

Scénario général

Dans les provinces de Tilburn et Tulcum, les producteurs ont créé une banane séchée spécifique en utilisant une variété très rare de bananes rouges (*Musa Acuminata Rutilus*) et en suivant des méthodes de séchage spécifiques.

Un marché local s'est créé pour ces bananes séchées dont des quantités croissantes sont exportées vers d'autres régions du pays, y compris vers la capitale.

Mais récemment, on a pu observer que certaines bananes séchées, qui ne proviennent pas de Tilburn, étaient conditionnées et vendues dans la capitale comme des bananes rouges séchées de Tilburn. Ces bananes sont par ailleurs beaucoup plus grosses que la variété originale *Musa Acuminata Rutilus* et leur couleur rouge est obtenue artificiellement. Ces fausses bananes rouges séchées sont vendues à moitié prix.

On a pu également observer que la qualité des bananes rouges séchées de Tilburn diminue, même sur le marché local, et que les caractéristiques des bananes séchées mises sur le marché tendent à varier entre elles, avec des variations du taux d'humidité, d'acidité et de sucre, et que certains produits vendus sont clairement attaqués par les insectes.

Les Dranas, telles que les appellent les familles de Tilburn et Tulcum qui produisent ces bananes séchées traditionnellement depuis plus de 150 ans, font partie de l'identité culturelle de la région et constituent un élément important de la cuisine locale.

Les autorités municipales ont pris conscience de l'intérêt de valoriser et protéger les Dranas par une indication géographique, afin d'améliorer la commercialisation des Dranas et les revenus locaux. Elles ont donc engagé une campagne de sensibilisation autour de cette possibilité de développer une IG et ont activement sollicité les acteurs de la filière pour les mobiliser dans cette entreprise, au travers de plusieurs réunions avec leurs différents représentants.

Le développement d'une IG pour les Dranas est globalement bien soutenu par les acteurs, mais des questions doivent encore être résolues. L'une d'elles consiste à savoir quelle organisation devra être mise en place pour finaliser le cahier des charges et faire avancer la demande de reconnaissance.

La municipalité a convoqué une réunion de toutes les parties prenantes afin de poser les premiers fondements de cette organisation.

Vous êtes l'une des parties prenantes invitées à cette réunion.

Cartes de rôle

Daniel

Vous êtes un agriculteur traditionnel, provenant du petit village de Bidem, près du principal site touristique de la région. Avec votre famille, vous produisez depuis de nombreuses années des bananes rouges séchées, les Dranas, sur votre exploitation agricole.

Vous vendez une bonne partie de ces bananes sur le marché et souvent aux touristes.

D'après vous, une organisation devrait:

- mieux promouvoir les Dranas et obtenir un meilleur prix pour votre produit sur le marché (un forum pour discuter des prix);
- fournir un meilleur soutien à votre production (conseils et prêts de faveur).

Mais vous craignez:

- d'être inspecté et de devoir déclarer toutes vos ventes;
- que les «puissants» (les producteurs-conditionneurs industriels) imposent leurs points de vue, voire qu'ils vous empêchent de vendre vos Dranas traditionnelles.

Doris

Vous êtes un agriculteur traditionnel provenant du village de Geno, qui est très éloigné de la ville principale et du site touristique. Votre exploitation agricole est très diversifiée, et vous produisez quelques bananes rouges que vous vendez aux intermédiaires locaux ainsi qu'à James, votre voisin. Vous séchez également certaines de ces bananes, qui servent principalement à votre consommation domestique.

Le prix de vos bananes rouges varie énormément d'une semaine à l'autre et il arrive même que l'intermédiaire refuse d'en acheter, sous prétexte qu'elles ne sont pas de bonne qualité.

D'après vous, une organisation devrait:

- mieux promouvoir les Dranas afin qu'elles obtiennent de meilleurs prix;
- fournir un forum pour discuter des prix des bananes crues et obtenir des prix plus élevés et stables pour vos bananes;
- permettre de comprendre pourquoi vos bananes sont parfois refusées;
- fournir des conseils techniques.

Mais vous craignez que votre voix et celle d'autres agriculteurs ne soient pas entendues dans une organisation qui inclut les producteurs-conditionneurs industriels.

James

Vous êtes un agriculteur et intermédiaire possédant un petit camion. Vous vivez dans le village de Geno qui est assez éloigné de la ville principale. Vous produisez vos propres bananes rouges et en achetez un peu à vos voisins pour les vendre aux sociétés agroalimentaires de Tilburn. Vous gagnez un peu d'argent grâce à la marge entre le prix d'achat et le prix de vente de vos bananes.

Étant donné que le prix que vous obtenez pour vos bananes varie beaucoup, vous devez adapter le prix auquel vous les achetez à vos voisins. Mais le plus difficile dans le métier d'intermédiaire est de rendre aux agriculteurs voisins des lots entiers qui ont été refusés par les sociétés agroalimentaires.

D'après vous une organisation devrait permettre:

- d'obtenir des prix plus élevés et plus stables pour vos bananes et celles de votre communauté;
- de comprendre pourquoi vos bananes sont parfois refusées;
- de discuter de la qualité, de la quantité et des prix avec les acheteurs.

Vous craignez qu'avec la création d'une organisation, vous perdiez votre rôle de transporteur et de fournisseur aux sociétés agroalimentaires, c'est-à-dire d'intermédiaire, car les acheteurs pourraient discuter des prix et établir des contrats directement avec les producteurs.

Robin

Vous êtes un producteur de bananes jaunes et rouges. Vous vendez vos bananes rouges fraîches directement à la société agroalimentaire de Tilburn qui appartient à M. MacDave, avec qui vous avez un accord tacite à long terme. Cependant, vous n'avez aucune influence sur les prix. Il existe d'autres acheteurs qui proposent parfois des prix plus élevés, mais vous n'êtes pas sûr qu'ils soient fiables.

Vous êtes membre de la coopérative agricole pour la fourniture d'intrants.

Vous espérez que l'organisation contribuera à:

- obtenir de meilleurs prix pour les Dranas, à travers une meilleure promotion;
- regrouper les producteurs de bananes pour négocier les prix et les volumes.

Vous craignez:

- de perdre vos relations privilégiées avec M. MacDave;
- d'avoir à respecter des conditions plus sévères de production des bananes (vous avez appris qu'un cahier des charges sera «imposé»), et d'être contrôlé par un inspecteur;
- que les «acheteurs» contrôlent l'organisation.

Rebecca

Vous êtes productrice de bananes rouges et vous êtes l'une des 50 membres de la coopérative de transformation des bananes rouges en Dranas, dirigée par Mme Day. Vous vendez toutes vos bananes à travers cette coopérative, et le prix obtenu est généralement satisfaisant. La coopérative vend une partie de ses bananes sur le marché du commerce équitable.

Vous espérez que l'organisation:

- améliorera la commercialisation des Dranas;
- fournira un certain soutien technique à la fois pour la production et le traitement des bananes.

Vous craignez que:

- l'organisation fournisse les mêmes services que la coopérative;
- la coopérative perde une partie de son autonomie.

M. McQueen

Vous êtes le propriétaire de la plus grande société agroalimentaire, celle située en dehors des provinces de Tilburn et Tulcum. Vous achetez vos bananes rouges aux producteurs locaux, puis vous les séchez en utilisant des techniques modernes et efficaces, vous les emballez et les vendez dans la capitale et dans d'autres régions du pays. Vous possédez votre propre marque «Bananes séchées de Tilburn». Vous avez établi des relations de confiance à long terme avec de nombreux producteurs, mais vous n'êtes pas toujours satisfait de la qualité, ni de la régularité des quantités fournies par ces fournisseurs. Cependant, vous considérez que votre contribution au développement local est importante.

Vous espérez que l'organisation:

- améliorera la commercialisation des Dranas ou des bananes rouges séchées de Tilburn qui sont le fleuron de la région;
- apportera un soutien technique aux producteurs de bananes, afin qu'ils améliorent la qualité et la régularité de leurs produits;
- améliorera et vérifiera la qualité des bananes rouges séchées des autres conditionneurs;
- luttera contre les imitations et l'usurpation du nom «Bananes séchées de Tilburn» pour des produits qui n'ont rien à voir avec les véritables bananes rouges séchées.

Vous craignez:

- d'avoir à partager la réputation des bananes rouges séchées de Tilburn, ou Dranas, avec celle d'autres conditionneurs dont la qualité n'est pas toujours très satisfaisante;
- que vous et d'autres conditionneurs, qui connaissez le marché et traitent des volumes beaucoup plus importants, ne soyez mis en minorité par tous les petits exploitants agricoles, lors des prises de décision.

Mme Day

Vous dirigez la coopérative de transformation des bananes rouges en Dranas, composée de 50 membres et à laquelle appartient Rebecca. Vous transformez les bananes de vos membres et les commercialisez. La coopérative a bien sûr pour objectif de maximiser les revenus de ses membres. Bien que vous réussissiez normalement à obtenir de bons prix pour vos membres, les flux de trésorerie sont toujours difficiles.

Vous espérez que l'organisation:

- améliorera la commercialisation des Dranas, l'orgueil de la région;
- apportera un soutien technique à la fois à la production et au traitement des bananes;
- permettra d'avoir accès à un soutien du gouvernement pour des crédits flexibles qui faciliteront les flux de trésorerie.

Vous craignez que:

- l'organisation ne propose les mêmes services que la coopérative;
- les grandes sociétés agroalimentaires obtiennent des informations sur votre stratégie de marketing;
- une partie des financements gouvernementaux devant soutenir les actions collectives soient détournés de la coopérative.

M. Bond

Vous dirigez une société agroalimentaire basée à Tulcum, qui produit des Dranas. Vous achetez n'importe quelles bananes rouges mises sur le marché à un prix raisonnable. Vous séchez, emballez et vendez les bananes sur le marché national en les nommant «bananes rouges séchées». La qualité des bananes vous cause quelques problèmes que vous compensez à travers leur traitement.

Vous pensez que rien de bon ne pourra être tiré de l'IG ou de l'organisation, mais si elle doit être créée vous ne voulez en aucun cas que la majorité des paysans «incultes» vous imposent leurs décisions.

Mme Hood – animatrice

Vous êtes une animatrice rurale, employée par les autorités régionales. Vous connaissez les principes de l'IG et savez que la protection des Dranas ou des bananes rouges séchées de Tilburn constituera un projet important pour le développement de la région. Vous savez également à quel point il est important que toutes les parties prenantes intéressées soient réunies et qu'elles puissent contribuer au projet.

Votre objectif consiste à faire en sorte que toutes les personnes autour de la table des négociations s'accordent sur les objectifs de l'organisation et sur la façon dont les décisions seront prises. Pour vous aider dans ce sens, nous avons préparé des informations supplémentaires.

Informations supplémentaires pour l'animateur rural

Il est recommandé de réunir tous les participants autour de la table et de leur demander de se présenter et de décrire ce qu'ils attendent de l'IG (et non de l'organisation).

Puis vous pouvez discuter des objectifs que, selon eux, l'organisation devrait atteindre. Vous pouvez suggérer des éléments de l'encadré ci-dessous relatif à des exemples d'activités et de services que l'organisation pourrait offrir (extrait du guide *Territoires, Produits, Acteurs locaux, des liens de qualité*, encadré page 98).

EXEMPLES D'ACTIVITÉS ET DE SERVICES QUE PEUT FOURNIR L'ORGANISATION IG

Règles et contrôles

- Élaborer les règles locales (CdC) et les adapter au fil du temps.
- Gérer un système de contrôle interne et réduire les coûts de la certification en réalisant des économies d'échelle et en gérant les relations avec l'organisme de certification externe le cas échéant.
- Faciliter la résolution des conflits et fournir un arbitrage en cas de conflit portant sur le CdC: une commission de représentation objective peut décider si les pratiques sont compatibles ou non avec le CdC.

Production

- Renforcer la qualité du produit IG en apportant une assistance et des informations techniques, afin de faciliter l'introduction des innovations.
- Gérer directement certaines activités de production, comme la transformation finale, la classification ou l'emballage du produit.
- Réduire les coûts individuels des services que la plupart des petites sociétés ne peuvent habituellement pas s'offrir à titre individuel, par exemple R&D sur le produit, conseils techniques, informations sur la qualité et les volumes du produit IG et de ses concurrents.

Commercialisation

- Renforcer la marge de négociation des producteurs locaux dans la filière. L'organisation IG peut accueillir des négociations structurées sur la qualité et les plus-values sur les prix entre les différentes catégories professionnelles.
- Élaborer des stratégies commerciales collectives, même si un grand nombre de responsabilités, comme la force de vente, la relation client, la fixation des prix et la distribution, reste celles de chaque entreprise.
- Développer des actions collectives pour réduire les coûts (par exemple recherches et informations sur les marchés, projets de promotion pour renforcer la visibilité sur le marché).

Coordination, représentativité et pérennité

- Représenter le système IG dans le dialogue avec les acteurs externes, en particulier avec les autorités publiques en charge des politiques IG.
- Faciliter l'accès aux entreprises qui souhaitent bénéficier du dispositif de protection IG.
- En interne, développer la confiance entre les producteurs et les transformateurs qui partagent l'utilisation de l'IG.
- Fournir un forum où discuter des problèmes et des opportunités associés à l'utilisation de l'IG.
- Améliorer la coordination entre les producteurs et entre les différentes étapes de la filière, afin de la rendre plus efficace et de mieux positionner les acteurs de la filière par rapport à la concurrence.
- Faire des propositions pour orienter l'évolution du système IG afin de garantir sa pérennité économique, sociale et environnementale.

Une fois que la majorité des participants se seront accordés sur le rôle de l'organisation, vous devrez présenter une structure de gouvernance qui tiendra compte des préoccupations des participants, grâce auquel ils se sentiront représentés et qui ne sera pas contraire à leurs intérêts.

Points à négocier

Vous ne devez pas montrer votre carte de rôle aux autres, mais lorsque l'animateur vous le demandera, vous devrez vous présenter, fournir des informations sur qui vous êtes et vos intérêts. Vous pouvez essayer de nouer des alliances avec d'autres parties prenantes et vous devez faire part de votre accord ou de votre désaccord vis-à-vis des propositions présentées par les autres. Vous êtes également encouragé à suggérer des alternatives, à proposer des compromis et à rechercher un consensus.

1. S'accorder sur les rôles de l'organisation:

- Quels doivent être les rôles et les objectifs de votre organisation?
- Quelles doivent être les premières tâches de l'organisation?

2. S'accorder sur la structure de l'organisation:

- Quels sont ceux qui peuvent y adhérer en tant que membres?
- Quels doivent être les organes décisionnels, les structures de l'organisation?
- À qui revient le droit de vote?
- Qui doit être représenté dans les organes décisionnels?
- Quelle structure professionnelle doit être adoptée?
- Comment l'organisation sera-t-elle financée afin que les membres puissent remplir les rôles qui leur ont été attribués?
- Quels seront les droits de participation et comment seront-ils distribués entre les membres?

Analyse de votre filière

1. Nommez un modérateur et un rapporteur

2. Travaillez en groupe sur les points suivants (vous avez 1 heure):

Les acteurs en présence

- Identifiez les groupes d'acteurs de votre filière et notez-les sur des Post-it.
- Notez si le groupe contribue de manière directe à la qualité du produit IG.
- Notez si ces groupes bénéficient déjà d'une organisation représentative ou non (le cas échéant, nommez cette organisation).
- Collez ces Post-it sur une grande feuille et dessinez des flèches entre ces acteurs selon les relations commerciales entre les groupes d'acteurs (qui vend à qui?).
- Puis analysez les objectifs des différents groupes. Quelles sont les intérêts communs et quels peuvent être les points de divergence?
- Identifiez quels groupes doivent absolument être représentés dans l'organisation IG.
- Pouvez-vous identifier des «leaders» dans la communauté des acteurs de la filière qui pourraient aider à fédérer autour de l'IG?

Structuration de l'organisation

Sans vous substituer aux acteurs locaux, imaginez:

- les structures décisionnelles futures qui permettront à tous de se sentir représentés;
- les responsabilités et rôles à déléguer à l'organisation collective;
- les sources possibles de financement pour permettre à l'organisation de remplir ces rôles.

3. Préparez la restitution en plénum. Vous aurez 10 minutes pour présenter vos résultats sur un paperboard ou sous format électronique.