

Mai 2012 - n°200

FR*ui*TROP

Version française



Marché de la banane biologique

La massification d'un marché de niche



© Denis Loeillet

Une production mondiale en progression, avec une spécialisation de certains pays producteurs

Les exportations mondiales de banane biologique n'ont cessé de croître depuis le début des années 2000 et sont passées de 30 000 tonnes à presque 400 000 tonnes en l'espace de dix ans. Au départ, le principal exportateur mondial était la République dominicaine qui, vers 1995, a converti en bio une grande partie de sa culture conventionnelle de banane, en réponse à une demande croissante des marchés européens. Les exportations mondiales se sont rapidement accélérées à partir de 2005, date à laquelle l'Equateur, principal exportateur mondial de banane conventionnelle, a pris son essor dans le secteur du bio. L'initiative a été suivie par d'autres pays comme la Colombie, le Pérou et le Ghana.

Ces dernières années, les pays qui sont aussi producteurs de banane conventionnelle sont moins présents sur le marché du bio, sous l'effet de problèmes climatiques et phytosanitaires tels que la cercosporiose noire (Colombie, République dominicaine ou Equateur) et aussi d'une rentabilité moindre de la production biologique (faibles rendements, coûts de certification élevés). Ainsi, la croissance de ces dernières années est majoritairement due à l'essor de pays spécialistes de la culture biologique, comme le Pérou, qui bénéficient de conditions climatiques très favorables au développement de cette production : des zones sèches avec investissement dans l'irrigation, ce qui limite fortement le développement de maladies et en particulier la cercosporiose noire.

En Equateur, le recul de la banane bio ces dernières années s'explique par des coûts de revient élevés (production, mise aux normes, certification) et une pression phytosanitaire croissante. De nombreux petits producteurs sont revenus vers une production conventionnelle plus rentable. En revanche, de nouveaux projets lancés par de grands producteurs nationaux voient le jour dans les zones les plus favorables à la culture bio. Par

exemple, 1 000 ha en cours de plantation à Loja, à la frontière avec le Pérou, devraient entrer en production fin 2012. Il y aurait de nombreuses autres nouvelles plantations en cours de développement, bénéficiant d'une pression parasitaire encore faible.

Le Ghana devrait de même prendre davantage de place sur le marché dans les années à venir grâce à la montée en puissance des opérateurs déjà implantés. Le Pérou connaît aussi une situation florissante qui continuera à l'avenir du fait d'une pression phytosanitaire très basse et d'une résilience très forte du secteur qui s'appuie sur de très nombreux petits producteurs et de faibles coûts de production. En revanche, les coûts de transport sont très élevés pour ce pays qui est le plus éloigné par rapport à l'Europe et qui est assujéti au passage par le canal de Panama dont une nouvelle hausse de tarif est prévue.

Les temps sont plus difficiles pour la République dominicaine. Tout d'abord, les surfaces ne sont pas extensibles à l'infini. En effet, les taux de croissance ont été très importants avec un doublement des volumes en dix ans. De plus, des variations climatiques associées à une mauvaise gestion de la cercosporiose noire viennent limiter fortement l'extension de la production biologique. On attend encore qu'opérateurs et autorités locales réagissent afin d'organiser la lutte qui ne peut être que coordonnée et globale.

Un marché américain rémunérateur



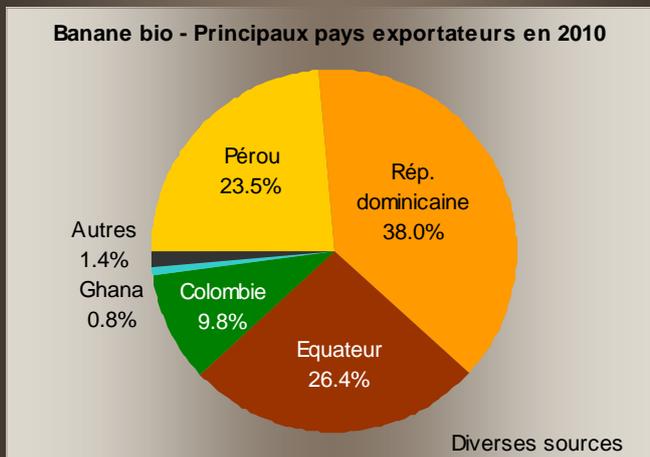
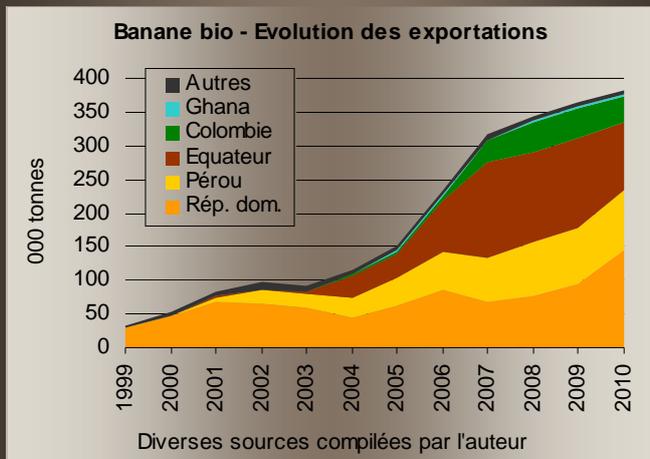
Aux Etats-Unis, la demande pour les produits bio en général n'a cessé de croître au cours de la dernière décennie. En 2010, le bio a représenté 4 % du total des ventes de produits alimentaires, contre 1.2 % en 2000 (source : Organic Trade Association). Alors qu'aux USA le marché de la banane est considéré à maturité, avec des volumes d'importation stagnants autour de 4 millions de tonnes depuis 2000 (source : recueuil statistique banane 2010, ODEA-DOM-CIRAD), les ventes de banane bio ont connu une des croissances les plus importantes du marché américain des fruits et légumes. En effet, on estime que les importations de banane bio sont passées de 27 000 tonnes en 2000 à plus de 100 000 tonnes en 2010. Cependant, le taux de pénétration de la banane bio reste relativement faible car elle ne représentait qu'environ 2.5 à 3 % des importations totales de banane en 2010.

Les principaux canaux de distribution restent les mêmes que pour la banane conventionnelle, à savoir les grandes entreprises multinationales qui fournissent le marché américain : Chiquita, Dole, Fresh Del Monte et Daabon Organics USA (source : University of Florida).

Sur la période 2007-2012, le prix de détail est en progression, tant pour les bananes bio que pour les conventionnelles (source : AMS-USDA). Cependant, l'écart du prix de détail entre bio et conven-

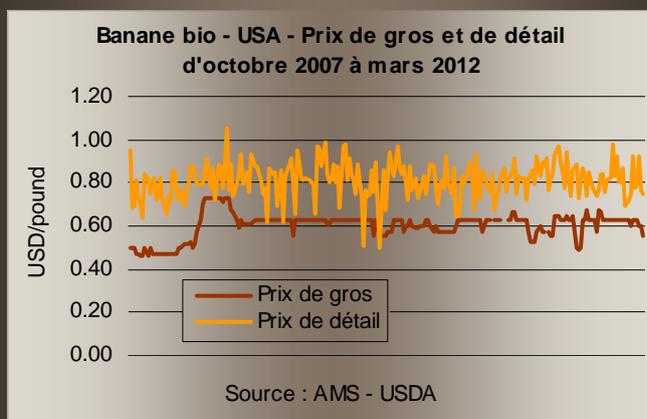
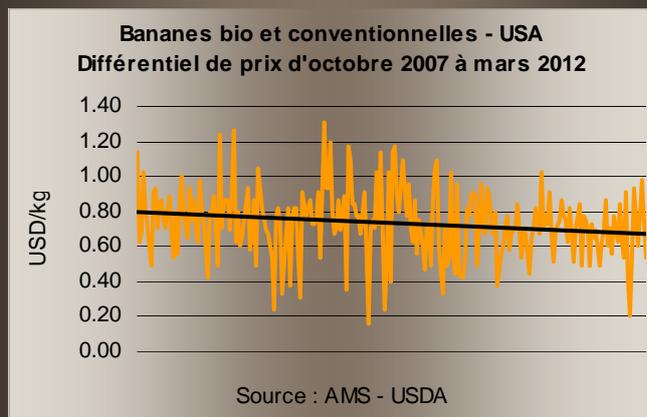
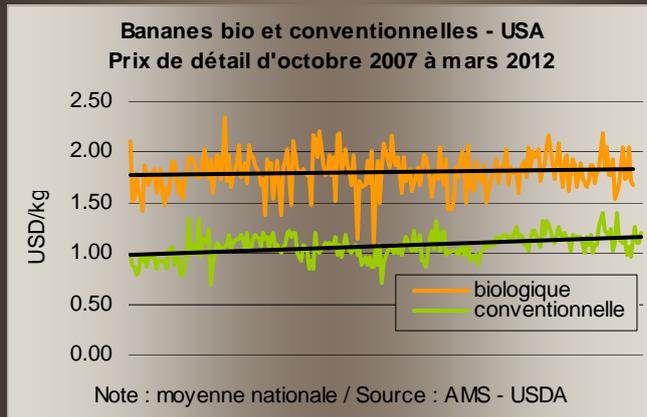


© Catherine Sanchez



Banane bio — Etats-Unis — Principaux fournisseurs

Pays	Part de Marché
Equateur	52 %
Colombie	24 %
Pérou	18 %
Autres	6 %



tionnelle est passé de 0.79 USD en 2007 à 0.69 USD en 2012.

Une nouvelle référence incontournable dans la distribution en Europe

Avec plus de 280 000 tonnes importées en 2010, le marché européen est la principale destination de la banane bio, absorbant quasiment les trois quarts de la production mondiale. En effet, on estime que les exportations de banane bio sont orientées vers l'UE à 67 % pour le Pérou, à 65 % pour l'Equateur, à 100 % pour le Ghana, à 50 % pour la Colombie et à 95 % pour la République dominicaine. Cependant, ces volumes ne représentent que 6 % du poids total des bananes importées sur le continent, conventionnelles et bio confondues.

Le marché européen a connu un début de convergence des prix des bananes conventionnelles et biologiques ces dernières années. Alors que le prix de détail des bananes conventionnelles a progressé sur la période 2007-2010 (données France), celui des bio a fortement baissé et l'écart s'est amoindri jusqu'à atteindre son point le plus bas fin 2010-début 2011. En effet, il est passé de 1.11 euro/kg en 2007 à seulement 0.69 euro/kg en 2011, démontrant par ailleurs la percée importante de ce segment dans la distribution. Depuis 2011, on observe le retour à une certaine stabilité, avec des cours pour le bio oscillant entre 2.09 et 2.30 euros/kg. La saisonnalité des prix semble d'autre part beaucoup moins marquée que pour la banane conventionnelle. Enfin, la banane bio est devenue une référence incontournable de la distribution, même chez les hard-discounters.

Le marché du bio serait-il arrivé à maturité ? Serions-nous face à un marché tendu à la recherche d'offres plus nombreuses ?

La certification biologique

Aux USA, l'OFPA (Organic Food Production Act) a requis de l'USDA la création de standards nationaux pour les produits biologiques (National Organic Standards). Des agents accrédités par l'USDA — pouvant être privés ou relevant de l'Etat — certifient la conformité de la production selon les normes établies.

En Europe, la situation est plus complexe. Le règlement (CE) n°834/2007 s'applique à l'ensemble des productions en agriculture biologique et à tous les types d'activités (production, transformation, distribution, importation, etc.) et garantit l'inspection des marchandises bio provenant de pays tiers. Certains pays, à savoir l'Argentine, l'Australie, le Costa Rica, l'Inde, Israël, la Nouvelle-Zélande et la Suisse, ont été reconnus comme appliquant une réglementation équivalente et leurs produits biolo-

riques peuvent être librement importés dans l'Union européenne.

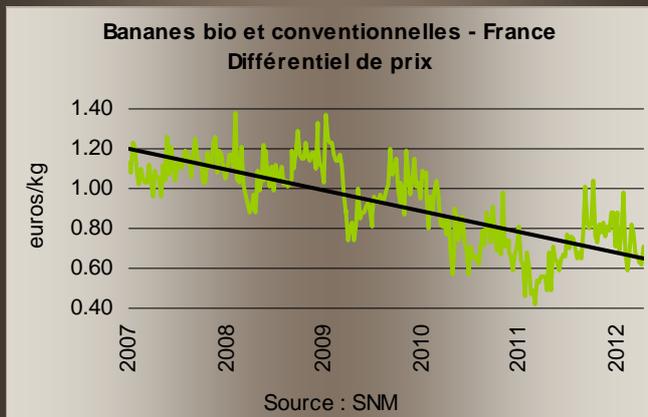
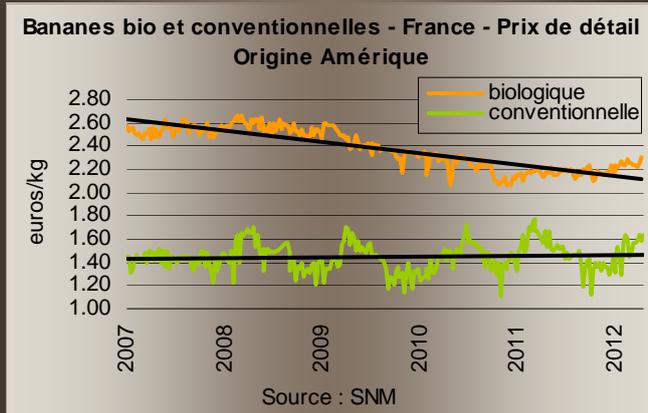
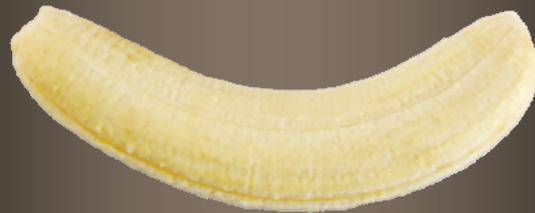
En revanche, pour tous les autres pays tiers, les importateurs doivent obtenir des autorisations d'importation des États membres. Ils doivent prouver que ces produits répondent à des exigences identiques ou équivalentes à celles des produits biologiques de l'UE et qu'ils ont été dûment contrôlés. Ces produits doivent être accompagnés d'un certificat d'importation, contrôlé lors de leur entrée dans l'UE.

Par exemple, en France, l'importateur doit déposer sa demande auprès du ministère de l'Agriculture qui s'assure de l'équivalence des règles de production et de contrôle dans le pays tiers avec celles de l'Union européenne. De plus, l'exportateur du pays tiers doit fournir une déclaration de son organisme de contrôle accrédité par l'UE, certifiant que ses exportations bio respectent les règles de l'agriculture biologique sur l'ensemble de la filière. La Commission européenne est informée de toutes les décisions prises par les États membres sur les dossiers d'importation traités. Cette procédure permet d'éviter que des produits interdits d'importation dans un État soient autorisés dans un autre. Un nouveau dispositif, qui vise à étendre le principe de la liste des pays et des organismes certificateurs reconnus directement par la Commission, est en cours de mise en place.

Pour obtenir la certification et afficher la mention « produit issu de l'agriculture biologique », les produits commercialisés en Europe doivent être contrôlés par un organisme de contrôle agréé par les pouvoirs publics afin de vérifier leur conformité aux règlements officiels de l'agriculture biologique. Ces organismes indépendants, accrédités selon la norme européenne EN 45011, vérifient sur le terrain la conformité des exploitations agricoles et des industries agroalimentaires, avant de leur délivrer les documents de certification. Les organismes de contrôle sont soumis à une évaluation sur place, à une surveillance et à une réévaluation pluriannuelle régulières de leurs activités par l'organisme d'accréditation (COFRAC en France).

Convergence entre bio US et bio UE

Depuis février 2012, les programmes de certification du bio des États-Unis et de l'Europe ont été déclarés identiques, ce qui implique l'équivalence des schémas de certification de ces deux grandes zones de production et d'importation de produits biologiques. Ainsi, les produits certifiés aux USA peuvent d'ores et déjà être commercialisés dans l'UE et vice-versa, sans certification ou documentation supplémentaire. Auparavant, les entreprises devaient obtenir deux certifications, l'une des États-Unis, l'autre de l'UE, sachant que chacune a ses propres coûts, inspections et documentations. Ainsi, cette équivalence des standards du bio supprime de nombreuses barrières, en particulier pour



Banane bio— Organismes de certification européens

ECOCERT SA (FR), ECOCERT International (DE)
Control Union Certifications B.V (NL)
BCS Öko – Garantie GmbH (DE)
IMO Institute für Marktologie (CH)
CERES GmbH (DE)
Bioagricert Srl (IT)
Soil Association Certification LTD (GB)

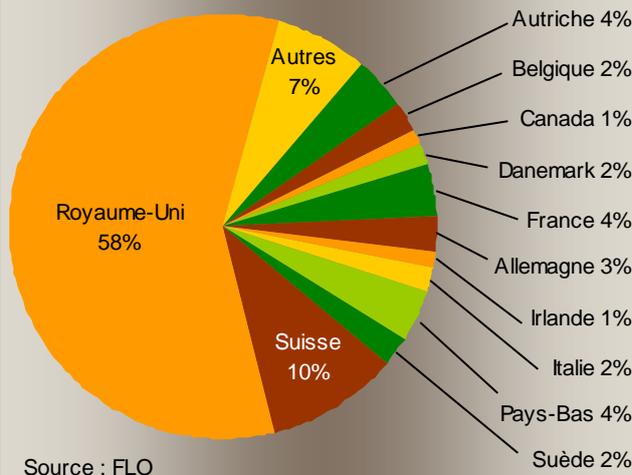


les petits et moyens producteurs. Les perspectives de débouchés de l'offre bio devraient continuer de croître et ne seraient plus limitées que par une offre inférieure à la demande.

Diversité et multiplicité des certifications

Les bananes bio ne sont pas aujourd'hui commercialisées exclusivement en tant que telles. En Europe, elles sont pour la plupart labélisées par des certifications additionnelles, garantissant le respect de certaines normes environnementales et/ou sociales définies dans des cahiers des charges privés. Ainsi, on recense une diversité de certifications, mais aussi de labels privés de la distribution (cf. encadré). Les certifications les plus employées dans le monde de la banane sont la certification bio, Fairtrade, Rainforest Alliance, GlobalGap, Tesco Nurture, ISO 14001 et SA 8000.

Bananes Fairtrade bio et conventionnelles
Répartition des ventes par pays en 2010



Quelle est la place du commerce équitable dans le marché de la banane bio ?

Toutes les bananes bio ne sont pas issues du commerce équitable et toutes les bananes du commerce équitable ne sont pas bio ! Pourtant, la confusion existe souvent dans certains pays importateurs.

En effet, sur les 287 000 tonnes de bananes issues du commerce équitable commercialisées en 2010 en Europe au sens large (certifiées par Fairtrade), environ 70 % sont conventionnelles et 30 % biologiques, soit quasiment 88 000 tonnes. Ainsi, 31 % des bananes bio importées en Europe auraient la certification Fairtrade.

L'accès à la certification Fairtrade, comme toutes les autres certifications, a un coût, tant pour le producteur qui a besoin de se mettre aux normes et

Bananes Fairtrade bio et conventionnelles
Evolution du prix minimum payé au producteur (FOB en USD par colis de 18.14 kg)

Origine	Type de production	2008		2009		2010		2011		2012	
		Prix minimum	Prime								
Colombie	Biologique	8.50	1.00	8.50	1.00	10.70	1.00	11.10	1.00	11.75	1.00
	Conventionnelle	6.75	1.00	6.75	1.00	8.50	1.00	8.90	1.00	9.10	1.00
Rép. dom.	Biologique	10.00	1.00	10.00	1.00	12.30	1.00	12.36	1.00	13.05	1.00
	Conventionnelle	8.50	1.00	8.50	1.00	10.10	1.00	10.15	1.00	10.55	1.00
Equateur	Biologique	8.50	1.00	8.50	1.00	10.40	1.00	10.50	1.00	11.00	1.00
	Conventionnelle	6.75	1.00	6.75	1.00	8.20	1.00	8.40	1.00	8.50	1.00
Ghana	Biologique	10.00	1.00	10.00	1.00	11.25	1.00	11.41	1.00	8.75	0.72
	Conventionnelle	8.00	1.00	8.00	1.00	9.25	1.00	9.38	1.00	7.03	0.72
Pérou	Biologique	8.50	1.00	10.10	1.00	10.10	1.00	10.28	1.00	11.25	1.00

Source : FLO

doit payer la venue d'un expert, que pour le mûrisseur qui doit payer une redevance pour frais de promotion et de communication.

Les ventes de banane issues du commerce équitable ont progressé en même temps que s'effectuait une segmentation géographique. En effet, avec 58 % des ventes, le marché anglais est le principal débouché, en particulier la grande distribution qui affiche la volonté de ne commercialiser que des bananes Fairtrade, ce qu'ont fait les distributeurs anglais Sainsbury's et Waitrose en 2007. De même, l'enseigne CO-OP a annoncé début 2012 la reconversion de ses ventes de banane à 100 % en Fairtrade. Une tendance qui croît, assurant une bonne image de marque aux distributeurs, mais également un engagement avec le secteur.

A l'opposé, en France, comme en Allemagne ou en Autriche, les ventes de bananes conventionnelles issues du commerce équitable ne connaissent pas le même succès qu'au Royaume-Uni et quasiment toutes les bananes Fairtrade commercialisées en 2010 sur ce marché étaient issues de l'agriculture biologique. Ce manque de percée commerciale peut s'expliquer par la présence de la banane antillaise qui, certes, ne peut prétendre à la certification Fairtrade, mais est de fait respectueuse de l'environnement et des minima sociaux européens.



© Denis Loeillet



© Denis Loeillet

Quel avenir pour la banane bio ?

Le marché de la banane bio est en croissance. Il est aujourd'hui impensable de ne pas compter de bananes bio parmi les différentes références de bananes existant dans la distribution et même chez les hard-discounters, sans parler de l'essor des enseignes spécialistes du bio et du commerce équitable. On peut citer par exemple l'enseigne Auchan qui vient d'ouvrir en France sa première grande surface exclusivement consacrée au bio et aux produits labellisés durables. Avec une demande européenne plus responsable, tant en termes environnementaux que sociétaux, quelles sont les limites au développement de ce marché ?

Outre les contraintes physiques, comme la disponibilité en terres et des conditions climatiques indispensables à une culture biologique, l'offre de banane bio est beaucoup plus fragile et dépendante des aléas climatiques et phytosanitaires que la production conventionnelle. L'apparition ou la recrudescence de certaines maladies, mal maîtrisées, met en péril le développement et l'avenir de cette culture. L'offre mondiale peut progresser, mais il semble peu probable qu'une explosion des volumes ait lieu, surtout dans des zones qui se voient obligées de recourir à des traitements conventionnels afin de lutter contre certaines maladies.

Qu'appelle-t-on une certification ?

La certification est une garantie écrite, fournie par des organismes de certification indépendants et accrédités, qui garantit qu'un produit, un processus de production ou de distribution répond à certains critères définis par un standard déterminé (FAO, 2009).

L'objet de la certification peut être un produit ou un processus, et parfois, comme dans les normes du commerce équitable, le processus de commercialisation. Ces standards peuvent être classés en « questions environnementales » (conservation des sols, protection de l'eau, usage de pesticides ou gestion des déchets), en « questions sociales » (droit des travailleurs, hygiène au travail et sécurité) ou d'autres questions comme l'innocuité des aliments.



Nouveau logo biologique européen, en vigueur depuis le 1^{er} juillet 2010. Il est obligatoire quand le produit est préemballé dans l'UE, mais est facultatif si le produit est préemballé dans un pays tiers, ce qui est le cas de la banane.



D'utilisation volontaire, la marque AB est un label français. Elle permet aux professionnels qui le désirent et qui respectent ses règles d'usage d'identifier de manière spécifique leurs produits. Ce label, propriété exclusive du ministère français de l'Agriculture qui en définit les règles d'usage, garantit à la fois :

- un aliment composé d'au moins 95 % d'ingrédients issus du mode de production biologique, mettant en oeuvre des pratiques agronomiques et d'élevage respectueuses des équilibres naturels, de l'environnement et du bien-être animal ;
- le respect de la réglementation en vigueur en France ;
- une certification placée sous le contrôle d'un organisme agréé par les pouvoirs publics, répondant à des critères d'indépendance, d'impartialité, de compétence et d'efficacité tels que définis par la norme européenne EN 45011.

D'après le baromètre CSA/Agence Bio 2008, 85 % des Français connaissent la marque AB et 84 % des consommateurs l'utilisent comme repère lors de l'achat de produits biologiques (source : Agence Bio, 2012).

De plus, du point de vue de la rentabilité de la filière, le coût de la mise aux normes pour l'obtention des certifications est souvent un argument dissuasif pour les producteurs, sans mentionner le coût des certifications supplémentaires des distributeurs. Ainsi, si la pression des coûts de production et de mise aux normes est trop forte, il est préférable pour les producteurs de rebasculer vers un système de production conventionnel.

La demande tant en Europe qu'aux Etats-Unis semble être encore très dynamique et en croissance sur le segment des bananes bio. En revanche, dans un contexte de crise économique généralisée où le pouvoir d'achat est déjà affecté, il semble peu probable que tous les consommateurs soient prêts à payer plus de 2 euros pour un kilo de banane. Surtout quand on trouve des bananes conventionnelles, dont la stratégie est justement d'être un produit anti-crise, à des prix particulièrement bas et qui jouent aussi la carte de la durabilité, même si nous sommes ici davantage dans l'incantation que dans la réalité. La banane bio ne pourra pas participer à la guerre des prix qui se joue dans la distribution, car c'est un segment plus fragile en valeur, les coûts de production, de mise aux normes et de certification contribuant au renchérissement du produit final. La question est d'autant plus pertinente pour le segment des bananes issues du commerce équitable, encore plus chères pour le consommateur final. Pour le moment, le cas du Royaume-Uni est rassurant, avec des enseignes qui fondent l'essentiel de leur activité sur le commerce équitable et semblent tenir le coup, ce qui n'est pas le cas dans d'autres pays comme la France.

Par ailleurs, il faut faire attention aux excès de la certification. Les consommateurs sont de plus en plus égarés par l'univers surcertifié de la grande distribution et, de ce fait, perdent confiance dans la valeur effective des labels. Il ne faudrait surtout pas que, dans la course aux volumes, les garanties de base assurées par les différents certifications soient remises en cause (qu'elles soient bio ou Fairtrade) ou que les standards soient modifiés afin de permettre l'accès à un plus grand nombre de producteurs. D'éventuels scandales liés à l'emploi abusif d'une quelconque substance par exemple pourraient remettre en question la crédibilité de la certification et de l'ensemble de la filière ! Car tout repose, en fin de compte, sur une relation de confiance — donc fragile — instaurée avec le consommateur ■

Carolina Dawson, CIRAD
carolina.dawson@cirad.fr



© Denis Loelliet

Quelques exemples de certifications

GLOBALG.A.P.

GLOBALG.A.P. : un guide de bonnes pratiques agricoles et de sécurité des travailleurs

GLOBALG.A.P. est devenue la certification de base pour entrer sur le marché européen. C'est un organisme du secteur privé qui définit des référentiels sur la base du volontariat pour la certification des produits agricoles (y compris l'aquaculture) au niveau mondial. Ces référentiels sont principalement conçus pour rassurer les consommateurs sur la manière dont les produits alimentaires sont produits sur l'exploitation, en réduisant au minimum les impacts nocifs des activités agricoles sur l'environnement, en diminuant l'utilisation des intrants chimiques et en garantissant une approche responsable de la santé et de la sécurité des travailleurs, ainsi que du bien-être des animaux.



Rainforest Alliance : une certification environnementale

Les entreprises qui respectent scrupuleusement les normes de développement durable peuvent utiliser l'une des marques déposées de Rainforest Alliance pour que leurs produits et services se démarquent sur le marché. C'est ainsi le cas des exploitations agricoles qui respectent l'ensemble des critères du Réseau pour une Agriculture Durable, des exploitations forestières qui respectent les normes rigoureuses du Conseil de Gestion Forestière (FSC) et des entreprises touristiques qui démontrent leurs avancées pour réduire leur empreinte environnementale et soutenir les travailleurs, les cultures locales et les communautés voisines.



Tesco Nurture (ex-Tesco Nature's Choice) : un guide de bonnes pratiques agricoles

C'est un code de bonnes pratiques agricoles axées sur la conservation de la biodiversité et, d'une manière générale, sur la conservation et la gestion environnementale de l'exploitation agricole. Proche du code GLOBALG.A.P., ce référentiel a été développé par la chaîne de distribution britannique Tesco et ADAS (Agricultural Development Advisory Service). Les exigences de Tesco Nurture sont parfois supérieures aux exigences légales. Le référentiel concerne tous les producteurs fournisseurs de Tesco en fruits frais, légumes, salades et autres produits de l'horticulture. Cette certification peut être combinée avec les certifications GLOBALG.A.P., BRC ou IFS.



Fairtrade

Le Fairtrade consiste en une diversité de standards établis par certaines ONG. Dans le secteur bananier, le plus répandu est celui de FLO International, une ONG basée en Allemagne. Les organismes qui en sont membres (dont

Max Havelaar) travaillent avec de petits producteurs et salariés agricoles dans le but d'améliorer leurs conditions de vie et de travail, tout en respectant des normes environnementales précises. La certification est donc donnée par un organisme indépendant, FLO-Cert, suite au passage de ses auditeurs.

Grâce à un système de rémunération précis, le Fairtrade cherche à donner une rémunération dite « équitable » au producteur. Ainsi, dans le cas de la banane, ce prix est divisé en deux parties : le prix minimum du commerce équitable — qui est le prix le plus bas possible que peut payer un acheteur pour un produit à des producteurs — et la prime de développement — qui est une somme payée en supplément aux producteurs, destinée à l'investissement dans leurs activités commerciales et dans leurs communautés ou pour le développement socioéconomique des travailleurs et de leurs communautés. Il existe également un différentiel biologique pour certains produits certifiés bio. En revanche, dans le cas de la banane, le prix minimum tient déjà compte de la différence entre bio et conventionnel.

