avril. Ensuite, de mars à août, les importations diminuent car certains consommateurs vont préférer acheter des mangues ou se tourner vers les bananes sénégalaises dont les prix vont diminuer à mesure que la production augmente. Enfin, entre septembre et décembre, il y aura une baisse des importations vers le Sénégal car les fruits seront davantage destinés au marché européen.

La demande au Sénégal croît au moment d'événements culturels (ramadan) – soit cette année aux moins de mars et avril – car il s'agit d'un fruit consistant. En revanche, la demande diminue lorsque vient la saison des mangues, ce qui pénalise à la fois les filières locales et celle d'importation. De novembre à février, la demande redevient plus forte. À défaut de

mangues, la banane redevient un produit d'appel qui attire les consommateurs. En novembre et décembre, il semblerait que l'offre locale soit en mesure de satisfaire les consommateurs car la production est encore abondante et les importations relativement faibles. Ensuite, en janvier et février, il y aurait une inversion entre les deux types de filières.

Toutefois, ces tendances seraient à confirmer par des données chiffrées. Si elles se confirment et que nous nous en tenons aux volumes alors nous pourrions dire que les filières locales et d'importation ont plutôt des relations de complémentarité entre novembre et février puis des relations basées sur la compétitivité entre mars et avril ; ensuite, c'est plus difficile à déterminer sachant que la demande s'affaiblit.

1.2.2. Une complémentarité souhaitée par les consommateurs faute d'une qualité fonctionnelle suffisante

En termes qualitatifs, les filières locales et d'importation sont complémentaires car au moins une partie des consommateurs au Sénégal ne veulent pas se contenter des bananes cultivées localement. Les filières locales et d'importations n'ont pas les mêmes espaces de vente, les mêmes marchés et la même segmentation en termes de conditionnement.

De manière schématique, les bananes importées sont consommées dans les centres urbains tandis que les celles locales sont davantage achetées dans les périphéries. À l'échelle du territoire national, la segmentation entre marchés urbains et marchés locaux se confirme.

« La principale concurrence est au niveau de Dakar... peut-être Dakar, Saint-Louis, Thiès [...] Dans les autres villes, c'est la banane locale qui domine. Mais Dakar [...] tu vois que le consommateur aime beaucoup ce qui est présentable. C'est surtout ça. Une banane bien conditionnée... vraiment, il est prêt à payer le prix » (C3_T, collectif agricole, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 17 avril 2025).

« Les gens préfèrent celles de Côte d'Ivoire. [...] Un de mes clients regarde ; si c'est Côte d'Ivoire, c'est bon. Il regarde les étiquettes [...] Mais l'autre, on dit que ce n'est pas sucré, gros ni joli » (V3_D, détaillante ambulante, Sandiniéri (Dakar), extrait d'entretien du 25 mars 2025).

La banane de Côte d'Ivoire est principalement présente en dans la ville-même tandis que la banane sénégalaise est vendue en banlieue ou dans les quartiers populaires. De fait, dix ans après, le constat fait par Badji est toujours d'actualité.

« À Dakar, il est aisément remarquable que le marché est bien partagé entre banane locale et banane importée : dans le centre-ville à partir du quartier des Parcelles assainies (département de Dakar), c'est la banane importée qui domine alors qu'en banlieue c'est la banane locale qui est la plus présente. Derrière ce partage commercial spatialisé, il faut lire les différences de niveau de vie et le choix de la « bonne qualité » qui en découle » (Badji, 2017, p. 171).

La segmentation est aussi marchande. D'après les dires de grossistes, les Grandes et Moyennes Surfaces (GMS) vendraient quasi exclusivement des bananes importées (figure n°31), contrairement aux semi-grossistes ou détaillants qui vendent à la fois de la banane importée et de la banane locale.



Figure 31 - Emplacement dédié aux bananes importées SCB au sein d'un Auchan - Lucien, 2025, Dakar

La segmentation repose enfin sur le mode de conditionnement. En effet, les bananes importées sont exclusivement vendues en cartons tandis que celles locales sont vendues majoritairement en vrac, plus rarement en cageots et, plus rarement encore, en cartons. Du fait de pratiques agricoles, d'un traitement post-récolte et d'un conditionnement différents, les bananes ivoiriennes présentent moins de défauts de présentations que celles locales.

Finalement, le consommateur moyen de bananes importées – dont la qualité fonctionnelle subjective est supérieure à celle des bananes locales – serait une personne sénégalaise ou expatriée, habitant dans une ville, se fournissant sur un marché urbain intra-muros, notamment au sein de GMS et ayant un certain pouvoir d'achat. En revanche, la qualité gustative n'a presque jamais été évoquée par les enquêtes. Ce point aurait été intéressant à considérer en questionnant des consommateurs.

2. La remise en cause de la complémentarité des filières locales et d'importation

L'une des manifestations visibles de la remise en cause du mode de relation qui régit les rapports entre les filières locales et d'importation est l'objectif d'autosuffisance en bananes dessert (2.1.). Pour qu'elle devienne effective, les producteurs doivent s'engager dans une révision ou un renforcement de leurs capacités productives et logistiques (2.2.). Cependant, cet alignement des modèles d'exploitation agricole sénégalais sur celui de la filière d'importation est entravé par des acteurs institutionnels ; ceux-là mêmes qui souhaitent que le Sénégal soit autosuffisant freinent parfois implicitement la réalisation de cet objectif (2.3.).

2.1. L'objectif de l'autosuffisance en bananes : l'essor d'une concurrence entre filières bananes dessert locales et importées

Tout d'abord, revenons sur la genèse de cet objectif d'autosuffisance en bananes. Il s'agissait d'une volonté du Président de l'ancien régime, Macky Sall. Cela devait constituer une première étape avant d'envisager d'exporter des fruits. Ainsi, la priorité était donnée à la satisfaction de la demande nationale et, une fois cela acquis seulement, l'ouverture vers des marchés étrangers.

« Ils ont démarré mais, malheureusement, les travaux sont arrêtés parce qu'on est dans un autre régime mais il y avait cette volonté d'avoir une autosuffisance en bananes parce qu'on a constaté que le besoin du Sénégal est à peu près estimé à 80 000 ou 100 000 tonnes de bananes alors qu'ici nous produisons environ 70 000 tonnes de bananes⁴⁴. Donc il y a un écart de 30 000 tonnes qu'il faut combler avec les exportations qui nous

⁴⁴ Les estimations données sont bien supérieures à celles avancées par d'autres acteurs. Il est difficile d'estimer exactement les flux car ils reposent en partie sur de l'économie informelle

viennent de la Côte d'Ivoire, du Ghana. Donc l'État avait demandé aux producteurs comment faire pour compléter et viser l'autosuffisance en bananes » (C2_C, coopérative, Casamance, extrait d'entretien du 18 avril 2025)

Autrement dit, la volonté du précédent régime était de faire en sorte que le Sénégal soit souverain c'est-à-dire qu'il soit en droit de produire ses propres bananes dessert sur son propre territoire en développant les capacités productives nécessaires pour satisfaire les besoins de sa population⁴⁵. Après une mise en suspens, ce projet a été repris par l'actuel régime, celui de Bassirou Diomaye Faye.

Or, comme nous l'avons précédemment montré, cet objectif ne peut être atteint sans une augmentation des volumes produits à certaines périodes de l'année et une amélioration de la qualité fonctionnelle des bananes dessert. La mobilisation de capacités productives adéquates demande un certain temps. Par conséquent, pour inciter les acteurs agricoles à s'investir dans cette voie et leur donner les moyens de le faire, un collectif de producteurs a demandé à ce que des mesures soient prises pour freiner les importations de bananes dessert lorsque celles cultivées localement sont abondantes.

2.2. Des filières locales qui cherchent à aligner leurs standards sur la filière d'importation

Au regard des exigences des consommateurs, l'autosuffisance en bananes suppose une amélioration des capacités productives et logistiques voire sur une démarche marketing. Pour ce faire, pour être en mesure d'être dans une relation de concurrence loyale, les acteurs agricoles des filières locales s'inspirent de la SCB pour faire évoluer leur système de production agricole, leurs modes de transport primaire et/ou secondaire et le regard qu'ont les consommateurs sur leur produit.

Premièrement, afin de capter l'ensemble de la demande sénégalaise, les acteurs de la production améliorent leurs capacités productives en renouvelant leur matériel végétal. En effet, *« avec des valeurs moyennes de 16 tonnes/ha, les rendements dans les départements de Tambacounda et de Vélingara ont environ 70 % de moins que la moyenne atteinte en Côte*

⁴⁵ REYSZ Julien, 2024, « Cours d'économie de l'alimentation. Chapitre 3 : Les défis alimentaires : l'accès des populations à l'alimentation », M2 SSAA, ISTHIA-UT2J.

d'Ivoire, où des valeurs de 55 à 60 tonnes/ha sont communément enregistrées sur certains sites les plus productifs » (Diol, 2021, p. 12). Ces données sont à nuancer dans la mesure où, d'après l'enquête qui a été menée, cela correspond aux niveaux des GIE communautaires mais non des autres dont les rendements varient entre 30 et 40 tonnes par hectare. Malgré tout, les rendements restent inférieurs à ceux obtenus en Côte d'Ivoire. C'est la raison pour laquelle les producteurs eux-mêmes, voire les bailleurs, ont de plus en plus tendance à se tourner vers l'usage de variétés et de vitro-plants similaires à ceux utilisés par la SCB. Celle-ci utilise « des vitroplants de deux cultivars de la variété Cavendish [...] la « Grande naine », résistante au vent, et secondairement la « Williams », fournies par trois laboratoires français, israélien et sud-africain (Vitropic, Meristen Rahn, Du Roi) » (Chauvin et al., à paraître). Au Sénégal, les variétés utilisées encore récemment étaient les suivantes : poyo, cochon, bambou, etc. Désormais, les producteurs rencontrés semblent se tourner en priorité vers les variétés Robusta, Williams et/ou Grande naine. Parmi eux, certains se tournent d'ailleurs vers les mêmes laboratoires que la SCB. Ils espèrent ainsi obtenir des résultats équivalents sinon proches. En effet, la Williams est une variété à la fois plus productive que celles habituellement utilisées et compatible avec les conditions climatiques locales ; son émission foliaire est telle que les feuilles sont en mesure de protéger le pseudo-tronc et les régimes des brûlures.

Deuxièmement, afin de réduire le risque de défauts de présentation, les acteurs agricoles des filières locales cherchent à améliorer les conditions de transport primaire et de transport secondaire. Ainsi, comme dans certaines plantations implantées en Côte d'Ivoire (Chauvin et al., à paraître), certains ont pu miser sur l'usage de câbles way. Depuis, les avis sont mitigés en raison du coût d'investissement et d'entretien de ce matériel. Par ailleurs, concernant le transport secondaire, des investissements ont été fait dans l'achat de camions réfrigérés. C'est notamment le cas pour les bananes conditionnées en cageots qui sont destinées aux marchés urbains. Là aussi, il y a une forme d'alignement sur les pratiques ivoiriennes.

Troisièmement, les acteurs agricoles espèrent que le regard des consommateurs sénégalais à leur égard change. En effet, leur but est de pénétrer un marché actuellement majoritairement investi par la filière d'importation et de lui prendre des parts de marché. Auparavant, « le haut de gamme était occupé par l'importation. Aujourd'hui, la banane locale grignote la part de l'importation à travers le haut de gamme qui est produit » (PA1

chez A1_PT, responsable agricole d'une société privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025). Ceux qui y parviennent s'alignent de fait sur les normes « export » afin de réussir à produire des bananes qui paraissent aussi présentables. Outre la progressive mise en œuvre de pratiques visant à réduire les défauts de présentation, certains acteurs ont également misé sur le marketing pour convaincre les consommateurs d'opter pour les bananes locales. En effet, à l'image des bananes importées qui arborent des étiquettes à l'effigie de marques (partie 2, chapitre 3), le GIE Yellitaaré a lancé la marque « Banane Du Sénégal » (figure n°32). Il semblerait cependant que cet étiquetage n'en soit qu'à ses débuts et/ou réservé aux bananes conditionnées en carton et non en vrac ou en cageots. En effet, malgré le fait que j'ai pu rencontrer plusieurs distributeurs du GIE, je n'ai presque jamais vu ce logo.



Figure 32 - La marque BDS : se démarquer pour affirmer une certaine qualité ? - Hann, 2025, marché de Syndicat (Pikine, région de Dakar)

2.3. Une auto-suffisance menacée par un développement du secteur entravé par des freins implicites

Certains doutent que le Sénégal devienne autosuffisant en bananes dessert du fait de freins implicites. Lorsque l'investisseur est étranger, qu'il ait un lien ou non avec des sociétés

impliquées dans la filière d'importation, ses démarches sont ralenties. C'est ce que décrit le concept de *liability of foreignness* (voir dans la partie 1, chapitre 3).

« On va lire, lire, lire et quand on arrive en bas, on s'attend à voir un « Sall », un... On voit un Terviche. Ces blancs sont venus nous posséder, encore ? ». Il l'a dit comme ça, en riant, mais j'ai compris. [...] ». Il m'a dit : « Non, [prénom de l'enquêté], ce sont des Sénégalais sur le papier... mais c'est des Naares ? ». Tout de suite, la question change. Il me dit : « Mais comment il a fait pour avoir 200 ha ? ». Comme ça. Il me dit : « Mais [prénom de l'enquêté], j'ai cru que tu étais en partenariat avec des.. ». J'ai dit que : « Non, moi, je travaille pour la société et il ne faut pas voir la personne. Il faut voir la société » (A1_PT, responsable agricole d'une société privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025)

Pour contrer cela, les investisseurs s'associent avec des Sénégalais pour qu'ils servent de prête-nom. Ainsi, ces freins implicites obligent les personnes intéressées à redoubler d'inventivité pour pouvoir participer au développement de la culture bananière et ce quand même ils œuvrent dans le sens d'une stratégie nationale.

Entre ces freins et le fait qu'ils ne se sentent pas écoutés, certains encadreurs envisagent d'offrir leurs services auprès d'autres entreprises et dans des pays dans lesquels le dynamisme politique est réel.

Conclusion partielle

Le premier chapitre visait à valider, nuancer ou infirmer à la première hypothèse selon laquelle les filières locales de la banane dessert au Sénégal coexistent. Cette hypothèse est à nuancer. Certes, le GIE Yellitaaré est en position de monopole car il domine la production nationale et que, contrairement aux GIE communautaires par exemple, il n'est pas dépendant de soutiens extérieurs. Cependant, les différents GIE – celui de Yellitaaré inclus – sont, au moins par moment, dans une relation de coopérative. Cela favorise une certaine circulation des savoirs et/ou des normes.

Le second chapitre visait à valider, nuancer ou infirmer à la seconde hypothèse selon laquelle les filières locales et d'importation de la banane dessert au Sénégal se complètent voire sont en passe de devenir concurrentes. Il y a bel et bien une complémentarité entre les filières. Elle se traduit spatialement mais aussi au niveau de la segmentation du marché. Toutefois, cette complémentarité est remise en cause par les producteurs locaux qui seraient à même de répondre à la demande locale à certaines périodes de l'année.

Conclusion générale

Ce mémoire visait à répondre à la question suivante : « dans quelle mesure les relations de pouvoir influencent-elles le développement de filières banane dessert au Sénégal et leurs territoires ? », à l'aide d'une hypothèse relative à la coexistence subie ou choisie des filières locales (hypothèse 1) et d'une autre hypothèse relative à la complémentarité et à la concurrence à venir entre les filières locales et celle d'importation (hypothèse 2).

Concernant les filières locales, jusqu'ici, les travaux rendaient principalement compte des capacités productives des acteurs agricoles et du primat du GIE Yellitaaré sur les autres GIE ou entreprises produisant de la banane dessert. Cette enquête en a également rendu compte mais elle a aussi mis en exergue que les filières locales favorisent par moment les relations de coopétition. Cela se traduit par une circulation des acteurs agricoles entre les zones de production sénégalaises ainsi par une circulation des savoirs et/ou des normes. Concernant les organisations privées, cette circulation dépasse les frontières puisqu'une partie d'entre elles s'appuie sur des fournisseurs de vitro-plants ou sur des laboratoires étrangers. Par conséquent, le développement des filières et des territoires dans lesquels elles sont inscrites dépendent du degré de coopétition des acteurs.

Concernant les filières locales et d'importation, les précédents travaux soulignaient notamment le poids de la filière d'importation en raison des volumes importés et de la qualité des bananes importées. S'il y a bien une relation de complémentarité entre les filières locales et d'importation, pour les raisons susmentionnées, celle-ci est remise en cause. Cependant, la souveraineté nationale en termes de production de bananes dessert se heurte aux capacités productives et logistiques des producteurs au Sénégal ainsi qu'à des freins culturels (*liability of foreignness*).

Au final, ce travail vient compléter les travaux existants. Par ailleurs, sur le plan universitaire et personnel, ce travail m'aura permis de me familiariser avec un nouvel objet d'étude et de soulever certaines questions qui sont au cœur de mon projet de thèse. En effet, j'envisage de poursuivre ma réflexion en étudiant les filières banane dessert et ce notamment au prisme des transitions et de la circulation des acteurs, des normes et des savoirs.

Appareil de références

1. Bibliographie

ABDELKHALIK Hichem, AZOUAOUI Hassan, 2022, « Stratégie de coopération et performance des entreprises : proposition d'un cadre d'analyse théorique », *Revue Alternatives Managériales et Économiques*, volume 4, n° 4, octobre, p. 279-296.

BA Maimouna, BRICAS Nicolas, DJOU Pierre, FIGUIE Muriel, JAZET KENGAP Éric, MARTIN Pauline, MOUTON Florence, TCHAMDA Claude, 2016, *L'Afrique à la conquête de son marché alimentaire intérieur. Enseignements de dix ans d'enquêtes auprès des ménages d'Afrique de l'Ouest, au Cameroun et du Tchad*, Agence Française de Développement, Paris, 130 p.

BADJI Seydou, 2017, *Le Sud du Sénégal à l'heure de la culture irriguée de la banane : innovations agricoles et dynamiques territoriales*, thèse de géographie, Paris, Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, 316 p.

BERTONCIN Marina, FAGGI Pierpaolo, QUATRIDA Daria, 2009, « À la recherche du développement local dans la vallée du Sénégal. Réflexions sur le Ngalenka et la genèse d'un territoire », *Géocarrefour*, volume 84, n°1-2, p. 65-72.

BEUGRÉ Frédéric, SAMB, Cheikh, 2020, *Projet Femmes et Agriculture Résiliente. Analyse de la rentabilité socio-économique de la filière banane dans les zones d'intervention du projet*, Tambacounda, SOCODEVI, OURANOS, CECI.

BIABIANY Stella, 2021, *Étude du contrôle génétique de critères de qualité organoleptique et fonctionnelle des fruits chez le bananier*, thèse en génétique et amélioration des plants, Montpellier, Université de Montpellier et Montpellier SupAgro, 223 p.

BIÉNABE Estelle, RIVAL Alain, LOEILLET Denis, 2016, *Développement durable et filières tropicales*, Versailles, Editions Quae, 349 p.

BRICAS Nicolas, CONARÉ Damien, WALSER Marie, 2021, *Une écologie de l'alimentation*, Versailles, Editions Quae, 310 p.

CHABRIER Christian, DAWSON Carolina, DUPORTAL Martine, FOURE Éric, GUILLERMET Claire, IMBERT Erich, JACQUOT Michel, DE LAPEYRE DE BELLAIRE Luc, LASSOUDIÈRE André, LESCOT Thierry, LOEILLET Denis, OREFICE Anne-Charlotte, RANNOU Camille, RISEDE Jean Michel, SANCHEZ Catherine, 2017, « Commerce international de la banane, le guide », *Fruitrop*, n°5, 272 p.

CHALÉARD Jean-Louis, CHARVET Jean-Paul, 2004, *Géographie agricole et rurale*, Saint-Etienne, Edition Belin, 240 p.

CHAUVIN Emmanuel, JONCHERAY Mathilde, VALETTE Héloïse, BONNASSIEUX Alain, CARPEL-HEYSCH DE LA BORDE Nour, 2025, « La banane de Côte d'Ivoire, les

recompositions d'une agro-industrie mondialisée. Diversification des marchés et standardisation de la production », [Non édité] : 28 p.

DAIDJ Nabyla, 2017, *Coopération, coopération et innovation*, Londres, Istes éditions, 224 p.

DAWSON Carolina, LOEILLET Denis, LESCOT Thierry, 2024, *Recueil statistique banane 2023*, Saint Martin de Londres, CIRAD, 40 p.

DEBRIE Jean, DE GUIO Sandrine, 2004, « Interfaces portuaires et compositions spatiales : instabilités africaines », *Autrepart*, n°32, . 21-36.

DE LAPEYRE DE BELLAIRE Luc, LESCOT Thierry, DEBOIN Jean-Marc, 2021, *Mission exploratoire au Sénégal pour un partenariat public-privé de développement de la filière agro-écologique banane et mission d'expertise technique*, Montpellier, Centre de coopération International de Recherche Agronomique et de Développement.

DIALLO Abdoulaye, 2021, *Aménagements hydro-agricoles et gestion de l'eau dans les bananeraies de la zone de Gouloumbou (Tambacounda)*, Mémoire de Master Espaces, Sociétés et Développement, Université d'Assane Seck, Ziguinchor, 132 p.

DIOL Babacar, 2021, *Rapport états des lieux de la chaîne de valeur banane Tiers Sud*, Sénégal, Consortium Rikolto / Horizon 3000.

DOSSE François, 2007, « Le jeu des arts de faire entre stratégies et tactiques » dans François DOSSE (ed.), *Michel de Certeau. Le marcheur blessé.*, Paris, La Découverte, p. 489-506.

FRÉMONT Armand, 2005, *Aimez-vous la géographie ?*, Paris, Flammarion, 358 p.

GEREFFI Gary, 1999, « International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain », *Journal of International Economics*, volume 48, juin, p. 39-70.

GIOVANNI Bastista Dagnino, LE ROY Frédéric, YAMI Saïd, 2007, « La dynamique des stratégies de coopération », *Revue française de gestion*, n°176, p. 87-98.

HANE Malick, NDIAYE El Hadj Mamadou, FALL Cheikh Bamba, DIOP Mamadou Salam, 2023, « Evaluation de l'impact de la covid-19 dans la commercialisation des produits agricoles dans les marchés urbains : cas du marché « syndicat » de Pikine » dans HANE Malick (ed.), *La covid-19 en Afrique : perceptions, enjeux, défis et gouvernance*, Dakar, Harmattan, 18 p.

HÉBERT, AMMAR-KHODJA, 1998, *Les bananes*, Montpellier, Centre de coopération Internationale den Recherche Agronomique pour le Développement.

LALLEMENT Michel, 1993, « RH et système social. Les approches sociologiques des RH », *Gestion des ressources humaines, Cahiers Français*, n°262, p. 83-91.

LAMINE Mohamadou, 2012, *Impact des nouvelles normes sanitaires sur la structure de la filière d'exportation horticole sénégalaise*, thèse de Sciences économiques, Dakar, Université Cheik Anta Diop, 231 p.

LASSOIS Ludivine, BUSOGORO Jean-Pierre, JIJAKLI Haïssam, 2009, « La banane : de son origine à sa commercialisation », *Biotechnologies, Agronomie, Société, Environnement*, volume 13, n°4, p. 575-586

LASSOUDIÈRE André, 2012, *Le bananier. Un siècle d'innovations techniques*, Versailles, QUAE, Hors Collection, 377 p.

LE ROY Frédéric, 2012, « Vices et vertus des stratégies de coopération » dans Katia RICHOMME-HUETT, Gilles GUIEU et Gilles PACHÉ (dir.), 2021, *La démarche stratégique. Entreprendre et croître.*, collection Travail et gouvernance, Aix-en-Provence, Presses Universitaires de Provence, p. 83-92.

LEVY Jacques, LUSSAULT Michel (dir.), 2003, *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*, Paris, Belin, 1033 p.

LIBOUREL Éloïse, GONIN Alexis (dir.), AGERON Pierre, CHAUVINEAU-JOST Jérôme, COUDRIER Laurent, COURTIAL Mylène, DALLIER Élise, DENMAT Pierre, GUIBERT Martine, LANDY Frédéric, LAPLANTE Benjamin, LE GOFF Erwan, SAUGE-MERLE Pierre, WOESSNER Raymont 2022, *Agriculture et changements globaux*, Clamecy, Atlande, 492 p.

LOEILLET Denis, 2005, « Le commerce international de la banane. Entre évolution et révolution », *Fruitrop*, n°129, décembre, p.2-19

MAGRIN Géraud, DUBRESSON Alain, NINOT Olivier, 2022, *Atlas de l'Afrique. Un continent émergent ?*, Paris, Autrement, collection Atlas / Monde, p. 54-55.

MBOUP Malik, 2024, « La nouvelle recomposition de l'espace commercial de Dakar (Sénégal) aux prismes des enjeux du développement durable et de la responsabilité sociétale des entreprises : le cas d'Auchan », *Bulletin de la Société Géographique de Liège*, n°83, février 2024. [En ligne, consulté le 28 janvier 2025]

NDIAYE Seydou, DIALLO Mouhamadou, DJIGJALY Pape Ibrahima, DRAMÉ Fodé Amata, DIARRA Amadou Mbarrick, 2021, « Analyse des systèmes de production et les impacts économiques des plantations de bananiers dans le département de Goudomp, Casamance », *Journal d'Économie, de Management, d'Environnement et de Droit*, volume 4, n°1, février 2021.

PRALY Cécile, 2020, « Quelques clefs de succès », *vegetable.fr*, n°380, septembre 2020, p. 36.

PROCHASSON Alice, LAKHIA Steewy, ACHARD Raphaël, DE LAPEYRE DE BELLAIRE Luc, RAPETTI Manon, DEBOIN Jean-Marc, 2024, « Sénégal : enjeux et défis d'une filière destinée aux marchés locaux et régionaux », Toulouse, Journée d'études « Des fruits encore tropicaux ? ».

RAFFESTIN Claude, 1980, *Pour une géographie du pouvoir*, Réédition 2019, Lyon, ENS Éditions, Collection Bibliothèque idéale des sciences sociales, 249 p.

RASTOIN Jean-Louis, LOEILLET Denis, 1996, « Le marché mondial de la banane : entre

globalisation et fragmentation », *Économie rurale*, n°234-235, p. 46-53.

RASTOIN Jean-Louis, GHERSI Gérard, 2010, *Le système alimentaire mondial. Concepts et méthodes, analyses et dynamiques*, Paris, Editions QUAE, Synthèses, 584 p.

RICOME Aymeric, LOUHICHI Kamel, GOMEZ Paloma, GOMEZ Paloma, 2020, *Subvention des intrants agricoles au Sénégal. Analyse comparative de trois modes d'intervention à l'aide d'un modèle de ménage agricole*, Europe, Commission Européenne.

RIUTORT Philippe, 2014, « Chapitre 10 : Le travail », *Précis de sociologie*, Paris, Presses Universitaires de France, 36 p.

ROSIÈRE Stéphane, 2007, *Géographie politique et géopolitique. Une grammaire de l'espace politique*, Paris, Ellipses, 426 p.

SÉNAGROSOL, 2006, *Étude sur la filière banane*, Dakar, VECO-Sénégal.

SOTTEAU Philippine, 2017, *Potentiel de conservation de la banane et chaîne logistique : étude au sein de la Compagnie Fruitière*, mémoire de fin d'études, Angers, Institut Supérieur des Sciences Agronomiques, agroalimentaires, horticoles et du paysage, 57 p. [mémoire]

WEBER Max, 1978, *Economy and Society. An outline of interpretive sociology*, Berkeley, University of California Press, 756 p.

2. Table des annexes

Annexe A : Présentation des principaux cultivars et de leurs caractéristiques saillantes
165

Annexe B : Les conditions climatiques et édaphiques sénégalaises 166

Annexe C : Les échantillons par type d'acteurs 167

L'échantillonnage par type d'acteurs envisagé pour les filières locales 167

L'échantillonnage par type d'acteurs envisagé pour la filière d'importation 168

Annexe D : Exemple de grille d'entretien 169

Annexe E : Présentation de l'échantillon par type d'acteurs effectif 176

Annexe F : Des GIE communautaires soutenus par des bailleurs de fond 177

3. Annexes

Annexe A : Présentation des principaux cultivars et de leurs caractéristiques saillantes

Groupe	Sous-groupe	Caractéristiques du sous-groupes et/ou des populations
<i>Eumusa</i> du groupe AA	Sucré	
	Pisang Lilin	Variété utilisée pour des croisements
<i>Eumusa</i> du groupe AB	Ney Poovan	Fruit mûr et sucré répandu, notamment en Afrique de l'Est (Kisubi, Kamaramassange), mais dont l'importance est faible sur le plan alimentaire
<i>Eumusa</i> ; groupe AAA	Gros Michel	Variété aux fruits au goût farineux mais exportée en régimes entiers par l'United Fruit Compagny, de 1870 aux années 1960, en raison de sa maturation homogène et sa peau épaisse et donc résistante lors du transport Variété aujourd'hui quasiment disparue en raison de la maladie de Panama
	Cavendish	Variété résistante à la maladie du Panama, mais plus sensible aux nématodes, qui a pris son essor à partir des années 1960 et dont la diversité des populations a conservé la diversité des mutants et la diversification des bioagresseurs Variété dont les populations sont notamment les suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Petite naine (ou Naine, Canarie, <i>Dw'arf Cavendish</i>) La Petite naine dépasse pas 2 mètres et elle est adaptée aux régions climatiques à saison fraîche. Malgré sa pulpe parfumée (qualité organoleptique), elle ne correspond plus aux attentes des marchés américains et sa conformation induit un emballage coûteux car il faut ajouter du papier et de la paille (qualité fonctionnelle). • Poyo : La Poyo mesure de 3 à 3,5 mètres. Elle a été introduite aux Antilles et en Afrique en remplacement de la Petite naine car elle peu sensible aux déficits hydriques et thermique. Elle est aussi résistance à la maladie de Panama et il est possible de réduire l'emballage. C'est restée la seule autorisée à l'exportation en Côte d'Ivoire • Grande naine : La Grande naine ne dépasse pas 2,75 mètres. Elle est privilégié pour l'exportation car elle permet une optimisation de l'itinéraire technique et qu'il s'agit de l'une des variétés les plus productive (rapport masse du régime / masse totale). • Williams La Williams est proche de la Grande naine mais elle a un seuil thermique inférieur (régions subtropicales ou d'altitude).
	Figue rose et figue rose verte	Variété vendue en Europe pour sa couleur rose saumon
	Ibota	Variété aux fruits petits, nombreux et résistants aux cercosporioses (<i>Radopholus similis</i> , charançon)
<i>Eumusa</i> du groupe AAB	Silk (figue pomme)	
	Pomme	Variété notamment présente en Inde et, depuis son introduction à Sao Tomé (Gabon), sur la côte africaine (Focona au Cameroun)
	Mysore	Variété utilisée en cultures extensives et/ou proche de lieux de culte en Inde

Figure 33 - Caractéristiques principales des cultivars - Lucien, 2025 d'après Lassoudière, 2012, p. 89-95 et MARTIN Jean-Pierre, 1969-1970, Cours sur « Le bananier », ENSA (Abidjan)

Annexe B : Les conditions climatiques et édaphiques sénégalaises

Les informations regroupées dans le tableau suivant demanderaient à être actualisés mais donnent, en l'état, des ordres de grandeur.

		Conditions optimales	Vallée du fleuve Sénégal	Région de Tambacounda	Casamance
Conditions climatiques	Eclairement	2000 à 2400 heures / an ou, à minima, entre 1500 et 1800 heures par an		/	
	Température	25 à 30°C : seuil inférieur critique de 12°C et température moyenne optimale de 25°C		20,5 à 35,6°C	
	Besoin en eau	120 à 150 mm / mois voire 225 à 350 mm/mois dans les zones chaudes et sèches 75 centilitres par minute et par plante aux heures chaudes	33 mm / mois en moyenne	100 mm/ mois en moyenne 200 à 300 mm / mois entre <u>juillet et octobre</u>	59 à 125 mm/ mois entre <u>juin et octobre</u> complété par un riche réseau hydrographique et souterrain
	Vent	Risque de lacération des feuilles		Vitesse estimée à 2 à 3 m / s	
Conditions édaphiques	Caractéristiques physiques	Sol poreux et aéré		/	
	Caractéristiques chimiques	Apport équilibré en potassium, azote, magnésium, phosphore et calcium pH strictement supérieur à 5,25 et de préférence compris entre 6,5 et 7,5		Sols riches en matière organique et en sels minéraux pH compris entre 6 et 7	

Tableau 5 - Des conditions climatiques et édaphiques sénégalaises a priori moins optimales pour la culture de la banane dessert que les préconisations - Lucien, 2025 à partir de Sénagrosol, 2006, p. 10-12 ; Badji, 2017, p. 95-97 et de Martin, 1969-1970, p.27-29⁴⁶

⁴⁶ MARTIN Jean-Pierre, 1969-1970, Cours sur « Le bananier », ENSA (Abidjan).

Annexe C : Les échantillons par type d'acteurs

L'échantillonnage par type d'acteurs envisagé pour les filières locales

En ce qui concerne les filières locales, je comptais interroger des producteurs, des acteurs qui se chargent du mûrissage et/ou revendeurs, des distributeurs, des transporteurs ainsi que des acteurs intervenant pour aider à la structuration de ces filières.

Comme évoqué dans ce présent mémoire, les principales zones de production se trouvent en Casamance, dans la région de Tambacounda et autour de Saint-Louis. Compte tenu des recommandations du Ministère des Affaires Étrangères français par rapport au conflit casamançais, il a été partiellement exclu que je me rende dans cette région-là au profit des deux autres et ce même si cela occulte la place des petits producteurs et leurs relations avec les autres cultivateurs. Par conséquent, je projetais au moins rencontrer les deux plus gros producteurs de bananes dessert du Sénégal : la famille Sall, qui dirige le Groupe d'Intérêt Economique Yellitaaré, et l'entreprise d'Alseny Diallo. Je cherchais notamment à comprendre le mode de production et d'organisation de leurs exploitations, les marchés qu'ils visent, le conditionnement, les transports pour lesquels ils optent pour y parvenir et les marchés qu'ils fournissent réellement. Sur ce dernier point, interroger les acteurs du transport / de la logistique devait permettre de confronter les discours des uns et des autres à leurs pratiques.

Concernant la commercialisation, le but était de comprendre la manière dont les distributeurs s'approvisionnent en fonction de la demande. D'une part, il existe une diversité d'acteurs qui relèvent de l'économie formelle ou informelle : *banabanas*, détaillantes, marchands, supermarchés. Les producteurs leur vendent leurs bananes dessert de sorte à limiter les pertes dues aux bananes ayant des défauts de présentation ou ayant subies des accidents de maturation ou de conservation (De Lapeyre de Bellaire, Lescot, Deboin, 2021, pp.9-20). Ces distributeurs semblent complémentaires dans la mesure où ils touchent des publics cibles différents, en fonction du pouvoir d'achat des consommateurs, et que les supermarchés semblent de servir de détaillants comme de variables d'ajustement. D'autre part, certains distributeurs semblent jouer sur la diversité des filières bananes, en mélangeant

sur les étals les bananes produites localement et celles importées, pour attirer les consommateurs, quitte à faire de la publicité mensongère.

Enfin, nous comptons interroger des acteurs publics et para-agricoles (Organisations Non Gouvernementales, interprofessions, fédérations) impliqués dans la filière nationale afin de déterminer les capitaux (aide financière, soutien technique, expertise, etc.) mis en jeux pour aider à la structuration de cette filière.

L'échantillonnage par type d'acteurs envisagé pour la filière d'importation

En ce qui concerne la filière d'importation, je souhaitais plus particulièrement interroger des grossistes, les transporteurs et également certains distributeurs car ils réceptionnent, acheminent et/ou vendent les bananes dessert.

Concernant les grossistes et les distributeurs, le but est de comprendre les raisons pour lesquelles ils optent pour telle ou telle banane dessert et la manière dont ils s'organisent pour gérer les flux de denrées, en fonction de la disponibilité et de la demande.

Concernant la logistique, il s'agissait notamment d'identifier les acteurs impliqués, les lieux au cœur des échanges et les éventuelles questions géopolitiques que cela soulève. Premièrement, je voulais déterminer qui sont les acteurs économiques et politiques impliqués et quels sont les jeux d'acteurs en présence à leur échelle ou à l'échelle des pays dont ils sont les ressortissants (droits de douane, etc.). Deuxièmement, je pensais aussi questionner des acteurs qui se situent dans des points stratégiques. Il peut s'agir de lieux de transit - tels que le port de Dakar ou le site logistique de la ville de Rosso (en Mauritanie) -, de mûrisseries (pour la filière import) et/ou de vente (marché de Diaobé). L'objectif était ici de comprendre quel est le type de voies empruntées et d'en déduire le trajet effectué par la banane (lieux de provenance et de destination des bananes), les conditions de transport ou encore la durée de ceux-ci. À chaque étape, le but était de déterminer à qui s'adressent initialement les fruits puis qui les consomment réellement et pourquoi.

Les acteurs interrogés que je pensais interroger en priorité étaient donc les suivants : les producteurs, des acteurs en charge du mûrissage et/ou revendeurs, des grossistes, des distributeurs, des transporteurs et/ou des acteurs intervenant pour aider à la structuration de cette filière.

Annexe D : Exemple de grille d'entretien

Présentation

Profil sociodémographique du producteur	Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?	Comment vous appelez-vous ?
		Depuis combien de temps êtes-vous producteur (ici) ?
		Qu'est-ce qui vous a poussé à vous installer ? Et comment l'avez-vous fait ?
Brève description des activités agricoles	Pouvez-vous me dire, en quelques mots, ce qui est produit par le GIE auquel vous appartenez ?	Quelles sont les cultures et/ou élevages ?
		Quelle est la part de chacune de ces activités agricoles (en volume et en valeur) ?
		Quelle est la part de bananes dessert produites (en volume et en valeur) ?
		Est-ce que cela a toujours été le cas ou est-ce qu'il y a eu une évolution ces dernières années ? Si oui, Laquelle ?
	Pouvez-vous me dire ce que vous proposez vous-même ?	Que produisiez-vous ?
		Quelle est la part de bananes que vous produisiez sur le total de ce que vous produisiez ?
		Qu'est-ce que cela représente en valeur et en volume, par rapport au reste ? Est-ce que cela a toujours été le cas ou est-ce qu'il y a eu une évolution ces dernières années ? Si oui, Laquelle ?

Relation de pouvoir au sein de l'exploitation ou avec les autres exploitations

Mode de production - Focus sur sur les bananes dessert	Quelles sont les principales caractéristiques de votre périmètre ?	Quelle est la rente de localisation de ce périmètre ?
		Sur combien de sites se trouvent les périmètres de votre organisation ? Où sont-ils ?
		Quelle est sa surface totale et celle emblavée ? Quelle est la surface des parcelles par exploitant (en ha) ?
	Quelle est la variété utilisée ?	Quelle sont ses caractéristiques ?
		Combien il y a-t-il de pieds plantés par hectare (et par variété) ? Combien sont-ils issus de vitroplants ?
		Par qui ces pieds ont-ils été produits et par sont-ils fournis ?
		Est-ce que cela a toujours été le cas ou est-ce qu'il y a eu une évolution ces dernières années ? Si oui, Laquelle et est-ce que cela a concerné tous les producteurs du périmètre ?
	Quels sont les facteurs techniques qui (dé)favorisent la productivité ?	Quel est l'itinéraire technique utilisé ?
		Quel est le rendement moyen par hectare (en Tn) ? Comment varie-t-il en fonction des périodes de l'année ?
		En fonction de la période de l'année, comment sont satisfaits les besoins en eau ?
		En fonction de la période de l'année, quels sont les intrants utilisés ?
		En fonction de la période de l'année, pratiquez-vous la jachère ? Tous les combien ?
		En fonction de la période de l'année, il y -a-t-il des éléments défavorables à la productivité ? Si oui, quels sont-ils ?
	Enfinement, quel est le coût de production d'un kilo de bananes dessert ?	/

Mode d'organisation	Pouvez-vous me décrire le fonctionnement de l'exploitation dans laquelle vous travaillez ?	Combien de personnes y travaillent ? Combien il y a-t-il d'exploitants par hectare ?
		Qui sont les acteurs en présence ?
		Quel est le rôle de chacun de ces acteurs, en fonction de leur profil sociodémographique, et quel est le vôtre ? Quelles opérations de cultures font-ils ?
		En cas de problème (maladie, intempéries, etc.), qui prend les décisions et, le cas échéant, qui paie ?
	Quel est le contrat qui vous lie au gérant du GIE ? Qu'est-ce qui vous lie à la coopérative / association ?	Quel est votre statut ?
		Qui est le propriétaire du foncier ?
		En échange, de quoi avez-vous accès au foncier ?
		Quels sont vos droits / bénéfices ?
		Quelles sont vos obligations / contraintes ?
	Comment êtes-vous rémunéré ?	Comment est fixée votre rémunération ?
		Tous les combien êtes-vous payé ?
		Bénéficiez-vous d'autres avantages autres que financiers ?

Mode de gouvernance et relations avec les producteurs voisins	Comment est élaborée la stratégie de votre organisation ?	Comment sont prises les décisions ?
		Qui peut s'exprimer ?
		S'il y a un collège, quels sont les différents postes et quelles personnes les occupent-elles ? Tous les combien ces postes sont-ils renouvelés ?
		Qui s'exprime réellement ? Quels intérêts ces personnes-là défendent-elles ?
	Quelles sont les relations avec les autres producteurs et pourquoi ?	

Relation de pouvoir entre les producteurs et les distributeurs

Conditionnement (processus de conditionnement)	Comment et par qui les bananes sont-elles transportées du champ au lieu de conditionnement ?	/
	Les bananes sont-elles triées ?	Comment ? Sur quels critères ?
		Que faites-vous de celles qui ne répondent pas aux critères ?
		Qui supervise cette opération ?
	Comment sont-elles conditionnées ?	Pourquoi avoir fait ce choix ?
	Comment sont-elles conservées en attendant l'arrivée du transporteur ?	/
	Est-ce que cela a toujours été le cas ?	/

Mode de commercialisation	À qui vendez-vous ces marchandises (filière locale et/ou export) ? Pourquoi ?	Est-ce vous qui vous occupez directement de la vente ? Si non, quels sont les intermédiaires et pourquoi ?
		Quels marchés cherchez-vous à atteindre ? Par quels canaux vendez-vous vos bananes dessert ?
		A quels clients vendez-vous vos bananes dessert et quel est leur cahier des charges / leurs attentes ?
		La demande de chacun de ces acteurs varie-t-elle ? Pourquoi et comment vous ajustez-vous ?
	En fonction des acteurs cités, comment sont les bananes que vous vendez ?	Combien il y a-t-il de doigts par main ?
		De quelle couleur sont-elles ?
		Ont-elles des défauts ?
		Finalement, de quelle qualité sont-elles ?
	En fonction des acteurs cités, quelle quantité de bananes dessert, et de quelle qualité, vendez-vous à chacun de ces acteurs ?	Est-ce toujours la même ?
	En fonction des acteurs cités, à quel prix leur vendez-vous (le GIE vend-t-il) les bananes dessert ?	A quel point le faites-vous varier ?
		Comment ces personnes vous paient-elles ? Comment faites-vous le suivi ?
	Que faites-vous des bananes dessert hors standard ?	/
	Quels sont les freins et les leviers à la commercialisation ?	/

Transport

Transport de l'exploitation aux lieux de distribution (intermédiaires)	Quelle entreprise s'occupe du transport des bananes ? (GIE, coopérative, indépendant) ?	Il y a-t-il des intermédiaires (ex pêcheurs) ? S'il s'agit du GIE / de la coop, depuis quand l'organisation effectue-t-elle elle-même le transport ?
		S'il s'agit de votre organisation, jusqu'où achemine-t-elle les bananes dessert et qui prend ensuite le relais ?
		Est-ce la même qui va de la zone de production au port étranger, qui affrète les bateaux puis qui gère le transport du port de Dakar jusqu'à vous ? Si non, quelles sont les différentes entreprises pour chacune des portions de trajet citées ?
	Comment les bananes sont-elles acheminées de la région de production jusqu'aux lieux de distribution / zones de transit ?	Comment le transport est-il assuré et à quel prix (en fcfa) ?
		Les zones de production / conditionnement sont-elles facilement accessibles, à toutes les périodes de l'année ?
		Combien d'heures ou de jours dure le transport ? (préciser par type de transport)
	Comment le mûrissage (pendant ou après le transport) est-il géré ?	Une fois arrivées, où les bananes sont-elles conservées ?
		Dans quels cas les bananes transitent-elles par des mûrisseries ?
		S'agit-il de mûrisseries indépendantes ou appartenant à votre groupe ?
		Comment gérez-vous les flux entre mûrisseries ?
Transport des lieux de distribution aux lieux de commercialisation	Une fois sur les lieux de distribution / zones de transit, les bananes sont-elles conditionnées différemment / reconditionnées ?	/
	Comment les bananes sont-elles acheminées d'ici aux lieux de vente ?	Quels sont les modes de transport utilisés par les détaillants qui vous achètent des bananes (bus, voiture, pieds, charette) ?
	Les bananes sont-elles toujours conditionnées de la même façon qu'à l'arrivée au marché de gros ? Pourquoi ?	Le transport se fait-il en chaud ou en froid ? (glacière, etc.)

Soutien exogène

Soutien exogène : acteurs publics, para- publics, para-agricoles, financiers	Aide(s) perçue(s) à l'échelle du périmètre ou de la parcelle	Avez-vous déjà bénéficié d'aides ?	Lesquelles et par qui ?
			Quel était leur objectif ?
			Durant combien de temps ? Sur quelle période ?
		Comment êtes-vous parvenu à tirer profit de ces différentes aides ?	Par qui les fonds étaient-ils gérés ?
			Quelles personnes en ont bénéficié ?
			Plusieurs fonds ont-il été utilisés en même temps ou sur des périodes proches ?
			Dans quelle mesure se complétaient-elles (ou non) ? Et pourquoi ?
	Aide(s) perçue(s) à l'échelle de la filière	Avez-vous l'impression que la filière locale soit plus particulièrement soutenue ?	Les différents bailleurs se sont-ils coordonnés ou avez-vous dû le faire en interne ?
			Dans quelle mesure est-ce que ça vous aide encore aujourd'hui ?
			Quels sont vos partenaires privilégiés ? Pourquoi et depuis combien de temps ?
			Par qui ?
			Comment ?
			Est-ce que cela a une incidence sur vos ventes ?

Conclusion

Conclusion	Eventuels compléments d'information	Avez-vous des choses à ajouter ?	Accepteriez-vous éventuellement que je vous recontacte ? Souhaitez-vous être tenu au courant des résultats de cette étude ? Si oui, quel est votre mail ?
	Demande de contacts	Pourriez-vous me mettre en relation avec vos partenaires ?	
		Auriez-vous d'autres producteurs à me recommander ?	

Annexe E : Présentation de l'échantillon par type d'acteurs effectif

	Anonymisation	Organisme et/ou fonction	Ville
Acteurs agricoles : agriculteurs et agricultrices, responsable de GIE	A1_PT, responsable agricole d'une société privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025	Sénégalaise Fruitière de Développement	Région de Tamba
	A2_CT, productrice d'un GIE communautaire, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 10 avril 2025	Productrice étant aussi présidente de l'unité de transformation, responsable de la station de conditionnement	Périmètre Nguène
	A3_PT, responsable agricole d'un GIE privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 15 avril 2025	Gérant du GIE	Tamba
	A4_CT, acteur agricole d'un GIE communautaire, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 16 avril 2025	Adjoint au secrétaire général du GIE et responsable du conditionnement	Périmètre de Saal
	A5_PT, responsable agricole d'un GIE privé, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 16 avril 2025	Chef village Gouloumbou et gérant du GIE	Gouloumbou
	A6_PT, responsable agricole d'un GIE privée, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 22 avril 2025	Gérant d'un GIE privé	Tambacounda
Encadrement par des structures agricoles : groupements, fédérations, interprofession	C1_T, coopérative, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 8 avril 2025	Bureau	Tamba
	C2_C, coopérative, Casamance, extrait d'entretien du 18 avril 2025	Bureau	Sédhiou
	C3_T, collectif agricole, région de Tambacounda, extrait d'entretien du 17 avril 2025	Un membre du bureau	Tamba
Acteurs para-agricoles	PA1, acteur para-agricole (consultant), région de Tambacounda, extrait d'entretien du 9 avril 2025	/	Tamba
	PA2, acteur para-agricole (ONG canadienne), Dakar, extrait d'entretien du 28 mars 2025	Chargé de communication programme <i>Femmes et agriculture résiliente</i> (2020-2025)	Dakar
	PA3, acteur para-agricole (ONG française), Paris, extrait d'entretien du 31 mars 2025	AFD : programme Tiers Sud	Paris
	PA4, acteur para-agricole (ONG française), Dakar, extrait d'entretien du 24 avril 2025	AFD : programme Tiers Sud	Dakar
	PA5, acteur para-agricole (ONG belge et ONG allemande), Kaolack, extrait d'entretien du 21 avril 2025	Chargé de mission à Rikolto puis à la GIZ	Kaolack
(Semi) grossistes	G1_S, grossiste, Sandiniéri (Dakar), extrait d'entretien du 24 mars 2025	Grossiste	Dakar (Sandiniéri)
	G2_D, revendeur, Sandiniéri (Dakar), extrait d'entretien du 24 mars 2025	Grossiste	Dakar (Sandiniéri)
	G3_S, grossiste, Sandiniéri (Dakar), extrait d'entretien du 24 mars 2025	Gérant	Dakar (Sandiniéri)
	G4_S, semi-grossiste, Sandiniéri (Dakar), extrait d'entretien du 24 mars 2025	/	Dakar (Sandiniéri)
	G5_S, grossiste, Sandiniéri (Dakar), extrait d'entretien du 25 mars 2025	Grossistes (économie informelle)	Dakar (Sandiniéri)
	G6_P, semi-grossiste / distributeur d'un GIE privé, Pikine (Dakar), extrait d'entretien du 4 avril 2025	Grossiste	Dakar (Pikine)
	G7_P, revendeur, Pikine (Dakar), extrait d'entretien du 4 avril 2025	Grossiste	Dakar (Pikine)
	G8_S, grossiste, Sandiniéri (Dakar), extrait d'entretien du 25 avril 2025	Importateur	Dakar (Sandiniéri)
	G9_T, grossiste, Thiaroye (Dakar), extrait d'entretien du 26 avril 2025	Employé d'un grossiste	Dakar (Thiaroye)
	G10_T, grossiste, Thiaroye (Dakar), extrait d'entretien du 26 avril 2025	Grossiste pour Yellitaaré	Dakar (Thiaroye)
	G11_T, grossiste, Thiaroye (Dakar), extrait d'entretien du 26 avril 2025	Grossiste pour Yellitaaré	Dakar (Thiaroye)
	G12_T, grossiste, Thiaroye (Dakar), extrait d'entretien du 26 avril 2025	Grossiste pour Yellitaaré	Dakar (Thiaroye)
	G13_T, grossiste, Thiaroye (Dakar), extrait d'entretien du 29 avril 2025	Employé étant grossiste et livreur de Loura	Dakar (Thiaroye)
	G14_T, grossiste, Thiaroye (Dakar), extrait d'entretien du 29 avril 2025	Employé d'un grossiste pour Yellitaaré	Dakar (Thiaroye)
	G15_T, grossiste, Thiaroye (Dakar), extrait d'entretien du 29 avril 2025	Grossistes	Dakar (Thiaroye)
	G16_S, grossiste, Sandiniéri (Dakar), extrait d'entretien du 7 mai 2025	Importateur	Dakar (Sandiniéri)
Vendeurs	V1_D, détaillante ayant une place, Dakar, extrait d'entretien du 24 mars 2025	Détaillante	Dakar
	V2_D, détaillante ayant une place, Dakar, extrait d'entretien du 24 mars 2025	Détaillante	Dakar
	V3_D, détaillante ambulante, Sandiniéri (Dakar), extrait d'entretien du 25 mars 2025	Détaillante s'approvisionnant à Sandiniéri et vendant dans la banlieue de Dakar	Dakar (Sandiniéri)
	V4_T, revendeur ayant une place, Tilène (Dakar), extrait d'entretien du 24 mars 2025	Revendeur	Dakar (Tilène)
	V5_T, revendeur ayant une place, Dakar, extrait d'entretien du 24 mars 2025	Revendeur	Dakar (Tilène)
	V6_T, détaillants ayant une place, Tilène (Dakar), extrait d'entretien du 3 avril 2025	Détaillants	Dakar (Tilène)
	V7_T, revendeur ayant une place, Thiaroye (Dakar), extrait d'entretien du 26 avril 2025	Revendeur	Dakar (Thiaroye)
	V8_T, commercial au sein d'un GIE privé, Diammagueu (Dakar), extrait d'entretien du 29 avril 2025	Agent responsable de la banane sénégalaise à Dakar / Convoyeur pour Yellitaaré	Dakar (Thiaroye)
Chercheurs	Ch1, chercheur, Matam, extrait d'entretien exploratoire du 26 février 2025	Ancien doctorant	Matam
	Ch2, chercheur, Montpellier, extrait d'entretien exploratoire du 4 mars 2025	Chercheur au sein du CIRAD France	France (Montpellier)
	Ch3, chercheur, Montpellier, extrait d'entretien exploratoire du 6 mars 2025	Personne ayant travaillé deux ans à Tambacounda pour le GIE Yellitaaré, Vitropic et le CIRAD France	France

Annexe F : Des GIE communautaires soutenus par des bailleurs de fond

		C2_C	C1_T, A2_CT et A4_CT	C3_T
Etat sénégalais	Régime		8 millions à partager avec les producteurs de la zone de Tambacounda suite aux récentes inondations + 5000 ha financés par	
	Direction de l'Horticulture	Engrais	Subventions Engrais bio	Engrais subventionnés, appui conseil
	DERDER : services techniques		Infos remontées en cas d'aléas climatiques	
Collectif	C1_T		Commande en gros d'engrais que chaque producteur paie après réception du sac vitro-plants fournis par l'ISRA, soutien des femmes via un accès aux semences ou au matériel de production	
Institutions financières	Banque mondiale	Financement de périmètres dans le cadre des Petits Projets		
	Banque agricole / africaine de développement	Renouvellement des GMP via un programme d'Appui au Développement Economique de la Casamance		
	CMS		GIE à Sankhagne, Kouar	
	LBA		GIE à Saal, Nguène	
	Microcred		GIE à Sankhagne, Kouar et Saal	
	Mutuelle MET		Prêt pour que les producteurs reçoivent leur paie sous 72h Prêt demandé par les cultivateurs à la banque de C1_T pour améliorer les rendements	
	Autre		Pamecas à Sankhagne, MEC KHEWEL à Kouar	
Bailleurs de fonds	Action Aid		Transformation : obtention autorisation FRA Appui pour le personnel	
	AFD		vitro-plants, GMP, chambres froides Etude sur les unités de transfo pour augmenter la plus-value Rénovation station de conditionnement Nguène 2 en attente Construction d'une station de conditionnement Appui pour le personnel	Tiers Sud : - vitro-plants via financement AFD et UE - Financement AFD et UE : Centre de Gestion d'Economie Rurale - réalisation d'un diagnostic de la filière avec la C3_T - réalisation d'une modèle de station de conditionnement mobile : test + possibilité d'achat - formation de femmes à la transformation et projet de construction d'une unité de transfo à Gouloumbou
	Agrofair		Système d'irrigation Projet export	
	AMC	FAR (2019 - aujourd'hui) : Actions menées en faveur de la place des femmes Actions menées en faveur de la production agricole - création champs école paysan : pratiques culturelles, agriculture intelligente, entrepreneuriat, éducation financière - renouvellement du matériel végétal (FAR) après un premier avec le projet PADECA - renouvellement GMP sur 5 périmètres et test système californien - achat une bascule automatique électronique - achat 2 tricycles / périmètre Gouvernance : équipement de la salle de réunion	2 camions frigo (FAR) Asperseurs en partie financés il y a 2 ans	
	Azucar		Construction de périmètres : unité de transfo Nguène	Prix de 8 millions obtenu par une transformatrice de Nguène
	GIZ		Formation à la transformation Pompes solaires et tentative de captation de crédits carbone pour vendre le CO2 évité	
	Horizon 3000		Câble way Installation de la station de conditionnement à Sankhagne et Saal (après celle de Rikolto)	
	PEDEMANC		Vitro-plants (2003) Station de conditionnement de Sankhagne	
	Rikolto		Acompagnement d'un projet d'exportation : facilitateur Colruyt Installation de la station de conditionnement à Nguène Financement d'une petite chambre froide à l'APROVAG Achat de GMP et de compost Equipement de l'unité de transformation en séchoirs solaires Pompes solaires : Nguène, Saal, Sankhagne Formation gaines blanches	Mise en place de l'INABAS Tour opérateur de Tiers Sud : matériel végétal, renouvellement du système d'irrigation, formation aux bonnes pratiques
	USADEF		Conditionnement	
	USAID	Etude sur les périmètres bananiers du Sénégal oriental et du Nord (programme croissance économique) : calcul de la superficie exacte avec GPS puis calcul de la productivité agricole		
Privés	Agrilux Laboratoire de l'ISRA		Accompagnement de l'APROVAG avant que ça devienne Agrilux vitro-plants en partie via subvention de la FAO : 250 francs par pied	vitro-plants et développement la variété test

4. Lexique

Arrow est un terme désignant une base, souvent à base de mil, servant à réaliser des desserts sénégalais.

Eumusa fait référence à l'une des sections du genre *Musa* ; il s'agit de celle qui concentre la majorité des variétés de bananiers cultivés.

Banabanas est un mot d'origine africaine qui désigne des personnes, souvent des femmes, qui exercent la vente ambulante de manière informelle. Ces détaillantes se ravitaillent en vrac, en bord champs ou auprès des grossistes ou demi –grossistes, puis elles écoulent leur production dans les marchés ou aux abords des rues très passantes.

Global Commodity Chain est un concept théorisé par Gerrefi.

Global Value Chain est un concept théorisé par Gerrefi.

Liability of foreignness est un terme anglais qui illustre le fait que des entreprises étrangères qui souhaitent s'implanter dans un pays soient désavantagées par rapport à des entreprises locales (Daidj, 2017, p. 154-154).

Loumo, en langue peule, désigne un marché hebdomadaire (Badji, 2017, p. 179).

Ressource-Based-View est une théorie développée dans les années 1959 par Penrose pour identifier les actifs, les capacités ou encore les processus organisationnels détenus ou contrôlés par les entreprises (Daidj, 2017, p. 135 ; Abdelkhalik, Azouaoui, 2022, p. 286-287).

Supply chain est un mot anglais désignant une chaîne d'approvisionnement.

Thiakry est un terme désignant un dessert ouest-africain, habituellement à base de yaourt et de couscous de millet.

Tables et listes

1. Table des signes et des abréviations

AFD : Agence Française de Développement

AMC : Affaires Mondiales Canadiennes

CIRAD : Centre de coopération International de Recherche Agronomique pour le Développement

COPROVAG : Coopération des Producteurs de Bananes de la Vallée du fleuve Gambie

CNRA : Centre de Recherche Agronomique en Côte d'Ivoire

FAO : *Food and Agriculture Organization*

GDS : Grands Domaines du Sénégal

GIE : Groupement d'Intérêt Économique

GIZ : *Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit*

GMP : Groupe Moto Pompe

INABAS : Interprofession Nationale de la Banane du Sénégal

ISRA : Institut Sénégalais de Recherches Agricoles

NPK : Azote, phosphore, potassium

OCMB : Organisation Commune du Marché de la Banane

OFADEC : Office Africain pour le Développement et la Coopération

ONG : Organisation Non Gouvernementale

PAD : Port Autonome de Dakar

PDMAS : Programme de Développement des Marchés Agricoles du Sénégal

SAED : Société Agricole d'Exploitation des terres du Delta du fleuve Sénégal

SCB : Société de Culture Bananière

SFD : Sénégalaise Fruitière de Développement

SOMIVAC : Société de Mise en Valeur Agricole de la Casamance

2. Table des figures

Figure 1 - Représentation de l'organisation du bananier et de ses rejets - Champion, 1963 d'après Lassois, Busogoro, Jijakli, 2009, p. 581..... 13

Figure 2 – La progressive introduction des bananes dans le monde - Hébert, Ammar-Khodja, 1998, p. 4.....	16
Figure 3 - Une production destinée aux marchés de l'exportation dominée par l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale - Dawson, Loeillet, Lescot, 2024, p. 11 d'après Trademap, Centre de coopération international de recherche agronomique pour le développement (CIRAD).	19
Figure 4 - Une qualité fonctionnelle notamment caractérisée par (de gauche à droite) le brunissement de la banane, par des meurtrissures au niveau de la peau et du fruit et par un éclatement - Lucien, 2025 d'après Biabiany, 2021, p. 56-58.....	21
Figure 5 - Le réseau de valeur - Giovanni, Le Roy et Yami, 2007, p.89 à partir de Brandenburger et Nalebuff, 1995.....	42
Figure 6 - Les domaines climatiques au Sénégal - Badji, 2017, p. 99	46
Figure 7 - Les routes et les lignes maritimes empruntés par les navires transportant des bananes dessert ivoiriennes	53
Figure 8 - Les principales régions de cultures de bananes irriguées au Sénégal - Badji, 2017, p.1863	
Figure 9 - Répartition de la production des bananes dédiées à l'exportation vers de la Côte d'Ivoire vers l'Europe, par producteur et surface des exploitations	69
Figure 10 - Les circuits de commercialisation de la banane dessert au Sénégal - Lucien, 2025 d'après Sénagrosol, 2006, p. 36 ; Badji, 2017, p. 169 et Diol, 2021, p. 16	72
Figure 11 – Au Sénégal, une collecte de données située dans l'espace et le temps – Lucien, 2025 .	80
Figure 12 - Schéma spatialisant des maillons des filières bananes dessert au Sénégal – Lucien,, 2025.....	82
Figure 13 - Un pompage assuré par deux GMP - Lucien, 2025, Nguène 2	89
Figure 14 - Une irrigation par système californien à fort coût de main d'œuvre - Lucien, 2025, Nguène 2	90
Figure 15 – Périmètres bananiers utilisant des intrants organiques tels que des engrais ou des bouses de vache - Lucien, 2025, Saal 1 (à gauche) et Nguène 2 (à droite)	93
Figure 16 - L'organisation technico-commerciale au sein de la coopérative C2_2 et des GIE communautaires adhérents - Lucien, 2025, Sédhiou.....	98
Figure 17 – L'organisation commerciale, en cas de conditionnement, au sein de GIE communautaires - Lucien, 2025	100
Figure 18 - Une journée-type de conditionnement de bananes dessert - Lucien, 2025, Nguène 2	101
Figure 19 - Exemple de bananes transformées en Thiakry ou en Arraw - Lucien, 2025, Tambacounda	108
Figure 20 – L'organisation du travail agricole au sein du GIE dirigé par A1_PT - Lucien, 2025, Tambacounda	116
Figure 21 - Une stratégie affinée par des tests : l'exemple de la couverture végétale (à gauche) et du paillage (à droite) - Lucien, 2025, région de Tambacounda.....	121
Figure 22 - Bananes dessert conditionnées par le GIE Yellitaaré - Hann, 2025, marché de Thiaroye (région de Dakar)	123
Figure 23 – Des exemples de déchargement de cartons de bananes dessert - Lucien, 2025, marché de Sandiniéri (Dakar)	126
Figure 24 - Transport de bananes importées des marques SCB et Wanita - Lucien, 2025, marché de gros de Sandiniéri (Dakar)	127
Figure 25 - Wanita, une banane ivoirienne cultivée et distribuée par des Antillais ? - Hann, 2025, marché de Thiaroye (Dakar)	127
Figure 26 – Une diversité de labels applicables aux bananes dessert - Hann, 2025, Dakar.....	128
Figure 27 - Organigramme de la chaîne de valeur banane - Diol, 2021, p. 14.....	145
Figure 28 - Les grands dispositifs de transport transafricains.....	148

Figure 29 - Les grands travaux de l'aire urbaine de Dakar – Source : Magrin, Dubresson, Ninot, 2022, p. 54.....	149
Figure 30 - Évolution de l'offre, des filières locales et d'importation, ainsi que de la demande au Sénégal en fonction des périodes de l'année.	151
Figure 31 - Emplacement dédié aux bananes importées SCB au sein d'un Auchan - Lucien, 2025, Dakar.....	153
Figure 32 - La marque BDS : se démarquer pour affirmer une certaine qualité ? - Hann, 2025, marché de Syndicat (Pikine, région de Dakar).....	157
Figure 33 - Caractéristiques principales des cultivars - Lucien, 2025 d'après Lassoudière, 2012, p. 89-95 et MARTIN Jean-Pierre, 1969-1970, Cours sur « Le bananier » , ENSA (Abidjan).....	165

3. Table des tableaux

Tableau 1 - Répartition de la production mondiale de bananes en 2021 - Lescot, CIRAD, p. 5 d'après de la bibliographie, des enquêtes, des sources professionnelles ou encore la FAO	18
Tableau 2 - Les relations entre les concurrents - Lucien, 2025 à partir de Giovanni et al., 2007, p. 90 qui ont eux-mêmes adaptés de Lado et al., 1997.....	43
Tableau 3 - Coûts à l'hectare (en FCFA) - Beugré, Samb, 2020, p. 9.....	88
Tableau 4 - Une production ivoirienne, au sein de plantations, permettant d'approvisionner des marchés européens et africains - Dawson, Loeillet, Lescot, 2024, p. 15 d'après Trademap, Eurostat, UK.....	129
Tableau 5 - Des conditions climatiques et édaphiques sénégalaises a priori moins optimales pour la culture de la banane dessert que les préconisations - Lucien, 2025 à partir de Sénagrosol, 2006, p. 10-12 ; Badji, 2017, p. 95-97 et de Martin, 1969-1970, p.27-29	166

4. Table des matières

Remerciements	3
Sommaire.....	4
Introduction générale.....	5
1. Thème et champ d'étude.....	5
2. Le marché sénégalais de la banane dessert à la croisée de filières locales et d'importation	7
3. Question de départ et objectifs du mémoire	8
4. Éléments de méthodologie.....	8
5. Présentation du plan du mémoire	9
Partie 1. Cadrage théorique et présentation du terrain.....	10
Chapitre 1. La banane dessert, sa culture et sa commercialisation.....	12
1. Les spécificités agronomiques et techniques de la culture des bananiers	12
1.1. Définition et description du bananier	12
1.2. Une diversité de variétés de bananiers et de leurs usages	14

1.3.	La banane dessert, un fruit dont le développement dépend de l'itinéraire technique	14
2.	La banane dessert, un fruit emblématique de la mondialisation.....	16
2.1.	La banane dessert, un fruit progressivement consommé sur tous les continents	16
2.2.	Une banane (dessert) cultivée à travers le monde, par le biais de divers systèmes de production agricole, mais un marché de l'exportation dominé par quelques pays	18
2.3.	Le marché de l'exportation : un marché international à la fois standardisé et segmenté	20
2.4.	La banane dessert, un fruit climatérique et fragile dont les qualité organoleptique et fonctionnelle sont anticipées de la récolte à la maturation	21
Chapitre 2. Une diversité de formes d'identification des acteurs impliqués de la production à la commercialisation de la banane dessert.....		24
1.	La filière, une manière de caractériser les acteurs rendant in fine possible la commercialisation d'une denrée.....	24
1.1.	La filière, un outil de caractérisation et/ou de développement	24
1.2.	La filière, une notion pouvant être au cœur de plusieurs analyses de filières	25
2.	Le « système alimentaire » et la « chaîne globale de valeur » : deux grilles d'analyse de filières, complémentaires	26
2.1.	Le système alimentaire	26
2.2.	La chaîne globale de valeur	28
Chapitre 3. Des moyens de production et des modèles d'exploitation agricole au cœur de jeux d'acteurs spatialisés		31
1.	Un système de production agricole révélateur de capacités productives différenciées	31
1.1.	Des capacités productives dépendant d'une diversité de capitaux	31
1.1.1.	Des capacités productives reposant sur la terre, le capital et le travail ...	31
1.1.2.	L'identification des capacités productives : une approche inspirée de la théorie basée sur les ressources et les compétences	33
1.2.	Des capacités productives influencées par l'environnement physique dans lequel elles sont inscrites : le cas particulier des filières tropicales	34
2.	Un modèle d'exploitation agricole révélateur de rapports de pouvoir voire de domination au sein des exploitations	36
2.1.	Le nécessaire passage du système de production au modèle d'exploitation agricole pour éclairer les rapports de pouvoir, voire de domination	36
2.2.	Une dotation en capitaux au cœur de rapports de pouvoir voire de domination au sein des exploitations	38
2.2.1.	Des modes de faire valoir et des modes organisationnels figeant <i>a priori</i> les marges de manœuvre possibles des acteurs.....	39
2.2.2.	Des acteurs profitant de zones d'incertitude ou de tolérance	40
3.	Un modèle d'exploitation agricole pensé en fonction des stratégies déployées par les différentes exploitations nationales et étrangères	41

3.1.	Des modes de relation variant en fonction du modèle d'exploitation agricole	41
3.2.	Des modes de relation influencés par un environnement institutionnel	44
Chapitre 4. Le Sénégal : un territoire à la croisée de filières bananes dessert tropicales		45
1.	La banane dessert au Sénégal : un climat peu favorable, mais une culture rentable	45
1.1.	Une culture bananière écologiquement sous-optimale	45
1.2.	Une culture de bananes dessert introduite tardivement pour lutter contre la pauvreté puis pour développer une culture commerciale rentable	47
2.	Le Sénégal, un territoire à la croisée de filières tropicales de la banane dessert ..	49
2.1.	Des filières banane dessert locales singulières et dominées par un acteur du fait de ses modes de production et d'organisation	49
2.2.	La Côte d'Ivoire, principal exportateur de bananes au Sénégal	50
2.3.	Des lieux et des voies d'acheminement témoignant d'une distribution sénégalaise et étrangère au carrefour des filières locales et d'importation	51
Conclusion partielle.....		55
Partie 2. Présentation de la démarche scientifique et des premiers résultats.....		57
Chapitre 1. La construction de la question de recherche : présentation de la commande et des filières étudiées		59
1.	La commande de stage (programme de recherche AVALSUD) : l'étude de trois filières.....	59
2.	Les filières bananes dessert au Sénégal : des filières multipolarisés et au cœur de jeux d'acteurs	60
2.1.	Les acteurs des systèmes de production de la banane implantés au Sénégal	60
2.2.	Les espaces de la production de la banane au Sénégal	61
2.2.1.	Les régions de production de la banane.....	62
2.2.2.	La région de Tambacounda : un important bassin de production, tourné vers les marchés nationaux et locaux.....	63
2.2.3.	La Casamance : un bassin de production dont la commercialisation est limitée du fait de son enclavement	65
2.2.4.	La vallée du fleuve Sénégal : une zone de production progressivement investie par des acteurs privés.....	66
2.3.	Des filières d'importation (et de réexportation) dépendant d'infrastructures routières et/ou maritimes	68
2.4.	Des espaces de consommation multipolarisés	70
2.5.	Les liens entre pôles de production et de consommation	71
3.	Problématisation et hypothèses générales.....	74
Chapitre 2. Une méthodologie hypothético-déductive reposant sur une enquête qualitative		77
1.	La préparation de la collecte de données	77

1.1.	Des filières bananes dessert au Sénégal à étudier car peu documentées et/ou de manière peu fiable	77
1.2.	Un échantillon raisonné par type d'acteurs pour rendre compte de jeux d'acteurs locaux	78
1.3.	Les grilles d'entretien par type d'acteurs : un outil de collecte de données visant à mettre en exergue les singularités et à anticiper une analyse croisée	79
2.	La mise en œuvre de la collecte de données	80
2.1.	La collecte effective de données	80
2.2.	Une collecte de données comportant des biais de sélection et de non réponse	81
2.3.	Une collecte des données partiellement incomplète	82
3.	Le traitement des données collectées	83
3.1.	Des données collectées transcrites le plus fidèlement possible	83
3.2.	La révision réflexive de l'échantillon raisonné par type d'acteurs : une typologie partiellement généralisée pour faciliter l'analyse croisée	84
3.3.	Le codage hypothético-déductif et manuel	85
Chapitre 3. Des filières locales et d'importation se singularisant par leurs capacités productives, leur organisation ainsi que, dans une moindre mesure, par leurs débouchés .		87
1.	La filière locale portée par les GIE communautaires : des tentatives, plus ou avortées, de recompositions	87
1.1.	La persistance d'un modèle d'exploitation agricole peu industrialisé et axé sur l'agriculture biologique au sein de GIE communautaires	87
1.1.1.	Un mode d'irrigation à fort coût de main d'œuvre et des obstacles aux changements.....	88
1.1.2.	Une agriculture biologique ou agroécologique non valorisée comme telle	92
1.2.	Les GIE communautaires : un fonctionnement à mi-chemin entre une organisation horizontale et une organisation verticale ?	94
1.2.1.	À l'échelle du GIE, une organisation relativement horizontale pouvant freiner les prises de décisions stratégiques	95
1.2.1.1.	Une collectivisation des ressources	95
1.2.1.2.	Une prise commune de décisions parfois inefficace	96
1.2.2.	Une organisation agricole et commerciale à la fois rationalisée et permissive vis-à-vis des comportements dissonants.....	97
1.2.2.1.	Un soutien technique encadrant les pratiques agricoles, sans forcément les contraindre	97
1.2.2.2.	Une commercialisation groupée au sein d'une coopérative et, de manière plus marginale, gérée par le GIE	99
1.2.2.3.	Un management opérationnel reposant sur une approche effective	101
1.3.	Des débouchés en cours de diversification	102
1.3.1.	Une production majoritairement destinée à la vente en vrac.....	102

1.3.2.	Des coopératives qui destinent la production à de nouveaux marchés : la banane conditionnée et la banane transformée	104
1.3.2.1.	Le marché des bananes conditionnées exportées : un débouché comportant des barrières à l'entrée.....	104
1.3.2.2.	Le marché de la banane transformée, un débouché contingent et en cours de professionnalisation	106
2.	La filière sénégalaise structurée par des organisations privées, qui mettent en œuvre un modèle agricole semi-industriel pour satisfaire quantitativement et qualitativement la demande.....	109
2.1.	L'avènement d'un modèle productif semi agro-intensif au sein de GIE et d'entreprises privées	110
2.1.1.	Une expansion freinée par un difficile accès au foncier.....	110
2.1.2.	Un système d'irrigation permettant de consacrer du temps aux soins aux plantes	111
2.1.3.	Une productivité reposant un usage raisonné des intrants chimiques ...	112
2.2.	Une division du travail plus poussée au sein des GIE et des entreprises privées	114
2.2.1.	Une organisation agricole verticale censée favoriser la rapide prise de décision stratégique.....	114
2.2.1.1.	Aux champs, une organisation basée sur le métayage.....	114
2.2.1.2.	À la gestion, une organisation supervisée par des « cols blancs »	115
2.2.2.	Une organisation agricole et commerciale rationalisée pour répondre aux prescriptions de l'aval	118
2.2.3.	Un management stratégique reposant sur des stratégies délibérées ou émergentes	120
2.3.	Un progressif repositionnement vers des débouchés plus rémunérateurs	122
2.3.1.	Une production majoritairement destinée aux marchés sénégalais	122
2.3.2.	Une production majoritairement destinée à la vente en vrac.....	123
3.	Une filière d'importation dominée par la SCB, un acteur expérimenté dans l'export de bananes dessert	125
3.1.	Une filière d'importation dominée par un pays et par une marque	125
3.1.1.	Une filière d'importation qui pénètre les marchés dakarois.....	125
3.1.2.	La SCB, une entreprise implantée en Côte d'Ivoire qui domine la filière d'importation	126
3.2.	La SCB : une société expérimentée, semi-intégrée et industrielle	128
	Conclusion partielle.....	131
	Partie 3. Des filières locales ponctuellement compétitives pour être à même de concurrencer la filière d'importation.....	133
	Chapitre 1. Des filières locales, inégalement dotées et en coopération.....	135
1.	Des filières locales inégales face aux innovations agricoles	135

1.1.	Les partenaires extérieurs des GIE communautaires et les implications en termes d'innovations agricoles	135
1.2.	Les partenaires extérieurs des GIE privés et les implications en termes d'innovations agricoles	137
1.3.	Une pérennité questionnée des innovations agricoles	138
1.3.1.	La dépendance aux acteurs extérieurs	139
1.3.2.	La pérennité des innovations dépendante de logiques de coopération au sein des filières	139
2.	Les instances régulatrices : des acteurs aptes à influencer les rapports de pouvoir au sein et entre les filières locales ?	141
2.1.	L'ARM : une régulation exogène et contraignante par un prix plancher de la banane en vrac	141
2.2.	L'INABAS, une régulation par les pairs inaboutie	143
Chapitre 2. Entre des filières locales et d'import, une concurrence localisée au sein de la capitale dakaroise		147
1.	Dakar, un marché au croisement de filières banane complémentaires, locales et d'importation	147
1.1.1.	Une ville à la croisée de routes terrestres et maritimes	147
1.1.2.	Le développement des infrastructures de transport à Dakar	149
1.2.	Des filières locales et d'importation partiellement complémentaires	150
1.2.1.	Une complémentarité nécessaire faute d'une production nationale suffisante	150
1.2.2.	Une complémentarité souhaitée par les consommateurs faute d'une qualité fonctionnelle suffisante	152
2.	La remise en cause de la complémentarité des filières locales et d'importation	154
2.1.	L'objectif de l'autosuffisance en bananes : l'essor d'une concurrence entre filières bananes dessert locales et importées	154
2.2.	Des filières locales qui cherchent à aligner leurs standards sur la filière d'importation	155
2.3.	Une auto-suffisance menacée par un développement du secteur entravé par des freins implicites	157
Conclusion partielle		159
Conclusion générale		160
Appareil de références		161
1.	Bibliographie	161
2.	Table des annexes	164
3.	Annexes	165
Annexe A : Présentation des principaux cultivars et de leurs caractéristiques saillantes		165
Annexe B : Les conditions climatiques et édaphiques sénégalaises		166

Annexe C : Les échantillons par type d'acteurs	167
L'échantillonnage par type d'acteurs envisagé pour les filières locales	167
L'échantillonnage par type d'acteurs envisagé pour la filière d'importation	168
Annexe D : Exemple de grille d'entretien	169
Annexe E : Présentation de l'échantillon par type d'acteurs effectif	176
Annexe F : Des GIE communautaires soutenus par des bailleurs de fond	177
4. Lexique	178
Tables et listes.....	179
1. Table des signes et des abréviations.....	179
2. Table des figures	179
3. Table des tableaux.....	181
4. Table des matières.....	181

Titre / Title :

Les filières bananes dessert au Sénégal : entre concurrence et complémentarité ?

The dessert banana chain in Senegal: competition or complementarity ?

Résumé / Summary

Ce mémoire porte sur les filières bananes dessert au Sénégal. À partir d'une revue de littérature et d'un terrain effectué au Sénégal, cette étude vient compléter des travaux réalisés dans la sphère académique et par des acteurs para-agricoles. En effet, entre février et mai 2025, une enquête qualitative a été menée auprès de quarante et une personnes. D'une part, des entretiens semi-directifs ont été menés auprès de chercheurs, de producteurs, de grossistes, de vendeurs ainsi que d'acteurs travaillant pour des bailleurs de fond. D'autre part, des observations ont été réalisées dans des marchés de gros de la région dakaroise, dans des périmètres bananiers ainsi que dans des stations de conditionnement. Les données collectées à l'aide de ces techniques ont permis de rendre compte des capacités productives, logistiques et organisationnelles des acteurs des filières locales et de la filière d'importation. Avoir connaissance de ces capacités permet de contextualiser les jeux d'acteurs sous-jacents au fonctionnement des filières locales et l'importation. En effet, il s'agissait de déterminer dans quelle mesure les relations de pouvoir qui régissent ces filières influencent le développement de ces filières banane dessert au Sénégal et leurs territoires. Nous verrons que les filières locales ont tendance à coexister mais que leurs acteurs peuvent aussi être dans des relations de coopétition. Cela se traduit par des échanges d'expérience entre producteurs au Sénégal mais aussi par une nouvelle tentative de structuration d'une interprofession. Cette circulation de savoirs, parfois complétée par des soutiens extérieurs, participe à une diffusion des innovations agricoles. Par ailleurs, les filières locales et d'importation se complètent car elles approvisionnent le marché dakarois, dans des lieux et sur des segments de marché différents. Cependant, l'État sénégalais et les producteurs locaux aspirent à une souveraineté nationale en bananes dessert.

This thesis focuses on dessert banana supply chains in Senegal. Based on a review of the literature and fieldwork carried out in Senegal, this study complements work carried out in academia and by para-agricultural actors. Between February and May 2025, a qualitative survey was conducted among 41 people. On the one hand, semi-structured interviews were conducted with researchers, producers, wholesalers, sellers and actors working for donors.

On the other hand, observations were made in wholesale markets in the Dakar region, in banana-growing areas and in packaging stations. The data collected using these techniques provided an overview of the productive, logistical and organisational capacities of actors in the local and import sectors. Knowledge of these capacities makes it possible to contextualise the interplay of actors underlying the functioning of the local and import sectors. The aim was to determine the extent to which the power relations governing these sectors influence the development of the dessert banana sector in Senegal and its territories. We will see that local sectors tend to coexist, but that their actors can also be in co-opetition relationships. This is reflected in the exchange of experience between producers in Senegal, but also in a new attempt to structure an inter-professional organisation. This circulation of knowledge, sometimes supplemented by external support, contributes to the dissemination of agricultural innovations. Furthermore, the local and import sectors complement each other because they supply the Dakar market in different locations and market segments. However, the Senegalese government and local producers aspire to national sovereignty in dessert bananas.

Mots-clefs / keys note

Filière – banane dessert – jeux d’acteurs – Sénégal – rapports de pouvoir

Chain – banana – acting – Senegal – power relations