

BANANE DE MARTINIQUE

UNE PRODUCTION D'EXCEPTION

RÉSOLUMENT TOURNÉE VERS L'AVENIR !



3 1789302 805007



BANANE DE MARTINIQUE

NOTRE
PRODUCTION LOCALE !

CŒUR
MARTINIQUE

PRODUIT PEYI



POUR JOINDRE LA RÉDACTION :

ANTILLA, 7 Rue Paul Gauguin
97232 Le Lamentin, Martinique
Tél.: 0696 73 26 26 / 0595 75 48 68
Email : philippe@antilla-martinique.com
CPPAP 1122 C 86520
ISSN 0757555

DIRECTION/RÉDACTION

Directrice de la publication :

Philippe PIED : 0696 73 26 26

Directeur de la rédaction :

Henri Pied: 0596 75.48.68

Rédaction :

Henri Pied, Gérard Dorwling-Carter, Mike
Irasque, Philippe Pied, Nathalie Laulé,
Nadia Celcal, Judes Duranty,
Nicolas Manceau, 3ed

Conception :

Philippe Pied

Marketing et Publicité :

ANTILLA

Tél.0696 73 26 26

philippeped@gmail.com

Impression :

Toniprint Imprimerie

ATTENTION :

Les documents, manuscrits ou non, restent
la propriété de la rédaction.

BUREAUX :

60 Jambette-Beauséjour
97200 Fort-de-France

SITE INTERNET :

www.antilla-martinique.com

RÉALISATION
NATHALIE LAULÉ

COORDINATION
PUBLICITÉ & MAQUETTE
PHILIPPE PIED

CONTACT
0696 73 26 26

ÉDITORIAL

L'AVENIR DE NOTRE BANANE, INNOVATION ET RÉSILIENCE..

La culture de la banane est liée à l'histoire et au développement économique des Antilles françaises depuis fort longtemps. Son essor démarre au moment de la crise sucrière dans les années 30 avec la nécessité économique de diversifier la production agricole antillaise. La filière, dès le départ, se montre ingénieuse et réactive puisqu'en 1938, la production antillaise couvre la totalité des besoins du marché français. Elle devient vite un moteur de l'agriculture antillaise avec plus de 350 000 tonnes de production dans les années 50. Mais l'entrée dans le marché européen et l'ouverture des frontières à la concurrence dans les années 90, l'expose « à une distorsion de concurrence sur le plan sanitaire, environnemental et social » face à la banane d'Amérique du Sud, dite banane dollar, et à la banane africaine. Ces dernières ne sont pas soumises aux réglementations européennes en matière de production et fournissent en grandes quantités, une banane bon marché.

L'UNION FAIT LA FORCE DE LA FILIÈRE

C'est à ce moment-là que les groupements de producteurs comprennent la nécessité de faire corps et s'unissent peu à peu en Martinique et en Guadeloupe jusqu'à la création en 2003, de l'Union des Groupements de Producteurs de Banane de Guadeloupe et Martinique -UGPBAN- qui fédère les forces de tous les groupements de producteurs des Antilles françaises. En mutualisant les moyens, les coûts de production et de distribution, en développant la recherche et l'innovation, la filière maintient sa place sur le marché européen et le fait savoir avec des campagnes de communication percutantes pour un produit d'excellence.

LA BANANE LA PLUS PROPRE DU MONDE !

En 2008, consciente des attentes sociétales vis-à-vis de l'agriculture et notamment en lien avec le scandale de la chlordécone, la filière banane décide d'engager un virage complet et volontariste vers l'agro-écologie. En 15 ans c'est une révolution qui s'opère dans les champs de banane avec la géné-

ralisation des jachères et des plants issus de culture in-vitro, le piégeage biologique pour les charançons, les plantes de couverture et la gestion mécanique de l'enherbement sous les bananiers, l'utilisation systématique de matières organiques pour la fertilisation, etc.

Cette transition agro-écologique ne se fait pas sans difficultés, notamment agronomiques avec en plus l'arrivée en 2010 en Martinique de la cercosporiose noire du bananier, terrible maladie du feuillage liée à un champignon pathogène. La production décline progressivement faute de moyens de lutte adaptés contre cette maladie.

VERS UNE PRODUCTION DE BANANES À HAUTE VALEUR ENVIRONNEMENTALE...

La recherche et l'innovation sont le salut ! Devant cette nouvelle problématique la filière compte sur de nouvelles variétés de banane tolérantes à la cercosporiose qui pourraient permettre de relancer la production vers ses volumes historiques de 300 000 Tonnes (Martinique + Guadeloupe).

Aujourd'hui, la filière banane en Martinique, structurée autour du groupement de producteurs, BANAMART, est, malgré ses difficultés, un acteur majeur de la vie économique puisqu'elle est le premier exportateur et un importateur majeur, donc un élément de poids dans l'activité du port de Fort de France et dans le maintien de la ligne maritime dédiée entre les Antilles et l'hexagone. Elle est aussi le premier employeur agricole puisqu'elle représente 80% de l'emploi agricole en Martinique et 50 à 60% en Guadeloupe.

Vous retrouverez dans ces colonnes les témoignages et les projets de la profession, l'actualité de la filière et des vérités bonnes à dire et à savoir... .

Bonne lecture !

ANTILLA ■

LIBERTÉ ÉGALITÉ BIODIVERSITÉ



LA BANANE  FRANÇAISE

#bananefrançaise



03

ÉDITO

LA BANANE DE MARTINIQUE :

« Une production d'exception résolument tournée vers l'avenir ! »

06

CHLORDÉCONE :

DES VÉRITÉS BONNES À DIRE

Rencontre / Interview avec le président et la vice-présidente de BANAMART, Alexis GOUYÉ et Yannick FORTUNÉE

11

DE L'ORIGINE À NOS JOURS :

Le groupement des producteurs, une vision à long terme de la production martiniquaise...

06 Histoire de la banane

15 Un système coopératif au service des producteurs

18 Zoom sur le Pôle agrotechnique

20 Zoom sur l'IT2

23,25 Fiches Techniques

27

FOCUS SUR LES MÉTIERS INCONTOURNABLES :

Une corporation à l'œuvre...

28 Les Planteurs - Les défis au quotidien d'une exploitation agricole - (Rencontre avec Messieurs A. Vивиès et J. Paviot)

38 Les Salariés : Indispensables à la banane

40 Les Transporteurs terrestres et maritimes

42 La Mûrisserie du Robert, MUMA-FRUITIS, témoin de l'évolution de la banane.

45

LES DÉFIS :

L'avenir de la banane antillaise dans le contexte de protection environnementale

46 Synthèse du Plan de transition 2023-2030 :

Objectif, produire 320 000 tonnes de Bananes à Haute Valeur Environnementale en Martinique et Guadeloupe d'ici 2030

50 Un combat quotidien : La guerre contre la cercosporiose du bananier

53

LES ATOUTS DE LA BANANE :

54 Ce que pensent les martiniquais de leur banane

55 Les vertus de la banane, ses bienfaits pour la santé...

56 L'UGPBAN, l'organisation des producteurs de banane de Martinique et Guadeloupe, rencontre avec J-C MARRAUD DES GROTTES et Lina RENEL de l'UGPBAN

CHLORDÉCONE : DES VÉRITÉS BONNES À DIRE

6

Rencontre / Interview avec le président et la vice-présidente de BANAMART, Alexis GOUYÉ et Yannick FORTUNÉE



15



18



06



28



32



Rencontre avec J-C MARRAUD DES GROTTES et Lina RENEL de l'UGPBAN

56

20

SYNTHÈSE DU PLAN DE TRANSITION 2023-2030

DES ACTEURS INCONTOURNABLES...

■ ECODIAM



64

■ PHYTOCENTER



66

■ SIC



70

■ SICANTILLES



76

Chlordécone :

Des vérités bonnes à dire



L'actualité martiniquaise, ces dernières années, a régulièrement été secouée par les rebondissements judiciaires autour du fameux pesticide. L'opinion publique reste marquée par l'ampleur du phénomène dont la presse nationale s'est fait l'écho. Et un plan chlordécone a été déployé pour assister les populations victimes des conséquences de l'utilisation de ce produit sur nos territoires. Nous avons pris l'avis des producteurs de banane à ce sujet, auprès d'Alexis GOUYÉ et de Yannick FORTUNÉE, agriculteurs sur les communes du Lamentin et de Sainte-Marie et respectivement président et vice-présidente de BANAMART depuis juillet 2022.

Antilla : Où en est-on du côté des planteurs par rapport à la chlordécone ?

Yannick FORTUNÉE : Nous n'avons jamais changé de cap !

Le non-lieu qui a été prononcé par la justice est inacceptable. Dans ce scandale du chlordécone, nous les producteurs de banane, nous subissons une triple peine. Nous sommes bien évidemment, et tout d'abord, des victimes, au même titre que tous nos compatriotes martiniquais, au travers de notre alimentation. Mais en plus, ce sont les terres de nos exploitations agricoles qui sont

polluées durablement. Pour finir, on pointe du doigt notre responsabilité alors qu'à l'époque, ce produit était autorisé et même recommandé par les autorités scientifiques et qu'il a été utilisé comme solution par tous les producteurs.

On nous demande aujourd'hui de nous justifier et même de rendre des comptes ! Nous ne sommes pas responsables, pas plus les planteurs d'hier que ceux d'aujourd'hui. La grande majorité des producteurs actuels, en activité pour la plupart depuis moins de 20 ans, n'ont évidemment jamais utilisé ce produit.

Il est évident qu'aucun agriculteur de l'époque n'aurait commis un acte aussi absurde s'il avait eu connaissance au préalable du caractère néfaste de ce produit et des conséquences catastrophiques qui s'en suivrait : contamination de toute une population, de sa famille, de ses proches, de ses terres, de son outil de travail !

Comment croire à une volonté délibérée de nuire à la population martiniquaise dans l'utilisation de ce produit ? Nous réfutons catégoriquement ce type d'accusations totalement infondées.

Alexis GOUYÉ : Depuis 1993, la chlordécone n'a plus été utilisée et a été aussitôt retirée du marché.

Une quinzaine d'années après, cette affaire est apparue sur le devant de la scène et a immédiatement servi de catalyseur pour désigner des boucs émissaires ! Ainsi, très rapidement, des coupables ont été cités d'office : les producteurs de bananes !

Le raccourci est bien trop facile. En réalité, nous sommes également des victimes de ce scandale pour les raisons que nous venons d'évoquer.

C'est pour cela que les producteurs de banane de Guadeloupe et de Martinique se sont constitués partie civile dans l'affaire portée en justice dès 2010, et suite au récent non-lieu, l'UGPBAN compte poursuivre l'action en justice par les moyens les plus appropriés.

**« ON ABORDE LE SUJET DE LA CHLORDÉCONE
AVEC ÉNORMÉMENT D'HUMILITÉ, SANS TABOU,
À LA RECHERCHE DE LA VÉRITÉ. »**



Antilla : Que pensez-vous des demandes d'indemnisation pour les potentielles victimes ?

Alexis GOUYÉ : Ces demandes d'indemnisation sont légitimes. Nous attendons, comme d'autres, que les scientifiques établissent définitivement une relation avérée, vérifiée et prouvée de cause à effet entre la chlordécone et l'ensemble des maladies décrites, dont les cancers. Si ce lien est avéré, l'Etat devra prendre ses responsabilités, comme il l'a fait dans d'autres dossiers de contamination.

Nous nous sommes constitués partie civile, c'est bien pour connaître la vérité. Il faudra donc évaluer de manière appropriée l'étendue de l'impact sanitaire, son intensité. D'abord sur la population, c'est évident, mais aussi sur le plan écologique, agronomique et économique parce que beaucoup d'agriculteurs ne peuvent pas diversifier leurs cultures, les pêcheurs de la côte Atlantique sont eux aussi touchés.

Ensuite, il faudra évaluer les responsabilités, sans laisser au « tribunal de la rue » le soin de désigner des coupables sur des fondements totalement irrationnels et dans la précipitation.

Encore une fois, les agriculteurs ne sont pas responsables. Un agriculteur n'empoisonne pas volontairement sa terre, son personnel, sa famille et ses concitoyens.

Les premiers résultats sur les tests sanguins de la population posent questions. Des chiffres ont circulé avant cette campagne de prélèvements volontaires. On entendait dire que la population aurait été contaminée à 92% ! A ce jour, un peu de plus de 17 000 personnes ont été testées sur une population de 360 000 habitants. Les premiers résultats montrent que 11% des personnes prélevées en 2022 présentent un taux supérieur



au seuil de référence et donc que 89% des personnes testées ne présentent pas ou peu de chlordécone dans le sang. Il nous semble important d'aller plus loin dans l'analyse de ces résultats, de poursuivre cette campagne de tests et surtout d'éviter de tirer des conclusions trop hâtives, de quelques bords qu'elles viennent.

Concernant la population, il est fondamental de jouer la carte de la prévention. Nous savons aujourd'hui que la contamination à la chlordécone s'opère par l'alimentation.

Donc on sait que l'on peut se soustraire à cette substance par un régime alimentaire approprié et simple à mettre en œuvre. Il faut mettre en place les moyens de communication nécessaires afin que la population touchée par ce produit puisse bénéficier de conseils nutritionnels. Nous sommes attentifs aux résultats à venir du plan de grande ampleur mis en place par l'Etat dans ce domaine.

IL FAUDRA, JE LE RÉPÈTE ET J'INSISTE, ÉVALUER LES RESPONSABILITÉS, SANS LAISSER AU « TRIBUNAL DE LA RUE » LE SOIN DE DÉSIGNER DES COUPABLES SUR DES FONDEMENTS TOTALEMENT IRRATIONNELS ET DANS LA PRÉCIPITATION.

Antilla : Croyez-vous que le test sanguin de chlordéconémie et plus largement le plan chlordécone qui a été élaboré pour réduire l'exposition des populations au pesticide soient une bonne chose ?

Yannick FORTUNÉE : oui, bien évidemment et nous y participons activement. Comme évoqué précédemment c'est la bonne démarche.

Alexis GOUYÉ : Prenons mon exemple, je vis dans des bananeraies depuis mon plus jeune âge. J'ai été testé dernièrement et on n'a pas détecté de chlordécone quantifiable dans mon sang. Pourtant je travaille et j'habite sur une exploitation bananière, j'ai moi-même appliqué ce produit il y a de cela plus de trente ans. Tout dépend du régime alimentaire et de son hygiène de vie.

Yannick FORTUNÉE : on pourrait et on devrait avoir une « cartographie » et une analyse précise des sources de contamination. En outre, il est impératif que toute la population soit testée si nous voulons que la

démarche soit efficace. On aura alors une idée de qui est contaminé ou pas, et agir en conséquence. C'est la démarche qu'ont initiés l'Etat et les pouvoirs publics de manière générale. Par un régime alimentaire approprié on peut rapidement se débarrasser de cette molécule dans le sang.

Il y a un consensus scientifique mondial sur la dangerosité de la molécule de chlordécone, donc il faut protéger la population martiniquaise. Il faut que cela soit clairement dit.

Maintenant, établir un lien direct entre chlordécone et cancer de la prostate pour construire un discours idéologique anti-planteurs de banane voire anti-békés, ne nous paraît pas acceptable. L'explosion du nombre de cancers de la prostate dans le sud des Etats-Unis ou chez nos voisins de l'île de la Dominique est une réalité, en l'absence de chlordécone et de plantations de banane. La chlordécone est une substance dangereuse. Cette réalité ne doit en aucun cas remettre en cause notre détermination à vivre ensemble, à éviter de renouveler les erreurs du passé et enfin à développer notre pays.

Antilla : Mais ce débat sur la chlordécone divise cependant encore plus la société martiniquaise...

Yannick FORTUNÉE :

Oui, et c'est normal car le traumatisme est réel. Nous ne pouvons pas le nier. Mais il existera toujours des gens « bien intentionnés » qui essaient de tirer de cette affaire un profit politico-idéologique voire racial inacceptable. Nous ne pensons pas que l'immense majorité de la population de notre île partage ces idées.

On aurait d'ailleurs pu légitimement craindre un impact très négatif de ce discours sur le lien de confiance entre les martiniquais et leur agriculture. Au contraire, la population martiniquaise fait confiance à ses agriculteurs, elle consomme de plus en plus les productions locales, elle soutient les professionnels dans leurs efforts de modernisation, de diversification vers une plus grande autonomie alimentaire. Nous avons l'impérieux devoir de

construire l'agriculture de demain avec l'ensemble des agriculteurs. Et ils sont tous là, prêts à relever cet ambitieux défi.

Alexis GOUYÉ : Ce qui s'est passé avec la chlordécone est inadmissible et inacceptable. Nous, les producteurs de bananes et l'ensemble des personnes qui travaillent à nos côtés, nous en avons pris conscience depuis bien longtemps déjà et notre filière a depuis tiré les leçons de ce drame. Aujourd'hui elle est réputée être la

JE PEUX LIMITER MON EXPOSITION PAR QUELQUES GESTES SIMPLES :

- Si j'ai un jardin ou si j'éleve des animaux,** je peux demander une analyse de sol gratuite auprès du programme JAJFA et bénéficier de conseils adaptés pour produire des aliments sains en cas de sol pollué.
FREDON
Tél. : 0596 73 58 88
contact@fredon972.org
- Si j'ai un doute sur la qualité des produits que l'on me donne :**
> J'évite de les consommer sinon je limite la fréquence de consommation.
> J'explique la possibilité de faire une analyse de sol gratuite aux personnes qui me donnent des racines, tubercules, viandes ou œufs.
- Si je pêche,** je respecte les zones d'interdiction de pêche : url.me/1Y3QS
LA PÊCHE EN EAU DOUCE EST INTERDITE
- Lorsque je fais mes courses, je me pose deux questions :**
Le produit que j'achète est-il sensible à la chlordécone ?
Tous les produits n'ont pas la même sensibilité.
Ainsi, les fruits, légumes et féculents aériens comme, par exemple, les bananes, les pois, les christophines, les tomates ou encore les fruits à pain peuvent être consommés sans risque.
A qui j'achète ?
Il faut favoriser l'approvisionnement directement auprès d'agriculteurs et pêcheurs professionnels (respectueux des zones définies) ou s'approvisionner au sein de circuits commerciaux contrôlés par les services de l'état¹.
- Je consomme autrement :**
> Pas plus de 4 fois par semaine des poissons et crustacés marins issus de circuits non contrôlés.
> Les poissons et crustacés d'eaux douces sont interdits à la consommation hors élevage contrôlé.
> Pas plus de 2 fois par semaine les légumes racines issus de circuits non contrôlés.
> Je lave les légumes racines, les épluche généreusement (0,5 cm d'épaisseur) et les lave à nouveau.
> Je ne consomme pas l'eau des sources de bord de route car elle est non potable.
- Lorsque je fais mes courses, je me pose deux questions :**
Le produit que j'achète est-il sensible à la chlordécone ?
Tous les produits n'ont pas la même sensibilité.

¹ Circuits commerciaux contrôlés : Poissonneries, primeurs, marchés ou supermarchés / Circuits commerciaux non contrôlés : aliments achetés au bord de la route ou donnés par des connaissances

> Source Plan Chlordécone, Etat, ARS

« ... NOS CONCITOYENS QUAND ON LES INTERROGE RECONNAISSENT LES PROGRÈS ACCOMPLIS. »

plus propre et la plus vertueuse au monde en termes d'utilisation de pesticides.

On aborde le sujet de la chlordécone avec énormément d'humilité, sans tabou, à la recherche de la vérité.

C'est un drame mais pas une fatalité.

Il faut savoir tirer les leçons du passé et avancer pour construire collectivement la Martinique de demain, et nous le faisons chaque jour, malgré toutes les difficultés que nous avons à affronter quotidiennement.

Yannick FORTUNÉE : Quand il y a une dizaine d'années, les autorités européennes et nationales avaient demandé une diminution de 30% de l'utilisation des pesticides, nous avons déjà baissé notre utilisation de 50%. Le nouveau plan qu'on nous demande de mettre en place prévoit une diminution à 50% alors que nous en sommes déjà à plus de 80% !

Nous avons fait au-delà de ce que demandent les autorités et nous continuons dans cette démarche. Les leçons de cette histoire ont bien été tirées.

Aujourd'hui pourtant, nous devons affronter un ennemi beaucoup plus dangereux que le charançon du bananier, c'est la cercosporiose noire, ce champignon extrêmement agressif qui s'attaque aux feuilles du bananier. Si on règle demain ce problème grâce à une nouvelle variété de banane tolérante à cette maladie, on pourrait être très proches d'une banane sans produits phytosanitaires. C'est le plan de transition que nous avons soumis aux autorités depuis l'an dernier et qui a reçu un accueil très favorable.

Alexis GOUYÉ : Nous en sommes là aujourd'hui, et nos concitoyens, quand on les interroge, reconnaissent les progrès accomplis.

Ces projets que nous portons, la diversification de notre agriculture que nous souhaitons engager, l'accompagnement de nos agriculteurs producteurs de fruits et légumes pour l'alimentation locale, sont essentiels pour notre île. Ces projets vont littéralement révolutionner nos métiers agricoles de demain pour nous inscrire durablement

dans le XXI siècle. Sur ce point précis, nous apportons d'ailleurs notre soutien à la volonté du Président LETCHIMY de développer l'autonomie alimentaire de notre pays. N'oublions jamais que nous avons un rôle nourricier majeur à jouer, y compris et surtout dans notre territoire. C'est là encore une ambition que nous portons.

L'agriculture martiniquaise peut et doit à la fois permettre notre autonomie alimentaire et promouvoir des cultures d'exportation d'exception, pourvoyeuses d'emplois stables et durables et contribuer à l'essor de notre pays.

Enfin, elle garantit une stabilité tarifaire et logistique des approvisionnements de l'île en dépit de notre éloignement. Cet équilibre fragile serait, lui aussi, en danger dans le cas d'une remise en cause de la culture bananière. C'est une réalité. ■



ET APRÈS, COMMENT RÉDUIRE MON EXPOSITION ?

L'exposition se fait principalement par l'alimentation. A l'heure actuelle, on sait que si l'on stoppe l'exposition à la chlordécone, il faut entre 2 et 6 mois pour diviser par 2 la teneur dans le sang.

Des ateliers collectifs sont proposés gratuitement pour vous accompagner dans cette démarche.

Dans tous les cas, prenez contact avec l'IREPS de Martinique, l'instance régionale de promotion de la santé, pour un accompagnement adapté de vos habitudes de consommation.

Numéro tél. : 0596 53 28 50
Courriel : jafa@ireps-martinique.fr

➤ Source Plan Chlordécone, Etat, ARS



DE L'ORIGINE À NOS JOURS :

**LE GROUPEMENT DES PRODUCTEURS,
UNE VISION À LONG TERME
DE LA PRODUCTION MARTINICAISE**

LA PRODUCTION DE BANANE AUX ANTILLES, AU DÉPART SIMPLE CULTURE VIVRIÈRE EST DEVENUE UN PILIER MAJEUR DE L'ÉCONOMIE. MAIS MALGRÉ UNE DEMANDE CROISSANTE APRÈS LA SECONDE GUERRE MONDIALE, LES PRODUCTEURS ONT DÛ AFFRONTER DE GRANDS DÉFIS TELS QUE LES DESTRUCTIONS DE CULTURE PAR LES INTEMPÉRIES OU LES RAVAGEURS, AINSI QUE LA CONCURRENCE INTERNATIONALE. GRÂCE À UNE STRATÉGIE MARKETING AUDACIEUSE, COMME LA CRÉATION DE LA MARQUE « BANANE DE GUADELOUPE & MARTINIQUE», ILS ONT SU RENFORCER LEUR POSITION SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS ET EUROPÉEN.

PLUS DE DÉTAILS DE L'HISTOIRE DE LA PRODUCTION ANTILLAISE SONT DANS LES PAGES SUIVANTES...

Les premiers plants de bananes dessert sont importés entre 1850 et 1900. Plusieurs tentatives d'exportation voient le jour entre 1890 et 1905 avec des résultats peu probants.

Avant 1918, les planteurs hésitent encore à investir dans la culture de la banane en vue de l'exportation. La Compagnie générale transatlantique qui assure les liaisons avec la métropole dispose de peu de navires pourvus de cales réfrigérées adaptées à la conservation de ce fruit fragile. Au terme d'un voyage de 10 jours vers la métropole, de nombreuses avaries sont déplorées.

Dans l'entre-deux guerres, la demande de bananes augmente sensiblement dans l'Hexagone. Elle est presque multipliée par dix en une décennie et s'élève à 112 000 tonnes en 1928. Cependant, la production antillaise peine à démarrer et les bananes vendues en France proviennent principalement des Canaries, lieu de production le plus proche de l'Europe. La faible production antillaise n'incite pas les armateurs à proposer des bateaux dotés de cales frigorifiques. Et l'absence de bateau démotive les planteurs à développer la production.

Durant les années 20, la France traverse une crise monétaire sans précédent. En 1928, le président du Conseil, Raymond Poincaré, dévalue le franc pour stimuler les exportations françaises et instaure des mesures protectionnistes. La France doit trouver une solution pour ne plus dépendre de la banane étrangère.



CETTE CONVERGENCE DE FACTEURS CONDUIT LES POUVOIRS PUBLICS À RÉFLÉCHIR À LA MISE EN VALEUR ÉCONOMIQUE DE L'EMPIRE COLONIAL FRANÇAIS, À TRAVERS DE NOUVELLES CULTURES D'EXPORTATION. LA BANANE APPARAÎT COMME UNE CULTURE D'AVENIR.

La même année, la Guadeloupe est frappée par un cyclone qui détruit les plantations de caféiers et de cacaoyers. Or, les caféiers et cacaoyers requièrent un délai de cinq ans avant de fournir leur première récolte, tandis que les bananiers produisent des fruits en neuf mois seulement.

Enfin, les tenants de la filière sucre cherchent une solution pour sortir les Antilles de la monoculture de la canne. Depuis le 18^e siècle, la Martinique et la Guadeloupe approvisionnent la métropole en sucre. Mais cette culture montre des signes inquiétants de déclin face à la concurrence mondiale en général, et à celle de la betterave sucrière métropolitaine en particulier. Le spectre d'une crise économique et sociale menace les Antilles.

Cette convergence de facteurs conduit les pouvoirs publics à réfléchir à la mise en valeur économique de l'empire colonial français, à travers de nouvelles cultures d'exportation. La banane apparaît comme une culture d'avenir.

La première politique commerciale de la banane en France prévoit le contingentement des importations étrangères.

En parallèle, elle encourage les planteurs antillais et africains à cultiver la banane puisque la demande approche désormais 175 000 tonnes. Enfin, le gouvernement obtient de la Transat des liaisons hebdomadaires dédiées au transport de la banane entre les colonies et la métropole. Ainsi dès 1938, la banane coloniale parvient à couvrir intégralement les besoins du marché français. En quelques années, la production de bananes est devenue un moteur de l'agriculture antillaise.

Après la Deuxième Guerre mondiale, la Martinique relance sa production. La période des Trente Glorieuses constitue une période florissante pour la banane française. La consommation s'envole, la qualité s'améliore et les producteurs disposent de transports réguliers. Dès lors, la production se développe jusqu'à dépasser les besoins du marché national. A la fin des années 1950, la production de bananes des DOM-TOM s'élève à 351 000 tonnes alors que la consommation annuelle en France est estimée 350 000 tonnes.



APRÈS LA DEUXIÈME GUERRE MONDIALE, LA MARTINIQUE RELANCE SA PRODUCTION. LA PÉRIODE DES TRENTE GLORIEUSES CONSTITUE UNE PÉRIODE FLORISSANTE POUR LA BANANE FRANÇAISE.

Sur ce marché saturé, la filière antillaise subit une crise de surproduction sapant le prix de la banane. La concurrence entre les Antilles et l'Afrique francophone s'exacerbe. De leur côté, les pays africains tirent parti de leurs indépendances pour produire un fruit moins cher que les Antilles. En effet, le prix de revient de la banane guadeloupéenne et martiniquaise s'accroît à mesure que les salaires locaux augmentent.

Antillais et Africains peinent à trouver un terrain d'entente. Le général de Gaulle décide de mettre un terme à cette situation conflictuelle en instituant un compromis clair et durable, le **4 janvier 1962**. Son arbitrage départage officiellement les producteurs antillais et africains sur le marché français de la banane. Les deux tiers de celui-ci sont réservés aux Antilles (dont 52,7 % pour la Martinique et 47,3 % pour la Guadeloupe) tandis que le dernier tiers est réparti entre la Côte d'Ivoire, le Cameroun et Madagascar. L'arbitrage du général de Gaulle reflète ainsi la position

prépondérante de la banane française des Antilles, tout en maintenant un lien fort avec les anciennes colonies africaines.

L'arbitrage régule, bon an mal an, le marché français de la banane jusqu'en 1992. Le 1er janvier 1993, le marché unique européen est instauré. Désormais, la banane française ne dispose plus des anciennes protections sur son marché naturel.

A l'orée des années 2000, les planteurs, fragilisés par plusieurs cyclones en 1998, doivent affronter d'autres épreuves. L'augmentation continue des salaires déprécie la compétitivité de la banane antillaise face à ses concurrentes d'Amérique latine. De plus, le régime d'aide européen de la banane se révèle progressivement peu favorable aux producteurs antillais.

En 2003, la profession est au bord du gouffre et risque de disparaître. Conscients du péril imminent, les groupements martiniquais (SICABAM, GIPAM, COBAMAR, BANALLIANCE) se réunissent pour trouver une solution commune. De cette concertation découle, le 4 juillet 2003, la création de l'Union des groupements de producteurs de Martinique (UNIBAN).

Cette structure doit répondre aux principales difficultés des planteurs. Afin de diminuer les coûts de production et de renforcer la banane antillaise sur le marché français, l'UNIBAN centralise la commercialisation et organise la logistique selon une procédure commune.

Devant les premiers succès de l'UNIBAN, le processus d'unification s'enchaîne rapidement.

En 2004, les deux principaux groupements martiniquais se réunissent au sein de BANAMART.

En 2005, les groupements guadeloupéens Karubana et Banagua deviennent Les Producteurs de Guadeloupe (LPG). Les conditions sont alors réunies pour accélérer le rapprochement entre producteurs de Guadeloupe et de Martinique. Quelques mois plus tard, la Guadeloupe rejoint la Martinique au sein de l'UNIBAN devenue Union des groupements de producteurs de bananes (UGPBAN). C'est la première fois que les deux îles s'unissent de la sorte.

En 2010, l'unification est totalement achevée lorsque BANAMART fusionne avec BANALLIANCE. Désormais, **il existe, dans chaque île, une seule organisation de producteurs** dont les actions logistiques et commerciales sont regroupées au sein de **l'UGPBAN**.

En 2006 naît la Banane de Guadeloupe & Martinique.

Cette marque unique favorise une meilleure reconnaissance auprès des consommateurs.

La même année, **l'UGPBAN signe avec la CMA-CGM un contrat de fret unique.**

2008 marque un nouveau tournant pour l'UGPBAN qui rachète FRUIDOR, le principal réseau de mûrisseries français, au groupe POMONA.

Les producteurs de bananes disposent alors d'une filière complètement intégrée, de la culture à la vente du fruit.

Le 8 décembre 2008, les producteurs, avec l'appui des présidents de région, Alfred MARIE-JEANNE et Victorin LUREL, et du ministre de l'Agriculture Michel BARNIER, lancent le plan Banane durable qui va favoriser une véritable révolution des méthodes de culture aboutissant à la maîtrise de ses impacts environnementaux.

En 2015, la Banane de Guadeloupe & Martinique révolutionne le rayon fruits & légumes avec **La Banane Française.**

Pour la première fois, la banane entourée d'un ruban bleu-blanc-rouge est vendue non plus au poids mais à la pièce.

Ce nouveau produit permet d'assurer un revenu valorisé aux producteurs.

POUR UN CONTENEUR DE BANANES

Pour remplir un conteneur de 40 pieds, il faut vingt palettes d'une tonne. On garde les conteneurs pas plus de deux jours sur l'exploitation avant de les envoyer au port. Ils sont branchés sur des prises de courant spécifiques pour faire baisser la température à 13° le plus rapidement possible. Ce sera la température de transport. Il faut donc produire minimum une vingtaine de palettes tous les deux jours, ce qui correspond à 20 tonnes, pour pouvoir adopter ce système-là, sinon il faut aller livrer au centre d'emportage pour compléter la cargaison.



QUAND RAMASSE-T-ON LA BANANE ?



Chaque régime est marqué avec une couleur correspondant à sa date de floraison et un code barre pour sa traçabilité. BANAMART a mis au point un système basé sur les sommes de températures qui permet de savoir quand déclencher

la récolte pour éviter que le régime ne mûrisse trop précocement. Grâce à un réseau de stations météo sur tout le territoire, on cumule les températures relevées depuis la floraison chaque semaine et de cette façon on peut savoir quand la banane a accumulé la quantité de chaleur suffisante pour être exportée et transportée pendant 10 jours sans risques de murissement. Le groupement donne l'ordre de coupe au planteur d'après les couleurs, en fonction de la somme des températures enregistrées. Chaque semaine, le planteur récolte une nouvelle couleur. Il y a différents stades de maturation sur une même plantation pour une même couleur de récolte. Aussi, pour une couleur donnée le planteur pendant sa récolte vérifie si les dernières mains du régime ont la bonne grosseur, le grade minimum demandé par le marché, que ce soit en local ou à l'export. La récolte s'effectue au grade sur plusieurs semaines jusqu'à ce que la somme de température impose de récolter tous les régimes de cette couleur.

BANAMART :

Un système coopératif au service des producteurs



Laurent PRUDENT (Administrateur de BANAMART / Président de la Commission Relations institutionnelles), nous explique ici le fonctionnement de BANAMART.

« TOUTS LES PRODUCTEURS DE MARTINIQUE QUI FONT DE LA BANANE DESSERT POUR L'EXPORTATION SONT MEMBRES DU GROUPEMENT. EN JANVIER 2023, NOUS COMPTONS 334 ADHÉRENTS, D'EXPLOITATIONS DE TOUTES TAILLES. »

Antilla : BANAMART fonctionne en organisation coopérative mais la structure juridique est une société par action simplifiée, pourquoi ce choix ? Et en quoi BANAMART fonctionne comme une coopérative ?
BANAMART est une SICA, une société d'intérêt collectif agricole. C'est un type de structure tout à fait courant dans le monde de la coopération agricole. Elle repose sur plusieurs fonctions d'intérêt collectif. C'est d'abord une centrale d'achat, on massifie tous les besoins des producteurs pour négocier avec les fournisseurs les meilleurs tarifs possibles. Le fait d'acheter en gros et regroupés permet d'obtenir le meilleur prix pour tous. Tous les agriculteurs adhérents vont avoir le produit au même prix, peu importe la quantité qu'ils achètent. La centrale d'achat représente 250 articles utilisés dans la culture de la

banane, du carton au couteau pour découper la banane, du sac d'engrais au carnet de bons de livraison, etc. Elle représente 20 millions de chiffre d'affaires. Il y a deux dépôts de distribution, l'un au siège de BANAMART à Bois Rouge, à Ducos, l'autre plus spécifiquement pour les cartons et les palettes en bois est à Durocher. La deuxième mission de BANAMART est la gestion des centres d'emportage collectifs puisqu'un certain nombre d'adhérents ne sont pas en capacité de remplir un conteneur tous seuls. Il y en a un à l'Anse Charpentier pour les planteurs du Nord et du Centre et un autre pour les planteurs du Sud à Bois Rouge. Nous avons une équipe de sept personnes qui gère les deux centres. Tout y est robotisé, les producteurs collent une étiquette avec un code barre qui les identifie et donne la quantité et la qualité déposées. Sur ces centres on palettise les colis et on les met en conteneurs qui descendent au port une fois remplis. 25% de la production de Martinique passe par les centres d'emportage, le reste est géré sur les exploitations qui ont la capacité d'emporter elles-mêmes leur production.

La troisième mission de la coopérative, est l'encadrement technique des planteurs. Depuis le scandale de la chlordécone en 2007, la filière a réorienté ses pratiques vers l'agroécologie. Pour cela on a eu besoin de former les producteurs. Nous avons une dizaine d'ingénieurs et de techniciens qui ont en charge trente à trente-cinq producteurs chacun et qui vont les encadrer au niveau agronomique et technique au quotidien.

Il y a ensuite une mission liée à la recette commerciale. Chacun des producteurs de BANAMART reçoit son compte de vente avec un décalage de six semaines après le départ de sa production. C'est le temps nécessaire pour que le produit soit acheminé dans l'hexagone, mûri et vendu. Tous les producteurs, quel que soit le volume de leur production, obtiennent le même prix de vente, grâce à notre pool commercial. Que le colis d'un producteur soit vendu à 8 € à un mûrisseur polonais ou à 18 € à un primeur parisien, toutes les recettes de la semaine sont mises dans le même pool et chaque producteur recevra le même prix au kilo pour la quantité qu'il a fournie. On agrège les recettes commerciales qui sont ainsi réparties de façon équitable.

Nous avons d'autre part, un pôle administratif qui appuie les producteurs dans leur gestion administrative. Par exemple, les déclarations de surface, les dossiers de calamité agricole, l'aide POSEI, tout ce qui est en lien avec l'administration. On accompagne également les producteurs dans le dépôt et l'instruction des dossiers FEADER (Aides européennes NDLR).

Il y a aussi une cellule qui gère le fret maritime avec les documents douaniers à fournir. Une fois la banane sur le bateau, le relais est pris par l'UGPBAN, on est une filière très organisée, chacun des maillons a ses prérogatives.

Nous avons également un service formation qui met en place des formations adaptées pour les exploitants agricoles et pour leurs salariés.

Enfin, nous avons un pôle social en charge du dialogue avec les syndicats de salariés agricoles (La filière représente 80% des salariés agricoles. NDLR). Il y a des échanges pratiquement tous les mois qui concernent la vie des exploitations, que ce soit à propos des mutuelles, des retraites complémentaires, des primes ou tout autre sujet social.

Y-a-t-il un service de formation continue, notamment pour les producteurs qui voudraient se diversifier dans le cadre de la tendance à l'autonomie alimentaire ?

Plus d'un tiers de producteurs de banane font déjà au moins une autre production agricole : arboriculture, maraîchage, ananas, canne à sucre, cacao, fleurs, élevage, etc.

En lien avec l'IT2 (Institut Technique Tropical), des journées de formation sont

organisées sur la thématique des cultures de diversification et les producteurs de banane et leurs salariés sont bien évidemment conviés.

Comment est dirigé la structure ?

La coopérative appartient aux planteurs avec un Conseil d'Administration de seize personnes ; tous sont producteurs ou productrices de banane. De façon à ce qu'un maximum de producteurs participent au fonctionnement du groupement, nous avons 8 commissions composées chacune de 10 à 12 producteurs en charge de travailler des sujets relatifs à leur thématique et de faire des

propositions au Conseil d'Administration qui prendra la décision finale. Ce Conseil d'Administration est renouvelé par quart au moment de l'Assemblée Générale ; tous les ans quatre administrateurs sont donc renouvelés. Cela permet de voir de nouveaux profils chaque année. Deux mois avant la tenue des élections, un appel à candidature est lancé et les producteurs qui souhaitent devenir membres du Conseil d'Administration se présentent.

De quelle nature sont les commissions des planteurs dont vous parlez ?

Il y a deux commissions communes à la Martinique et à la Guadeloupe, en lien avec l'UGPBAN : la Commission Commerce en charge de la partie commercialisation et la Commission Qualité avec un cahier des charges qualité dense qui évolue en permanence.

Puis, il y a les commissions propres à la Martinique. La Commission Achats est en charge d'avoir les meilleures négociations possibles avec les fournisseurs. La Commission Sociale est en charge des discussions avec les syndicats agricoles.

La Commission Technique, qui est très importante puisque les

« LA PLUS GRANDE RÉUSSITE DE BANAMART, C'EST L'UNION OÙ TOUS LES PLANTEURS DE MARTINIQUE ET DE LA GUADELOUPE SE SONT RETROUVÉS AU SEIN D'UNE STRUCTURE UNIQUE POUR AVOIR UNE SEULE MARQUE ET PARLER D'UNE MÊME VOIX AU NIVEAU NATIONAL ET EUROPÉEN. »

pratiques agricoles évoluent en permanence. La Commission FEADER est chargée des relations institutionnelles, avec la CTM, la DAAF, le Ministère, la CGSS ... La Commission Diversification des cultures et enfin la Commission Communication, qui, elle s'occupe de la communication locale et de la communication interne au groupement.

Ces commissions font des propositions au conseil d'administration qui détermine les actions à mettre en œuvre, si c'est en lien avec l'UGPBAN il faut que ce soit aussi approuvé par nos partenaires planteurs de Guadeloupe.



Combien de personnes travaillent au sein de la SICA ?

Quarante-cinq personnes travaillent à temps plein pour BANAMART.

Quelles aides reçoit la structure pour son fonctionnement propre sans parler des aides POSEI ?

Le budget de fonctionnement est assuré par les cotisations des planteurs et une partie de nos recettes sont en lien avec la centrale d'achat et le service de fret puisque c'est une prestation de service pour les producteurs.

Quelle est la plus grande réussite de BANAMART ?

C'est l'union, la filière était complètement atomisée et au bord de la faillite il y a vingt ans. Tous les planteurs de Martinique se sont retrouvés au sein d'une structure unique et nous avons réussi cette union avec la Guadeloupe pour avoir une seule marque et parler d'une même voix au niveau national et européen. Cela ne

veut pas dire que tous les planteurs pensent la même chose et ont les mêmes objectifs, mais c'est pour cela que les commissions existent, pour que chacun puisse s'exprimer et que l'intérêt général puisse l'emporter.

Faisons un point sur l'objectif d'une production totalement Bio en Martinique, à l'horizon 2030. Comment est-ce possible ?

Dans le monde, la banane Bio est produite dans des zones semi-désertiques pouvant être irriguées, ce qui réduit les problématiques des maladies liées aux champignons qui se développent dans les zones tropicales humides comme la nôtre. Il pleut trois fois moins dans ces zones que dans les zones les plus sèches de la Martinique, que ce soit en Afrique ou en Amérique du Sud. C'est un vrai challenge de produire du bio à la Martinique, mais nous avons tellement progressé dans les domaines de l'agronomie et de

l'agroécologie, que tous les espoirs sont permis. Il ne reste que le problème de la cercosporiose pour y arriver, et la piste principale est l'obtention de variétés de banane tolérantes à cette maladie. Nous travaillons depuis 20 ans avec le CIRAD sur de l'hybridation naturelle avec des variétés ancestrales. On féconde des variétés anciennes à graines mais c'est aléatoire, et c'est un processus très long. Nous avons fait plusieurs essais de mise en marché mais non concluants puisqu'il faut que la banane soit tolérante à la maladie mais aussi acceptée par le consommateur.

Depuis une dizaine d'années, une autre voie est apparue grâce à la découverte de la technique des ciseaux moléculaires par un couple de chercheuses, dont une française. Cette technique permet de reproduire exactement ce qui se passe dans la nature lorsqu'une modification apparaît dans le génome d'un organisme.

La législation européenne est en retard sur ces nouvelles techniques et doit évoluer prochainement. C'est une découverte pleine d'espoir pour les maladies en lien avec la santé humaine et l'agriculture. Avec une variété tolérante à la cercosporiose du bananier, nous serions en mesure de terminer complètement notre transition agro-écologique. ■



■ ZOOM SUR LE PÔLE AGROTECHNIQUE

“L'objectif premier est d'améliorer la rentabilité des exploitations par l'amélioration des rendements à l'hectare »

› **Sebastien Thafournel**, en charge de la direction des opérations du groupement BANAMART

Sébastien THAFOURNEL, en charge de la direction des opérations du groupement BANAMART, a réalisé un état des lieux de son organisation technique. Avec plus de 25 ans d'expérience à son compte, il met en place des initiatives pour améliorer les conditions de travail de tous les maillons de la filière.

Le pôle agro technique consiste à accompagner les 334 adhérents de BANAMART dans leur production.

Quels changements avez-vous instaurés depuis votre arrivée ?

Afin que les techniciens soient plus proches de leurs producteurs, nous avons procédé à une restructuration de l'équipe. Désormais, chaque technicien a, dans son portefeuille, jusqu'à 35 producteurs. Cela permet à chacun de travailler efficacement sur les différentes composantes : champ, analyse économique, qualité, évaluation des investissements...

Quatre ingénieurs agronomes ont rejoint l'équipe depuis Septembre 2022 afin de renforcer les compétences du Pole Qualité / Production.

Un poste de responsable produits et développement a également été créé afin de répondre aux attentes commerciales des nouveaux produits et des nouveaux conditionnements en filière. Nous voulons proposer à tous les martiniquais une banane de haute qualité. Dans le cadre du lancement de la



campagne de promotion "Banane de Martinique", nous avons renforcé le suivi des producteurs dont les bananes approvisionnent le marché local.

Quelle est votre plus grande difficulté ?

A ce jour, cela reste bien évidemment la main d'œuvre. En fin 2022, nous avons souffert d'un grand manque de personnel sur les exploitations; ce qui entraîne un vrai déficit au niveau de la production et

donc de la qualité. Nous aurions pu produire certainement près de 15 000 tonnes supplémentaires si nous avions toute la main d'œuvre nécessaire sur l'ensemble des exploitations. Ce problème est une priorité pour nous. Nous demandons à nos techniciens de travailler avec les producteurs sur ce besoin en main-d'œuvre entre les travaux des champs, la récolte et le conditionnement des bananes. Les producteurs font trois métiers aujourd'hui. Ils travaillent sans relâche toute la semaine pour assurer la totalité de leurs travaux.

Comment pensez-vous pouvoir améliorer cette situation ?

Nous réfléchissons à des solutions de station collective. Nous voulons demain assurer la transformation du régime en carton afin de permettre au producteur de se concentrer à plein temps sur son cœur de métier : la production des bananes au champ ! C'est un projet structurant pour notre filière jusqu'en 2030 qui sera en capacité d'assurer le conditionnement à minima de 80 000 tonnes de bananes réparties dans quatre stations. La première sera positionnée sur Le Lorrain avec un démarrage d'activité pour fin 2025. Cette nouvelle station collective répondra à cinq missions principales : production, distribution, formation, agrotourisme et diversification. Enfin, nous envisageons de revoir l'utilisation des cartons de bananes en sélectionnant des conditionnements réutilisables telles que des caisses plastiques.

La démarche RSE est-elle un levier pour un changement pérenne ?

La démarche RSE est un levier pour un changement pérenne, car elle pousse les entreprises à contribuer aux enjeux du développement durable qui sont le social, l'environnement, l'économie et à trouver l'équilibre ou le rapport gagnant gagnant entre ces 3 enjeux.

Il est important pour nous d'analyser et de tenir compte de l'impact de nos décisions et actions, au quotidien et pour tout projet mené, sur :

- Les parties prenantes concernées de près ou de loin (salariés, adhérents, partenaires, riverains, instances publiques, clients, lycées agricoles...).
- L'environnement (protection et préservation du sol, de l'eau, de l'air, de la biodiversité,...)
- Les retombées et contraintes économiques.

A titre d'exemples :

- La filière a engagé récemment le recensement et l'enlèvement d'une centaine de VHU et engins agricoles hors d'usage sur les exploitations adhérentes, dans un souci sanitaire, environnemental et de dépollution visuelle.
- Chaque année, la filière accueille des étudiants en alternance ou en stage et s'assure de leur intégration dans l'entreprise et au sein de leur équipe. Elle leur propose des missions ou sujets d'étude en adéquation avec leur projet pédagogique ou professionnel. Plusieurs d'entre eux ont été embauchés par la filière.
- Des panneaux photovoltaïques sont installés sur la ma-

jorité des bâtiments de la coopérative. Il est prévu que 100% de nos toitures soient équipées. Une partie de nos adhérents sont également équipés.

- Sur les prochaines semaines nous allons axer les efforts sur la réduction des consommables au sein de l'entreprise (rames de papier, gobelets en carton, cartouches d'encre, etc.), mais également sur leur recyclage. L'objectif est de lutter contre le gaspillage (n'imprimer que si nécessaire) et réduire la quantité de déchets.
- Nous souhaitons également nous orienter vers des distributeurs d'eau dont l'eau est produite à partir de l'humidité de l'air, associés à des tasses ou gobelets réutilisables. L'objectif étant de n'utiliser ni les bombonnes en plastique, ni l'eau du réseau, ni les gobelets jetables.

Le pôle QHSE/RSE a aussi été créé. Il englobe le responsable de la certification Global G.A.P. qui est une démarche internationale pour la qualité et la sécurité des filières Fruits et Légumes et autres produits alimentaires. Elle a pour objectif de répondre aux attentes des consommateurs quant à la sécurité alimentaire des produits issus de l'agriculture. Cette certification est également exigée dans le cadre des relations commerciales avec les grandes chaînes européennes de distribution alimentaire.

Sur quels chantiers allez-vous travailler dans un avenir proche ?

Le plus important est d'améliorer le travail en parcelle et la gestion des déchets. Les gaines plastiques que nous utilisons sur les régimes au champ, sont après la récolte compressées et réexpédiées en France hexagonale. Nous réfléchissons à des solutions de recyclage directement en Martinique.

Aujourd'hui, en termes agronomiques, nous réalisons un peu moins de 35 tonnes par hectare. Nous devons encore mieux utiliser les analyses de sol – feuille et adapter la nutrition des bananiers entre les engrais et les apports de matières organiques. La gestion de l'eau est également pour nos producteurs une priorité. Enfin, l'élément déterminant pour la filière reste la maîtrise de la cercosporiose ■

■ L'INSTITUT TECHNIQUE TROPICAL - IT2

La recherche au service d'une souveraineté alimentaire sur nos territoires...

Initié par les Groupements de producteurs de bananes de Guadeloupe et Martinique, puis rejoint par les groupements de production végétale hors canne à sucre, l'IT2 a pour mission d'orienter et de démultiplier les efforts de recherche et de développement en agriculture tropicale. D'autre part, de diffuser les résultats obtenus à l'ensemble des professionnels rapidement et efficacement. Il communique et met en œuvre l'application des innovations auprès des agriculteurs. Ces dernières années, les innovations s'orientent vers l'agroécologie et la souveraineté alimentaire. Ainsi, IT2 a élargi ses champs d'investigation aux autres cultures maraîchères et à la diversification des cultures. Marcus Hery, ingénieur agronome et directeur de la structure en Guadeloupe et Martinique depuis 2020, parle de ces nouvelles orientations.



Antilla : Faisons un point sur IT2 et ses nouvelles orientations, qu'y-a-t-il de nouveau dans vos travaux ?

Marcus Hery : Il y a du changement dans l'organisation, nous travaillons beaucoup sur la diversification, vers les cultures maraîchères, les agrumes et les tubercules. La recherche s'élargit aux autres cultures. L'institut au départ était organisé avec une plateforme nouvelles variétés et une plateforme système de cultures autour de la banane. Aujourd'hui nous sommes organisés autour de cinq pôles thématiques intégrant l'ensemble des cultures et en phase avec l'agroécologie. Les travaux sont menés autour des trois axes stratégiques de l'institut. D'abord, nous accompagnons le changement dans les exploitations, sur plusieurs points, qui impactent leur évolution, la vie de l'exploitation. Le deuxième axe de notre stratégie, est de contribuer à la souveraineté alimentaire. Le troisième est la visibilité sur nos travaux, les partenariats et l'impact. Nous sommes dans des actions de recherche appliquées mais il faut que les agriculteurs puissent en bénéficier, d'où l'importance de la visibilité des travaux.

A: Et puis il y a un virage résolument agroécologique qui a été pris.

MH : Ce virage vers l'agroécologie, dans la culture de la banane, a commencé dès 2008, donc bien avant mon arrivé, et les efforts réalisés ont été remarquables. Cette transition continue et nous avons accentué nos travaux sur d'autres cultures, pour aller vers une souveraineté alimentaire et aussi pour rendre le système encore plus vertueux et résilient. Aujourd'hui, si l'agriculture n'est pas diversifiée sur les exploitations de petite taille, elle aura du mal à avoir une viabilité économique sur notre territoire. Nous travaillons sur différents types de culture et nous amenons les techniques sur les exploitations. En réalité, cela fait longtemps que les exploitations en banane font de la diversification.



INSTITUT
TECHNIQUE
TROPICAL

GUADELOUPE | MARTINIQUE

*Innover pour une
Agriculture Durable*

Contact :
Marcus HERY
m.hery@it2.fr

➤ Couverts végétaux - Caya blanc sur jeune plantée



A: Est-ce que la diversification par une sorte de symbiose, aide la culture de la banane ?

MH : Diversifier les cultures sur une exploitation a toujours du sens car l'impact agronomique, sur la biodiversité et sur le revenu même du producteur est positif. Par contre nous suivons aussi des exploitations avec uniquement de la banane, avec des indicateurs mesurés, qui ont des pratiques très vertueuses et les résultats sont comparables au système diversifié sur un grand nombre d'indicateurs.

A: Sur quelles dernières innovations travaillez-vous ?

MH : Nous travaillons beaucoup sur la fertilité et la fertilisation des

sols pour réduire les apports en engrais de synthèse et/ou les substituer en partie par des engrais organiques. Nous avons le projet de diagnostiquer les sols pour mettre au point des indicateurs physiques, biologiques et chimiques. Avec ces indications, nous pourrions donner un état de la fertilité. Le but est de réduire l'impact du travail du sol, en intégrant des plantes de service, de la matière organique et d'autres pratiques culturales pour que le sol soit le plus vivant que possible.

Ce qui aboutirait in fine à une meilleure santé globale de la plante. C'est un travail par type de sol, nous avons quatre ou cinq grands types de sols sur le territoire, il y a une solution adaptée pour chaque type.

Nous avons un gros programme d'essais variétaux sur les cultures maraîchères, telle que la tomate, la laitue, la pastèque, le chou. Nous avons aussi des essais sur de nouvelles cultures comme la fraise qui vient de démarrer au Gros Morne. Sur le reste des cultures maraîchères la recherche se porte plutôt sur l'adaptation au changement climatique.

Sur la problématique de l'enherbement des bananeraies, l'axe majeur a été la couverture des sols avec des plantes de services ou des couverts spontanés en substitution aux herbicides. L'impact a été très positif sur la biodiversité, sur l'érosion,.

L'enherbement est une problématique majeure dans nos conditions tropicales et pour toutes les cultures, aujourd'hui, il s'agit d'aller plus loin dans les systèmes de cultures et les solutions proposées.

POUR EN SAVOIR PLUS SUR LES RAVAGEURS DE LA BANANE ET LES TECHNIQUES DE LUTTE

La recherche s'oriente toujours plus vers une agriculture de conservation privilégiant les pratiques agro-écologiques qui s'appuient sur les fonctionnalités offertes par les écosystèmes naturels du territoire, et la sélection de variétés résistantes aux parasites. La plupart de ces techniques sont utilisées depuis plusieurs années dans les plantations de banane de Martinique et de Guadeloupe, d'autres sont en cours d'expérimentation (voir interview de Marcus HERY).

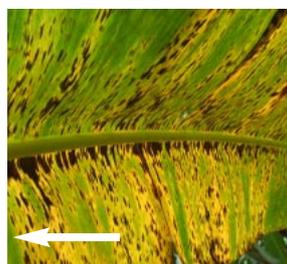
LES PRINCIPALES MALADIES

La Cercosporiose noire demeure le problème numéro 1.

Le charançon du bananier, maîtrisé grâce au piège à phéromones, est cependant toujours présent. C'est le cas aussi pour les nématodes, en grande partie contrôlés grâce à la jachère et aux vitroplants. Ce sont les principaux phytopathogènes de la culture du bananier en milieu tropical humide.

A cela s'ajoute ce que l'on appelle les maladies de conservation. Une fois que la banane a été récoltée et mise en carton, elle peut être attaquée par plusieurs sortes de champignons qui se manifestent par exemple par la pourriture de la couronne ou de l'épiderme. Ceci impacte fortement la qualité des fruits pour leur commercialisation à leur arrivée en Europe.

LA CERCOSPORIOSE NOIRE, appelée maladie des raies noires se manifeste par des nécroses foliaires provoquées par le champignon *Mycosphaerella fijensis*. Elle est arrivée en Martinique depuis septembre 2010 et en Guadeloupe depuis janvier 2012, certainement apportée par le vent des îles voisines. Ce champignon, originaire de Papouasie Nouvelle Guinée, provoque d'importantes pertes de rendement dans à peu près tous les pays producteurs et particulièrement en milieu tropical humide. Il provoque un mûrissement accéléré du régime. Aux Antilles ce fléau fait l'objet de recherches en luttes alternatives, comme l'effeuillage chirurgical et l'application de fongicides par voie terrestre depuis l'arrêt de l'épandage aérien au niveau européen.



➤ Feuille atteinte par la cercosporiose noire

➤ Nématode vu au microscope - CIRAD



LES NÉMATODES, parasites des plantes, sont de minuscules vers qui vivent principalement dans le sol et les racines. Dans les cultures de bananiers, les espèces provoquant le plus de ravages passent la plus grande partie de leur cycle biologique dans les tissus racinaires et dans ceux du rhizome des bananiers. Ces espèces sont pourvues d'un stylet buccal avec lequel elles perforent les tissus parasites, et en aspirent le contenu cellulaire pour s'alimenter. Des communautés

plurisécifiques de nématodes composées de millions d'individus peuvent se développer dans les racines et le rhizome des bananiers, altérant ainsi fortement l'intégrité physique et fonctionnelle de ces derniers. La prolifération de ces nématodes perturbe l'alimentation en eau et en nutriments, retarde la croissance et cause la verse des plants de bananiers parasités. Aujourd'hui les méthodes alternatives d'assainissement des sols comme les jachères, l'utilisation de plants sains (vitro-plants) ont remplacé l'utilisation des nématicides de synthèse.

Nous expérimentons l'introduction des moutons dans les bananeraies, surtout pour les petites exploitations en terrain pentu. Nous constatons un effet bénéfique puisque le mouton désherbe les parcelles ce qui est l'objectif premier mais amène aussi de la fertilité avec ses déjections. Nous n'avons pas encore testé en culture maraîchère, ce serait sûrement problématique, mais ce système peut se dupliquer aux vergers. Les exploitants peuvent coupler leur production à de l'élevage, ça démarre sur quelques exploitations. La prochaine étape est de discuter avec les éleveurs professionnels et les coopératives pour avoir leur avis et trouver les meilleures combinaisons possibles. On peut imaginer que les producteurs de banane mettent à disposition des éleveurs leurs parcelles et que ces derniers gèrent le troupeau. L'idée est de faire cela ensemble. L'autre point à régler, ce sont les animaux chlordéconés. Nous devons mettre en place un schéma de décontamination des moutons qui ont été contaminés, mais c'est gérable. Dans les essais menés par l'INRAE sur la décontamination du mouton, cela est possible en quelques semaines. Soit, les agneaux sont prélevés à la naissance pour grandir sur des parcelles saines, soit les adultes contaminés sont mis dans un schéma de décontamination. Comme le foncier agricole n'est pas extensible, nous devrions trouver des accords satisfaisants dans lesquels tout le monde sera gagnant.

Concernant la cercosporiose, nous travaillons actuellement sur trois nouvelles variétés de banane tolérantes à la maladie issue des créations du CIRAD, qui viennent remplacer la pointe d'or (précédente variété hybride tolérante mais peu commercialisable NDLR). Il s'agit de croisements de variétés qui existent déjà. Nous sommes au

début de l'évaluation, il nous faut encore 2 années de recul, pour savoir si ces variétés seront commercialisables tant en local qu'à l'export.

Nous avons fait beaucoup de progrès sur la gestion de la cercosporiose, et beaucoup d'efforts sur les méthodes prophylactiques avec l'effeuillage par exemple, mais on se rend bien compte qu'on arrive à un point de rupture, on ne peut pas aller plus loin sur l'effeuillage. Donc, à présent, l'idée est de pouvoir utiliser des produits de bio-contrôle et des biostimulants, qui n'étaient pas utilisés jusqu'à présent, et pouvoir traiter plus souvent avec ce type de produit, en attendant une variété résistante...

A: Dans une vision agroécologique, les systèmes de production s'appuient sur les fonctionnalités offertes par les écosystèmes qui sont différents selon les territoires, ça veut dire qu'il n'y a pas une solution globale mais des solutions selon l'implantation des exploitations. Pour les engrais par exemple, peut-on imaginer que chaque exploitation produise son propre engrais en fonction de la biomasse de son territoire?

MH : Dans l'absolu oui, après il y a des questions de coûts, ce n'est pas viable dans l'immédiat de produire par exploitation. A l'institut nous croyons plutôt à une approche à l'échelle du territoire qu'à l'exploitation. Par contre la production d'engrais organique au niveau du territoire est une vraie question. Avec toute la biomasse produite, nous devrions être en mesure de travailler ensemble sur cette question dans le double objectif de limiter les importations et contribuer à l'autonomie azotée. ■



Innovier pour une
Agriculture Durable

L'Institut Technique Tropical a été créé fin 2008 (Ex- ITBAN) par les professionnels de la filière banane de Guadeloupe et Martinique. En 2011, il devient l'IT2 en ouvrant ses travaux de recherche et son expertise dans toutes les productions végétales hors canne à sucre. Il regroupe actuellement une dizaine de structures professionnelles des deux îles.

Afin d'entretenir un lien fort et permanent avec la production et la Recherche, l'IT2 est un institut « sans murs », hébergé directement par les organisations de producteurs et par les organismes de recherche publique : BANAMART en Martinique, CIRAD en Guadeloupe et Martinique, INRAE en Guadeloupe et UGPBAN à Rungis.

Association de Loi 1901 comme la majorité des instituts techniques agricoles, l'IT2 est adossé à l'ACTA (Réseau des Instituts des filières animales et végétales) depuis 2010 et il est reconnu institut qualifié depuis 2018.

L'IT2 mène différents travaux de recherche chez les producteurs et en station expérimentale dans le but de développer et de proposer aux différents acteurs de ce secteur, des solutions pour produire des cultures de qualité et économiquement plus performantes issus d'agrosystèmes innovants, intégrés, plus résilients et qui répondent aux enjeux socio-environnementaux actuels. Les résultats de ces travaux sont transférés par le biais de supports divers (journées techniques, documentation, formations, vidéos, école acteur, ...) et grâce au RITA.

LE CHARANÇON DU BANANIER

Cosmopolites sordidus, est l'un des ravageurs les plus importants du bananier. C'est d'ailleurs pour en préserver les cultures que la chlordécone a été employée jusqu'en 1993. Les femelles pondent leurs œufs qui deviennent rapidement des larves phytophages dans le bulbe de la plante. Elles creusent des galeries qui endommagent le système racinaire du bananier et fragilisent l'ensemble de la plante, provoquant parfois sa chute. Une fois devenu adulte, le charançon s'extrait du bulbe en creusant une galerie jusqu'à la surface du sol. Là, il va se nourrir des résidus de culture, se reproduire et vivre jusqu'à deux ans. Pour évaluer le niveau d'infestation d'une plantation, il faut procéder au décorticage de la souche du bananier et recenser le nombre de larves. L'évolution des populations de charançons dans une bananeraie peut être estimée grâce à des pièges à phéromones.

LES SOLUTIONS ALTERNATIVES

LA JACHÈRE ENHERBÉE ET LA ROTATION DES CULTURES POUR ASSAINIR ET RÉGÉNÉRER LES SOLS.

Au bout de six à huit ans d'exploitation en moyenne, le rendement des parcelles de culture de banane baisse en raison de la diminution de la fertilité des sols et de la dégradation de la structure de la bananeraie (chute des plants, sous-plants improductifs). C'est le moment de mettre les sols en jachère c'est-à-dire au repos régénérant. Pour cela, il faut commencer par détruire la culture en place afin qu'elle ne soit pas un refuge pour les parasites. Le bananier étant une herbe géante, cette destruction se fait en utilisant un herbicide systémique. Cette méthode de suppression de culture permet d'éliminer avec elle, toute la population parasitaire inféodée au bananier. Ainsi, les sols vont pouvoir se régénérer après l'incorporation des résidus de culture au sol.

LA PRODUCTION SUR UN SOL VIVANT

La repousse des plantes spontanées ou le semis de plantes de couverture ou de service sur le champ va permettre de restaurer la fertilité et la stabilité des sols et empêchera l'érosion. Ces plantes de couverture en jachère apportent de la matière organique au sol. Cet apport se fait en surface mais aussi en profondeur par la dégradation de leurs racines. La culture du couvert végétal transitoire stimule la vie organique du sol. Ces plantes seront fauchées avant la prochaine plantation. La jachère doit durer au moins un an pour exempter les sols de la persistance des nématodes, ennemis telluriques du bananier. Une analyse nématologique est effectuée avant d'envisager la replantation. Puis, la terre reçoit des amendements organiques et minéraux qui l'enrichissent avant d'être replantée. La plantation peut se faire alors sur paillis, c'est-à-dire sur les plantes de couverture en voie de décomposition. La rotation culturale avec des espèces qui ne peuvent pas abriter les nématodes du bananier, comme la canne à sucre ou l'ananas, permet également d'assainir le sol des espèces telluriques tout en maintenant une production agricole, sur le même principe que le couvert végétal transitoire.

LE PIÈGE À CHARANÇONS A FAIT SES PREUVES DANS LA LUTTE BIOLOGIQUE.

Ces pièges contiennent des phéromones de regroupement (signal olfactif du charançon qui attire ses congénères) produits artificiellement. Selon l'infestation, on peut enclencher une lutte par piégeage de masse. Les charançons attirés dans les boîtes s'y noient dans de l'eau savonneuse ou y restent piégés. Un piège à phéromone peut capturer les charançons dans un rayon de 15 mètres. Cette lutte

biologique a démontré son efficacité à condition qu'elle soit bien organisée et réalisée sur du long terme. Il est recommandé de disposer huit à seize pièges par hectare et de les relever tous les quinze jours. De façon générale il est recommandé au préalable d'assainir les parcelles par une jachère ou une rotation de culture, et d'utiliser des plants sains lors des plantations.

LA RECHERCHE DE VARIÉTÉS HYBRIDES NATURELLEMENT RÉSISTANTES À LA CERCOSPORIOSE

Dans le cadre du Plan Banane Durable et de la recherche de moyens de lutte contre la cercosporiose, l'Union des producteurs de Martinique et Guadeloupe, au sein d'une plateforme de sélection participative regroupant les différents maillons de la filière (Groupements, Services techniques, IT2, CIRAD, Services Qualité/Commerce et Marketing de l'UGPBAN) travaille à l'amélioration variétale et plus particulièrement à la recherche d'une variété hybride naturellement résistante à la maladie. Les variétés hybrides obtenues chaque année sont soumises à un processus d'observation et d'expérimentation en quatre phases, dont la dernière est le lancement commercial. La dernière variété qualitativement satisfaisante, « la pointe d'or », s'est avérée difficilement commercialisable. Actuellement les variétés **364, 365 et 366** qui ne sont pas des Cavendish, sont à l'étude, en phase de test. Elles ont été créées par le CIRAD.

LE VITROPLANT

Un « vitroplant » est un plant obtenu en laboratoire, par culture « in vitro » de tissus isolés (à partir des cellules d'un "plant-mère" choisi en fonction de ses qualités) sur un milieu synthétique, dans des conditions stériles, un environnement contrôlé et un espace réduit. On parle de micropropagation, clonage végétal ou encore multiplication conforme. La vitesse de multiplication par micropropagation in vitro est très élevée. A partir d'un seul rejet, mille plants et plus peuvent être obtenus, "prêts à l'emploi" en une année. Ces plants sains (exemptés de maladies) puisqu'ils sortent d'un milieu aseptisé sont acclimatés en pépinières avant d'être plantés dans les champs.

Ces informations et bien d'autres peuvent être retrouvées dans le Manuel du planteur sous forme de fiches, sur le site d'IT2: <https://it2.fr/documentation/manuel-du-planteur-fr/>

Sources : Documentation d'IT2, du CIRAD Antilles Guyane, du Carbet des Sciences

Antilles
Matériel Service

Le sens de l'engagement



NEW HOLLAND
T5 110 AVEC CABINE



NEW HOLLAND
T5 ARCEAUX SANS CABINE



NEW HOLLAND
TRACTEUR FRUITIER T3 LP

HITACHI



Mansarde Catalogne - Le Robert

Tél.: 0596 38 10 38

www.amsantilles.com

pmdg@amsantilles.com

LES MÉTIERS INCONTOURNABLES :

UNE CORPORATION À L'ŒUVRE

LA PRODUCTION DE BANANE DU CHAMP À L'ÉTAL DE SUPERMARCHÉ EST LE RÉSULTAT DU TRAVAIL ACHARNÉ D'UNE VÉRITABLE CHAÎNE DE TRAVAILLEURS, DONT LES SALARIÉS AGRICOLES SONT LES PREMIERS ET INDISPENSABLES MAILLONS. POUR ASSURER UNE QUALITÉ PARFAITE SUR LES ÉTALS, NOMBRE DE POSTES SOUVENT MÉCONNUS SONT NÉCESSAIRES.

A DÉCOUVRIR DANS CES PAGES L'UNIVERS QUOTIDIEN DE CEUX QUI FONT VIVRE LA PRODUCTION.

■ EXPLOITATION JORIS PAVIOT - LE FRANÇOIS

Les réalités d'une petite exploitation

Ces dernières années, la vie n'a pas été facile pour les producteurs de banane et particulièrement pour les petites exploitations qui manquent souvent de moyens et de force pour affronter les défis auxquels est confrontée la production. Nombre d'entre eux ont dû arrêter leur activité et nombre d'entre eux s'épuisent à la tâche bien au-delà de l'âge de la retraite. Nous avons rencontré Joris PAVIOT dans sa plantation de Périolat au François, exploitant ayant repris l'exploitation familiale depuis huit ans, après avoir été aide familial pendant vingt ans auprès de ses parents. Il est désormais chef d'exploitation avec ce que cela comporte d'engagement. Inquiet pour la production, il porte cependant un regard neuf sur l'avenir de l'agriculture et de la production de banane à la Martinique.



› Joris PAVIOT

Antilla : Comment va la production de banane en Martinique du côté des petits planteurs ?

Joris PAVIOT : Si on écoute l'Europe, la France, il y a une volonté de soutenir l'agriculture paysanne mais on a l'impression qu'ici ce n'est pas le cas. Voilà comment cela fonctionne. Quand je me suis installé, j'ai racheté le végétal, la RI (référence individuelle = droit à produire) qui est propre à chaque exploitation en fonction de son foncier. Cette RI est inscrite dans ce qu'on appelle la réserve départementale. Celui qui veut produire plus ou le jeune qui veut s'installer doit faire une demande à la réserve et on va lui attribuer un certain nombre de tonnes de banane à produire. L'enjeu de posséder cette référence, c'est que les aides du POSEI sont basées sur cette RI. Cette aide représente 404€ par tonne à l'année. Avant, un agriculteur qui partait à la retraite pouvait me faire une session de ses

références sans me céder son foncier, bien que la référence soit attribuée au foncier.

Mais, il y a eu un certain nombre de vices de forme et la direction de l'agriculture a interdit les transactions de référence entre producteurs. L'aide POSEI est basée sur la production, pour toucher 100% de l'aide il faut faire 80% du tonnage, j'ai 1000 tonnes de RI, si je produis 802 tonnes je touche 100%. Depuis quelques années, en raison des difficultés climatiques et autres, on a ce qu'on appelle des reconstitutions de tonnage. Ça veut dire que si une sécheresse a impacté la production par exemple, on révisé le pourcentage de la production, au lieu d'avoir 80% à produire on aura par exemple 65% toujours payé à 100%.

« LE POSEI CONTINUE À TOMBER SUR LE QUOTA INITIAL C'EST-À-DIRE 340 000 TONNES. »

Mais pour celui qui a peu de référence, s'il a moins ou pas de recette commerciale du

fait qu'on produit moins, il se produit un déséquilibre de recettes qui entrave la rentabilité économique de l'exploitation. L'aide seule n'est alors pas suffisante pour en vivre. Ce qui me fait dire que le système n'est pas égalitaire.

Moi je me retrouve avec une référence que j'ai achetée mais je ne peux plus la revendre, c'est interdit par la direction de l'agriculture et l'ODEADOM. Auparavant, pour ceux qui partaient à la retraite, c'est ce qu'ils avaient comme pécule, celui qui avait 1000 tonnes de banane se disait je vais toucher mon aide cette année, vendre ma référence et j'aurai de quoi vivre un peu dignement. Mais c'est fini ! La RI des retraités va à la réserve départementale, il



› Palettisation au hangar

doit la céder alors qu'il avait acheté, maintenant la réserve a été ouverte, ça veut dire que si je veux produire plus je demande, c'est gratuit. Sauf que maintenant on a du mal à produire et à atteindre nos rendements, du coup on a du mal à accéder à la réserve. Mais le POSEI continue à tomber sur le quota initial c'est-à-dire 340 000 tonnes.

Il faut savoir que cette aide nous est versée par l'ODEADOM, l'organisme européen qui la supervise. BANAMART nous en reverse 60% sous forme d'avance hebdomadaire. (L'aide est versée en fin d'année aux producteurs par l'intermédiaire du groupement qui préfinance tout au long de l'année les avances hebdomadaires aux planteurs NDLR)

Cette avance hebdomadaire permet d'avoir une trésorerie et de subvenir à la main d'œuvre essentiellement. Le reste de l'aide, les 40% restants, sont versés en fin d'année. On signe une délégation de créance, ça permet au groupement de prélever les frais, les cotisations à l'UGPBAN, à l'IT2, à la veille sur la cercosporiose, et les factures d'intrants qui restent à devoir par le planteur. Donc là, on n'est pas libre d'utiliser cette aide comme on le veut alors qu'elle nous est attribuée personnellement. A l'arrivée, il ne reste rien et la production a diminué quasiment de moitié. On doit être environ 220 planteurs dont 40% sont prêts à partir à la retraite avec très peu de reprises, très peu de renouvellement.

ON DOIT ÊTRE ENVIRON 220 PLANTEURS DONT 40% SONT PRÊTS À PARTIR À LA RETRAITE AVEC TRÈS PEU DE REPRISES, TRÈS PEU DE RENOUVELLEMENT.

Est-ce que la banane a de l'avenir en tant que produit local ?

Oui bien sûr, mais il faut parler des coûts. Moi par exemple, je n'ai plus de salariés, je ne peux plus, je fais tout moi-même. On a demandé une étude au sujet des coûts. A chaque tonne expédiée je perds environ 300€ à l'export à cause des matières premières, le consommable comme le carton, les amendements, les produits pétroliers, tout a augmenté. Dans le plan de transition de BANAMART (voir notre synthèse) on lit qu'entre 2010 et 2020, le coût de production moyen à la tonne a augmenté de 40%, passant de 1050 à 1430€ la tonne et ça c'était avant l'Ukraine. Cette étude anticipe les coûts de production pour 2022, s'établissant à 1540€ la tonne commercialisée, les coûts de production ont augmenté de 320€ la tonne...Ça fait un moment qu'on a constaté qu'on travaille à perte, avant qu'on fasse cette étude ! J'ai toujours de la trésorerie via l'avance hebdomadaire, que je produise ou pas, après il faut que j'atteigne mon tonnage, mais j'ai toujours ce flux de trésorerie qui circule sans pour autant couvrir les charges ! Ça circule mais on perd de l'argent ! Quand j'interviens sur un bananier, je perds de l'argent, quand j'expédie un carton, quand je vais livrer ma banane, je perds de l'argent... Maintenant je me débarrasse de la banane car je sais très bien que je la vends à perte et en plus elle reste à ma charge pendant cinq semaines ! Quand j'ai livré au centre d'emportage, elle reste à ma charge jusqu'à ce qu'elle arrive en mûrissierie, il faut qu'elle arrive verte et tant qu'elle n'est pas chez le

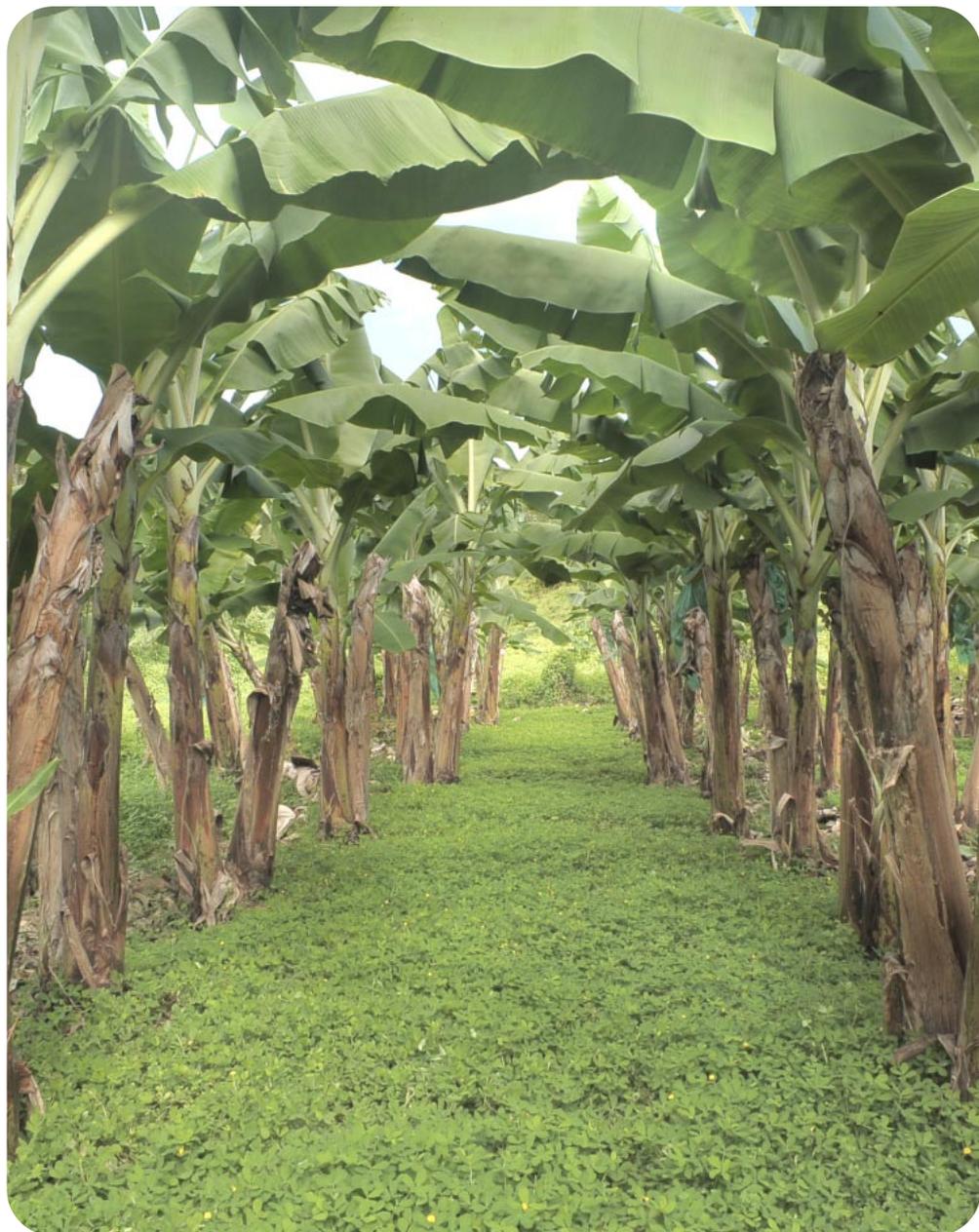
client, elle n'est pas payée. Et on peut toujours risquer des avaries, il peut y avoir un problème sur un conteneur et on ne peut rien vérifier. Si on demande une expertise elle est à notre charge. Ça m'est arrivé récemment.

Est-il possible pour un petit planteur d'arrêter la production et de passer à autre chose ou de faire autrement ?

Je n'ai plus rien si je fais ça, ! Mais je peux faire de la diversification, me lancer dans une autre culture. Il faut justifier d'une problématique cercosporiose noire sur l'exploitation et il faut que ce soit approuvé par l'organisme de veille sanitaire. Et là, on peut avoir une aide pour la reconversion, de 14000€ environ, versé à 60% au départ, le reste étant réparti sur cinq ans, en justifiant des investissements. Du coup on se retrouve à réinvestir, l'aide attribuée n'est pas suffisante, souvent on arrête en laissant des dettes, il y a des charges qui courent. C'est pour cela que maintenant les planteurs vont jusqu'à l'épuisement, il y a des planteurs qui ont 80 ans et qui font encore 1000 tonnes de banane, ils ne peuvent pas s'arrêter.

Est-ce qu'un jeune peut s'installer aujourd'hui sur les terres familiales, pour faire de la banane ?

Oui c'est très facile si BANAMART a la volonté d'installer ce jeune, s'il a le foncier. La banque va demander un prévisionnel, il va démarrer sur du prévisionnel, ensuite son problème ce sera la durabilité. Ce qui n'est pas le cas pour la personne qui est déjà en place, qui s'est endettée, qui a du mal à joindre les deux bouts, là, il y a des difficultés à être soutenu par les banques.



Que pensez-vous de la perspective de produire en bio ?

On dit que notre banane est la plus propre au monde et c'est vrai, mais on peut toujours mieux faire !

On constate à présent un retour de la biodiversité dans les plantations. Mais, pourquoi ne pas mettre toute la Martinique en île bio ? On est un tout petit territoire, pourquoi faire des zones bio et pas le reste ? Et c'est possible, avec des moyens on peut y arriver. Ici je n'utilise aucun pesticide, aucun herbicide, rien, depuis 8 ans, à part les fertilisants, je n'utilise

aucun produit chimique. Si j'avais plus d'argent je ne mettrais que du fertilisant organique. Pour les charançons j'utilise des pièges, puis je compose au fur à mesure, au bout d'un certain temps un équilibre s'installe au niveau des parcelles. J'utilise des plantes de service qui prennent la place des herbes, ça permet d'avoir un couvert végétal maîtrisé, en utilisant la lutte mécanique. Je ne peux pas faire de jachère car je suis limité en foncier, je n'ai pas le choix. Sauf quand il y a une tempête et si on reconstitue mon tonnage, sinon j'apporte des amendements organiques, calciques, je suis obligé de reconstituer le sol en permanence. Il y a des méthodes alternatives, il y a toute sorte de purins, de thés, des biocides à base d'agrumes, des fongicides qu'on peut fabriquer. ■

Antilles Matériel Service

Le sens de l'engagement



POLARIS SPORTSMAN 570 EPS
À partir de 11.000 €



POLARIS RANGER 570
EPS - ESSENCE
À partir de 16.5000 €



CORVUS TERRAIN 4X4 PRO
EPS - DIESEL
À partir de 21.000 €



Mansarde Catalogne - Le Robert
Tél.: 0596 38 10 38
www.amsantilles.com
pmdg@amsantilles.com



■ EXPLOITATION GRANDS FONDS AU FRANÇOIS

Les défis au quotidien d'une exploitation agricole

L'exploitation Grands Fonds au François a été entièrement restructurée par Alain VIVIÈS, il y a plus de vingt ans avec la banane comme production principale. Cet agriculteur audacieux, élargit ses compétences et se lance aujourd'hui dans la diversification, avec une fabrication de boissons fermentées locales façon cidre - cette appellation étant réservée à la pomme - à base de fruits tropicaux (voir notre encadré). Au cours d'une visite de terrain, Alain VIVIÈS, nous a fait découvrir les multiples facettes de ce métier aux prises avec les réalités parfois ingrates auquel il est confronté, qu'elles soient naturelles, économiques, sociales voire politiques. Nous avons pu aborder précisément les problématiques auxquelles est confrontée la production aujourd'hui mais aussi découvrir toute la passion mise à l'œuvre dans l'exercice de ce métier fondamental, et surtout démystifier certains clichés autour de la banane à la Martinique...



➤ Alain VIVIÈS

Antilla : Parlons de votre exploitation, son histoire, ce que l'on y produit, combien de surfaces exploitez-vous, quelles variétés ?

Alain VIVIÈS : J'exerce cette activité depuis 1995. Avant cela, j'étais médecin. La propriété était à l'abandon, quand ma grand-mère est décédée j'ai racheté sa vieille maison car j'exerçais au François et j'habitais au Vauclin, je voulais me rapprocher de mon lieu de travail alors j'ai restauré la maison. Puis je me suis lancé dans la banane et j'ai quitté mon cabinet. Les héritiers des terres n'étaient plus agriculteurs, ça ne les intéressait pas. Peu à peu, ils m'ont loué des

parcelles, j'en ai racheté d'autres et ça fait à présent une belle surface. Il y a entre 80 et 90 hectares exploitables en production, environ 1/5 des surfaces sont en jachère puisqu'on renouvelle la plantation tous les 5 à 6 ans, il faut replanter environ 20% de la surface chaque année soit une quinzaine d'hectares, en sachant que le cycle de la banane est entre 5 et 7 ans.

« NOUS PRODUISONS ENVIRON 250 000 TONNES AVEC LA GUADELOUPE SUR UN MARCHÉ DE 6 MILLIONS DE TONNES DE BANANES EN EUROPE, C'EST DÉRISOIRE. »

Nous produisons uniquement de la banane dessert puisqu'on se destine à l'exportation. Il faut savoir que nous, producteurs de Guadeloupe et Martinique, avons une toute petite part du marché français !

Nous avons beaucoup régressé à cause de la cercosporiose. Nous produisons environ 250 000 tonnes avec la Guadeloupe sur un marché de 6 millions de tonnes de bananes en Europe, c'est dérisoire. Alors plus on peut en exporter mieux ça vaut, puisqu'au niveau de la balance commerciale de la Martinique la banane est une des rares choses que l'on vend à l'extérieur pour ramener des devises, avec le rhum, ce sont les deux soldes positifs, qui avec les revenus du tourisme font tourner le pays.

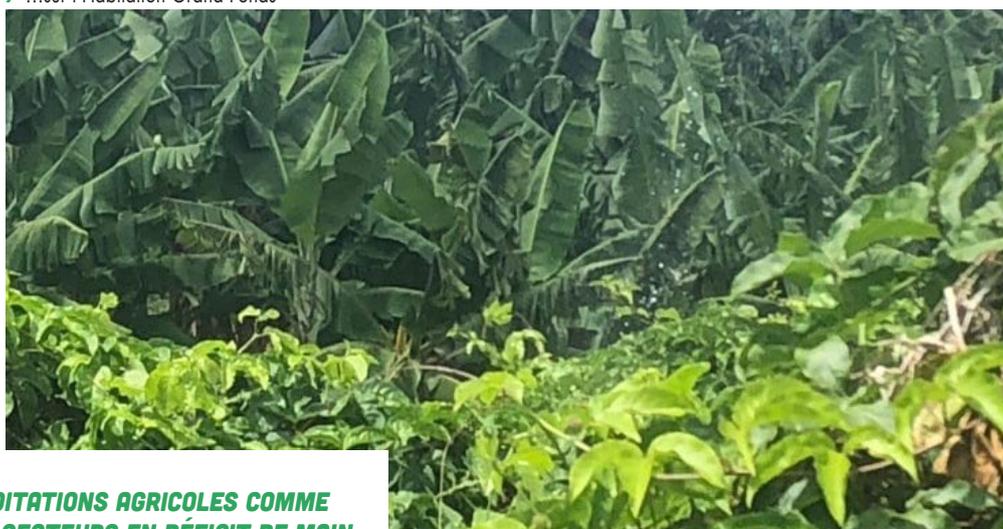
Avez-vous espoir en la nouvelle variété résistante à la cercosporiose, actuellement en attente de validation par Bruxelles ?

Le problème c'est le délai politique, c'est une déci-

sion qui pourrait intervenir dans deux ou trois ans mais nous pendant ce temps-là, nous sommes dans une situation d'étranglement. Nous avons des obligations de productions, pour toucher nos aides car il faut qu'on atteigne les quotas définis. Or aujourd'hui, sur une grande période de l'année pendant laquelle il y a beaucoup d'humidité, peu d'évaporation, la cercosporiose noire se délecte. Elle est en plus très virulente, on a beaucoup de mal à lutter contre ça, on a plus qu'un seul produit phyto efficace, très limité en utilisation, donc très peu de moyens pour lutter. Il nous reste le moyen humain comme le coupe-feuille qu'on fait chaque semaine, mais c'est un moyen réduit en efficacité. On résiste, on ne casse pas, mais on n'arrive plus à faire nos quotas. Il faut qu'on tienne jusqu'à ce que cette fameuse variété tolérante à la cerco arrive dans deux ou trois ans. Politiquement parlant, à cela il faut ajouter cinq à sept ans sur le terrain, car il faudra remplacer les variétés actuelles sur tout le territoire ; ça ne se fait pas du jour au lendemain, au mieux en 2030.

Justement la pénurie de main d'œuvre agricole est l'une des grandes problématiques actuelles de la production, qu'en pensez-vous ?

Oui nous manquons de main d'œuvre, alors qu'avec les nouvelles réglementations nous avons des besoins accrus, puisque nous n'avons plus d'herbicides, nous devons couper l'herbe, et sans produits phytosanitaires, lutter à la main contre la cercosporiose. Je crois que c'est largement dû à la politique sociale en France et que les gens n'ont plus envie de s'engager dans certains métiers surtout



LES EXPLOITATIONS AGRICOLES COMME D'AUTRES SECTEURS EN DÉFICIT DE MAIN D'ŒUVRE, PEUVENT PENDANT SIX MOIS POUR L'INSTANT, EMBAUCHER UNE MAIN D'ŒUVRE QUI NE DEMANDE QUE CELA."

dans les métiers un peu difficiles physiquement, alors qu'ils peuvent jobber et toucher des aides en même temps !

Aujourd'hui il y a une ouverture faite par la Préfecture car nous sommes pris à la gorge. La Préfecture a décidé d'ouvrir certains secteurs aux ressortissants étrangers et nous avons énormément de ressortissants, notamment haïtiens, sur notre territoire. Les exploitations agricoles comme d'autres secteurs en déficit de main d'œuvre, peuvent pendant six mois pour l'instant, embaucher une main d'œuvre qui ne demande que ça. Et ils sont motivés, d'autant qu'ils sont embauchés aux conditions salariales françaises, ils ont tous les avantages des salariés français, la loi l'oblige. Je peux vous dire que ça change la face des choses parce que la Martinique était en train de mourir étouffée, dans des tas de secteurs : l'agriculture mais aussi l'hôtellerie, la restauration, etc. C'est une ouverture, pour les secteurs en difficulté, pour ne pas perdre l'outil de travail, mais enfin, il me paraîtrait plus logique que ce soit des martiniquais qui prennent ces postes-là, il y a plus de 30 000 chômeurs sur le territoire !

Est-ce lié à un problème de dévalorisation du métier ?

Dans la banane il pouvait y avoir un désamour mais il y a des tas d'autres métiers qui sont touchés. Aujourd'hui on est en crise mais le smic augmente, pour compenser l'inflation. Ce que je peux dire c'est qu'on a mis en place des grilles de qualification, il y a de vrais efforts faits pour revaloriser le métier. Je pense qu'il faut pousser cela à fond, que ceux qui ont vraiment acquis des connaissances et des compétences et qui sont dynamiques et motivés puissent toucher des salaires très décents.

Il n'y a pas de raison pour que la valeur ajoutée qu'ils apportent ne soit pas rémunérée. Nous sommes alignés sur le syndicalisme français et les négociations se passent au niveau national, mais est-ce que c'est suffisant ? Ce n'est jamais assez pour ceux qui travaillent fort et bien.

Est-ce que l'ancienneté est assez valorisée et est-ce que c'est un métier dans lequel on peut évoluer ?

La grille salariale qui a été mise en place permet à ceux qui le veulent de se former. Ils peuvent apprendre différents métiers, plus ils sont polyvalents, plus ils sont performants, plus ils montent dans la grille salariale. Mais ce n'est pas pour cela que celui qui a 40 ans a un salaire plus important que celui qui en a 20. S'il a acquis des compétences dans le temps par son ancienneté, s'il a valorisé son travail, il sera plus qualifié et mieux payé que celui qui débute. Peut-être, fau-

drait-il discuter à présent de la valeur réelle des acquis de formation pour que l'ancienneté soit de mieux en mieux prise en compte et que quelqu'un qui augmente sa polyvalence soit de mieux en mieux payé.

Combien de personnes travaillent sur votre exploitation ?

Nous sommes entre 40 et 45 personnes. Nous avons forcément un peu plus de personnel à la période où la nature est plus propice à développer les végétaux, de juin à octobre. A cette période-là, il y a une production plus forte et sur l'exploitation il y a une forte augmentation du personnel dans tous les domaines et différents métiers de l'exploitation.

Et c'est à cette période de l'année que la banane se vend le moins cher en France ! C'est paradoxal, puisque c'est au moment où la banane se vend le moins cher qu'on a besoin le plus de main d'œuvre, et alors que la banane va vers un système agroécologique qui nécessite plus de personnel qu'il y a une crise de personnel. Les aides à la production tiennent-elles compte de ces paramètres ?

Oui, c'est le moment de l'année où il y a un afflux important de la banane dollar et africaine sur le marché européen et des fruits d'été européens, les prix chutent fortement.

Nous sommes dans une conjoncture très compliquée. Le métier est devenu très difficile et les aides

n'ont pas augmenté. Le régime d'aide a été négocié en 2007 à Bruxelles au moment où il y a eu le regroupement Guadeloupe Martinique, c'est le gouvernement français pour des raisons pratiques de distribution qui a décidé de faire transiter et distribuer les aides par le POSEI, structure qui existait déjà, et dont la collectivité territoriale souhaiterait avoir la gestion.

Mais aujourd'hui, nous produisons moins à cause de la cercosporiose avec une baisse de rendement de 20 à 30% ; des charges qui, comme partout dans le monde augmentent, des charges de personnel aussi. Et on entend dire depuis quelques mois que notre aide serait remise en cause par la volonté de la CTM. Là, il y a un trouble dans la tête des planteurs. Il y avait 660 exploitations il y a 20 ans on est environ 330 aujourd'hui, on n'arrête pas de perdre des planteurs parce que beaucoup ne s'en sortent pas malgré les aides. Et aujourd'hui, comment peut-on penser à réduire ces aides, qui n'ont jamais été augmentées. On en a d'autant plus besoin qu'on est en baisse de production à cause de la disparition des produits phyto, ces aides sont indispensables.

Elles représentent 40% de la recette globale du planteur, il est impensable de pouvoir s'en passer. On dit que la banane a beaucoup d'aide, c'est vrai en raison du volume puisqu'on produit plus de 200 000 tonnes de banane mais la tomate, la laitue, la prune de Cythère, ont les mêmes aides. Je touche le même prix pour la prune que pour la banane à la tonne ! Toutes les productions européennes sont aidées à la tonne de production, il suffit d'aller voir les barèmes. La banane n'est pas plus favorisée à la tonne produite, mais notre structure de production de banane est efficace et sur un petit bout de territoire de 6500 hectares, nous arrivons à produire

EN MOYENNE, UN AGRICULTEUR SELON SON TYPE DE PRODUCTION TOUCHE ENTRE 300 EUROS ET 500 EUROS PAR TONNE PRODUITE ET POUR LE BIO C'EST BEAUCOUP PLUS, ON PEUT MONTER À 600 EUROS ET 800 EUROS LA TONNE.

200 à 250 000 tonnes avec la Guadeloupe, malgré la baisse de rendement. Donc évidemment, ça fait beaucoup d'aide donnée en volume aux producteurs de banane mais si on produisait 200 000 tonnes de prune de Cythère on nous en donnerait tout autant.

En moyenne, un agriculteur selon son type de production touche entre 300€ et 500€ par tonne produite et pour le bio c'est beaucoup plus, on peut monter à 600€ et 800€ la tonne. Les aides sont toujours attribuées à la tonne de production. Par exemple, la Martinique produit environ 400 tonnes d'Ananas par an, multipliées par 400€ d'aide à la tonne, ce n'est pas comparable à 200 000 tonnes de banane multipliées par 400€... Les aides ne sont pas plus favorables à la banane qu'à l'ananas, mais aujourd'hui l'ananas est moins produit que la banane à la Martinique, donc touche moins d'aide.

On ne parle pas des mêmes choses: le prix à la tonne produite et la masse d'argent perçu par une culture en fonction du volume produit, mais chaque agriculteur touche la même chose à la tonne produite. C'est simple de démystifier tout cela, il faut retrouver une sérénité, faire les choses et communiquer de façon honnête parce qu'on croit en l'avenir.

On parle beaucoup d'autonomie alimentaire territoriale et la banane y contribue, y a-t-il suffisamment de surfaces pour y parvenir ?

Aujourd'hui, selon l'audit qui a été fait l'année dernière pour la Préfecture et la SAFER, nous avons plus de 8500 hectares de terres en friche, qui sont du foncier agricole

IL Y AVAIT 660 EXPLOITATIONS IL Y A 20 ANS ON EST 330 AUJOURD'HUI, ON N'ARRÊTE PAS DE PERDRE DES PLANTEURS PARCE QUE BEAUCOUP NE S'EN SORTENT PAS MALGRÉ LES AIDES.

LA CANDIDATURE DE LA MARTINIQUE AU PATRIMOINE MONDIAL DE L'UNESCO : UN REFLET DE NOTRE IDENTITÉ...

**“ LA MARTINIQUE, SOUVENT CÉLÉBRÉE POUR SA BEAUTÉ,
EST LE REFLET D'UNE HISTOIRE PROFONDE, UNE MOSAÏQUE
DE PAYSAGES, DE CULTURES ET DE BIODIVERSITÉ.
EN TANT QUE MARTINICAIS NATIF, CHAQUE RECOIN
DE CE PAYS ÉVOQUE DES SOUVENIRS,
DES ÉMOTIONS, DES RÉCITS D'ANTAN.
ET AUJOURD'HUI, NOTRE MARTINIQUE SE TIENT À L'AUBE
D'UNE RECONNAISSANCE MONDIALE PAR L'UNESCO. ”**

PHILIPPE PIED, ANTILLA



de bonne qualité, des bonnes terres agricoles non utilisées. On pourrait y cultiver ce qu'on veut à condition qu'il n'y ait pas de chlordécone bien sûr. Alors que certains politiques locaux pourchassent toujours la banane en disant qu'on devrait céder une partie de nos terres aux jeunes agriculteurs qui n'en ont pas, on ferait mieux de récupérer les terres en friches ! Mais il faut un certain courage politique pour cela, faire des propositions fermes et loyales aux propriétaires des terres inoccupées. Le discours habituel qui consiste à dire que la banane capte toutes les terres, est malsain, pendant ce temps-là les terres cultivables en friche se transforment en forêts et ensuite l'ONF bloque leur utilisation.

Que pensez-vous de la banane bio pour la Martinique ?

Il est très compliqué pour un planteur de se lancer là-dedans pour l'instant avec la cercosporiose. Le tonnage de production est diminué par deux en Bio, donc les recettes diminuent bien que les aides pour le bio soient plus importantes en conséquence. Une fois qu'il y aura ces nouveaux plants résistants, peut-être pourra-t-on se dire bio parce qu'on n'utilise déjà plus aucun désherbant, on n'aura plus besoin de produit pour traiter la cercosporiose, donc beaucoup de planteurs pourront alors tenter l'aventure bio, mais pour l'heure c'est dangereux. C'est comme pour les engrais,

nous sommes est en train de réduire les apports car il y a des stocks utilisables et mobilisables dans les sols. Nous essayons d'affiner terroir par terroir, type de sol par type de sol, de définir quel est l'apport optimal. L'IT2 et le CIRAD, font des tests pour savoir comment gaspiller le moins les engrais et faire une fumure à la carte, selon le territoire et ses antécédents, selon la constitution des sols, selon la tonte, exploitation par exploitation. On est en train de mettre ça au point. D'ici deux ou trois ans, nous aurons tous transformé nos recettes et nos consommations d'engrais. Aujourd'hui, nous sommes déjà passé à une fumure plus vertueuse avec des engrais organiques. Et puis nous récupérons nos déchets verts, qui sont compostés à la Martinique, nous restituons de l'humus au champ. Nous faisons aussi attention à l'eau pour l'irrigation. Dans le sud on est obligé d'irriguer partout. Ici chaque pied à un goutteur pour économiser l'eau. Peu à peu par la force des choses et des évolutions climatiques on est obligé de s'adapter.

Que diriez-vous de votre métier aujourd'hui ?

Je pense que nous sommes l'un des secteurs qui a évolué le plus favorablement vers l'agriculture raisonnée. Nous sommes, sur beaucoup de points, exemplaires par rapport aux autres filières françaises mais il y a un acharnement local contre la banane pour des raisons disons,affectives.

C'est un métier dans lequel il faut se remettre en cause tout le temps. D'autant que nous sommes dépendants du monde politique puisque nous sommes dépendants d'une aide.

Nous ne sommes pas concurrentiels sur notre propre marché, les frontières étant ouvertes à la concurrence étrangère, nous

avons besoin de cette aide. Et ceux qui la distribue sont moins réactifs que nous, qui devons être réactifs tout le temps, à la moindre intempérie.

Mais nous sommes très heureux de cette vie, même si nous sommes secoués régulièrement. ■

UN EXEMPLE DE DIVERSIFICATION DES CULTURES, UNE BOISSON FAÇON « CIDRE » AU GOÛT BIEN LOCAL !

Il y a deux ans en pleine crise sanitaire, Alain VIVIES s'est lancé dans une nouvelle aventure agricole très créative. La fabrication de boissons fermentées issues des jus de fruits locaux. Pour l'instant la prune de Cythère, le maracuja et l'ananas, mûrs et riches en sucre, ont été sélectionnés pour ce nouveau produit.

Alain Vivies raconte : « *Quand on a senti que ça allait mal pour la banane, avec l'empêchement des traitements pour lutter contre l'épidémie de cercosporiose, on a été quelques-uns à se dire qu'il ne fallait peut-être pas laisser tous les œufs dans le même panier. Ma production de cidre est débutante, en espérant qu'elle tienne, elle prend peu de surface sur la plantation, je passe en bio cinq à six hectares pour faire ça aujourd'hui. L'élaboration nous a pris au moins six mois, j'avais une recette de mes grands-parents avec la prune mais ensuite il a fallu chercher, innover, mettre au point* ». Des variétés (très sucrées) de prune de Cythère et de maracujas sont cultivées sur l'exploitation et les fruits ramassés au sol pour obtenir un taux de sucre maximum, l'ananas, lui vient d'une coopérative du Lorrain. Nous sommes allés voir « les courageux qui travaillent », comme dit Alain VIVIES, pour découvrir le procédé de fabrication. Ils étaient en train de broyer la prune mûre pour en extraire le jus comme on le fait pour le cidre de pomme. La prune est broyée, pressée, on tire le jus de façon complètement artisanale et cela sent très bon. Ensuite, le jus est mis en chambre froide, puis en fermentation, puis pasteurisé pour stabiliser la fermentation avant la mise en bouteille. Il s'agit exactement du même procédé que le cidre de pommes mais uniquement avec des jus de fruits locaux gorgés de soleil. On peut trouver ces produits en grande surface avec de jolies étiquettes, au prix de 11€ à 12€ la grande bouteille. Et il faut les boire entre 2° et 4°, frappé comme le champagne ! L'année dernière, qui était la première année pleine de production, 14 à 15 000 bouteilles ont été mises en vente pour le marché local. L'exportation en Guadeloupe, a commencé avant un essai vers la France hexagonale sur un marché de produits du terroir. Souhaitons bonne chance au pétillant de fruits locaux !

1^{er} Distributeur
en Vrac
des Antilles-Guyane



La **SOLUTION locale** pour réduire
les émissions de gaz polluants
de votre flotte de véhicules



1 Choisir Bluemax, c'est faire le choix de soutenir l'économie locale pour un logistique plus rapide, plus efficace et plus respectueuse de l'environnement !



2 BlueMax, la solution économique pour des professionnels exigeants !



3 Solution de qualité supérieure, le BlueMax est distribué par nos partenaires pétroliers et distributeurs spécialisés dans les trois départements !



4 Commandez dès maintenant BlueMax, et recevez votre livraison en moins de 48h !



5 BlueMax la solution locale adaptée aux besoins de chaque véhicule !



*Le réservoir du BlueMax peut se trouver à côté du réservoir Diesel, sous le capot ou dans le coffre. Son bouchon est souvent de couleur bleue ! Bluemax® est produit localement en conformité avec le règlement CE n°1272/2008, et la norme ISO 22-241.



MARTINIQUE
Pointe des Carrières - BP 1089
97209 FORT-DE-FRANCE Cedex
Tél. : 05 96 60 51 11
Fax : 05 96 60 93 52

GUADELOUPE
Rue de NOBEL
Zone industrielle de JARRY
97122 Baie-Mahault
Tel : 05 90 94 33 64

GUYANE
PK 16 route de Dégrad des Cannes
97354 REMIRE-MONTJOLY
Tél. : 05 96 60 51 11

■ QUELQUES SALARIÉS, À L'EXPLOITATION GFA CHANCEL AU LAMENTIN

Ces indispensables salariés de la banane

Ils sont d'un bout à l'autre de la production, dans les champs, dans les hangars jusqu'au départ des fruits pour leur commercialisation et chacun a sa spécialité. Ces salariés agricoles, même si leurs conditions de travail se sont nettement améliorées avec le temps et que leur métier a été revalorisé, font un travail dur comme la plupart des travaux de la terre. Le secteur des salariés de la banane est en crise et peine à convaincre la jeune génération martiniquaise, à tel point que les exploitations doivent recruter parmi la main d'œuvre saisonnière étrangère. Cette problématique intervient au moment où la banane a le plus besoin de main d'œuvre avec les nouvelles règles d'une agriculture raisonnée, qui utilise de moins en moins de produits phytosanitaires et par conséquent, davantage de « travail à la main ». La filière banane est toujours la première pourvoyeuse des emplois agricoles à la Martinique. Nous avons pu parler avec quelques-uns de ces travailleurs au sujet de leur métier.

Daniel CATAN est responsable de champ sur la plantation GFA Chancel au Lamentin, il travaille dans la banane depuis une vingtaine d'années. Le chef de champ s'occupe de la culture du bananier, de la plantation jusqu'à la récolte, en supervisant toutes les étapes. « J'ai appris sur le tas avec les responsables d'exploitation, à l'époque je n'ai pas reçu de formation particulière et j'ai évolué peu à peu. Mais, aujourd'hui, BANAMART propose des formations pour ceux qui en ont besoin. A notre niveau, à Chancel, tout le monde est professionnel et le travail est toujours en évolution. » dit-il. Cependant la profession peine à recruter des salariés agricoles, et le chef de champs a son idée à ce sujet : « S'il y a une pénurie de travailleurs aujourd'hui, c'est tout simple !

Les jeunes martiniquais ne sont pas intéressés par l'agriculture, c'est un métier qui leur semble trop dur, et le gouvernement ne va pas dans le bon sens en donnant de l'argent trop facilement. Contrairement à ce qu'on pense c'est un métier d'avenir car l'agriculteur n'est jamais sans travail. Il y a actuellement plein de travail, mais on est obligé d'embaucher des saisonniers étrangers... Pour un jeune qui veut travailler et progresser il y a de quoi faire. Bien sûr c'est payé au smic comme ailleurs, mais il y a moyen de progresser et de faire des heures supplémentaires ! Et chaque fin d'année, il y a une prime de productivité qui dépend du travail que l'on fait au sein de l'entreprise. Celui qui est motivé peut gagner correctement sa vie. » Et le métier est en perpétuelle évolution comme en témoigne



► **DANIEL CATAN**, responsable de champ sur la plantation GFA Chancel au Lamentin

Monsieur CATAN, « Je comprends que les jeunes hésitent par rapport à la pénibilité du travail. Mais il faut savoir qu'il est moins pénible

qu'avant parce qu'il y a eu beaucoup d'améliorations au niveau des conditions de travail. Par exemple, à l'époque on transportait la banane sur le dos, maintenant nous avons des traces tous les vingt mètres pour qu'il y ait moins de transport à dos d'homme. Le chargement s'est beaucoup amélioré, il s'est mécanisé. Bien sûr, ça reste du travail, c'est très physique mais comparé à l'époque, cela va beaucoup mieux. Et pour les travailleurs les plus âgés, la pénibilité est diminuée. »

Monsieur **Romule NONONE**, est lui aussi responsable des champs, sur l'exploitation Grands Fonds au François. Il décrit son travail au quotidien, « J'encadre ceux qui font tous les travaux au champ, les soins aux fruits, l'œilletonnage, c'est à dire la sélection des œilletons que l'on conserve, le désherbage et la tonte, le coupe feuille (contre la cercosporiose). Je suis dans les champs tout le temps. Il y a actuellement sept personnes qui travaillent et ce n'est pas suffisant, il faudrait en avoir deux de plus mais on arrive quand même à boucler en fin de semaine. On s'occupe de la production, ensuite il y a ceux qui récoltent, c'est une autre équipe, avec un chef de coupe. Auparavant, on avait un disque avec des couleurs qui indiquait le moment de la récolte. A présent, il y a un autre système plus perfectionné basé sur la somme des températures que le régime a cumulé, on a un ordre de coupe qui vient de BANAMART et puis on a des moyens locaux de contrôler, comme le grade qui contrôle la grosseur du fruit. » (Voir à ce sujet l'interview d'Alain VIVIES)

En voyant dans les bananeraies, les régimes, recouverts de leurs sacs bleus, le néophyte ne se doute pas de la technicité de la manœuvre pour abriter ces fruits. C'est le travail de Monsieur LAMART, rencontré en plein champ, concentré sur sa tâche. Juché sur un escabeau, il enlève le bas du régime, il garde les huit premières mains qui sont les plus belles et un doigt tuteur en bas pour que la sève puisse continuer à circuler tout le long de la hampe. Ensuite il va poser des corolles de mousse, des hélices que l'on place à des endroits particuliers. Il y en a deux placées par régime à des endroits



stratégiques. Elles permettent au stade où le régime se recroqueville beaucoup et que les mains viennent se toucher entre elles et peuvent se griffer, de garder une plus grande partie du régime indemne. Dans un même régime il peut y avoir une partie en premium, les mains supérieures et une partie déclassée en extra. Ces corolles permettent de préserver une plus grande quantité en premium.

Monsieur LAMART pose ensuite avec dextérité le « poly » (gaine verte) autour du régime. C'est un travail de précision, il le met le plus haut possible pour protéger le régime et pose l'étiquette équipée d'un code barre pour que le coupeur qui passe reconnaisse les régimes à couper. Le code barre permet de savoir d'où vient le régime, qui l'a posé et quel

jour. Enfin, il attache le bananier avec une ficelle à un autre plan pour éviter qu'il ne verse avec le poids du régime.

La tonte et le désherbage des bananeraies sont devenus un gros poste de travail, une charge supplémentaire pour les exploitations depuis qu'il n'y a plus d'herbicide.

Et c'est encore une équipe différente qui s'en occupe. En saison des pluies, les têtes à fils vont bon train, ainsi que sur certaines exploitations des robots de tonte pilotés à distance par un opérateur dans les traces les plus larges. C'est plus efficace et rapide que la tête à fil et il passe partout, dans toutes les conditions puisqu'il est monté sur chenilles. L'opérateur, ici **Jimmy**, saisonnier haïtien, le pilote sans aucun danger, jusqu'à vingt mètres de distance, suivi régulièrement par une cohorte de petits hérons pic bœufs. ■



► **JIMMY**, muni de la télécommande de la tondeuse automatique

Les transporteurs terrestres et maritimes

Du champ aux étals des supermarchés, la banane de Guadeloupe et de Martinique, dédiée à l'exportation, voyage et transite par un réseau de transporteurs, à terre, puis en mer, puis à nouveau à terre, jusqu'à sa destination finale.

Plusieurs dizaines de transporteurs sur les deux îles acheminent la banane du champ jusqu'au port dans des conteneurs réfrigérés, soit directement à partir des exploitations agricoles, soit à partir des centres d'empotage collectifs.

Pour le transport maritime, la compagnie CMA-CGM est le partenaire historique de la filière. Elle est le premier transporteur maritime des Antilles et le troisième au plan mondial.

Chaque semaine, elle transporte vers l'Europe, principalement vers Dunkerque, 200 à 250 conteneurs réfrigérés, appelés «Reefer», soit 4 à 5000 tonnes de bananes, ce qui représente 75 % des volumes des produits exportés de la Martinique et de la Guadeloupe. Le transport constitue une étape clé dans le mûrissement de la banane qui doit être transportée verte, en raison de sa fragilité, jusqu'aux mûrisseries. Durant, le transport en bateau, elle est « endormie » à une température de 13° qui permet de bloquer le processus de mûrissement tout en respectant la qualité du fruit.



La CMA-CGM avec l'UGPBAN s'est fixée des objectifs de réduction d'émission carbone et utilise du biofuel, un carburant constitué d'huiles végétales et de déchets forestiers permettant de réduire l'impact carbone de 84%, lors de la traversée de la banane.

Concernant le transport terrestre sur le territoire de la Martinique, Valéry SAINTE-ROSE est lui aussi ce que l'on peut appeler un partenaire historique de la filière puisqu'il transporte la banane du champ au port de Fort de France depuis plus de vingt ans, nous l'avons rencontré pour en savoir plus sur les étapes de ce voyage et les réalités de sa profession.

Sa mission est d'acheminer les conteneurs chargés de bananes vers le port et aussi d'approvisionner les exploitations en intrants, depuis leur lieu de stockage à Bois Rouge. Monsieur SAINTE-ROSE raconte, « La banane est transportée par camion porte-conteneur, de l'exploitation jusqu'au port. On va chercher les conteneurs pleins de bananes sur les exploitations, et s'ils ne sont pas complets, on passe au centre d'empotage pour finir de les remplir, c'est ce qu'on appelle « faire l'appoint ». Nous transportons des conteneurs de 40 pieds en général, mais il y a aussi des conteneurs de 20 pieds qui permettent d'aller charger sur les exploitations dont l'accès est difficile aux 40 pieds. Il faut que les conteneurs qui partent à l'exportation, arrivent au port le vendredi avant 16h. Les transporteurs laissent leur remorque sur l'exploitation et

c'est le planteur lui-même qui charge sa banane dans le conteneur. »

Plusieurs dizaines de transporteurs se partagent le marché, il peut arriver qu'une exploitation fasse appel à plusieurs d'entre eux en fonction des besoins. Généralement, ils ont plusieurs camions. C'est le cas de Monsieur SAINTE-ROSE. Lui, en a trois qui tournent, de marque SCANIA et Renault, et un en réserve en cas de panne. L'un d'entre eux est entièrement dédié à la banane. Une grille tarifaire du transport a été négociée avec BANAMART pour tous les transporteurs. Ses autres véhicules font toutes sortes de transports sur l'île dont les conteneurs pour la grande distribution.

En effet, les petits transporteurs indépendants *comme*

Monsieur SAINTE-ROSE, qui « vivaient » exclusivement du transport de la banane, ont dû diversifier leur activité en raison de l'impact des cyclones, des sécheresses et de la maladie de la cercosporiose noire sur les volumes de banane produits et donc sur le transport. « Depuis le début des années 2000, les tonnages et le nombre d'exploitations ont beaucoup réduit. Beaucoup de petites structures ont disparu ces dernières années et les petits transporteurs avec elles. C'est une perte de volume importante, d'où la nécessité de se diversifier. D'ailleurs, certains transporteurs sont aussi planteurs de banane . », nous dit-il.

Ce secteur d'activité, composé de travailleurs indépendants mal protégés par leur statut et travaillant seuls, a bien sûr été

« **IL FAUT QUE LES CONTENEURS QUI PARTENT À L'EXPORTATION, ARRIVENT AU PORT LE VENDREDI AVANT 16H.**

impacté par la baisse des rendements de la banane, mais plus encore par le manque de structuration et de force de la corporation. En effet, Valéry SAINTE-ROSE, qui a pu s'organiser, après des années de labeur solitaire, en SARL familiale, se plaint de ce qu'il ne pourra pas prendre sa retraite de sitôt ! « J'ai aujourd'hui 67 ans et je ne peux pas partir à la retraite car j'ai été travailleur indépendant toute ma vie, cotisant au RSI tout au long de ma carrière et la pension de retraite qui résulte de ces cotisations, ne serait pas suffisante pour survivre... ». Heureusement la banane de Martinique, malgré les sécheresses récentes, maintient globalement ses volumes depuis plusieurs années. ■



MUMA-FRUITIS, témoin de l'évolution de la banane



Construite en 1997 dans le but de promouvoir et de commercialiser la banane de Martinique, la murisserie MUMA-FRUITIS, située au Robert, est aujourd'hui l'un des symboles fort de l'évolution du secteur. Rachetée par le groupement des producteurs de banane de Martinique (BANAMART) à un entrepreneur privé en 2020, son approvisionnement est maintenant réservé aux plus petites exploitations de la coopérative qui sont plus à l'aise sur un circuit court.

A ses débuts, MUMA-FRUITIS murissait 370 Tonnes par an produites par une seule exploitation alors qu'aujourd'hui ce sont plus de 150 producteurs qui l'approvisionnent à hauteur de 2400 Tonnes chaque année. Cette évolution témoigne également de l'appropriation de la banane par les consommateurs martiniquais. Ce fruit s'est en effet hissé à la première place des ventes en quelques années nous confie David TACO le responsable de production.

Qu'est ce qui justifie, selon vous l'évolution dans ce secteur d'activité ?

A l'époque la banane était perçue comme un produit commun, sans intérêt particulier car facilement disponible. Il aura fallu attendre 2007 avec le passage du cyclone Dean pour enfin conquérir le cœur des Martiniquais car les fruits et légumes manquaient cruellement ; seule la banane en provenance de la Guadeloupe était présente sur les étals.

Aujourd'hui non seulement nous vendons de la banane mûre et de la banane verte, mais il y a un véritable engouement pour le produit. En effet le moindre retard lié à la distribution se traduit par l'interpellation de tous tant les bananes sont attendues par les consommateurs pour leurs qualités nutritionnelles et leur prix attractif.

En quoi consiste votre rôle ?

Forte de ses six salariés totalement dévoués à leur tâche, MUMA-FRUITIS intervient dans le murissage et la commercialisation de bananes mûres, mais aussi de ti-nain, à ses clients finaux que sont les grandes surfaces et les grossistes.

Mes fonctions en tant que responsable de production sont multiples. Tout d'abord c'est de m'assurer que tout le processus de murissage soit respecté afin de sortir au final un produit de grande qualité, de manager une



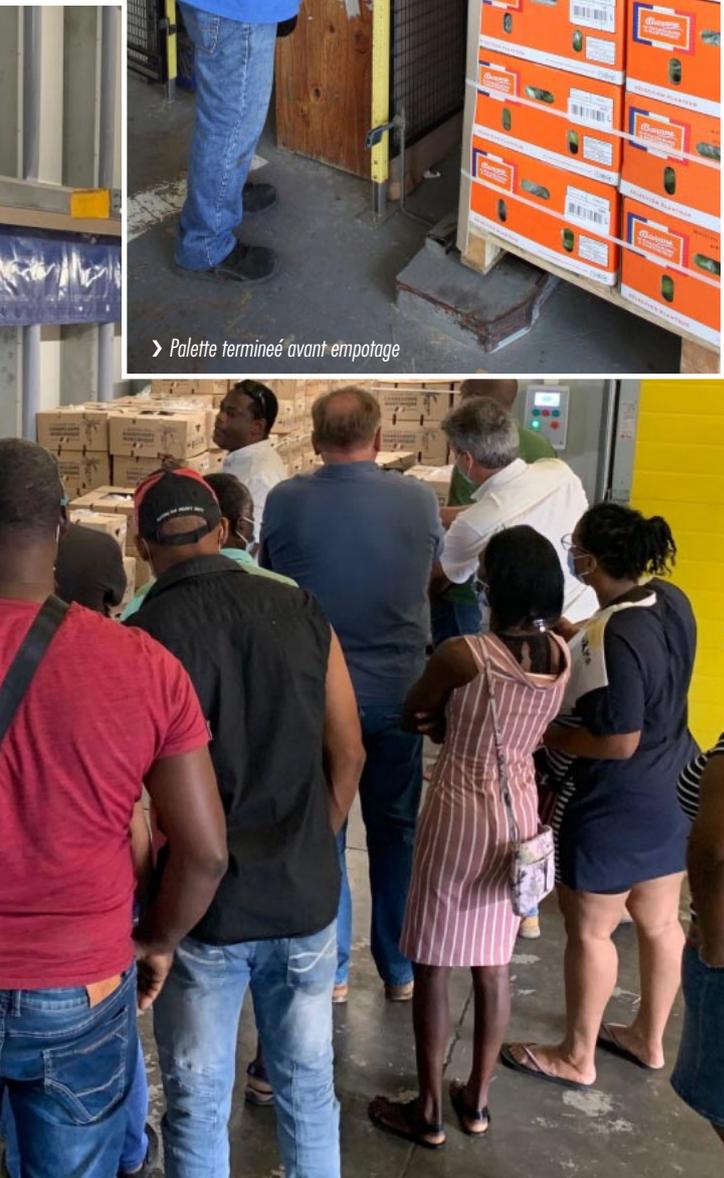
➤ A Muma-Fruitis



➤ Les producteurs de BANAMART visitent leur nouvel outil filière



► Palette terminée avant empilage



AUJOURD'HUI NOUS VENDONS DE LA BANANE MÛRE ET DE LA BANANE VERTE, IL Y A UN VÉRITABLE ENGOUEMENT POUR LE PRODUIT.

équipe, de gérer les achats et livraisons de la matière première, d'assurer le rythme de production, de s'occuper des imprévus du quotidien et de prendre en compte les réclamations de la clientèle afin de fidéliser celle-ci, d'analyser le tableau de bord financier et enfin d'assurer la distribution auprès de nos clients.

Quel est le processus de Transformation ?

Tout d'abord, nous sommes équipés de 5 chambres froides de nouvelle génération, spécifiques au murissage, d'une capacité de 20 tonnes chacune, destinées à mûrir plus de 2400 tonnes de bananes par an, dans un cadre réglementaire et sanitaire parfaitement maîtrisé.

Le processus de murissage se décline en 3 étapes successives.

- Dans un premier temps nous réceptionnons et conservons les conteneurs remplis de bananes en provenance de toute l'île pendant 6 jours afin de réduire doucement la température de 30°C à 13°C. Cette étape est nécessaire afin de stabiliser le fruit avant le murissage.

- Dans une seconde étape nous ouvrons les conteneurs et positionnons les palettes dans les chambres de murissage. Débute ensuite la mise en contact des fruits avec un mélange d'azote et d'éthylène

(hormone végétale dégagée par les fruits à l'état naturel) pendant 24 heures.

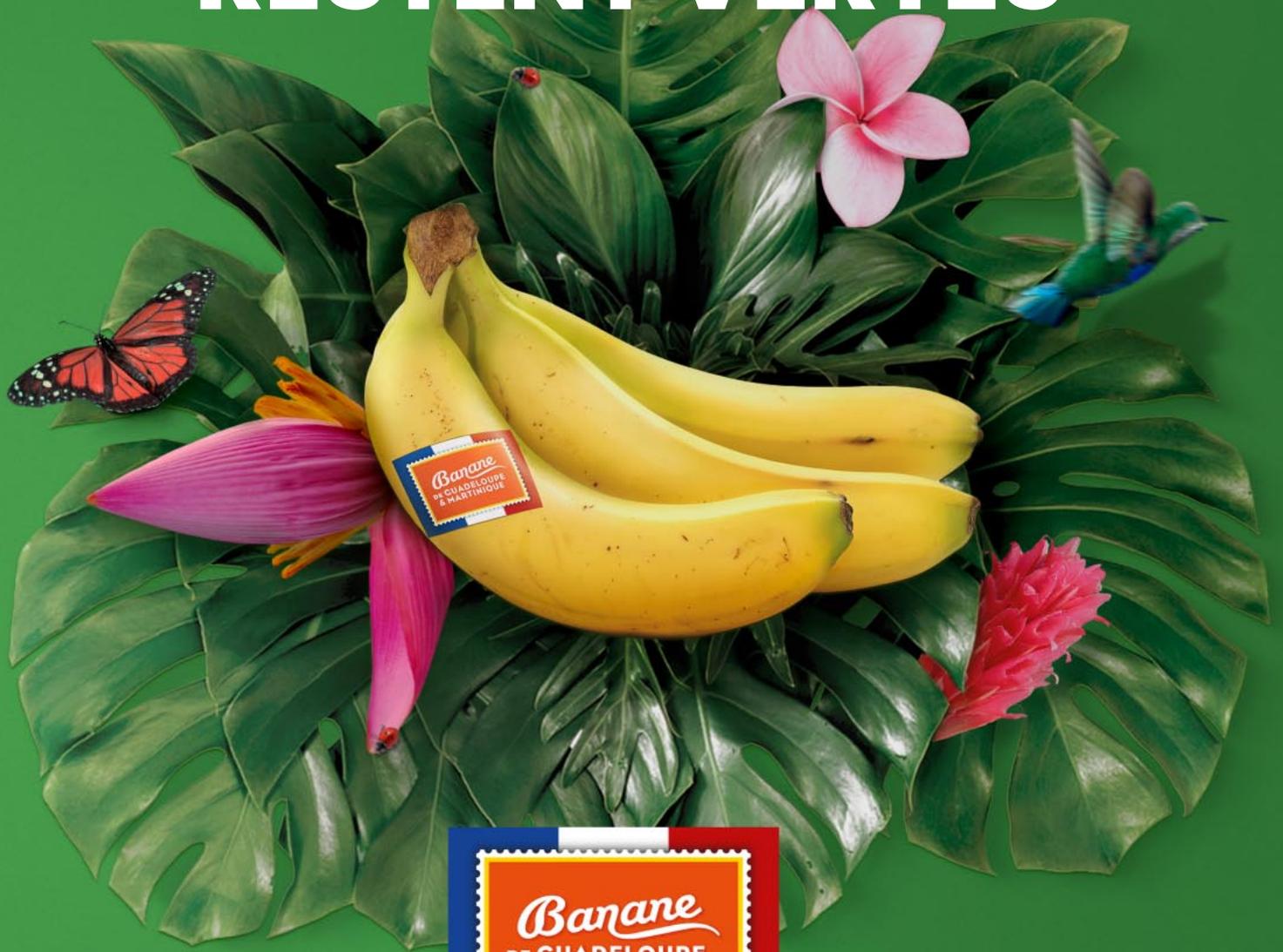
- La troisième et dernière étape, c'est la remontée en température qui permet la transformation de l'amidon en sucres. C'est lors de cette phase, qui dure trois jours, que les saveurs se développent, que le fruit prend sa coloration jaune d'or et que s'expriment enfin les arômes délicats caractéristiques de notre banane de Martinique.

Quelles sont les exigences de votre travail ?

Maîtriser parfaitement l'outil de production afin d'être le plus efficace possible. Pour cela, avoir de solides compétences techniques et un bon niveau d'anglais qui est le langage d'échange dans le domaine très pointu du murissage à travers le monde.

Être disponible car il est nécessaire de contrôler jour et nuit, jours fériés et week-end compris, le bon fonctionnement des machines car le moindre dysfonctionnement pourrait dégrader la qualité de notre produit fini et cela ce ne serait pas acceptable vis-à-vis de notre clientèle martiniquaise. ■

MÊMES JAUNES, NOS BANANES RESTENT VERTES



LA BANANE  FRANÇAISE

#bananefrancaise



LES DÉFIS :

L'AVENIR DE LA BANANE ANTILLAISE DANS LE CONTEXTE DE PROTECTION ENVIRONNEMENTALE

LA PRODUCTION DE BANANE DE GUADELOUPE ET MARTINIQUE SE TROUVE À UN TOURNANT DÉCISIF DE SON HISTOIRE EN ABORDANT LE CONTEXTE ENVIRONNEMENTAL AVEC UN PLAN AMBITIEUX, UNE RÉVOLUTION BIO POUR LEUR PRODUCTION PHARE. CEPENDANT, NOMBRE DE DÉFIS ET DE DIFFICULTÉS PERDURENT, À DÉCOUVRIR DANS LES PAGES QUI SUIVENT.

■ SYNTHÈSE DU PLAN DE TRANSITION 2023-2030

OBJECTIF :**Produire 320 000 tonnes de Bananes à Haute Valeur Environnementale en Martinique et Guadeloupe d'ici 2030**

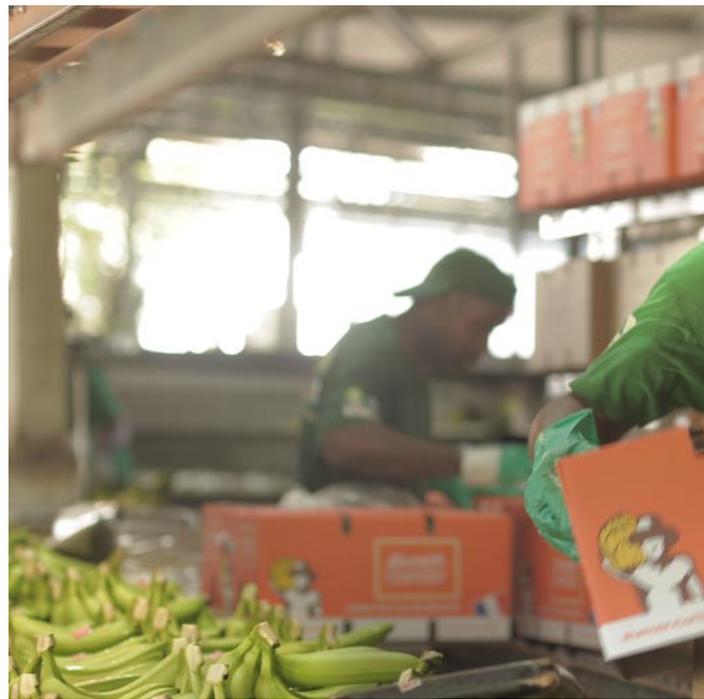
Ce plan de transition a été élaboré pour accompagner la transition de la production de banane telle que nous la connaissons aujourd'hui vers un mode de culture exclusivement bio pour permettre à la filière de se relever d'une crise sanitaire aiguë qui compromet son avenir. La lutte contre la cercosporiose est « la dernière barrière sérieuse » empêchant jusque-là ce basculement. En effet, ce fléau ne pouvait être maîtrisé le plus efficacement possible que par l'application de traitements phytosanitaires qui ont peu à peu été interdits par les réglementations européennes alors qu'ils continuent d'être appliqués ailleurs dans le monde, et ce par voie aérienne, alors que dès 2014 ce moyen d'application a également été interdit pour un mode d'application par voie terrestre nettement moins efficace et beaucoup plus onéreux à mettre en œuvre.

Cette contrainte majeure a affaibli la filière antillaise en réduisant ses capacités de production, tout en augmentant ses coûts. A cela s'ajoutent les phénomènes climatiques habituels.

Ce passage devrait se dérouler en deux phases progressives, dès que la variété dite « NGT », tolérante à la cercosporiose noire et moins coûteuse en production sera disponible, jusqu'au remplacement de la sole bananière actuelle. Il est à noter que l'utilisation de cette variété est suspendue à

l'évolution de la réglementation européenne suite aux découvertes récentes en génie génétique (voir l'interview de Laurent PRUDENT et David DURAL).

Cette « vision stratégique » devrait permettre à la « nouvelle banane bio française » de se substituer à la production conventionnelle et de gagner des parts de marché sur le marché national, avec l'ambition de « contribuer à la souveraineté alimentaire française », d'aider au maintien des producteurs, d'offrir et



maintenir un maximum d'emplois aux salariés agricoles (au nombre de 5 000 dans cette filière) avec la perspective de développer la formation initiale. Elle veut aussi « freiner la baisse de revenus des producteurs » pour que la banane « continue à jouer son rôle de stabilisateur économique et social » et enfin « maintenir l'unité de la filière antillaise » malgré les difficultés.

« CETTE « VISION STRATÉGIQUE » DEVRAIT PERMETTRE À LA « NOUVELLE BANANE BIO FRANÇAISE » DE SE SUBSTITUER À LA PRODUCTION CONVENTIONNELLE ET DE GAGNER DES PARTS DE MARCHÉ SUR LE MARCHÉ NATIONAL... »



Cependant, la réduction conjoncturelle de la capacité de production et l'augmentation de ses coûts résultant de cette crise sanitaire a d'autres conséquences, notamment la baisse du seuil permettant aux planteurs de toucher 100% de l'aide du POSEI (Programme d'Options Spécifiques à l'Eloignement et à l'Insularité) (1). La filière a dû demander en 2020, la baisse du seuil minimum de production fixé par le POSEI pour percevoir 100% de l'aide afin de pouvoir maintenir la production et le revenu des planteurs. Ce passage du seuil de l'aide POSEI de 80% à 70% a permis une augmentation des recettes de 69€ par tonne. Beaucoup n'auraient pas pu maintenir leur activité si cette mesure n'avait pas été mise en œuvre. Certains ont dû cesser leur activité et ont été accompagnés dans un plan de reconversion initié par la filière. Car malgré l'augmentation des recettes et l'augmentation de l'aide à la

tonne commercialisée, les coûts de revient restent trop hauts. Les petites exploitations entre 500 et 2000 tonnes, sont les plus exposées à la cercosporiose et voient leurs résultats chuter.

A cela, s'ajoute un sous-investissement chronique dû principalement à un manque d'accès aux fonds FEADER destinés à la modernisation et au développement des structures agricoles.

La nouvelle variété résistante à la cercosporiose, issue de NGT semble être la seule opportunité réelle de retrouver la capacité historique de production de 320 000 tonnes.

LES COÛTS DE PRODUCTION

Une étude a été diligentée auprès du cabinet d'expertise comptable EXCO, spécialiste de la filière afin d'analyser la situation économique et financière de la profession et notamment l'augmentation des coûts de revient. Elle a été réalisée sur un échantillon représentatif de l'ensemble des structures d'exploitation Martiniquaises et

Guadeloupéennes. Elle constate que les coûts de revient ont augmenté de plus de 50% à fin 2022 par rapport à 2007, date de la mise en place du POSEI qui lui n'a jamais bougé. Le coût à la tonne commercialisée était estimé à 1000 € la tonne en 2007 et passe à 1545€ la tonne en 2022 alors que conjointement à cela le prix de vente de la banane sur le marché n'a jamais évolué en proportion.



Cette augmentation est liée aux risques sanitaires, à la crise ukrainienne, et à toutes les augmentations, y compris celle des salaires et des matières premières de ces dernières années. Elle s'ajoute à une augmentation constatée de +40% entre 2010 et 2020 des coûts de production, liée, elle, à la suppression des moyens de lutte contre la cercosporiose.

L'effet de tous ces paramètres a conduit la filière à une «situation critique», qui se fait ressentir plus encore sur les exploitations inférieures à 60 hectares, ce qui correspond à des exploitations dont le tonnage de RI est inférieur à 2000 tonnes, et dont le taux d'endettement par voie de conséquence a explosé. A tel point que ces dernières ont dû réduire considérablement leurs investissements, ce qui ajoute encore à la problématique de la cercosporiose qui nécessite des investissements permanents.

En attendant les variétés tolérantes à la cercosporiose, des mesures de soutien et de solidarité sont demandées par la filière.

Pour donner de nouvelles marges de manœuvre aux exploitations particulièrement touchées par la cercosporiose et aux exploitations de moins de 2000 tonnes, la filière a proposé l'introduction de deux nouveaux mécanismes d'aide.

La redirection des reliquats 3 du POSEI non plus vers les 500 premières tonnes produites de tous les producteurs, mais vers les exploitations de moins de

500 tonnes de RI, ce qui a pour effet d'augmenter l'aide POSEI de + 30 €/ t de RI pour ces producteurs.

Sans cet assouplissement, dont la décision incombe à l'état et à Bruxelles, le risque de cessations d'activité en cascade est accru puisque les coûts fixes collectifs pour assurer le fonctionnement de la filière pèsent sur un nombre décroissant d'exploitations.

Ce nouveau levier permettrait aux exploitants de résister, surtout les plus petits, réorienter leur production en réduisant la

« SANS CET ASSOULISSEMENT, DONT LA DÉCISION INCOMBE À L'ÉTAT ET À BRUXELLES, LE RISQUE DE CESSATIONS D'ACTIVITÉ EN CASCADE EST ACCRU PUISQUE LES COÛTS FIXES COLLECTIFS POUR ASSURER LE FONCTIONNEMENT DE LA FILIÈRE PÈSENT SUR UN NOMBRE DÉCROISSANT D'EXPLOITATIONS. »

commercialisation des bananes à l'export lorsque les prix du marché sont au plus bas (l'été) et d'augmenter leur production de bananes premium, en recentrant leur recette commerciale sur les périodes les plus propices.

Par ailleurs, des mesures d'urgence de soutien à la production et de réduction de l'endettement des petits planteurs (RI de moins de 500 tonnes) ont été décidées par les groupements. Cela concerne 60 exploitations de BANAMART qui représentent 10 000 tonnes de RI. Il s'agit d'une aide à la relance de 3 000€ par hectare en production de banane et



l'apurement de la dette d'intrants avec un plafond de 15 000€ et un apurement de la dette restante sur trois ans. Cela représente un budget d'environ 1,4 millions d'euros pour le groupement martiniquais.

Les groupements des deux îles, et l'UGPBAN ont, de plus, engagé un vaste plan d'économies au niveau de leurs charges de fonctionnement.

Enfin, la filière a sollicité les autorités nationales pour obtenir une mesure de soutien visant à réduire les surcoûts des intrants liés au conflit en Ukraine. En effet, cette hausse est estimée à 4,3 M€ pour la Martinique et 2,36 M€ pour la Guadeloupe. De même, elle demande à ce que les dettes fiscales et sociales, contractées par certains planteurs, soient étalées au-delà de trois ans et réduites, à l'instar de ce que font les groupements pour réduire l'endettement des planteurs. En effet, cet endettement nuit aux



investissement indispensables dans la lutte contre la cercosporiose et limite les

possibilités d'accès au FEADER, ce qui impacte gravement la productivité des exploitations. La dette fiscale et sociale des planteurs de Guadeloupe et Martinique est estimée à 10,5 millions d'euros.

La solidarité de la filière joue à plein pour permettre que les plus fragiles se tiennent à flots. Ainsi un « pool généralisé » a été décidé, il consiste à mettre en commun les recettes commerciales de tous les planteurs afin que le prix par tonne commercialisée soit le même pour tous. Le prix moyen de vente à la tonne est donc le même pour tous, peu importe sa capacité de production.

D'autre part, les exploitations de moins de 500 tonnes de RI, sont prioritaires dans la production du label « Banane Française » qui promeut une banane

premium, vendue à la pièce, à un tarif supérieur, sans limitation de tonnage, contrairement aux producteurs plus importants qui sont contraints à un quota en fonction de la demande commerciale.

Et par solidarité, une garantie est apportée aux petits planteurs de percevoir un prix de vente minimum de 65 centimes le kilo, ce qui compense les périodes où le prix de vente est au plus bas.

Ce plan de transition élaboré par la filière, est, on l'aura compris, déterminant pour l'avenir de la banane antillaise, en attendant l'autorisation de pouvoir utiliser la nouvelle variété issue des NGT, sans laquelle il n'y aurait pas d'avenir puisque les moyens de lutte contre la cercosporiose actuellement admis et utilisés ne peuvent en venir à bout. ■

QU'EST-CE QUE LE POSEI

Le programme d'options spécifiques à l'éloignement et à l'insularité (POSEI) est l'outil de mise à disposition d'aides européennes et nationales au secteur agricole pour toutes les RUP. Il vise globalement à améliorer la compétitivité économique et technique des filières agricoles ultramarines. Il répond à la faible superficie exploitable, au relief et au climat, facteurs structurels handicapants pour le développement des filières agricoles ultramarines. Doté d'une enveloppe annuelle de 320 millions d'euros environ pour la France, le POSEI est alimenté par les crédits du Fonds européen agricole de garantie (FEAGA pour environ 280 millions d'euros) et par le budget national.

Le POSEI se décline en deux volets :

Les mesures en faveur des productions agricoles locales (MFPAL) regroupent les aides aux filières "traditionnelles" (banane, canne/sucre/rhum) ainsi que les aides à la diversification végétale et à l'alimentation animale.

Le régime spécifique d'approvisionnement (RSA) consiste en une aide à l'importation d'intrants nécessaires au bon fonctionnement et développement des filières agricoles (engrais par exemple). Ce volet est le corollaire du premier.

Le POSEI comporte également un volet "actions transversales" qui regroupe le financement d'études, de projets de démonstration, de formations et de mesures d'assistance technique.

Le montant de l'aide est déterminé par la RI, la référence historique propre à chaque exploitation, elle donne un droit à produire calculé en fonction de la surface foncière.

La RI est un droit à produire qui a été mis en place lors de la mise en œuvre du POSEI fin 2006.

Il a été calculé sur la moyenne olympique de production de chaque exploitation sur 5 années en soustrayant la meilleure et la moins bonne entre 2001 et 2005.

Le producteur perçoit la somme de 404,57 € de la tonne produite au même titre que toutes les autres productions végétales qui bénéficient également d'un POSEI.

■ UN COMBAT QUOTIDIEN

La guerre contre la cercosporiose du bananier

Société d'intérêt Collectif Agricole créée en 1978, la SICA CERCOBAN est chargée de contrôler la cercosporiose (noire et jaune) sur l'ensemble du territoire martiniquais. Depuis de nombreuses années, la filière est touchée par cette maladie qui attaque les feuilles de bananier jusqu'à destruction totale de l'arbre. Emmanuel HUSSON, directeur de la structure revient sur avec nous sur cette problématique.

Antilla : Peut-on éviter la cercosporiose ?

Emmanuel HUSSON : Nous avons appris à vivre avec. Nous avons mis en place un plan pour limiter les pertes pour les producteurs. Notre objectif est de relever à peu près 65 postes d'observation dans lesquels nous notons un certain nombre de paramètres. Il faut pouvoir arrêter le développement du champignon sur les feuilles. Pour cela, le traitement doit être fait au bon moment et le plus faiblement possible.

Comment surveillez-vous l'évolution de la maladie ?

Nous utilisons le "Sigatoka care" qui est un Outil d'Aide à la Décision (OAD). Il nous permet de saisir les éléments d'observation qu'on va relever sur les bananiers et de définir s'il y a besoin d'intervenir ou pas au niveau des traitements. Chaque poste a 10 bananiers répartis dans toutes les propriétés. Cela correspond à des zones biologiques. Auparavant,



➤ Formation à la lutte contre la cerco par le coupe-feuille sanitaire.

quand on avait la cercosporiose jaune, les moyens de lutte contre la maladie étaient l'épandage aérien. Depuis 2014, ils sont interdits dans toute l'Europe sauf exception. Aujourd'hui, nous traitons à partir du sol, ce qui est plus difficile. Chaque semaine, nous vérifions les postes et on définit avec chaque groupe de planteurs la zone biologique ayant besoin d'intervention.

En quoi consiste l'intervention ?

Nous devons éliminer toutes les feuilles ou bout de feuilles qui vont comporter des nécroses. Ces dernières émettent des spores donc des organes de reproduction de champignons qui se répartissent avec le vent et la pluie. Il faut réussir à la contrôler sans qu'il y ait un surcroît de traitement et sans avoir des conséquences importantes. Chaque élimination permet de

simplifier du rendement en moins pour le producteur. Ne pouvant l'éradiquer, l'idée est de trouver un équilibre entre la nécessité d'avoir plus de surfaces vertes possibles et le traitement.

On procède à l'élimination des nécroses avec une perche ou un coutelas. Ensuite, nous intervenons avec le produit fongicide qui va casser la maladie. La masse de spore qui se balade et germe sur la feuille va donc baisser.

Ces traitements sont-ils nocifs pour la santé ?

Nous faisons tout pour contrôler la chaîne de risques. La distribution des produits se fait dans des bidons normés scellés. Le personnel qui en fait l'usage est formé pour une durée déterminée. Tous les cinq ans, ils refont une formation. Le port des EPI est obligatoire et ce, peu importe la méthode employée. L'application du produit peut se faire soit à l'aide d'un applicateur dans un tracteur soit à l'aide d'un atomiseur dans le dos d'un mem-

bre du personnel. Dans le premier cas, il n'y a aucun contact avec la personne. Dans le second, elle est équipée d'une protection pour éviter tout contact avec le produit.

La parcelle en cours de traitement est évacuée pendant minimum trois heures. Il y a également des règles de retour pendant 6 à 24 heures après le traitement.

Chaque régime a une gaine qui permet de limiter le contact entre le produit et le fruit. Ces produits ne sont pas systémiques donc ils ne rentrent pas dans la peau de la banane.

Ils passent dans un circuit d'eau pour les nettoyer donc la partie qui pourrait être en surface de la banane est nettoyée au niveau du conditionnement.

Pour les bananes exportées, lorsqu'elles arrivent en France, un contrôle est fait par la profession et l'administration française qui prélèvent des échantillons et vérifient qu'il n'y ait aucun composant néfaste dedans.

Dans 99,99% les produits ne se retrouvent pas dans le régime. Ce sont des produits qui ne se déplacent pas. Lorsqu'on les dépose sur la feuille, ils restent au même endroit. On positionne le produit là où est le champignon. C'est donc sans risque pour le consommateur. Par ailleurs, les fongicides sont tous homologués par un organisme national. ■



PARTENAIRE DES AGRICULTEURS, DES PROFESSIONNELLS DU JARDIN ET DES ESPACES VERTS



JARDI CASH veille à proposer les meilleures références d'outillage adaptées au contexte de la Martinique.

Nous construisons une relation durable avec les fabricants pour une garantie durable à nos clients.

**PUISSANCE
ET QUALITÉ DE TRAVAIL**

**AS
MOTOR**

YAK 1040 4WD XL



**SERVICE
APRÈS VENTE
ET RÉPARATION**

Entretien, réparation des machines, affûtage de chaînes et outils.

Plus de 16 000 références de pièces détachées sont en stock pour un entretien et une réparation plus efficace du matériel.

LE LAMENTIN : 0596 51 16 16

LE LORRAIN : 0596 49 02 45

WWW.JARDICASH.FR

LES ATOUTS DE LA BANANE

LA BANANE, JOUE UN RÔLE CENTRAL SUR LES PLANS ÉCONOMIQUES, SOCIAUX ET CULTURELS. CE CHAPITRE EXPLORE LA PERCEPTION DES MARTINICAIS SUR LA BANANE LOCALE, LES BIENFAITS NUTRITIONNELS ET DE SANTÉ DU FRUIT, ET L'IMPORTANCE DE LA FILIÈRE BANANIÈRE EN MARTINIQUE, EN GUADELOUPE ET SUR LE MARCHÉ EUROPÉEN.

À TRAVERS LES ÉCRITS ET LES ÉTUDES DANS LES PAGES QUI SUIVENT, VOUS EN SAUREZ PLUS...

Que pensent les martiniquais de la banane de Martinique ?

En janvier 2021, deux études ont été faites pour connaître le ressenti de la population martiniquaise vis-à-vis de sa banane. Elles ont été réalisées l'une par le réseau ETOM spécialiste des « Etudes Outre-mer » et l'autre par Open Media. A la lecture des statistiques on peut déduire que la culture de la banane recueille plutôt un avis positif que nous détaillons ici.

Dans l'étude d'ETOM, réalisée sur un échantillon de 477 personnes interviewées parmi la population, on se demande si les martiniquais sont fiers de leur banane. La réponse est sans appel puisque 81% d'entre-eux se disent très fiers ou assez fiers. 75% considèrent que la banane est une culture d'avenir. Sur la question sensible de l'environnement, 72% des personnes considèrent qu'il y a eu de grands changements dans la production de la banane, 77% pensent qu'elle « fait au mieux pour respecter l'environnement ».

L'étude d'OPEN MEDIA Études et sondages, relative à l'image de la banane auprès des martiniquais, a été menée sur un échantillon de 400 personnes représentatif de la population martiniquaise sur la base de la méthodologie des quotas, sur quatre critères non-croisés (sexe, âge, catégories socio-professionnelles, zone de résidence).

Dans cette autre étude, 51% des personnes interviewées s'estiment plutôt bien ou très bien informées à propos de la banane et 76% d'entre elles pensent que la banane est un sujet important.

A propos de l'image de la banane, les personnes ont dû se positionner face à des affirmations favorables ou défavorables à la culture de la banane à la Martinique. Dans six cas sur six, la majorité des personnes interviewées soutient une opinion favorable à la culture de la banane :

■ 78,2% sont d'accord pour dire que la culture de la banane est essentielle pour soutenir l'économie et l'emploi et qu'il ne faut pas l'abandonner.

■ 70,2 % ne sont pas d'accord pour dire que la culture de la banane ne respecte pas l'environnement et est à l'origine de graves problèmes de pollution

■ 58% pensent que les producteurs de banane font de gros efforts pour réduire l'utilisation de produits chimiques et que la banane est une production propre et respectueuse de l'environnement



L'ÉTUDE D'OPEN MEDIA ÉTUDES ET SONDAGES, RELATIVE À L'IMAGE DE LA BANANE AUPRÈS DES MARTINIQUAIS, A ÉTÉ MENÉE SUR UN ÉCHANTILLON DE 400 PERSONNES REPRÉSENTATIF DE LA POPULATION MARTINIQUAISE...

■ 40,90% ne sont pas d'accord pour dire que la banane ne survit que grâce aux subventions car sa culture n'est pas rentable, cependant 38% ne se prononcent pas.

■ 65% pensent que c'est une culture d'avenir et le seul produit agricole que la Martinique réussit à exporter.

A la question faut-il abandonner la culture de la banane pour laisser place à d'autres cultures ? 77,20% répondent non et pensent qu'il faut la conserver.

Ces deux études ont le mérite de montrer à quel point cette culture est importante dans la vie des martiniquais et représente un pan important du patrimoine agricole. ■

Les grandes vertus de la banane

Elle est un fruit aux multiples variétés, aux multiples noms dans les Antilles françaises et aux multiples vertus. Parmi lesquelles, des vertus nutritionnelles et médicinales parfois méconnues dont certaines sont utilisées dans la pharmacopée locale traditionnelle depuis toujours.

UNE REINE DU JARDIN CRÉOLE

Kànkànbou, banane plantain, ti nen, màcàndjà, fressinette, fig pom, fig rose, fig Kafé, fig gwo michel... La liste des variétés utilisées aux Antilles est longue pour un fruit qui n'est, à l'origine, pas endémique et qui provient d'un continent lointain, l'Asie tropicale... Le bananier aurait été introduit par les arabes en Afrique. Ce sont les colons européens qui l'ont amené d'abord à Saint Domingue, puis dans toute la Caraïbe où il s'est répandu abondamment.

Il faut dire que cette grande herbacée robuste, se multiplie facilement à partir des drageons (sorte de rejets au pied des bananiers), en milieu tropical humide, pourvu que le sol soit profond et fertile. Le bananier fleurit et fructifie toute l'année, chaque plant peut porter un unique régime en neuf mois.

Ce sont l'ensemble des fruits, regroupés en mains ou en pattes, le long d'une hampe, qui forment un régime.

Les indiens Caraïbes déjà, utilisaient ses feuilles pour recouvrir le toit de leurs caribets, préparaient avec le fruit une pâte qui leur servait de nourriture et utilisait le jus de la « popotte » (bouton floral) comme cicatrisant des plaies et des brûlures. Traditionnellement, les jeunes feuilles sont utilisées en cataplasme contre les coups de soleil. C'est peut-être la raison qui considère la banane dans la croyance populaire, comme un fruit froid... On sait de nos jours que la sève du tronc possède des vertus antiseptiques et antihémorragiques, elle entre aussi dans la composition de préparations anti-diarrhéiques et anti-dysentériques. On a également découvert les vertus anti-ulcérogènes du fruit vert. Il est recommandé par les herboristes de boire matin et soir un bol de lait chaud mélangé à une banane verte râpée pour soulager l'ulcère gastro-intestinal.

Le fruit est un adjuvant nutritionnel de grande qualité puisqu'il est très riche en sels minéraux : calcium, phosphore, fer, magnésium, potassium, sodium et en vitamines A, B1 et PP. Il est en outre hyper énergétique avec 100 calories pour 100 grammes de fruit car il possède une grande teneur en glucides, il est très apprécié des athlètes de haut niveau. Riche en fibres, il régule le transit intestinal. Riche en potassium et pauvre en sel, il stabilise la pression artérielle. Il lutte contre l'anémie avec son taux de fer élevé

« ON A ÉGALEMENT DÉCOUVERT LES VERTUS ANTI-ULCÉROGÈNES DU FRUIT VERT. IL EST RECOMMANDÉ PAR LES HERBORISTES DE BOIRE MATIN ET SOIR UN BOL DE LAIT CHAUD MÉLANGÉ À UNE BANANE VERTE RÂPÉE POUR SOULAGER L'ULCÈRE GASTRO-INTESTINAL. »

qui favorise la production de globules rouges. Ses propriétés antioxydantes sont reconnues par les professionnels de la cosmétique et un masque à base de banane mûre écrasée redonne de la tonicité à la peau. Enfin, la banane est un fruit qui procure la bonne humeur puisque l'une de ses molécules, le tryptophane, se transforme en sérotonine, l'hormone du bonheur !

AUTANT DE NOMS, AUTANT DE SAVEURS...

Chaque variété possède une saveur propre et des arômes divers. Certaines sont utilisées mûres, d'autres vertes, certaines en dessert et préparations sucrées, d'autres en plats salés. La cuisine antillaise fait chanter la banane avec des associations de goûts et de saveurs typiques aussi bien sucrées que salées. Ses arômes se marient à la perfection avec le rhum, le chocolat, les épices comme la vanille et la cannelle mais aussi avec les préparations à base de porc et de crustacés, en gratin ou frit.

Et souvenons-nous toujours de l'invention du grand chef Bredas comme un pur délice: le gratin de bananes jaunes au foie gras ! ■

■ L'UGPBAN, L'ORGANISATION DES PRODUCTEURS DE BANANE DE MARTINIQUE ET GUADELOUPE FAIT LA FORCE DE LA FILIÈRE SUR UN MARCHÉ EUROPÉEN COURTISÉ PAR LA PRODUCTION MONDIALE...

La banane est le premier fruit consommé au monde et le deuxième en France avec 11 kg par habitant et par an. La production française est exclusivement située dans nos îles des Antilles et représente avec la banane européenne (Madère, Canaries), 3% des exportations mondiales qui s'élèvent à 21 millions de tonnes. Notre banane antillaise, en plus de l'éloignement du vieux continent qui est sa zone d'exportation et d'importation d'intrants, est produite en zone tropicale humide qui induit une tension sanitaire permanente. Sans le groupement UGPBAN qui a su réunir les producteurs de Martinique et de Guadeloupe dans un objectif d'excellence, la banane française ne serait plus présente sur les étals européens.

Jean-Claude MARRAUD des GROTTES, administrateur de BANAMART dont il préside la commission commerce et de l'UGPBAN, veille sur la mise en marché du commerce intérieur et sur l'exportation de la banane. Il a une solide expérience du commerce étant lui-même producteur et ancien dirigeant dans la grande distribution. Il nous livre ici quelques éléments de réflexion à propos d'un marché tendu. Celle-ci sera complétée par une rencontre avec Mme Lina RENEL, directrice de la qualité à l'UGPBAN.

En quoi votre organisation de producteurs est-elle exemplaire sur le plan national et européen ?

Elle est reconnue au plan européen et français pour la qualité de sa production et pour son organisation. C'est d'ailleurs pour cela que nous sommes soutenus par le dispositif POSEI (Programme d'Option Spécifique lié à l'Eloignement et à l'Insularité) sans lequel nous ne pourrions pas tenir le coup à l'exportation. A l'heure actuelle, nous produisons 200 000 tonnes par an pour l'export, dont 90% pour la France, le reste est vendu en Europe.

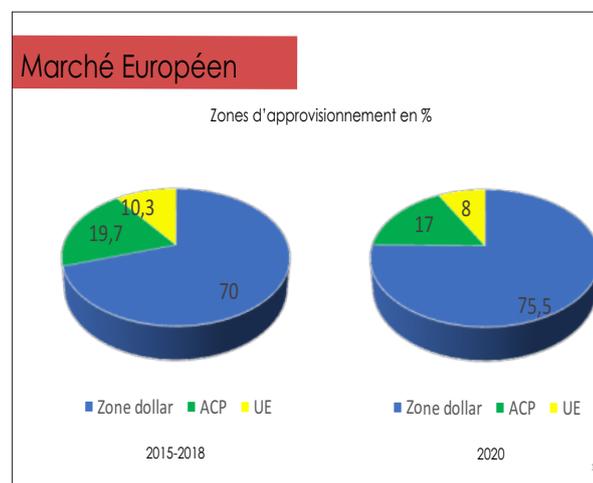
Cependant, sur le marché européen, nous sommes soumis à une distorsion de concurrence à la fois sur le plan économique, sanitaire, environnemental et social avec la banane dollar, d'Amérique Latine, qui n'est pas soumise du tout aux mêmes réglementations et qui vend partout en Europe avec facilité puisqu'elle est moins chère à produire. Elle inonde 75 % du marché européen, quand nous fournissons



› Jean-Claude MARRAUD des GROTTES, administrateur de BANAMART Administrateur UGPBAN

› Lina RENEL, directrice qualité UGPBAN,

péniblement 9% avec les autres producteurs européens ; il y a forcément un ruissellement sur le marché français (Voir graphique page ci-dessous).



Nous sommes producteurs européens et pourtant Bruxelles a allégé les tarifs douaniers pour les productions de banane de la zone dollar; rendant ainsi la banane dollar encore plus compétitive! Nous avons une banane très vertueuse sur le plan environnemental et social, mais le consommateur regarde le prix. Il voudrait des produits français au prix des productions importées, alors que nos salaires agricoles sont cinq à dix fois plus élevés ! Les producteurs de

la banane dollar épandent leurs produits phytosanitaires par avion alors que nous épandons à dos d'homme ou par des moyens terrestres avec une réduction drastique du nombre de traitements. Le problème est que l'Europe ne comprend pas que nous produisons en zone tropicale humide avec une pression phytosanitaire bien plus importante qu'en climat tempéré. Lorsqu'il y a un pic de cercosporiose noire, en zone dollar, ils ont les moyens sanitaires et matériels d'être beaucoup plus réactifs. Ils bénéficient d'un rendement à l'hectare de 75 tonnes, quand nous atteignons péniblement 35 tonnes.... Nous ne sommes pas dans le même monde !

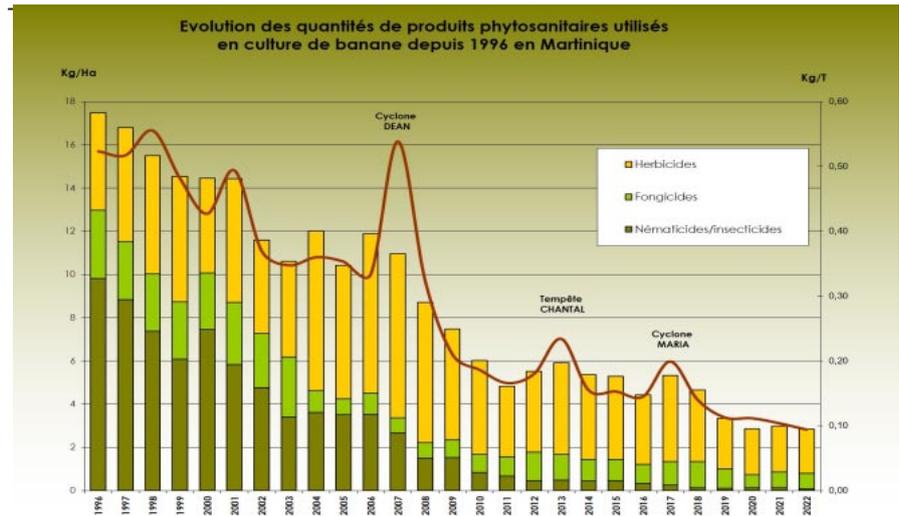
Fin décembre 2022 et début 2023, nous avons perdu 20% de la production à cause de la cercosporiose noire, des fortes baisses de température et des précipitations abondantes. Ceux qui ne connaissent pas le métier disent que nous avons des subventions importantes pour nous aider, mais ne savent pas que nous ne sommes pas égaux et que beaucoup de producteurs se découragent. C'est un métier passionnant mais très ingrat ! Soit il y a trop de pluie, soit trop de sécheresse, on ne maîtrise rien, l'agriculture paye cash les incidents climatiques!

(Voir graphique ci-après : "Des résultats incontestables")

Quels éléments de comparaison avons-nous avec le reste des bananes européennes? Sur le plan social, sur le plan de la qualité ?

Madère et les Canaries produisent 380 000 tonnes dont la majorité sur les îles espagnoles, c'est presque deux fois plus que la banane française... L'Espagne a l'avantage d'avoir toujours privilégié la consommation de sa propre production, la banane canarienne! De ce fait, la

b a



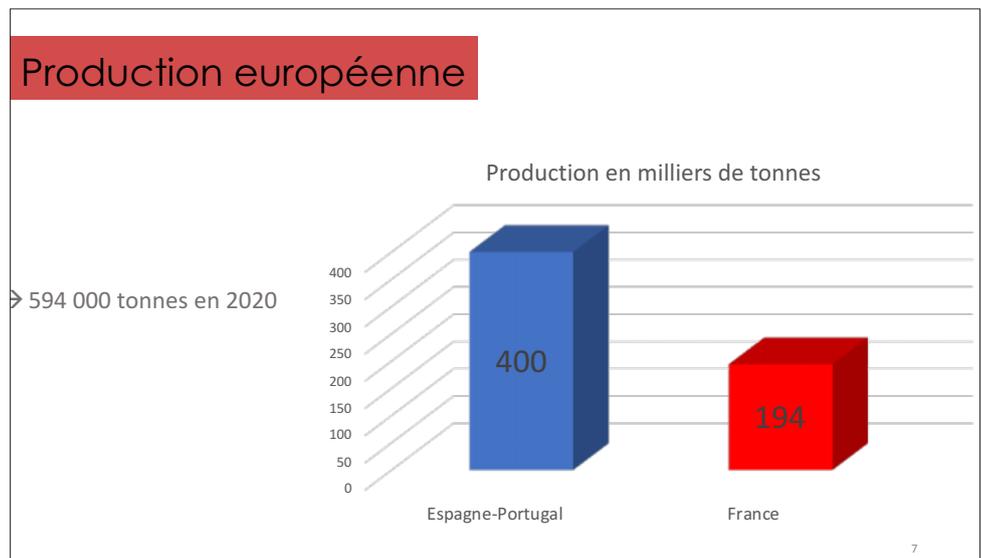
nane dollar avait jusqu'ici moins d'emprise sur le marché espagnol. Les Canaries bénéficient également d'avantages importants puisqu'elles n'ont pas de cercosporiose en raison de leur climat sec, moins de délai de transport par mer, et sont en mesure d'approvisionner régulièrement leur marché. Cependant, elles ont un risque monopolistique, puisque leur taux de pénétration sur le marché espagnol est de 60%. Mais attention, quand vous avez 60% de marché, vous avez tendance à vendre plus cher, ce qui attire forcément la banane dollar. La banane canarienne est une amie, nous sommes dans le même bateau européen, elle est localisée chez elle, on n'en voit pas ou très peu en France. Je prétends

quand même que notre banane est plus vertueuse que la canarienne. (Voir graphique ci-dessous : "Production européenne").

Vous savez, Bruxelles décide des normes, et ensuite chaque pays les applique. Plus on monte dans le nord de l'Europe, plus on est écolo, le nordique est discipliné, plus on est au sud, moins l'application de la réglementation est stricte. C'est un peu la différence constatée entre la fraise française et la fraise espagnole.

La banane antillaise est la seule production de banane française, qu'est-ce qui en fait la typicité, la valeur ?

Notre banane de Guadeloupe et de



Martinique est à la fois mieux dotée sur le plan social, plus qualitative sur le plan sanitaire et environnemental, reconnue au niveau de son goût mais nous n'en produisons pas suffisamment pour en distribuer partout en France sur un marché de plus de 700 000 tonnes alors que nous n'en produisons que 200 000 tonnes.

Aussi nous avons pris le parti de la valoriser au maximum par le biais de la segmentation de niche. Nous avons ainsi lancé, il y a 8 ans, en 2015, le concept et la marque La Banane Française LBF, un concept marketing pratique, astucieux et innovant. Au point que certaines productions concurrentes tentent aujourd'hui de le copier.

Les bouquets de banane de 3, 4, 5 ou 6 fruits, ceints d'un ruban tricolore autocollant et inviolable (interdisant ainsi au consommateur d'arracher les fruits) muni d'un code-barres, sont vendus à l'année longue à un prix fixe par bouquet correspondant au total du prix unitaire de chaque fruit et non plus à un prix au kilo, comme cela s'est pratiqué antérieurement et pendant près d'un siècle.

Au-delà d'une bien meilleure visibilité en rayon de l'origine française, rassurante pour le consommateur, la valorisation est plus importante à la fois pour le distributeur ainsi que pour le producteur. Et le consommateur y trouve son compte.

Ceci correspond bien évidemment à un coût : nous avons dû créer un important outil industriel à Dunkerque, occupant aujourd'hui 200 salariés environ, pour apposer ce ruban tricolore adhésif et confectionner les cartons de banane française LBF et LBFE. LBFE correspondant à La Banane Française Équitable, au bénéfice exclusif de

« NOUS AVONS DÛ CRÉER UN IMPORTANT OUTIL INDUSTRIEL À DUNKERQUE, OCCUPANT AUJOURD'HUI 200 SALARIÉS ENVIRON, POUR APOSER CE RUBAN TRICOLERE ADHÉSIF ET CONFECTIONNER LES CARTONS DE BANANE FRANÇAISE LBF ET LBFE. LBFE CORRESPONDANT À LA BANANE FRANÇAISE ÉQUITABLE, AU BÉNÉFICE EXCLUSIF DE NOS PRODUCTEURS DE MOINS DE 500 TONNES. »

nos producteurs de moins de 500 tonnes.

Par ailleurs, une vingtaine de promoteurs des ventes répartis sur tout le territoire hexagonal prennent soin de notre production dans les rayons des magasins et réalisent notamment des mises en avant de ce concept LBF /LBFE .

Depuis huit ans, le succès et la pérennité de ce concept sont le résultat d'un partenariat triplement gagnant :

■ Gagnant pour le consommateur pour la praticité à l'achat, le prix fixe et stable, le gain de temps sans avoir à faire la queue aux caisses de pesée et l'hygiène de fruits non manipulés et arrachés sur l'étal.

■ Gagnant pour les magasins qui réduisent fortement la casse en rayon, accroissent leur marge par cette économie de casse et accroissent leur chiffre d'affaires du fait des ventes additionnelles générées par cette référence de segmentation.

■ Gagnant pour le producteur qui améliore fortement sa recette par une rémunération plus élevée et connue à l'avance, les prix pratiqués et payés étant fixes à l'année longue et non plus variables au quotidien en fonction de l'offre et la demande, des promotions, ... En échappant ainsi à la guerre des prix entre les enseignes, à la

fois mortifère et destructrice de valeur pour la production.

(Voir article pages suivantes : "Gros plan sur le concept de La Banane Française").

Est-ce que le fait de s'orienter vers une production vraiment bio sera un atout supplémentaire pour la banane antillaise?

Le bio est en difficulté depuis deux ans, parce qu'à un moment donné, le consommateur dit stop, c'est trop cher. Lorsque nous avons lancé le concept de la banane française, je visitais les grandes surfaces pour en faire la promotion et une vieille dame qui découvrait notre banane vendue à l'unité, avait comparé les prix au kilo et avait constaté que ce concept était plus cher. Cette dame m'avait dit « Vous savez, je gagne une petite retraite de 400 euros par mois, alors même si elle est française et plus éthique je vais forcément acheter la moins chère ». Voilà pourquoi il faut faire attention au consommateur. Il y a un plafond de prix à ne pas dépasser, le bio est en souffrance à cause de ça. ■



› RENCONTRE AVEC LINA RENEL, DIRECTRICE QUALITÉ UGPBAN



Bonjour Madame Lina Renel, vous êtes directrice qualité du groupe, pouvez-vous nous expliquer l'importance de la qualité et des contrôles qualité de la production de bananes de Guadeloupe et Martinique ?

Nous évoluons sur un marché européen où le niveau qualitatif est très élevé.

Pour répondre aux attentes de nos clients, nous devons procéder à une sélection Premium de nos fruits pour être au niveau qualitatif du marché et ainsi, assurer la pleine satisfaction de nos clients.

Tout l'enjeu des producteurs (en plus du tonnage produit à l'hectare) est d'être en capacité de produire un maximum de bananes Premium en jetant le moins possible, car c'est la catégorie la mieux rémunérée.

NOUS AVONS PROCÉDÉ EN 2022, À UN PEU PLUS DE 20 000 CONTRÔLES QUALITÉ SUR NOS DIFFÉRENTS PRODUITS ET À PLUS DE 500 ANALYSES DE RÉSIDUS.

Notre banane est historiquement connue par nos clients et avoir une banane française de qualité est un atout indéniable qui fidélise. Cependant, nos contraintes de production affectent par moment la qualité de nos fruits, même si nous avons à cœur de faire valoir nos spécificités.

Nous avons une production durable, agro écologique, qui est reconnue et qui nous permet de répondre à des dossiers commerciaux exigeants.

Pour cela, la qualité est un prérequis.

Nous avons procédé en 2022, à un peu plus de 20 000 contrôles qualité sur nos différents produits et à plus de 500 analyses de résidus. L'autocontrôle de notre production est réglementaire mais est également très sécurisant. Cela permet de garantir, à la fois le respect des cahiers des charges qui nous sont demandés mais également, la sécurité sanitaire des fruits ainsi que leur traçabilité.

Les contrôles sont nombreux car nous nous assurons de l'équité entre les producteurs et cela nous permet la meilleure orientation commerciale possible de

notre marchandise.

Les efforts faits par les producteurs leurs permettent d'être certifiés GlobalGap, Haute Valeur Environnementale, autant de certifications qui sont devenues des standards sur le marché. ■

L'AUTHENTIQUE BANANE ENRUBANNÉE



LA BANANE  FRANÇAISE

UNE BANANE...

Française, cultivée en Guadeloupe & Martinique !

Remarquée, avec de nombreuses mises en avant en points de vente et des rubans déclinés pour La Banane Française Equitable !

Unique, grâce à son mythique ruban bleu blanc rouge qui réduit les pertes en rayon et fait gagner du temps aux consommateurs.

Incontournable, elle est déjà présente dans toute la France grâce à une équipe de **20 commerciaux** responsables de son implantation.

#bananefrançaise    

GROS PLAN sur le concept de La Banane Française : « LBF »

Cette innovation marketing, bien valorisée pour les producteurs antillais, a été lancée en 2015 et suivie deux ans plus tard par le concept de banane française équitable. Cela représente aujourd'hui 35000 tonnes par an de bananes de Guadeloupe et Martinique.

De 2010 à 2013, la guerre des prix fait rage en France entre les enseignes de la grande distribution. La banane, deuxième fruit le plus consommé et le moins cher, véritable produit d'appel, est sacrifié avec des promotions à la moitié du prix de vente habituel. Ce qui signifie une destruction de valeur en amont pour les producteurs de bananes de Guadeloupe et de Martinique alors que les charges d'exploitation sont en forte augmentation.

Dans le même temps, les bananes de la zone dollar importées sur le marché européen aux coûts sociaux et d'exploitation largement inférieurs à ceux des bananes produites en France bénéficient d'une baisse progressive des droits de douane, contribuant ainsi à alimenter la guerre des prix. Une situation mortifère pour notre production avec une impérieuse nécessité de recréer rapidement de la valeur.

Mais pour le consommateur, qu'est-ce qui ressemble plus à une banane qu'une autre banane dans les rayons d'une grande surface ? On s'aperçoit que la banane antillaise est banalisée sur les étals de la GMS et que le consommateur ne fait pas la différence. Les stickers de



couleur orange et de petite taille de la marque/origine « Banane de Guadeloupe et Martinique » ne suffisent pas à en identifier l'origine française.

Pourtant la mode de consommation avec « priorité au Made In France » est lancée par Arnaud Montebourg mais ne profite pas directement à notre production d'origine française qui n'est pas suffisamment mise en évidence. En effet, selon une étude de consommation en métropole, bien que 90 % des consommateurs, soient conscients que la Guadeloupe et la Martinique sont des départements français, lors de l'acte d'achat ils ne font pas le rapprochement entre Banane de Guadeloupe et Martinique et l'origine française de cette production.

LES HANDICAPS DE COMMERCIALISATION

Sur les étals, la banane est fragile. En raison de sa morphologie, elle est souvent mal rangée contrairement aux fruits ronds comme la pomme ou le kiwi par

Synthèse de l'étude de Jean-Claude Marraud des Grottes

exemple. Et les consommateurs ont la fâcheuse habitude de désorganiser la présentation par la fouille systématique du rayon, à la recherche du plus beau bouquet, de la coloration idéale (maturité) et de la taille des fruits.

Certains n'hésitent pas à arracher les fruits d'un bouquet pour ajuster à leur besoin le nombre de doigts.

Toutes ces manipulations génèrent une dégradation de la qualité mais surtout de la casse, les bananes arrachées du bouquet étant souvent invendables avec la peau épluchée au niveau du pédoncule et jetées à la benne à ordures en fin de journée par le chef de rayon.

En GMS, la banane est le fruit qui génère le taux de casse le plus élevé soit 8 à 10% du volume !

Certaines références comme la banane Bio ou la banane 1er prix sont emballées et vendues en sachets en plastique dits flow pack générant l'utilisation de quantités importantes de plastique non réutilisable.



La ba-

nane est vendue au kilo, ce qui nécessite la pesée aux balances occasionnant une perte de temps pour le consommateur qui se voit contraint de faire la queue d'abord aux balances de pesée puis aux caisses enregistreuses. Les pertes dues aux « erreurs de pesée » sont souvent importantes pour le distributeur. Par ailleurs, le consommateur en présence d'un rayon de bananes a connaissance du prix au kilo affiché mais ne connaît pas le prix exact à payer au moment de l'acte d'achat après la pesée. Cependant, les consommateurs connaissent le prix au kilo de la banane et sont sensibles aux variations de ce prix.

UNE CLARIFICATION DE L'OFFRE QUI FACILITE L'ACHAT

Une fois les difficultés de commercialisation repérées, la filière a fait preuve d'imagination dans l'innovation marketing, en mettant en relief l'origine France par un ruban tricolore, autocollant et inviolable, entourant chaque bouquet de bananes. Autre innovation, le consommateur peut désormais acheter ses bananes à la pièce avec une indication bien lisible sur le ruban tricolore, du nombre de fruits contenu dans les bouquets (3, 4, 5 ou 6 fruits par bouquet). Un code-barres est imprimé sur chaque ruban, ce qui permet, au-delà de la traçabilité et de l'alimentation de la blockchain, de scanner le prix à la caisse et de gagner du temps. Et par ce procédé qui lui facilite la vie, le consommateur devient moins sensible aux promotions sur les bananes vendues au kilo d'autres provenances. Le gain de valorisation est de 35 % pour le producteur.

Par ailleurs, s'agissant d'un prix fixe à l'année longue, le producteur dispose d'une garantie de rémunération : une situation extrêmement rare en fruits dont les prix varient en fonction de l'offre et de la demande, du calendrier,

des arrivages des fruits concurrents, de la météo, etc.

Ainsi, c'est une nouvelle marque qui a vu le jour : LA BANANE FRANÇAISE qui figure sur le ruban tricolore et indique clairement l'origine France.

Outre son identification rapide, ce dispositif a le mérite de régler le problème de la manipulation problématique du fruit par le consommateur puisqu'il ne peut plus arracher les fruits pour ajuster son achat à son besoin. Il choisit simplement son bouquet avec le nombre de doigts qui lui convient.

De plus, l'utilisation d'un simple ruban à la place d'un sachet flow pack permet de diviser par six la quantité de plastique utilisée pour l'emballage.

LES RÉSULTATS DE CETTE INNOVATION

Cette nouvelle segmentation innovante est aujourd'hui bien implantée dans le paysage de la grande distribution en France. Il y a eu 35 000 tonnes vendues en 2022, ce qui représente près de 200 millions de bananes individuelles par an ! Plus de 3000 magasins hypermarchés et supermarchés sont actuellement approvisionnés avec ce nouveau concept.

Avec le ruban inviolable sur les bouquets, on constate, une baisse significative de la casse générée par les consommateurs en magasin, celle-ci passant de 8% en moyenne à 2%. Cette économie de casse représente pour la GMS, en 2022, 5000 tonnes par an, soit plus de 10 millions de bananes qui ne finissent pas à la poubelle ! Le gain annuel de chiffre d'affaires du fait de la baisse de la casse pour la GMS sur ce seul concept est de près de 5 millions d'euros en 2022.

Le concept de la Banane Française, est donc une contribution efficace et importante à la lutte contre le gaspillage alimentaire. Cette nouvelle segmentation ap-



« C'EST UNE NOUVELLE MARQUE QUI A VU LE JOUR : LA BANANE FRANÇAISE QUI FIGURE SUR LE RUBAN TRICOLERE ET INDIQUE CLAIREMENT L'ORIGINE FRANCE. »

porte des volumes, de la marge et du chiffre d'affaires additionnels aux magasins qui viennent s'ajouter aux gains sur la casse.

Le gain de valorisation c'est à dire de survalorisation pour les producteurs par rapport à la vente de la banane Premium en vrac est estimé à plus de 7,5 millions d'euros en 2022.

UN CONCEPT TRIPLEMENT GAGNANT !

Le consommateur gagne en praticité d'achat, en temps et en qualité.

La GMS réduit fortement la casse et améliore sa marge, elle accroît son chiffre d'affaires « bananes » du fait des ventes additionnelles.

Le producteur améliore fortement sa recette et peut compter sur une rémunération plus élevée et à un prix fixe à l'année longue de sa production, une situation extrêmement rare pour ne pas dire unique dans le domaine les fruits et légumes. ■

DES PARTENAIRES INCONTURNABLES

LA FILIÈRE BANANE DE MARTINIQUE A DÉJÀ LARGEMENT ENTAMÉ SA RÉVOLUTION VERTE. AVEC L'IMPLICATION D'ACTEURS CLÉS TELS QUE ECODIAM, LE GROUPE SCIC, PHYTOCENTER OU ENCORE SICANTILLES, NOTRE RÉGION CONNAÎT UNE TRANSITION AGRICOLE GLOBALE CENTRÉE SUR LA DURABILITÉ ET L'INNOVATION.

DANS CETTE RUBRIQUE, NOUS PLONGEONS AU COEUR DE CES ENJEUX ET DÉCOUVRONS QUELQUES "VISAGES" QUI FAÇONNENT L'AVENIR DE "L'OR VERT" MARTINQUAIS.

Louis-Daniel BERTOME :

« Nous essayons de faire en sorte que tous les déchets de l'agriculture soient recyclés »

Ancien président de la Chambre d'Agriculture de Martinique, Louis-Daniel BERTOME est l'actuel président de la société ECODIAM, structure dédiée à la collecte des déchets agricoles. De quoi s'agit-il ? Présentation et enjeux.

Antilla : Quelle est la « genèse » d'ECODIAM ?

Louis-Daniel BERTOME : ECODIAM a été créée en 2020 mais c'est le fruit d'une longue histoire. Il y a plusieurs années déjà, la Chambre d'Agriculture avec l'aide de l'Etat et des collectivités, avait mis en place des collectes de produits "phyto" non-utilisés pour les évacuer sur la Métropole afin de les détruire. Pendant plusieurs années nous avons donc organisé des collectes de "Produits Phytopharmaceutiques Non-Utilisés" (PPNU), puis des collectes d'"Emballages Vides de Produits Phytopharmaceutiques" (EVPP) et d'emballages vides de produits fertilisants : d'engrais liquide(s) ou solide(s). Les importateurs de produits "phyto" ou les producteurs sur place de produits fertilisants, d'engrais notamment, ont pris la suite de ces actions-là et ont créé, en 2010, une structure qui s'appelle APROMAR. A partir de 2015, il y a eu une préfiguration d'une structure permanente, pour s'occuper de ces questions. Puis la SAS (Société par Actions Simpli-

fiée) ECODIAM a été créée, rassemblant des importateurs-distributeurs - SCIC, Antilles Poly Plastiques, APROMAR et Phytocenter - et un collège d'importateurs-utilisateurs - SICA Canne Union, Caraïbes Melonniers, BANAMART et la Chambre d'Agriculture.

Y-a-t-il une équipe autour d'ECODIAM et est-ce vous qui organisez les collectes ?

Nous avons un chargé de mission, un jeune ingénieur qui s'occupe de l'animation d'ECODIAM, et une structure consultante qui s'appelle "Ambre Développement", qui travaille avec nous depuis le début. Oui, c'est ECODIAM qui organise les collectes en EVPP et emballages vides de produits fertilisants.

Il s'agit de six collectes tous les deux mois dans l'année : une journée de collecte dans le Nord et deux journées de collecte dans le Centre, au Lamentin sur le site de BANAMART. Nous organisons aussi une collecte annuelle de PPNU.



« IL FAUT QU'ON ESSAIE D'OPTIMISER AU MAXIMUM LA COLLECTE »

ECODIAM rencontre-t-elle des difficultés ou problématiques dans cet objectif de collecte(s) ?

Notre problématique pour collecter ces déchets, c'est que nous sommes éloignés des endroits pour les recycler ou les détruire, en fonction des produits. Nous avons récemment passé une convention avec ADIVALOR, qui est la structure nationale qui s'occupe de ces questions, et il faut des conditions particulières pour acheminer ces produits sur la Métropole, car le transport maritime impose des conditions très

contraignantes. De plus, il nous a fallu mettre en place une éco-contribution localement ; éco-contribution que nous essayons de faire vivre, pour faire en sorte que tous les agro-fournisseurs la mettent en place. Pour les adhérents à une structure nationale, l'éco-contribution est payée directement au niveau national, donc nous n'avons pas de difficulté(s) avec eux, mais pour ceux qui par exemple importaient des produits qui ne viennent pas du sol métropolitain, donc qui ne payaient pas d'éco-contribution, il faut qu'on mette ça en place ici. Et ce n'est pas évident, parce qu'il faut faire un travail d'animation auprès d'eux. L'objectif est que tous les produits que nous faisons partir de Martinique puissent être revalorisés. C'est aussi ce travail-là que nous faisons, notamment avec ADIVALOR, pour que la majeure partie de ces produits aillent vers du recyclage. Nous essayons de faire en sorte que tous les déchets de l'agriculture soient recyclés.

Avez-vous un souhait, à court ou moyen terme, quant à l'ambition du dispositif global ?

L'ambition c'est de faire en sorte que tous les utilisateurs de produits "phyto" et fertilisants, principalement les agriculteurs mais pas uniquement, ramènent les emballages vides pour que ces emballages ne se retrouvent pas dans la nature, ne soient pas brûlés, etc. D'une part, il faut qu'on essaie d'optimiser au maximum la collecte ; d'autre part, il faut que nous ayons les moyens d'animer ECODIAM. Pour l'instant les éco-contributions que nous avons mises en place fonctionnent, mais il faut développer d'autres filières d'élimination de déchets : paillages de plastique dans le melon ou dans d'autres filières maraichères, etc. Il faut que nous arrivions à éliminer tous ces produits-là, et que nous soyons un peu plus accompagnés par les pouvoirs publics. Nous recevons une petite aide de l'Etat via la Préfecture, et une aide de



➤ Collecte des EVPP

l'ADEME*, mais nous savons que ces aides-là ne sont pas durables et qu'il faut que nous continuions à être accompagnés dans ces démarches-là.

Propos recueillis par Mike Irasque

*ADEME : Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie.

ECODIAM
GASTION DE DÉCHETS AGRICOLES PROFESSIONNELS

ECODIAM organise et met en place des collectes aux bénéfices des professionnels agricoles.

Il est de la responsabilité des agriculteurs d'assurer l'élimination de leurs déchets.

COMMENT PRÉPARER LES DÉCHETS ?

PPNU : Produit Phytosanitaire Non Utilisé
Garder les PPNU dans leur emballage d'origine (avec suremballage si en mauvais état) avec la mention : « PPNU à détruire »

EPI : Equipement de Protection Individuelle
Conditionner dans une sachet transparente (fournie) les EPI usagés et les stocker dans un local phytosanitaire fermé à clé.

EVPP : Emballage Vide de Produits Phytosanitaires
Répétez 3 fois la procédure suivante : « Remplir d'1/3 d'eau le bidon, fermer, secouer, vider dans la cuve du pulvérisateur »



■ PHYTOCENTER :

Guy de Reynal :

« Notre mission à Phytocenter est d'offrir des solutions disponibles et économiquement viables aux agriculteurs »

Dirigeant plusieurs structures travaillant sur des « solutions » pour les agriculteurs et les espaces verts, Guy de Reynal nous informe ici de certaines évolutions techniques dans la lutte contre les maladies des végétaux et autres insectes nuisibles. Une « recherche et développement » essayant toujours d'allier qualité des résultats et rentabilité économique. Entretien.

Antilla : Quelles sont, dans les grandes lignes, vos fonctions et les structures que vous dirigez ?

Guy de Reynal : Je suis le directeur de sociétés en Martinique, qui travaillent sur des solutions pour les agriculteurs et les espaces verts. Parmi ces sociétés il y a **Phytocenter**,

qui existe depuis 20 ans et est spécialisée dans la protection des végétaux et plus largement la fourniture d'intrants agricoles (terreaux, semences, fertilisants...); il y a aussi **Jardi-cash**, enseigne de distribution de matériels agricoles et d'espaces verts, qui vient compléter l'offre de solutions pour maîtriser



➤ De gauche à droite : Laurent HENNIG, responsable d'exploitation de Phytocenter, et Guy de Reynal, directeur général Agrofourniture & Motoculture Phytocenter, Jardi Cash, novAPEX

les cultures ; il y a également **Novapex**, société de prestation de services, qui travaille exclusivement avec les agriculteurs et développe des services tels que le piégeage de charançons du bananier avec des phéromones, et de la gestion de couverts végétaux sur des parcelles agricoles.

Quelles sont, plus précisément, les activités de Phytocenter ?

Cette société est "moteur" depuis 20 ans dans le développement de solutions de protection des plantes, en particulier de solutions de bio contrôle, c'est-à-dire un ensemble de méthodes de protection de végétaux, basées sur l'utilisation de mécanismes naturels - extraits naturels de plantes, reconstitutions de phéromones naturellement dégagées par des insectes - pour les capturer dans des dispositifs de piégeage, pour identifier leur présence et seuil de nuisibilité - quand ces insectes sont à un certain volume - ou pour les piéger massivement. Concernant la banane, Phytocenter a été pionnière dans le développement de phéromones pour capturer les charançons. Depuis le début des années 2000, c'est Phytocenter qui a mis en œuvre les premières phéromones, en partenariat avec le CIRAD* et certains de ses clients, de façon à proposer une alternative aux insecticides qui étaient utilisés contre le charançon de la banane. Nous avons aussi mis en place une solution de protection post-récolte des bananes, pour lutter contre les maladies de conservation durant le stockage et le transport, jusqu'au moment de la vente. Cette solution est une levure naturelle, qui se substitue complètement aux produits phytosanitaires ayant la même fonction. Ce développement nous a pris plus de huit ans avec notre fournisseur, l'entreprise Syngenta, car il a fallu, comme pour les phéromones, maîtriser la solution c'est-à-dire vérifier qu'elle fonctionnait bien dans nos conditions, puis la faire adopter par les planteurs de bananes. C'est la première solution

de protection post récolte non-chimique, à avoir été mise en œuvre avec succès.

Mais comme c'est une solution un peu plus onéreuse que la chimie conventionnelle, nous avons indiqué à nos clients, les planteurs de bananes, que nous voulions faire en sorte qu'ils gagnent davantage : que non seulement leurs surcoûts soient couverts, mais que cela leur permette de vendre leurs bananes plus cher. Il a donc fallu convaincre, en aval, les clients de la filière banane au niveau des grandes surfaces. Dans cette démarche avec un produit à base de levures naturelles, qui s'appelle Nexy, on a vraiment travaillé avec la filière Bananes sur toute la "chaîne de valorisation" - de la production aux champs jusqu'à la vente - afin que les planteurs et le consommateur final y trouvent leur compte.

Quelles sont vos autres offres en matière de bio contrôle ?

Autre solution de bio contrôle : nous avons développé le Ryzup, un produit tout à fait naturel qui permet de réduire le nombre de bananes mûres à l'arrivée, au Port de Dunkerque. Car les mûrs à l'arrivée sont jetés et le planteur n'est pas payé : c'est une perte sèche pour lui. Nous avons aussi mis en place une solution de traitement, à base de soufre, contre la cercosporiose de la banane, un traitement utilisable en agriculture biologique. Concernant le maraîchage, nous avons des solutions comme le Dipel, qui est une bactérie utilisable en agriculture biologique et qui permet de lutter contre les chenilles, également des solutions comme le Limocide, qui est à base d'huile essentielle d'orange et

qui permet la protection contre des insectes et des maladies. Nous multiplions les solutions de bio contrôle, de façon à compléter ou à substituer les produits de chimie conventionnelle dans la culture de la banane et l'agriculture en général. Notre mission à Phytocenter est d'offrir des solutions disponibles et économiquement viables aux agriculteurs.

« Economiquement viables » c'est-à-dire ? Pas trop onéreuses pour les acheteurs ?

Il faut qu'elles puissent être rentabilisées par les agriculteurs. Si une solution coûte chère mais qu'elle est par la suite rentabilisée par un revenu supérieur pour l'agriculteur, celui-ci y trouve agréablement son compte. Autre mission de Phytocenter : accompagner les agriculteurs dans l'innovation et la mise en place de nouveaux systèmes de production, dont la protection des cultures, la fertilisation etc. C'est pour ça que nous travaillons et investissons aussi sur les variétés de semences qui seront plus résistantes à la sécheresse ou à telle maladie, qui auront un rendement productif plus important qu'une autre variété, qui permettront de raccourcir le cycle de production afin que le planteur ait des revenus plus rapidement, etc. Il s'agit donc de fournir un ensemble d'outils pour accompagner les agriculteurs dans une production et des revenus qui s'améliorent tout le temps. Pour cela, Phytocenter a souvent choisi la voie de la difficulté, avec des solu-

IL S'AGIT DE FOURNIR UN ENSEMBLE D'OUTILS POUR ACCOMPAGNER LES AGRICULTEURS DANS UNE PRODUCTION ET DES REVENUS QUI S'AMÉLIORENT TOUT LE TEMPS »

tions à forte valeur ajoutée qui demandent d'accompagner l'évolution des pratiques chez les agriculteurs. Notre métier est d'aller chercher des solutions, toujours en partenariat avec les filières regroupant les différents métiers de l'agriculture, puis de vulgariser l'utilisation de ces méthodes sur le terrain, avec les agriculteurs.

Vous travaillez donc avec des spécialistes ?

Oui, des techniciens et ingénieurs agronomes travaillent avec nous à Phytocenter ; ce sont des spécialistes formés pour appréhender un maximum de paramètres possible, qui influent sur les itinéraires de cultures.

Combien de personnes composent l'équipe de Phytocenter ?

Neuf personnes, essentiellement des agronomes qui vont donc sur le terrain.

Eu égard aux offres et services de Phytocenter, êtes-vous adossé à un laboratoire ?

Oui mais indirectement, car nous ne sommes pas des fabricants de solutions. Nous sommes des "metteurs en marché" et des développeurs, sur le terrain, de solutions. Et ce que nous mettons en œuvre sur le terrain est le fruit d'une "recherche et développement", réalisés par nos partenaires fabricants. Nous sommes le trait d'union entre les industriels de la "recherche et développement" et les utilisateurs. Nous avons donc vocation à faire émerger des demandes auprès de nos fournisseurs, et essayer de conjuguer les besoins et l'offre. Mais nous souf-

frons en Martinique, comme dans les DOM en général, d'une insuffisance de solutions pour mener à bien les cultures, notamment dans la protection des plantes.

Y-a-t-il une explication à cela ?

Nous sommes un tout petit marché, aux besoins très spécifiques, et nous avons un problème d'échelle(s) et de rentabilisation par les industries. Mais nous avons des partenaires, comme Syngenta, qui sortent vraiment du lot et qui ont choisi, depuis 20 ans, d'investir dans nos contrées sur la recherche et développement. Notre rôle est de convaincre ces acteurs-là d'investir dans nos filières, et de trouver avec eux de la valeur ajoutée. Je voudrais ajouter qu'on parle trop peu souvent, concernant les solutions agronomiques, des semences et des plantes dites de service, c'est-à-dire celles utilisées en association avec des cultures ou en jachère, afin de gérer une problématique.

Quelle problématique par exemple ?

L'occupation de l'espace. Dans une culture il y a des "ennemis" qui font peser un risque sur la production, notamment des adventices (les « mauvaises herbes ») pouvant prendre la place de la culture, par exemple dans la canne à sucre. L'idée est donc de mettre une plante qui ne vienne pas concurrencer la culture mais vienne parfois la protéger. L'occupation de l'espace est la première destination de la plante de service. La deuxième destination, c'est par exemple dans la banane d'être

« **NOUS SOMMES DES "METTEURS EN MARCHÉ" ET DES DÉVELOPPEURS, SUR LE TERRAIN, DE SOLUTIONS** »

le foyer d'insectes dits auxiliaires, qui vont dévorer les insectes nuisibles. Le développement de couverts végétaux a permis aux insectes auxiliaires du thrips - un moucheron qui pique les bananes et cause des petites tâches sur la banane verte - de se redévelopper dans les champs et de venir dévorer suffisamment en nombre ces thrips. Et aujourd'hui on n'utilise quasiment plus d'insecticide(s) contre le thrips en banane, notamment parce que les couverts végétaux, donc les plantes de service, ont permis aux auxiliaires de se développer. Chaque plante de service a ses particularités et apporte un service différent ; elles sont parfois utilisées en mélange, parfois seules : nous avons donc une palette d'outils tout à fait naturels, qui permettent d'assainir, de fertiliser, de protéger, etc. Les plantes de service, en constituant un couvert végétal, permettent aussi de réduire le ruissellement lors d'épisodes pluvieux, de structurer le sol pour l'absorption de l'eau ; ça évite le lessivage des engrais, de la terre, de la matière organique, etc. Phytocenter a donc beaucoup travaillé et travaille encore beaucoup sur ces plantes de service, notamment pour la banane mais pas uniquement. ■

Propos recueillis par Philippe Pied

*CIRAD : Centre de coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement.

DISTRIBUÉ PAR :



 **SUMITOMO CHEMICAL**

Creative Hybrid Chemistry
For a Better Tomorrow

RyzUp[®]

RÉGULATEUR DE CROISSANCE

GRANULE SOLUBLE

RÉGULATEUR DE CROISSANCE

Maximiser la durée de vie verte des bananes

- Des bananes vertes plus longtemps
- Plus de fruits commercialisables après transport
- Un produit de biocontrôle facile d'utilisation



Et sa filiale

 **PHILAGRO**
INNOVER EN CONFIANCE

PHYTOCENTER : SAS au capital de 40 000€ - ZI Soudon - 97232 LE LAMENTIN (Martinique) - PHYTOCENTER : Agrément pour la distribution de produits phytopharmaceutiques à des utilisateurs professionnels : MA0001 - **AGRIPROTEC** : SAS au capital de 10 000€ - 89 rue Joseph Cugnot, Jarry - 97122 BAIE MAHAULT (Guadeloupe) - AGRIPROTEC : Agrément pour la distribution de produits phytopharmaceutiques à des utilisateurs professionnels : GU00079

Avant toute utilisation, assurez-vous que celle-ci est indispensable. Privilégiez chaque fois que possible les méthodes alternatives et les produits présentant le risque le plus faible pour la santé humaine et animale et pour l'environnement, conformément aux principes de la protection intégrée, consultez <http://agriculture.gouv.fr/ecophyto>. RyzUp[®] marque déposée - AMM. n° 2140001 - (SG) - 400.0 g/kg Acide gibbérellique (GA3) - P261 - SP1 - SPe3 - www.accentonic.com - 03/2023

PRODUIT POUR LES PROFESSIONNELS : UTILISEZ LES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES AVEC PRÉCAUTION AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ÉTIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT

■ GROUPE SCIC : MAILLON IMPORTANT DE LA CHAÎNE AGRICOLE ANTILLAISE

Gwenaëlle COTTIN :

« Au Groupe SCIC, nous sommes des concepteurs de solutions de fertilisation »

Maillon important de la chaîne agricole antillaise, le Groupe SCIC compte en effet diverses branches d'activités et de nombreuses offres de services. De quoi s'agit-il précisément ? Les explications détaillées de Gwenaëlle COTTIN*, qui est notamment la directrice commerciale de « SCIC Martinique », l'une des entités composant ledit Groupe.

Antilla : Quelles sont les activités générales du Groupe SCIC ?

Gwenaëlle COTTIN : Il existe trois branches principales : la fabrication d'engrais de mélange, selon un principe américain appelé le "bulkblending"; la production de solutions pour le traitement des pollutions atmosphériques et des eaux usées ; et les prestations de conseil et de services pour les agriculteurs.

Pouvez-vous présenter chacune de ces branches d'activités ?

La fabrication de fertilisants est le cœur de métier de notre groupe. Notre usine "SCIC Martinique" est la première société du groupe et fabrique des engrais depuis la fin des années 1970. Nous importons des matières fertilisantes, à 70-80% du continent nord-américain et de la Caraïbe - Trinidad et Curaçao -, et pour la plupart via des bateaux vraquiers que nous affrétons et déchargeons directement à l'usine. Cet affrètement est réalisé conjointement avec notre usine de Guadeloupe ; cette mutualisation des moyens nous permettant de rester compétitifs. Il n'y a d'ailleurs aucun intermédiaire entre les mines de nos fournisseurs et nos silos. Ces matières fertilisantes sont ensuite utilisées afin de produire des recettes de fertilisants contenant de l'azote, du phosphore, du potas-



➤ Gwenaëlle COTTIN, directrice Commerciale SCIC Martinique et René BOUQUETY, responsable ligne de production Usine Fort de France

sium, du magnésium et du calcium : éléments nutritifs indispensables pour les productions agricoles. Et nos fertilisants sont conditionnés en sacs de différentes contenances, en fonction des demandes des clients.

Qu'est-ce qu'un fertilisant précisément ?

Je vais utiliser la définition donnée par l'UNIFA* pour vous répondre : "Dans la nature, les plantes poussent

et meurent au même endroit en restituant les éléments nutritifs aux sols. La fertilisation est dans ce cas inutile. En agriculture, les plantes cultivées consomment beaucoup d'éléments nutritifs. Les récoltes exportent hors du champ des éléments minéraux nutritifs dans les grains, les légumes, les fruits, les fourrages, les tubercules, transportés vers les consommateurs, dans les villes. Les éléments nutri-



SCIC Concepteurs
de solutions de
fertilisation depuis

PRESTA'
SCIC

1978



**NOTRE
OBJECTIF** créer les **SOLUTIONS**
qui répondent à vos **BESOINS**

-  ○ A votre **demande**, notre équipe Presta'SCIC réalise un **diagnostic** agronomique de vos plantations
-  ○ Nos spécialistes **analysent** les résultats des prélèvements. Ils évaluent les **réserves de votre sol**, les capacités d'**absorption** de vos bananiers et vos **pratiques** de fertilisation.
-  ○ **Avec vous**, nos technico-commerciaux élaborent des **stratégies** de fertilisation minérales et organiques.
-  ○ Nous **concevons** des **recettes** d'engrais et d'amendements sur mesure, minéraux ou organo-minéraux, adaptés à vos pratiques et vos conditions pédo-climatiques
-  ○ Car chaque plantation est différente, notre usine fabrique à votre **demande**, selon vos **besoins**.

Nos engrais de mélange permettent d'apporter la juste dose en nutriments et participent ainsi au développement d'une agriculture écologiquement durable et économiquement viable.

tifs ne sont pas restitués aux sols agricoles. Année après année, en l'absence de fertilisation, le sol s'appauvrit et les récoltes diminuent. Les éléments nutritifs doivent être remplacés pour permettre au sol d'assurer la nutrition des plantes. Dans le cas des sols pauvres, la fertilisation enrichit le sol. L'agriculteur doit maintenir le niveau de fertilité du sol en prenant en compte les prélèvements faits par les récoltes. La fertilisation est donc une condition essentielle pour une agriculture durable."

Qui sont en général les clients du groupe SCIC ?

Disons que 95% de notre clientèle sont des agriculteurs professionnels ; les 5% restants étant des jardiniers amateurs, des agriculteurs retraités, etc. Nous travaillons dans trois secteurs d'activités : la production de banane, celle de la canne à sucre et les cultures diversifiées, c'est-à-dire le maraichage, les cultures vivrières, les vergers et l'élevage.

Quel(s) service(s) proposez-vous à vos clients agriculteurs ?

En amont de cette fabrication de fertilisants, notre société de services, "Presta'SCIC", propose aux agriculteurs un diagnostic de fertilisation. C'est-à-dire que nos équipes font des prélèvements de terre et de feuilles sur des parcelles désignées par les planteurs, et nos technico-commerciaux travaillent à partir des analyses de laboratoires pour concevoir des programmes de fertilisation adaptés aux besoins des cultures, en fonction des réserves du sol et des conditions climatiques. Les prélèvements, comme toutes nos prestations, sont géolocalisés : nous savons exactement où nous avons prélevé et revenons chaque année, sur les mêmes parcelles, pour suivre l'évolution de nos préconisations. Nous travaillons sous SIG (Système d'Information Géographique) et nos stratégies de fertilisation sont également cartographiées : nos clients agriculteurs ont donc, s'ils le souhaitent, une stratégie de fertilisation cartographiée.

En quoi consistent vos programmes de fertilisation ?

Grâce au diagnostic réalisé en amont, nous préconisons à nos

« **NOUS PARTICIPONS AU DÉVELOPPEMENT D'UNE AGRICULTURE ÉCOLOGIQUEMENT DURABLE ET ÉCONOMIQUEMENT VIABLE** »

clients agriculteurs des programmes complets de fertilisation. Nos préconisations comportent des conseils sur l'apport d'amendements calciques, qui permettent d'améliorer la structure du sol et son pH. Nous conseillons aussi sur le type de fertilisants à apporter, pour corriger les "manques" ou "blocages" en nutriments dans le sol et répondre aux besoins des cultures. Enfin nous conseillons sur le type de matières organiques à apporter : composts fabriqués localement ou engrais organiques, en fonction de la typologie des sols. D'ailleurs notre usine fabrique des engrais organo-minéraux de mélange, autorisés en agriculture biologique, depuis septembre 2019 : nous pouvons donc produire les engrais et amendements qui répondent aux "cahiers des charges" de l'agriculture conventionnelle et de l'agriculture biologique. Ainsi nous concevons, avec le client,



› Équipe Presta'SCIC



les recettes qui seront produites par l'usine : "Presta'SCIC" et "SCIC Martinique" travaillent donc main dans la main, pour offrir au client un produit sur-mesure. Nous ne sommes pas simplement des vendeurs d'engrais mais des concepteurs de solutions de fertilisation. Soucieux de la qualité et fiabilité de nos conseils, "SCIC Martinique" finance depuis juin 2022 une doctorante encadrée par le CIRAD* ; l'objectif de sa thèse étant de concevoir un outil d'aide à la décision en fertilisation. En outre, nos programmes de fertilisation permettent à nos clients de faire des économies car nous apportons la juste dose en nutriments : nous participons donc au développement d'une agriculture écologiquement durable et économiquement viable.

Votre société de prestation de services, Presta'SCIC, a un deuxième métier : pouvez-vous nous en parler ?

Nous avons une équipe de techniciens aux champs, qui installent des pièges équipés de diffuseurs à phéromones d'agrégation du

charançon du bananier. Cette technique de bio contrôle nous permet de maintenir les populations de charançons à un niveau inférieur au seuil de nuisibilité, réduisant ainsi les dommages sur les bananiers. Nos techniciens vont régulièrement entretenir ces pièges et compter les insectes capturés, puis nous envoyons à nos clients les comptes-rendus de piégeage. Nous décidons, en concertation avec le producteur, du nombre de pièges à mettre en place par parcelle, en fonction du niveau d'infestation et de l'âge de la bananeraie, afin de contenir cette population à un niveau bas. Mais le charançon est un insecte inféodé au bananier : tant qu'il y aura des bananiers, il y aura donc des charançons. Depuis le début de notre activité de bio contrôle, en 2008, nous avons capturé plus de 15 millions de charançons...

► Photo équipe technique et commerciale SCIC :
Lucas TSOUKAS,
Laurent HIERSO,
Gwenaëlle COTTIN
et
Jeffrey HAUTERVILLE

Cette menace est donc limitée tant que ce dispositif de piégeage est performant : c'est cela ?

Absolument. Aujourd'hui avec un système de piégeage biologique nous parvenons à contrôler les populations, à ne plus faire de traitement chimique du tout, et à avoir le moins d'impact possible sur les rendements. Mais il faut maintenir un système de piégeage en place, même minime, car on ne pourra jamais éradiquer cet insecte. Dans le monde de la production de bananes nous sommes d'ailleurs les seuls à gérer cette problématique en "100% lutte biologique" : les autres marchés producteurs de bananes utilisent encore, pour la plupart, des produits phytosanitaires pour contrôler ce ravageur. Depuis janvier 2021, "Presta'SCIC" finance un doctorant dont la spécialité est la "modélisation en écologie". La thèse de ce doctorant est également encadrée par le CIRAD, il travaille sur notre base de données, riche de quelques millions de data collectées au champ, et il met en place des expérimentations complémentaires sur le terrain, pour mieux comprendre le "comportement" du charançon : comment il se déplace, à quelle vitesse, etc. A l'issue de sa thèse il nous livrera donc un outil de prédiction, que nous pourrons proposer à nos clients. Cet outil d'aide à la décision permettra d'améliorer nos conseils et stratégies de piégeage, ainsi que le type de dispositifs à installer dans les bananeraies en fonction de leur âge, de leur historique culturel et de leur environnement. Notre objectif est d'être dans l'innovation et la performance, pour permettre à nos clients de contrôler leurs dépenses.

« **DEPUIS LE DÉBUT DE NOTRE ACTIVITÉ DE BIO-CONTRÔLE, NOUS AVONS CAPTURÉ PLUS DE 15 MILLIONS DE CHARANÇONS** »

Vous avez mentionné une activité de bio contrôle : de quoi s'agit-il ?

En 2019 nous avons racheté notre fournisseur de phéromones : SCYLL'AGRO, société industrielle en chimie organique qui synthétise et formule des phéromones. Une phéromone est une substance chimique comparable aux hormones émises par la plupart des animaux et par certaines plantes, qui sert de moyen de communication entre les individus d'une même espèce. Nos deux sociétés travaillent ensemble à l'amélioration de nos phéromones : SCYLL'AGRO en amont, sur l'amélioration des formulations, et Presta'SCIC en aval, qui teste les nouvelles solutions au champ et développe les stratégies de piégeage. Nous proposons une gamme de solutions de bio contrôle pour les cultures tropicales, entre autres.

Vous avez aussi mentionné une activité de traitement de pollutions atmosphériques : pouvez-vous nous en dire davantage ?

"SCIC Environnement" est la société de la branche environnementale du groupe et fabrique des solutions pour le traitement des pollutions atmosphériques, telles que les émissions de NOx (monoxyde et dioxyde d'azote). Le meilleur moyen de neutraliser ces NOx consiste en l'injection de solutions azotées dans les systèmes d'échappement des moteurs diesel. Nous avons plusieurs types de clients : industriels, professionnels et grand public. Nous sommes notamment les fabricants du Bluemax, utilisé par les particuliers, les transporteurs, les acteurs du BTP ou encore les

agriculteurs, pour leurs engins à moteurs diesel. Ainsi, lorsque les martiniquais font leur plein de Bluemax en station-service, ils consomment un produit fabriqué localement (sourire).

Le groupe SCIC est composé de « Petite et Moyenne Entreprise » (PME), n'est-ce pas ?

Absolument. Et la plus importante de nos PME, SCIC Martinique, compte 30 salariés. Cette réalité nous permet de rester très agiles. Durant la "crise Covid" par exemple, nous avons très vite été capables de réorganiser nos équipes pour continuer à approvisionner nos clients, poursuivre nos conseils, etc. Via nos trois branches principales d'activités, nous sommes présents en Martinique, Guadeloupe, Guyane et à la Réunion. Et que ce soit dans la fertilisation, l'environnement, la synthèse et la formulation de phéromones, notre cœur de métier est l'industrie : nous fabriquons les produits dont nous avons besoin pour satisfaire nos clients.

En outre, notre industrie est non-délocalisable : nous sommes l'un des maillons de cette chaîne agricole antillaise.

« EN FAIT NOS MÉTIERS SONT ATTRACTIFS CAR NOUS LEUR DONNONS DU SENS »

Pour conclure, quels sont les profils des salarié.e.s du groupe SCIC ?

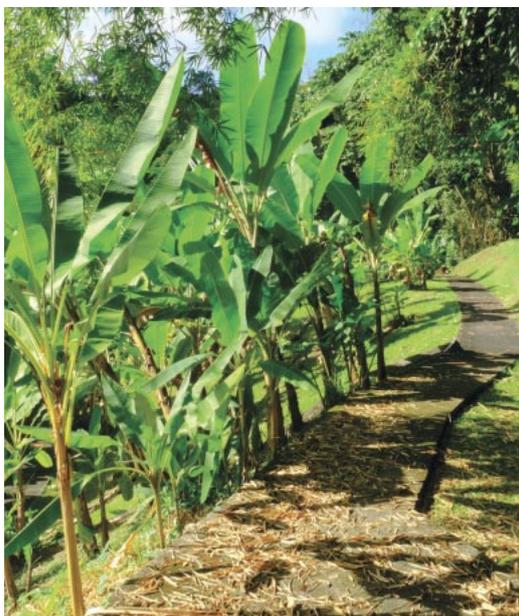
Nous avons différents profils : des techniciens aux champs, des alternants en licence - nous travaillons beaucoup avec le LEGTA de Croix-Rivail - des techniciens supérieurs, des ingénieurs et depuis peu des doctorants. Nous formons nos collaborateurs, au sein de nos PME, à nos métiers très spécifiques. En fait, nos métiers sont attractifs car nous leur donnons du sens. Aujourd'hui les jeunes ont besoin de donner du sens à leur travail, et nous donnons du sens à nos actions et services. Plus que des salariés, nous recrutons des talents qui adhèrent à notre vision de groupe : "L'Union de nos talents au service de la terre et de ses habitants."

Propos recueillis par ANTILLA

**Gwenaëlle Cottin est également et notamment la directrice de Presta'SCIC. *UNIFA : Union des Industries de la Fertilisation. *CIRAD : Centre de coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement.*



➤ Charançon sur débris végétaux



C'est dans la partie la plus verdoyante de la Martinique, au nord de l'île et plus précisément à Sainte-Marie, que se situe le Musée de la Banane. Niché au cœur de la plantation Limbé, une habitation en pleine activité, il vous fera partager notre passion en quatre escales :

- **L'ancienne sucrerie** et son exposition permanente où sont expliquées l'histoire, la botanique, la récolte, les propriétéstout ce que vous devez savoir du parcours de la banane, de la plantation à votre assiette,
- **Le parc** où une promenade rafraîchissante vous attend parmi les 64 variétés de bananiers et les fleurs exotiques,
- **Les boutiques** de part et d'autre de « la rue Case Nègre », que vous arpenterez pour découvrir tout ce qu'il est possible de faire à partir de la banane : liqueurs, farine, confiture, banane séchée etc...
- Et enfin, **le restaurant "La Bananeraie"** avec ses 90 couverts vous fera découvrir la cuisine créole sur des accents de banane pour le plaisir de vos papilles.

Le MUSÉE est ouvert du dimanche au vendredi de 9h00 à 16h00 dernière entrée
Le RESTAURANT est ouvert le midi du mardi au vendredi et dimanche.

Le Musée :0596762709 - Le Restaurant :0596536794



■ SICANTILLES : UN PARCOURS 100 % MARTINICAIS

Kévin ALHIM :

« SICANTILLES est bien plus qu'une entreprise, c'est un membre de notre famille »

Forte de ses trente ans d'existence, SICANTILLES est une référence en matière de matériel de jardin(s) et d'espaces verts ; une structure dont le fondateur, bâtisseur et emblématique dirigeant, Roland ALHIM, est hélas décédé il y a quelques mois. Portés par la volonté de poursuivre les activités de l'entreprise, les enfants de M. ALHIM - Kethleen, Kévin et Steeven - ont donc repris le flambeau familial, incarnant à la fois la continuité et le renouveau de SICANTILLES. Nous avons échangé avec Kévin et Kethleen ALHIM, dans un entretien oscillant entre présentation de l'entreprise, perspectives de la structure et hommage répété à un père, admiré par ses enfants.



Kévin ALHIM, 28 ans, est le directeur du « pôle commercial » de SICANTILLES. De ses propres mots, le jeune homme propose aux clients les produits adaptés à leurs besoins et fait la « passerelle » entre fournisseurs et clientèle, en fonction notamment du pouvoir d'achat des clients (ces machines étant de prestigieuses marques japonaises, elles sont en effet « assez coûteuses », indique-t-il). Un dirigeant qui, en outre, dit es-

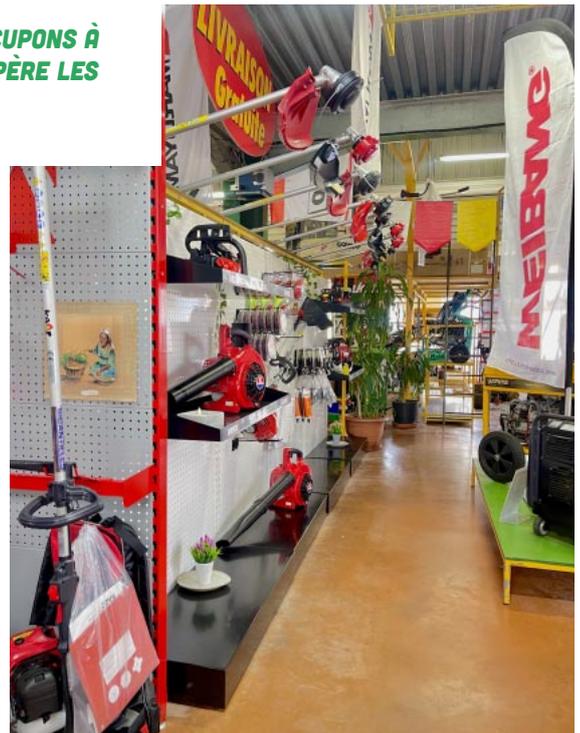
sayer de renouveler l'offre globale de l'entreprise et de développer des services comme la location et la reprise (« pour que les machines de clients ne s'entassent pas chez eux »). Kévin ALHIM de préciser : « On essaie de créer un écosystème autour du matériel de jardin, pour que le client ait le moins de choses à prendre en compte. On peut prendre en charge la "vie" de son appareil de A à Z, c'est-à-dire lui proposer des accessoires adaptés à ses besoins, faire les interventions et réparations, reprendre un ancien appareil afin qu'il bénéficie d'une offre sur du neuf, etc. » Kethleen ALHIM, 19 ans, est en BTS « négociation-vente » et en alternance. Polyvalente comme ses frères, la jeune femme s'occupe notamment de tâches administratives et est au contact des clients. « Notre père nous a mis dans le "bain" depuis petits », glisse-t-elle : une première référence au fondateur et bâtisseur de l'entreprise.

SICANTILLES a été créée à Fort-de-France puis au Saint-Esprit, poursuit Kévin ALHIM, « d'abord dans un local, où notre père vendait des débroussailleuses ». Carnet d'adresses et demandes augmentant, la structure entame donc sa diversification pour tout ce qui est relatif à l'entretien de jardin et propose depuis, outre des débroussailleuses, des tronçonneuses, tondeuses, groupes électrogène, taille-haies, etc. Une succession d'implantations géographiques (Fort-de-France, Saint-Esprit puis Ducos) qui aura créé une véritable territorialisation de la clientèle. SICANTILLES assure également des livraisons et prestations à domicile et propose des produits « adaptés à

LES TÂCHES DONT NOUS NOUS OCCUPONS À TROIS, MES FRÈRES ET MOI, MON PÈRE LES FAISAIT TOUT SEUL »

nos "climats", végétations et types de terrain. » De mots de ses enfants, Roland ALHIM avait à cœur de proposer des produits de qualité professionnelle aux particuliers, qui d'ailleurs utilisent parfois les mêmes machines que les collectivités (la répartition de clients, entre particuliers et collectivités, étant quasiment de l'ordre de 50/50, nous dira Kévin ALHIM). « Notre SAV (Service Après-Vente) est de qualité, efficace et rapide », indique alors Kethleen ALHIM, « nos machines durent 20 voire 30 ans, notre mécanicien est expérimenté et travaille dans l'entreprise depuis près de 15 ans ; il connaît donc les machines, anciennes et plus récentes. »

L'équipe est ainsi composée d'un socle de cinq personnes : outre la fratrie, le collectif compte donc un mécanicien et une secrétaire-comptable (l'entreprise sous-traitant certaines activités, telles les « gros transports » et dossiers administratifs conséquents). « Les tâches dont nous nous occupons à trois, mes frères et moi, mon père les faisait seul », souligne Kethleen ALHIM, « "crise Covid" ou autre, il a traversé toutes les phases difficiles mais avait les épaules pour ça. Et il nous a appris à avoir cette force, pour qu'on puisse le faire aujourd'hui. » Kévin ALHIM renchérit aussitôt : « On a tous vu qu'il allait travailler du lundi au lundi. Donc l'avoir vu travailler avec acharnement comme ça, c'est le meilleur exemple pour me dire que je pouvais pour-



suivre, même avec les difficultés. Il nous a tous inspirés. » Et Kévin de glisser à Kethleen : « Ma petite sœur m'inspire aussi parce qu'elle est étudiante, elle a 19 ans et est à mes côtés ; elle m'aide et me soutient dans beaucoup de tâches. » La jeune femme esquise un sourire, bêt pasaj. Jeunesse « oblige », la fratrie a fait évoluer la communication de SICANTILLES, notamment via une « célèbre » publicité radio (« du sucre et des len-

SICANTILLES A ÉTÉ CRÉÉE À FORT-DE-FRANCE PUIS AU SAINT-ESPRIT, POURSUIT KÉVIN ALHIM, « D'ABORD DANS UN LOCAL, OÙ NOTRE PÈRE VENDAIT DES DÉBROUSSAILLEUSES ».

tilles ? » vous dit certainement quelque chose non ?) et via les réseaux sociaux. Mais les ALHIM n'oublent pas une publicité qui continue de faire ses preuves, en toute époque et tout lieu : le bouche-à-oreille, imprégné de satisfaction. « D'ailleurs nous remercions grandement les clients, qui appréciaient notre père, pour leurs encouragements à poursuivre l'activité

», glisse alors Kethleen avec une sincérité quasi palpable.

Avez-vous hésité à reprendre le flambeau ?, demandons-nous à nos interlocuteurs. De ses propres mots, le fait que Kévin ALHIM ait passé son BTS en alternance à SICANTILLES, aux côtés de son père, avait créé des « appréhensions » en lui, quant à tous les souvenirs encore « présents » entre les murs de l'entreprise. Mais la volonté partagée de sa fratrie de poursuivre l'activité, acheva de le convaincre. « On s'est dit qu'il fallait poursuivre car SICANTILLES était le "bébé" de mon père », indique Kethleen ALHIM, « et c'est un réconfort d'avoir ce petit cocon, ces traces de vie familiale qui nous lient. C'est bien plus qu'une entreprise, c'est un membre de notre famille. »

Et Kévin d'ajouter, dans le même souffle : « J'ai vu mon père se battre pour arriver là où il était, parce qu'avant de se lancer dans ce projet il vendait des nattes de plage... Il a vraiment entrepris pour devenir ce qu'il voulait être. Et pour aider les autres. » Poursuivre les activités de SICANTILLES est donc un hommage à tout ce qu'a réalisé votre père avec, dans et pour cette entreprise ? « Sincèrement on a eu beaucoup de doutes et de frayeurs », confie Kethleen ALHIM, « ce qui est normal quand on poursuit la vie d'une entreprise qui a 30 ans d'activités et un certain poids. Mais notre plus grande force est de ne pas avoir lâché. Et on n'est

pas prêts à lâcher. C'est notre façon d'avancer. » Le propos est limpide.

Dans un avenir qu'il espère proche, Kévin ALHIM pense à « franchiser c'est-à-dire dupliquer le concept SICANTILLES », car la clientèle vient aussi des îles avoisinantes, notamment anglophones, pour la qualité des produits. « Cette demande existe, donc pourquoi ne pas proposer nos services dans la Caraïbe ? », lance le dirigeant, qui souhaite également que les structures œuvrant dans l'alternance proposent à SICANTILLES des candidats, « que nous pourrions former et développer ».

« C'est difficile pour un jeune qui sort de l'école sans expérience professionnelle d'intégrer une entreprise », poursuit-il, « mais notre société martiniquaise n'avancera jamais si on ne fait pas confiance à nos jeunes. Mon père m'a donné ma chance, il m'a permis de faire mon BTS ici, et aujourd'hui je suis là. Donc j'ai envie de donner leur chance à d'autres, pour qu'ils et elles n'aient pas à chercher une entreprise durant leurs deux mois de vacances par exemple. » Et Kethleen de renchérir : « On a eu notre chance, donc on veut l'offrir à d'autres ; on souhaite offrir cette opportunité à la jeunesse antillaise. » La volonté de transmission semble héréditaire chez la fratrie ALHIM. ■

Mike Irasque

« EN NOUS, VOUS VOYEZ NOTRE PÈRE »

« **M**on père aimait aider son prochain, il n'aimait pas voir les gens dans la détresse et la souffrance », partage Kévin, « dès qu'il pouvait créer quelque chose de communautaire où les gens pouvaient se changer les idées, passer des moments agréables, il était toujours là. »

Des mots de ses enfants, Roland ALHIM a notamment été le sponsor de plusieurs foires agricoles à Rivière-Pilote, a régulièrement organisé des "foire aux livres" à Ducos pour les élèves, a distribué des t-shirts lors de courses cyclistes, était très investi dans la valorisation de la Martinique, etc. « C'était un vrai citoyen, très actif et présent », se souvient Kethleen, « il était aussi engagé en politique et avait donc ses opinions ; quand nous étions enfants, il nous emmenait manifester lors de certaines mobilisations sociales. Plus qu'une figure paternelle il était un exemple pour nous, pour qu'on puisse avoir notre avis et point de vue. Il avait une forte personnalité et un caractère forgé. » Et d'ajouter : « Mon père était aussi très investi par rapport au chlordécone et travaillait notamment avec la FREDON*. Mes grands-parents travaillaient dans la banane, et quand il était petit mon père jouait à proximité des pesticides, sans avoir conscience des risques. L'impact des pesticides sur sa famille l'a donc porté vers cette cause et ce combat. » Kethleen poursuit : « Il était aussi très investi dans la valorisation des PME (Petites et Moyennes Entreprises) donc il partageait toutes les informations et opportunités sur ce sujet, il essayait d'être présent aux plénières des collectivités, etc. C'était un citoyen et un humaniste. »

Notre ultime question sera purement rhétorique : votre père est donc votre modèle et plus grande source d'inspiration, n'est-ce pas ?

Kévin ALHIM tente de contenir son émotion. Emue elle aussi, Kethleen ALHIM partage cet éloquent hommage : « **Il nous a toujours poussés, donc nous avons gardé cet élan. L'être humain qu'il était nous a forgés. En nous, vous voyez notre père.** » Tout est dit. (M) ■

*La FREDON est une structure dédiée notamment à l'expertise végétale et la préservation de l'environnement.

SICANTILLES

Tous matériels de jardin

Depuis 1989 au service de la motoculture



RETROUVEZ LES MEILLEURS MACHINES EN MAGASIN

Débroussailleuse
forestière à roues



DL70H

Débroussailleuse à
double guidon



V360H

Motobineuse
transformable



SMT58HD

SAV

Maintenance

Location

ILS NOUS FONT CONFIANCE DEPUIS 30 ANS DEJA


SARP




HONDA


SUBARU


MITSUBISHI
MOTORS


BRIGGS & STRATTON

 0596 77 08 07

 service_client@sicantilles.fr

 Zone Industrielle Cocotte Canal 97224 Ducos

L'AUTHENTIQUE BANANE ENRUBANNÉE



LA BANANE  FRANÇAISE

UNE BANANE...

Française, cultivée en Guadeloupe & Martinique !

Remarquée, avec de nombreuses mises en avant en points de vente et des rubans déclinés pour La Banane Française Equitable !

Unique, grâce à son mythique ruban bleu blanc rouge qui réduit les pertes en rayon et fait gagner du temps aux consommateurs.

Incontournable, elle est déjà présente dans toute la France grâce à une équipe de **20 commerciaux** responsables de son implantation.

#bananefrançaise

