



Consulenti per la Gestione Aziendale

Évaluation de l'Organisation Commune de Marché (OCM) dans le secteur de la banane



Rapport Final

Volume II

COGEA S.p.A. - Via Po 9 – 00198 Roma
Tél.: +39.6.853.73.51 - Fax: +39.6.855.78.65
Web : www.cogea.it

TABLE DES MATIERES

1. L'Organisation Commune des Marchés (OCM) dans le secteur de la banane et ses reformes	5
1.1. Les régimes d'importation dans les États membres de l'UE avant 1993.....	5
1.2. L'évolution du cadre réglementaire	5
1.2.1. Le règlement (CEE) n° 404/93 du Conseil, du 13 février 1993.....	5
1.2.2. Les modifications du règlement 404/93.....	8
1.2.3. La deuxième réforme (1998).....	9
1.2.4. La troisième réforme (2001).....	11
1.3. Les normes de qualité pour les bananes.....	19
1.4. Les aides pour encourager la constitution des Organisations de Producteurs et faciliter leur fonctionnement administratif.....	23
2. Le système compétitif et les stratégies des acteurs	25
2.1.1. Stratégies de processus.....	26
2.1.2. Stratégies d'expansion.....	27
3. La description des filières banane.....	30
3.1. Filière UE-Espagne (îles Canaries).....	31
3.1.1. La structure agricole de production	31
3.1.2. La production de bananes.....	32
3.1.3. Organisation de la filière	33
3.2. Filière France-UE (Martinique et Guadeloupe).....	38
3.2.1. La structure agricole de production	38
3.2.2. La production de bananes.....	38
3.2.3. L'organisation de la filière UE-France (Guadeloupe et Martinique).....	39
3.3. Filière ACP-Caraïbes.....	42
3.3.1. La filière-banane dans les Iles Windward.....	44
3.3.2. La filière-banane en Jamaïque.....	47
3.4. Filière ACP-Afrique	50
3.4.1. La filière-banane au Cameroun	51
3.4.2. La filière en Côte d'Ivoire	55
3.5. Filière UE - autres Pays Tiers.....	58
3.5.1. La production et l'exportation des bananes, total et vers l'UE.....	58
3.5.2. La situation en général.....	59
3.5.3. Équateur	60
3.5.4. Costa Rica	63
3.5.5. Colombie.....	64
3.5.6. Honduras	65
3.5.7. Panama	65
3.6. La filière banane du commerce équitable et biologique	67
3.6.1. Le commerce équitable des bananes.....	67
3.6.2. Les bananes biologiques.....	70
3.6.3. L'organisation de la filière des bananes du commerce équitable et /ou biologiques dans quelques pays producteurs.....	72
3.6.4. La filière des bananes du commerce équitable et biologiques: le cas de Agrofair.....	75
3.7. La filière Nouveaux États Membres	76
3.7.1. La production et le commerce extérieur des bananes	76
3.7.2. Les régimes d'importation avant l'adhésion à la UE.....	79
3.7.3. Organisation de la filière	79
3.8. Un approfondissement sur les filières Pologne et Hongrie.....	81
3.8.1. Dimension et importance du marché de la banane en Pologne et en Hongrie	81
3.8.2. La structure de l'importation de bananes en Pologne et en Hongrie	83
3.8.3. Évolution du marché de la banane en Pologne et en Hongrie.....	85

LISTE DE TABLEAUX

Fig. 1 - Répartition des certificats d'importation (en %).....	8
Fig. 2 - Répartition du contingent tarifaire	9
Fig. 3 - Allocation des contingents tarifaires des Pays tiers sur la base des importations	10
Fig. 4 - Part du commerce mondial de bananes dessert (1er semestre 2004)	25
Fig. 5 - Liaisons d'intégration des compagnies maritimes et les compagnies bananières	27
Fig. 6 - Localisation des compagnies multinationales de bananes	28
Fig. 7 - Canaries: Production brute de bananes en valeur	31
Fig. 8 - Canaries: Exploitations avec des bananes par classe de taille et superficie en banane, 1999	31
Fig. 9 - Évolution de la superficie en banane aux Canaries, par zone	32
Fig. 10 - Production commercialisée, expéditions et vente locale de bananes aux Canaries.....	33
Fig. 11 - Organisations des Producteurs aux Canaries, 2004	33
Fig. 12 - Organisation de la filière Canaries.....	36
Fig. 13 - Chiffres clés de la banane et de l'agriculture en Guadeloupe et Martinique (2000).....	38
Fig. 14 - Evolution de la production commercialisée en Martinique et Guadeloupe	39
Fig. 15 - Organisations de Producteurs en Martinique et Guadeloupe	39
Fig. 16 - Organisation de la filière Martinique-Guadeloupe.....	41
Fig. 17 - Évolution de la production, exportations totales, importations dans la UE en provenance des Pays ACP- Caraïbes	42
Fig. 18 - ACP Caraïbes: Évolution des importations UE	43
Fig. 19 - Iles Windward: évolution du n° de producteurs et de la production de bananes, 1993-2001	44
Fig. 20 - Organisation de la filière Windward Islands.....	46
Fig. 21 - Organisation de la filière Jamaïque.....	49
Fig. 22 - Cameroun et Cote d'Ivoire: production de bananes et exportations totales (1993-2003). Importations dans l'UE en provenance des Pays ACP- Afrique (1993-2003).....	50
Fig. 23 - Évolution des importations UE de Pais ACP Afrique.....	50
Fig. 24 - Organisation de la filière Cameroun	54
Fig. 25 - Exportations de bananes de la Cote d'Ivoire par structure	56
Fig. 26 - Organisation de la filière Cote d'Ivoire	57
Fig. 27 - Evolution de la production, exportations totales, importations dans la UE en provenance des autres Pays Tiers.....	58
Fig. 28 - Évolution des importations Ue des autres pays tiers.....	59
Fig. 29 - Salaire en \$ par jour (Août 2004)	59
Fig. 30 - Équateur: Nombre d'exploitations bananières par classe de taille	60
Fig. 31 - Superficie en bananes du Costa Rica	63
Fig. 32 - Organisation de la filière UE-Pays tiers (bananes dollars)	66
Fig. 33 - Nombre des Organisations certifiées par FLO dans les Pays producteurs	69
Fig. 34 - Importation de bananes étiquetées commerce équitable en Europe	70
Fig. 35 - Exportations de bananes biologiques par pays et par destination (2002).....	71
Fig. 36 - Importation de bananes étiquetées biologiques (estimations).....	71
Fig. 37 - Estimation de la disponibilité de bananes biologiques dans la UE (en 2000).....	72
Fig. 38 - Organisations de producteurs dans la République Dominicaine.....	73
Fig. 39 - Compagnies de production et d'exportation dans la République Dominicaine	73
Fig. 40 - Sociétés de production et exportation de bananes biologiques en Equateur	74
Fig. 41 - Évolution de la production, importations, exportations de bananes dans les NEM	76
Fig. 42 - Importations de bananes dans les NEM par provenance.....	77
Fig. 43 - NEM: évolution des importations par provenance.....	78
Fig. 44 - NEM: évolution des importations de l'Ue à 15	78
Fig. 45 - NEM: évolution des importations des Pays ACP traditionnels.....	78
Fig. 46 - Régimes d'importation dans les NEM.....	79
Fig. 47 - Chaînes de supermarchés dans quelques NEM.....	81
Fig. 48 - Consommation de bananes par habitant en Allemagne, Hongrie et Pologne.....	82

Fig. 49 - Importations de bananes de la Pologne et de la Hongrie comme part de l'ensemble des importations de bananes de l'UE	83
Fig. 50 - Structure importations de bananes en Pologne, 1999	83
Fig. 51 - Structure des importations de bananes en Pologne, 2003	84
Fig. 52 - Structure des importations de bananes en Hongrie, 1999	84
Fig. 53 - Structure des importations de bananes en Hongrie, 2003	85
Fig. 54 - PIB par habitant en Pologne et en Hongrie	86
Fig. 55 - Prix des bananes en termes réels	87
Fig. 56 - Consommation par habitant de bananes dans quelques pays, 1990-2003	88
Fig. 57 - NEM: consommation moyenne de bananes par habitant, 1999-2003	88

1. L'ORGANISATION COMMUNE DES MARCHES (OCM) DANS LE SECTEUR DE LA BANANE ET SES REFORMES

1.1. LES REGIMES D'IMPORTATION DANS LES ÉTATS MEMBRES DE L'UE AVANT 1993

Avant l'instauration de l'organisation commune de marché en 1993, les régimes d'importation étaient réglementés par des normes nationales. Notamment:

- Belgique, Pays Bas, Luxembourg et Danemark n'avaient pas de restrictions quantitatives aux importations de bananes, ni régime tarifaire, ou en certains cas un droit douanier de 20%;
- France, Royaume-Uni et Italie accordaient un accès préférentiel, à droit nul, pour les importations provenant des pays ACP (anciennes-colonies), sur la base de la Convention de Lomé; les bananes provenant de l'Amérique Latine étaient sujettes au droit douanier de 20% et présentation des certificats d'importation;
- pour l'Espagne (Canaries), la France (Martinique et Guadeloupe), le Portugal (40% de la consommation intérieure est couverte par la production des Îles du Madère et des Açores, 60% des importations des pays de l'Amérique Latine, sujettes au droit douanier de 20%) et la Grèce (Crète), le marché intérieur était réservé à la production intérieure;
- l'Allemagne, sur la base de la « Clause Adenauer », (se réfère au Traité de coopération entre France et Allemagne, signé par De Gaulle et Adenauer à Paris le 22 janvier 1963) insérée dans le Traité de Rome, importait les bananes de l'Amérique Latine en franchise de douane.

1.2. L'EVOLUTION DU CADRE REGLEMENTAIRE

1.2.1. Le règlement (CEE) n° 404/93 du Conseil, du 13 février 1993

L'OCM Bananes a été adoptée par le règlement (CEE) 404/93 du Conseil du 13/02/1993¹, en concomitance avec la naissance du marché sans frontière (1^{er} janvier 1993). L'introduction de l'OCM Bananes a eu les principaux objectifs suivants:

1. créer un marché sans entrave à la libre circulation des produits;
2. permettre l'écoulement dans le marché communautaire, à des prix équitables tant pour les producteurs que pour les consommateurs, des bananes produites dans la Communauté ainsi que celles originaires des États ACP fournisseurs traditionnels, dans le cadre de la convention de Lomé, sans porter atteinte aux importations de bananes originaires des autres pays tiers fournisseurs et ce, en assurant des revenus suffisants aux producteurs;
3. permettre l'approvisionnement du marché en produits de qualité homogène et satisfaisante dans le respect des particularité et des différentes variétés produites et assurer l'écoulement des produits communautaires à des prix rémunérateurs garantissant une recette adéquate;

L'OCM Bananes se basait sur deux points essentiels:

1. un régime d'aides;
2. un régime commun pour les échanges avec les pays tiers, basé sur un système de contingents tarifaires.

¹ Le Règlement s'appliquant à partir du 1^{er} juillet 1993

D'autres mesures de l'OCM Bananes ont été au fil du temps l'aide au démarrage des organisations de producteurs et la définition de normes de qualité.

Le régime d'aides a été réalisé par:

- l'octroi d'une aide compensatoire aux producteurs communautaires (par tonne de produit conforme aux normes communes de qualité - Règ.(CE) 2257/94 - et commercialisée) avec l'objectif de compenser la perte de recettes de commercialisation engendrée pour les producteurs communautaires par la création de l'organisation commune de marché et la mise en concurrence avec les bananes des pays tiers;
- l'octroi d'une prime unique d'arrachage aux producteurs communautaires qui désirent cesser définitivement la production des bananes². Le régime de prime unique n'a été applicable qu'en 1993 et 1994.

En ce qui concerne l'aides compensatoire aux producteurs communautaires, le seuil maximal garanti de 854.000 tonnes³ est réparti entre les pays communautaires producteurs de bananes:

Pays	Tonnes	%
Iles Canaries	420.000	49,2%
Guadeloupe	150.000	17,6%
Martinique	219.000	25,6%
Madère, les Açores et l'Algarve	50.000	5,9%
Crète et la Laconie	15.000	1,8%
Total	854.000	100,0%

Source : Règlement (CE) n. 404/93

L'aide compensatoire est calculée sur la base de la différence entre:

- une recette forfaitaire de référence des bananes produites et commercialisées dans la Communauté (déterminé sur la base de la moyenne des prix des bananes produites dans la Communauté et commercialisées pendant une période de référence antérieure au 1er janvier 1993, déduction faite des coûts moyens de transport et de mise en FOB) et
- la recette à la production moyenne obtenue sur le marché de la Communauté pendant l'année en question pour les bananes produites et commercialisées dans la Communauté (déterminé sur la base de la moyenne des prix des bananes produites dans la Communauté et commercialisées pendant l'année en question, déduction faite des coûts moyens de transport et de mise en FOB).

En outre, un complément d'aide est octroyé, en faveur de l'une ou des régions productrices, lorsque la recette à la production moyenne y est significativement inférieure à la recette moyenne communautaire.

Enfin, des mesures complémentaires sont prévues en ce qui concerne l'élaboration de programmes opérationnels à l'intérieur des cadres communautaires d'appui pour les régions éligibles, définissant les actions à entreprendre dans le secteur de la banane pour réaliser au moins deux des objectifs suivants:

² La prime unique est allouée aux producteurs communautaires qui décident de cesser la production ou de renoncer à effectuer toute plantation de bananiers pendant une période de 20 ans. Le montant de la prime est fixé à 1.000 ecus/ha. Ce montant peut être modulé en fonction des conditions particulières à certaines zones. Ne peuvent pas bénéficier de la prime les superficies plantées en bananiers et les parcelles d'une dimension inférieure à 0,2 hectare.

³ Élargi à 867.500 tonnes à la suite de l'adhésion du nouveau État membre producteur (Chypre) en mai 2004.

- appliquer une stratégie qualitative et commerciale des produits de la zone en fonction de l'évolution prévisible des coûts et du marché;
- améliorer l'utilisation des ressources dans le respect de l'environnement;
- accroître la compétitivité.

En ce qui concerne le régime commun pour les échanges avec les pays tiers, le règlement 404/93 prévoyait:

- un contingent tarifaire de 857.700 tonnes⁴ pour les quantités traditionnelles ACP (dites bananes traditionnelles ACP), à droit nul⁵;
- un contingent tarifaire annuel de 2 millions de tonnes à un tarif réduit de 100 Ecu/t pour les bananes « pays tiers » et à droit nul pour les quantités non traditionnelles ACP;
- au dehors du contingent susdit, le droit augmentait jusqu'à 850 Ecu/t pour les pays tiers et à 750 Ecu/t pour les quantités non traditionnelles ACP⁶.

Le contingent tarifaire de 2.000.000 tonnes était reparti entre trois catégories d'opérateurs: la catégorie A, soit les opérateurs qui ont commercialisé des bananes pays tiers et/ou des bananes non traditionnelles ACP (66,5%); la catégorie B, soit les opérateurs qui ont commercialisé des bananes communautaires et/ou des bananes traditionnelles ACP (30%); la catégorie C, soit les nouveaux opérateurs établis dans la Communauté qui ont commencé à commercialiser des bananes autres que les bananes communautaires et/ou traditionnelles ACP à partir de 1992 (3,5 %).

En plus, toute importation de bananes dans la Communauté était subordonnée à la présentation d'un certificat d'importation. La délivrance des certificats était opérée en fonction des quantités moyennes de bananes commercialisées par l'opérateur dans les trois dernières années. En vue de la détermination des quantités de référence des opérateurs, les quantités commercialisées sont affectées d'un coefficient de pondération qui tient compte de la fonction⁷ commerciale assumé par l'opérateur: importations primaires (57%), importations secondaires (15%) et mûrissage (28%)⁸.

L'objectif est de ne pas prendre en compte les mêmes quantités de bananes plusieurs fois: une banane est commercialisée une première fois dans le cadre de l'importation primaire (à concurrence de 57%) une deuxième fois, au titre de la mise en libre pratique (à concurrence de 15%) puis une troisième fois pour le mûrissage (28%).

⁴ Un tel contingent a été calculé sur la base des meilleurs volumes exportés par les pays ACP dans l'UE avant 1991 en tenant aussi compte du potentiel de croissance des exportations suite aux investissements réalisés.

⁵ Ça pour respecter les accords commerciaux préférentiels dérivés de la Convention de Lomé Protocole. N. 5 signé en 1975 entre l'UE et ses 48 ex colonies. En ce qui concerne le secteur des bananes, depuis juillet 1993 jusqu'à février 2000, 12 pays ACP qui exportaient historiquement des bananes en UE ont bénéficié du droit nul. En juin 2000, l'UE et 77 pays ACP ont signé l'accord de Cotonou, qui a remplacé la Convention de Lomé. Les pays ACP traditionnels continuent, aussi sur la base de ce dernier accord, à bénéficier du droit zéro.

⁶ La définition utilisée dans le règlement de base des termes "traditionnels" et "non traditionnels", se réfère:

- aux quantités d'importation des pays ACP: jusqu'au seuil de 857.700 tonnes/an, réparties entre les pays ACP selon les montants fixés par le règlement, alors considérés "bananes ACP traditionnelles", au-dessus d'un tel seuil, les quantités sont "bananes ACP non traditionnelles"
- aux relations commerciales "historiques" précédentes au règlement: sont considérés "ACP traditionnels" les 12 pays qui exportaient des bananes dans la CEE avant 1993 et "ACP non traditionnels" les pays qui ont commencé à exporter des bananes dans la CEE pour la première fois (République Dominicaine et Ghana).

⁷ Les fonctions principales sont: 1. Achats et expéditions; 2. Dédouanement; 3. Mûrissement.

⁸ Ils sont considérés comme importateurs primaires les opérateurs qui ont acheté des bananes vertes ou produit et vendu et expédié ces produits dans la Communauté. Les importateurs secondaires sont des opérateurs qui, en tant que propriétaires mettent en libre pratique les bananes vertes sur le marché communautaire, en assumant le risque commercial. Les mûrisseurs sont les opérateurs qui, en tant que propriétaires, ont fait mûrir des bananes vertes et les ont mises sur le marché.

Fig. 1 - Répartition des certificats d'importation (en %)

	Opérateurs A	Opérateurs B	Opérateurs C	Total
<i>Importation primaire</i>	37,9	17,1	2	57
<i>Importation secondaire</i>	10	4,5	0,5	15
<i>Murissage</i>	18,6	8,4	1	28
Total	66,5	30	3,5	100

Source : A partir de Règlement (CE) n. 1442/93

1.2.2. Les modifications du règlement 404/93

Dans les années suivantes, le règlement 404/93 à été soumis a plusieurs modifications, principalement pour tenir compte des résultats des négociations multilatérales de l'Uruguay Round, ainsi que des engagements internationaux de l'UE vis-à-vis des pays ACP ainsi que vis-à-vis de l'Organisation mondiale du commerce, en particulier en ce qui concerne le régime d'importation (voir à ce propos le chapitre 2).

1.2.2.1. La première réforme (1994-1995)

Entre les accords repris dans les conclusions de l'Uruguay Round, l'Union Européenne a conclu un accord cadre sur le commerce des bananes avec certains pays de l'Amérique Latine (Colombie, Costa Rica, Venezuela et Nicaragua). Le Conseil approuve le Règlement (CE) 3290/94, « Mesures transitoires pour les accords conclus pendant l'Uruguay Round », qui s'applique à partir du 1^{er} janvier 1995, avec l'objectif de réadapter la législation relative aux échanges avec les pays tiers.

Les modifications apportées au régime d'importations des bananes sont les suivantes:

- pour l'année 1994, est ouvert un contingent tarifaire de 2.100.000 tonnes à un droit de 75 Ecu/t pour les bananes des pays tiers et les quantités non traditionnelles ACP. Ces dernières bénéficient d'un droit nul;
- du 1^{er} janvier 1995, le contingent tarifaire annuel pour les pays tiers et les quantités non traditionnelles ACP est fixé à 2.200.000 tonnes, à un droit de 75 Ecu/t pour les bananes des pays tiers et les quantités non traditionnelles ACP. Ces dernières bénéficient d'un droit nul.

Le contingent tarifaire de 857.700 tonnes pour les importations traditionnelles des pays ACP, à droit nul, reste inchangé. Le contingent tarifaire de 2.200.000 tonnes est reparti pour le 95,91% aux pays tiers (2.110.000 tonnes) et pour le 4,09% aux quantités non traditionnelles ACP (90.000 tonnes), comme visé dans le tableau suivant. En particulier, la répartition entre les quatre pays susdits de l'Amérique Latine, établie par règlement en pourcentage, est la suivante: Costa Rica: 23,4; Colombie: 21%; Nicaragua: 3% et Venezuela: 2%.

Fig. 2 - Répartition du contingent tarifaire

Pays	Tonnes
<i>Bananes Pays tiers</i>	
<i>Venezuela</i>	44.000
<i>Costa Rica</i>	514.800
<i>Colombie</i>	462.000
<i>Nicaragua</i>	66.000
Total (49,4%)	1.086.800
<hr/>	
Autres pays tiers (46,51%)	1.023.200
<hr/>	
Total pays tiers	2.110.000
<i>Bananes non traditionnelles ACP</i>	
<i>République Dominicaine</i>	55.000
<i>Belize</i>	15.000
<i>Cote d'Ivoire</i>	7.500
<i>Cameroun</i>	7.500
<i>Autres</i>	5.000
Total bananes non traditionnelles ACP (4,09%)	90.000
<hr/>	
Total bananes pays tiers et bananes non traditionnelles ACP	2.200.000

Source : à partir de Règlement (CE) n. 3290/94

En dehors du contingent, les importations provenant des pays tiers sont sujettes à un droit égal au tarif douanier commun (850 Ecu/t) alors que les quantités non traditionnelles ACP sont sujettes au même droit avec l'application d'une préférence tarifaire de 100 Ecu/t (750 Ecu/t).

Dès 1995, une mesure transitoire a créé une quantité de 353.000 tonnes, additionnelle au contingent tarifaire de 2.200.000 tonnes, pour tenir compte de l'élargissement de l'Union européenne avec l'adhésion de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède en attendant la modification du règlement 404/1993.

1.2.3. La deuxième réforme (1998)

Le 1^{er} janvier 1999 est entré en vigueur le règlement 1637/98 du Conseil, qui modifie la procédure d'attribution des certificats d'importation à l'intérieur des contingents tarifaires.

- Suppression des catégories d'opérateurs établies dans le Reg. 404/93 d'origine, et du système des fonctions commerciales (établies dans l'art. 3 à 5 du Reg. 1442/93);
- Nouvelle définition de l'opérateur « traditionnel⁹ » (art 3 et 5 du Reg. 2362/98) et de l'opérateur « nouveaux arrivés¹⁰ » (art. 7 du Reg. 2362/98);

⁹ «opérateur traditionnel» est l'agent économique, établi dans la Communauté pendant la période qui détermine sa quantité de référence, ainsi que lors de son enregistrement en application de l'article 5, qui pour son propre compte, a importé effectivement pendant une période de référence, une quantité minimale de bananes originaires des États tiers et/ou des États ACP en vue d'une mise en vente ultérieure sur le marché communautaire.

¹⁰ opérateur «nouvel arrivés», en vue de l'importation dans le cadre des contingents tarifaires et des bananes traditionnelles ACP, l'agent économique, établi dans la Communauté, lors de son enregistrement qui a exercé une activité commerciale comme importateur dans le secteur des fruits et légumes frais où il aurait réalisé aussi des importations des produits précités des chapitres 7 et 8, pour son propre compte et à titre autonome, pendant l'une des trois années qui précèdent immédiatement l'année au titre de laquelle l'enregistrement est demandé et a réalisé, au titre de cette activité, des importations d'une valeur déclarée en douane égale ou supérieure à 400 000 ecus pendant l'une des trois années précédentes.

- Gestion commune des contingents tarifaires et des bananes traditionnelles ACP et définition des opérateurs traditionnels et nouveaux arrivés selon des critères uniques quels que soient les pays tiers ou ACP dont ils importent;
- Au-delà du premier contingent tarifaire de 857.700 tonnes, destiné aux importations de bananes traditionnelles ACP, et du deuxième de 2,2 millions pour les quantités non traditionnelles ACP et les bananes des pays tiers, le Règlement introduit un contingent tarifaire additionnel de 353.000 tonnes pour les bananes « pays tiers » et les bananes non traditionnelles ACP, pour faire face à l'augmentation de la demande générée par l'adhésion de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède. Le contingent tarifaire additionnel peut être augmenté lorsque la demande de la Communauté s'accroît, sur la base d'un bilan de la production, de la consommation, des importations et des exportations;
- Dans le cadre des deux derniers contingents, les importations de bananes originaires des pays tiers sont soumises au droit préférentiel de 75 ecus/t alors que les quantités non traditionnelles ACP bénéficient de droit nul. En dehors des contingents, les importations de bananes originaires des pays tiers sont soumises au droit de 850 ecus/t pour 1998/99, alors que les pays ACP, grâce à une préférence tarifaire de 200 ecus/t, ont un droit de 650 ecus/t;
- En ce qui concerne les pays ACP, le règlement abolit l'allocation spécifique des importations par pays;
- Le règlement modifie aussi le système d'allocation du contingent tarifaire global pour les pays tiers et les quantités non traditionnelles ACP, donné par la somme du contingent de base et du contingent additionnel (2.553.000 tonnes). Les quotas par pays sont accordés seulement aux pays qui manifestent un fort intérêt à fournir des bananes à l'Union, c'est-à-dire aux pays qui ont couvert au moins 10% du marché communautaire pendant la période de référence.

La distribution entre les pays tiers est la suivante:

Fig. 3 - Allocation des contingents tarifaires des Pays tiers sur la base des importations

Équateur	26,17 %
Costa Rica	25,61%
Colombie	23,03%
Panama	15,76%
Total	90,57%

Source : Règlement (CE) n. 1637/98

- Le solde (9,43%) du contingent tarifaire reste disponible pour les importations de bananes non traditionnelles des pays ACP¹¹ et d'autres pays tiers, sans aucune allocation spécifique par pays, comme il arrivait dans le système précédent;
- Les "opérateurs traditionnels" ont accès à 92% du contingent tarifaire, alors que les " nouveaux arrivés" ont droit au 8%.
- Les opérateurs traditionnels peuvent céder les licences d'importation entre eux et aux nouveaux arrivés, alors que les nouveaux arrivés ne peuvent céder les droits d'importation seulement entre eux et pas vers les fournisseurs traditionnels.

¹¹ Dans la définition de "bananes ACP non traditionnelles" rentrent en compte aussi bien les pays ACP différents des 12 ACP traditionnels, fondamentalement la République Dominicaine et le Ghana, que les quantités d'importation des 12 ACP traditionnels qui excèdent le contingent de 857.700 tonnes.

1.2.4. La troisième réforme (2001)

Le nouveau régime d'importation de la banane est un processus d'évolution en deux étapes vers un régime uniquement tarifaire qui devrait entrer en vigueur au plus tard le 1^{er} janvier 2006¹².

La première étape ("phase transitoire"), de 1^{er} juillet 2001 à 31 décembre 2005, se développe entre deux phases distinctes: de 1^{er} juillet à 31 décembre 2001 et de 1^{er} janvier 2002 à 31 décembre 2005. La deuxième étape coïncidera avec l'adoption du système uniquement tarifaire, à partir de 1^{er} janvier 2006.

1.2.4.1. La phase I de la troisième réforme (2001)

Le Règlement 216/2001 du Conseil et les Règlements de la Commission 395/2001 et 896/2001, appliqués à partir du 1^{er} juillet 2001, établissent les règles et les modalités d'application du système des contingents tarifaires pour la période transitoire - phase I. Au sujet du régime des échanges avec les pays tiers et les pays ACP, trois contingents sont ouverts tous les ans, à partir du 1^{er} janvier:

- un contingent tarifaire consolidé A de 2,2 millions de tonnes;
- un contingent tarifaire additionnel B de 353.000 tonnes;
- un contingent autonome C de 850.000 tonnes.

Ces contingents sont ouverts pour des importations de toutes origines et le contingent de 857.700 relatif aux quantités traditionnelles ACP est aboli:

- Dans le cadre des contingents A et B, le droit des pays tiers est de 75 euros/t, et nul pour les pays ACP, car ils bénéficient d'une préférence tarifaire de 300 euros/t. En dehors du contingent, le droit est 680 euros/t pour les pays tiers et 380 euros/t pour les pays ACP, car ils bénéficient d'une préférence tarifaire de 300 euros/t;
- Dans le contingent C, les importations des pays tiers sont soumises à un droit de 300 euros/t, alors que les ACP ont une préférence tarifaire de 300 euros/t (et donc le droit s'annule, aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur du contingent);
- La répartition des contingents entre importations de bananes provenant des pays tiers et des ACP est abolie, l'allocation par pays est supprimée et il n'y a plus de différence entre ACP traditionnels et ACP non traditionnels mais seulement entre «opérateurs traditionnels» et «opérateurs non traditionnels».

La gestion des contingents tarifaires se base sur la méthode dite des «opérateurs traditionnels/nouveaux arrivés». La notion d'opérateurs traditionnels et non traditionnels est changée par rapport au passé. Notamment:

- « l'opérateur traditionnel A/B » est l'agent économique établi dans la Communauté pendant la période qui détermine sa quantité de référence, qui a acheté en propre une quantité minimale¹³ de bananes auprès des producteurs des pays tiers ou ACP non traditionnels ou qui a réalisé une production, envoi et déchargement des produits sur le territoire communautaire;
- « l'opérateur traditionnel C » est l'agent économique établi dans la Communauté pendant la période qui détermine sa quantité de référence, qui a acheté en propre une quantité minimale de

¹² Le niveau du tarif unique devra être négocié selon l'art. XXVIII du GATT. Une préférence tarifaire proportionnée pourra être accordée aux ACP, possible sur la base de l'actuel dérogation OMC (art. XIII).

¹³ La quantité minimale pour les importations primaires est de 250 tonnes, et de 20 tonnes si la commercialisation concerne les bananes de longueurs inférieures ou égales à 10 cm.

bananes auprès des producteurs des pays ACP traditionnels ou qui a réalisé une production, envoi et déchargement des produits sur le territoire communautaire;

- « l'opérateur non traditionnel » est l'agent économique, établi dans la Communauté au moment de son enregistrement, qui a exercé le commerce de bananes pendant une des deux années précédentes la demande d'enregistrement; qui a réalisé des importations pour une valeur minimum de 1.200.000 euros pendant la même période, qui ne dispose pas d'une quantité de référence comme opérateur traditionnel.

Les importations des opérateurs traditionnels A/B et C sont définies « importations primaires ». La quantité de référence est fixée en fonction de la moyenne des importations primaires de bananes réalisés sur la période 1994-96, prises en considération en 1998 pour la gestion du contingent tarifaire relatif.

En ce qui concerne le système de certificats d'importation, la distribution en pourcentage entre les opérateurs traditionnels et non traditionnels est changée: les opérateurs traditionnels A/B ont droit à 83% du contingent, alors que les opérateurs non traditionnels A/B ont droit à 17 %¹⁴.

1.2.4.2. La phase II de la troisième réforme (2002-2005)

La normative de la phase II fait référence au Règlement 2587/2001 du Conseil (qui s'applique à partir du 1^{er} janvier 2002) et au Règlement 896/2001 de la Commission.

Le régime des échanges avec les pays tiers et les pays ACP est modifié en augmentant le contingent B au détriment du contingent C:

1. un contingent A de 2,2 millions tonnes;
2. un contingent B de 453.000 tonnes;
3. un contingent C de 750.000 tonnes.

Les contingents A et B sont ouverts pour les importations de toutes origines et sont objet de gestion commune. Les tarifs douaniers restent les mêmes qu'à la phase I. On parle aussi de contingent A/B car les deux sont gérés conjointement, ils se réfèrent aux mêmes d'origines et prévoient les mêmes tarifs douaniers. Le contingent B peut être augmenté, en fonction des prévisions des consommations, importations et exportations.

Le contingent C est ouvert exclusivement aux importations de bananes originaires des pays ACP, à droit nul et il est objet de gestion séparée.

En ce qui concerne le système de certificats d'importation, les procédures restent identiques à la phase I, à l'exception des modifications apportées par le règlement 349/2002 de la Commission, dues à la nécessité d'ajuster la répartition du contingent tarifaire C entre les opérateurs traditionnels et non traditionnels. Pour 2002, la répartition des certificats d'importation par contingent tarifaire et par typologie d'opérateurs est établie de la manière suivante:

- pour le contingent tarifaire A/B, il s'établit l'allocation de 83% aux opérateurs traditionnels et de 17% aux non traditionnels;

¹⁴ Le Reg. 896/2001 introduit des modifications importantes dans le système de redistribution des certificats, qui, selon les définitions susdites, établissent que seuls les importateurs primaires peuvent être considérés « opérateurs traditionnels » et accéder ainsi à une grande partie du contingent. Les conditions d'accès au contingent deviennent plus restrictives, étant donné que: le minimum quantitatif d'importation pour les opérateurs traditionnels a augmenté entre 1999 et 2001 de 100 à 250 tonnes, la valeur minimale d'importation requise pour pouvoir rentrer dans la catégorie d'"opérateur non traditionnel" a été portée à 1.200.000 euros. La garantie de certificat de 18 ecus par tonne a été substituée par une garantie-allocation annuelle de 150 euros par tonne. Les motifs de telles restrictions résident dans la nécessité, relevée par la Commission, d'éviter les cas de fraude et/ou de spéculation sur la vente et les cessions illicites de certificats.

- dans le cadre du contingent tarifaire C, l'allocation prévoit 89% aux opérateurs traditionnels et 11% aux non traditionnels.

Le règlement n. 1439/2003 de la Commission du 12 août 2003 (Articles 3, 4 et 5), qui modifie le Règlement n. 896/2001, établit de calculer la quantité de référence des opérateurs traditionnels en fonction de l'utilisation des certificats d'importation pendant une seule année de référence plutôt qu'en relation aux importations de bananes réalisées dans les années 1994, 1995 et 1996: l'année de référence est le 2002, pour les importations réalisées pendant le 2004, et l'année 2003, pour les importations réalisées pendant le 2005.

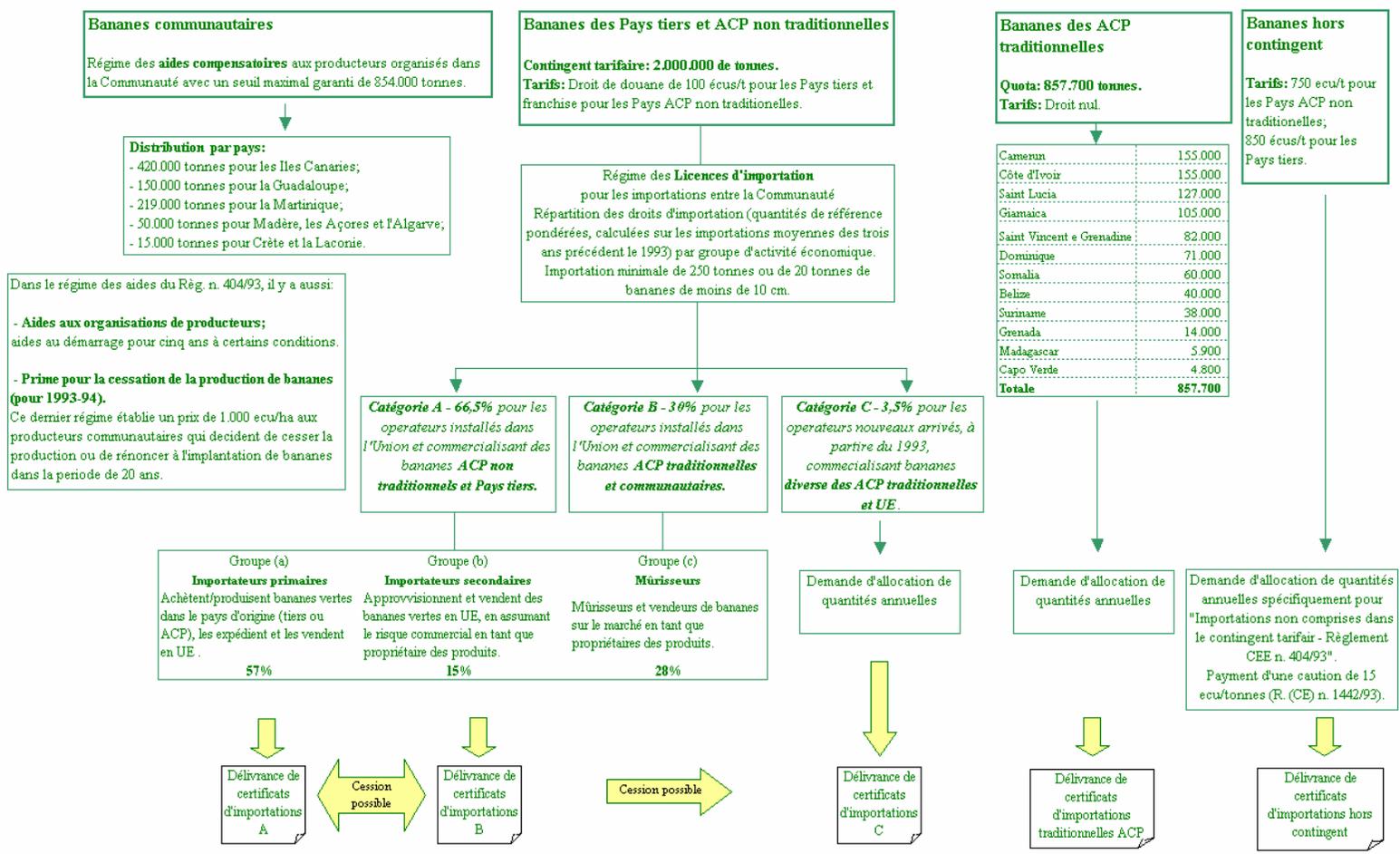
1.2.4.3. Mesures liées à l'élargissement

En 2004, la Commission a adopté des règlements en vue de l'adaptation des modalités de gestion des contingents tarifaires suite à l'adhésion de dix nouveaux États membres le 1^{er} mai 2004. Le règlement 414/2004 de la Commission a arrêté des mesures spécifiques pour appliquer les définitions des opérateurs traditionnels et non traditionnels du Règlement 896/2001, et enregistrer les opérateurs qui y satisfont, dans le cadre de la gestion d'une quantité additionnelle-adhésion (qui va être créée par le Règlement 838/2004). A cet effet il prévoit une période de référence spécifique pour les opérateurs traditionnels (2000-2002) et retient, pour les opérateurs non traditionnels, soit l'année 2002, soit l'année 2003 pour apprécier leur activité économique.

Avec le règlement n. 838/04, successivement modifié par le Reg. n. 1260/2004, la Commission a ouvert, à titre de mesures transitoires, une quantité additionnelle de 300.000 tonnes (période 1^{er} mai - 31 décembre 2004) pour l'importation de bananes dans les nouveaux États membres, aux mêmes conditions tarifaires. Cette quantité additionnelle fait l'objet d'une gestion séparée de celle des contingents tarifaires. Ce contingent est ouvert aux opérateurs traditionnels et non traditionnels établis dans la Communauté élargie. La quantité est ouverte à concurrence de 249.000 tonnes aux opérateurs traditionnels (83%), et de 51.000 tonnes aux opérateurs non traditionnels (17%). La Commission a maintenu et appliqué dans ce cadre les mêmes définitions des deux catégories d'opérateurs que celles mises en œuvre pour la Communauté à 15. En ce qui concerne les « modalités accessoires », le susdit Reg. 838/04 établit: « Afin d'assurer un approvisionnement satisfaisant du marché, et en particulier d'assurer la continuité des flux d'importation dans les nouveaux États membres, il convient de prévoir dans le cadre de mesures transitoires que les certificats sont délivrés en vue d'une mise en libre pratique dans un nouvel État membre. Les garanties constituées sont en conséquence libérées au prorata des quantités mises en libre pratique dans un nouvel État membre. »

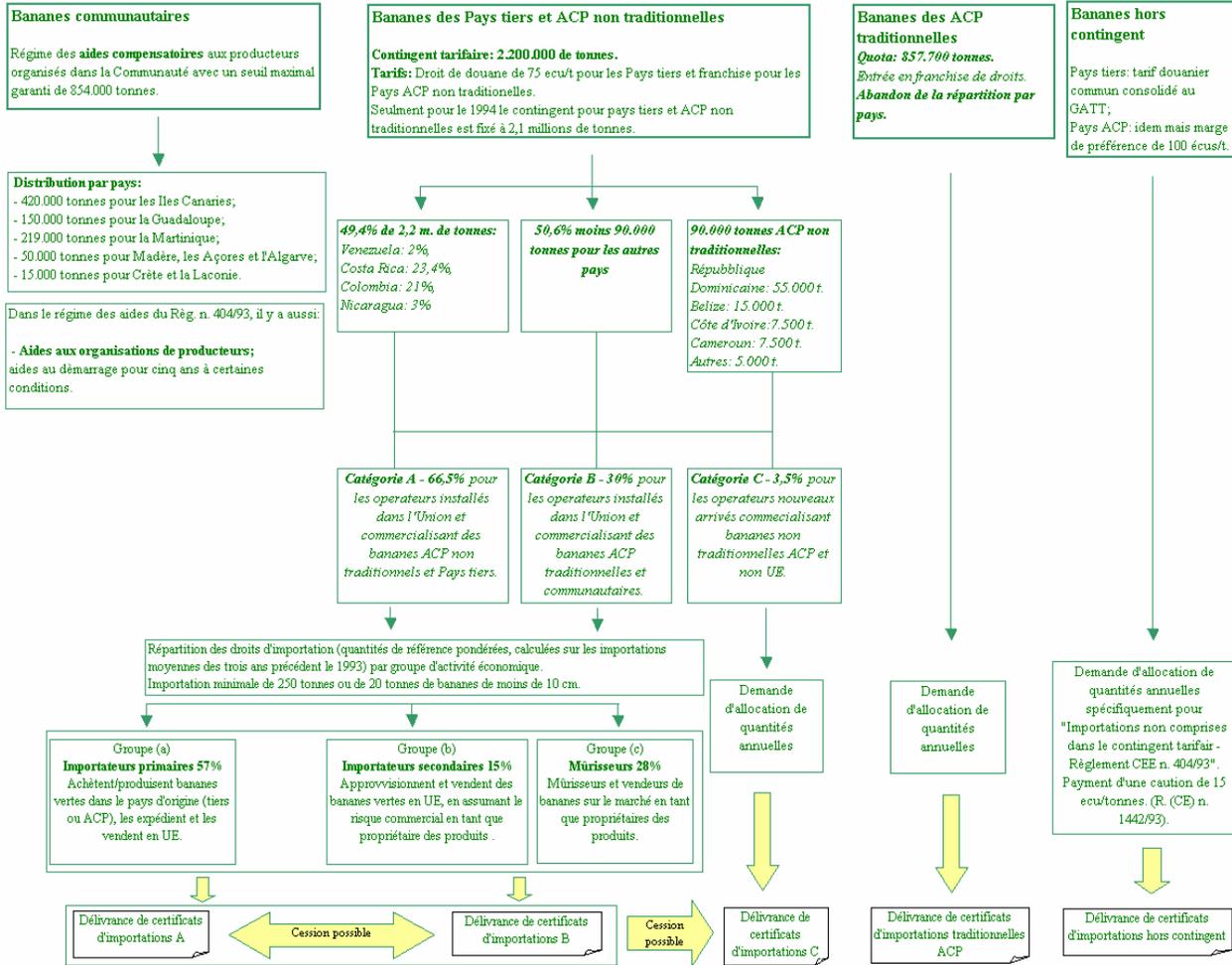
Enfin, le règlement (CE) 1892/2004 de la Commission fixe la quantité additionnelle pour l'importation 2005 de bananes dans les nouveaux États membres à 460.000 tonnes.

Dans les schémas suivants, l'évolution au fil du temps de l'OCM Bananes est synthétisée.



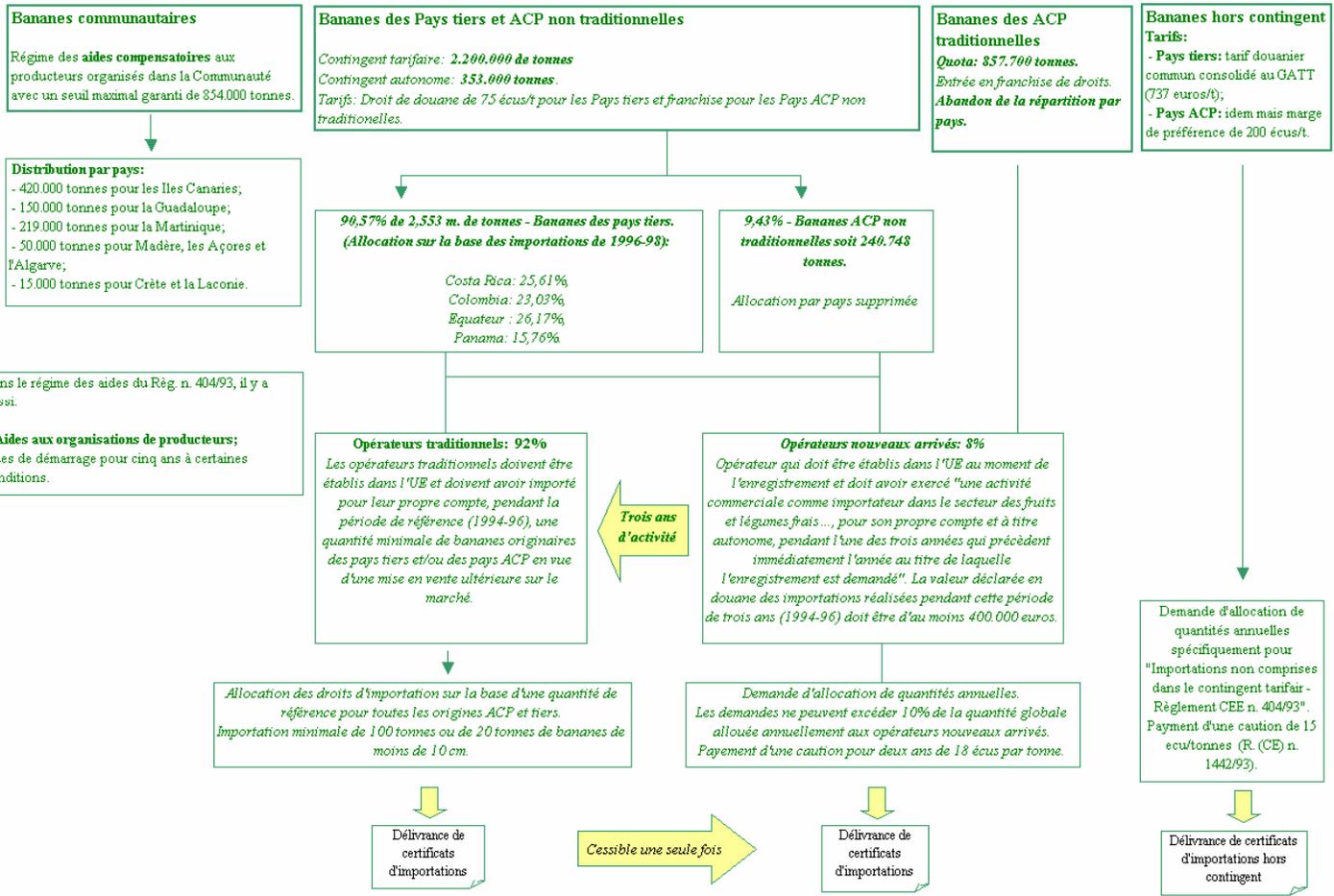
Première réforme (1995)

Reglement n. 3290/94 du Conseil (Reglement d'application de la Commission n. 1442/93, modifié par le R. (CE) n. 478/95)
Mesures transitoires pour les accords conclus dans le cycle d'Uruguay Round
Applicable à partir de 1er janvier 1995.



Deuxième réforme (1998)

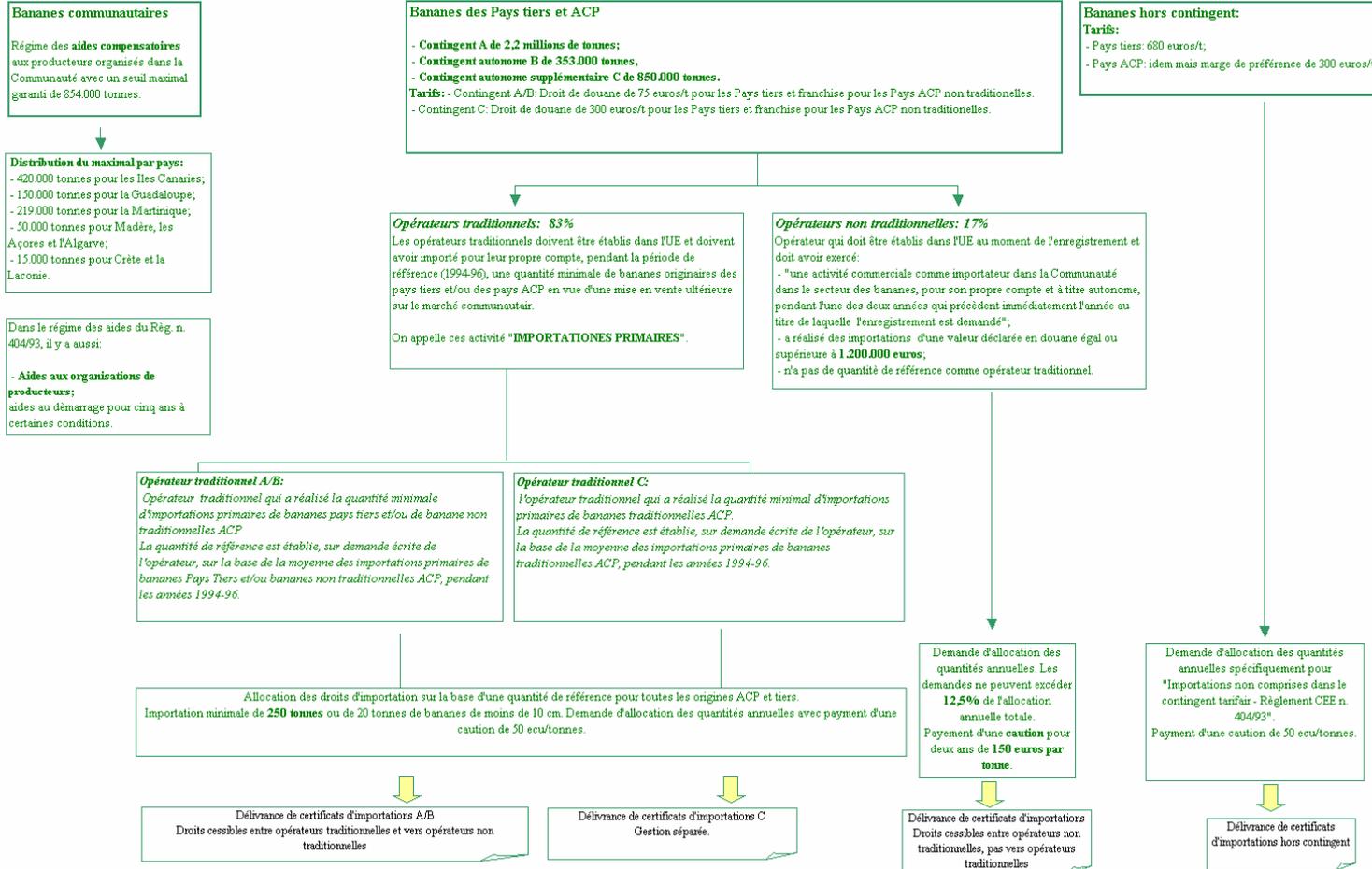
**Règlement n. 1637/98 du Conseil (Règlement d'application de la Commission n. 2362/98)
Règlement qui modifie le Règlement (CEE) n. 404/93
Applicable à partir de 1er janvier 1999.**



Troisième réforme (2001)

I Fase

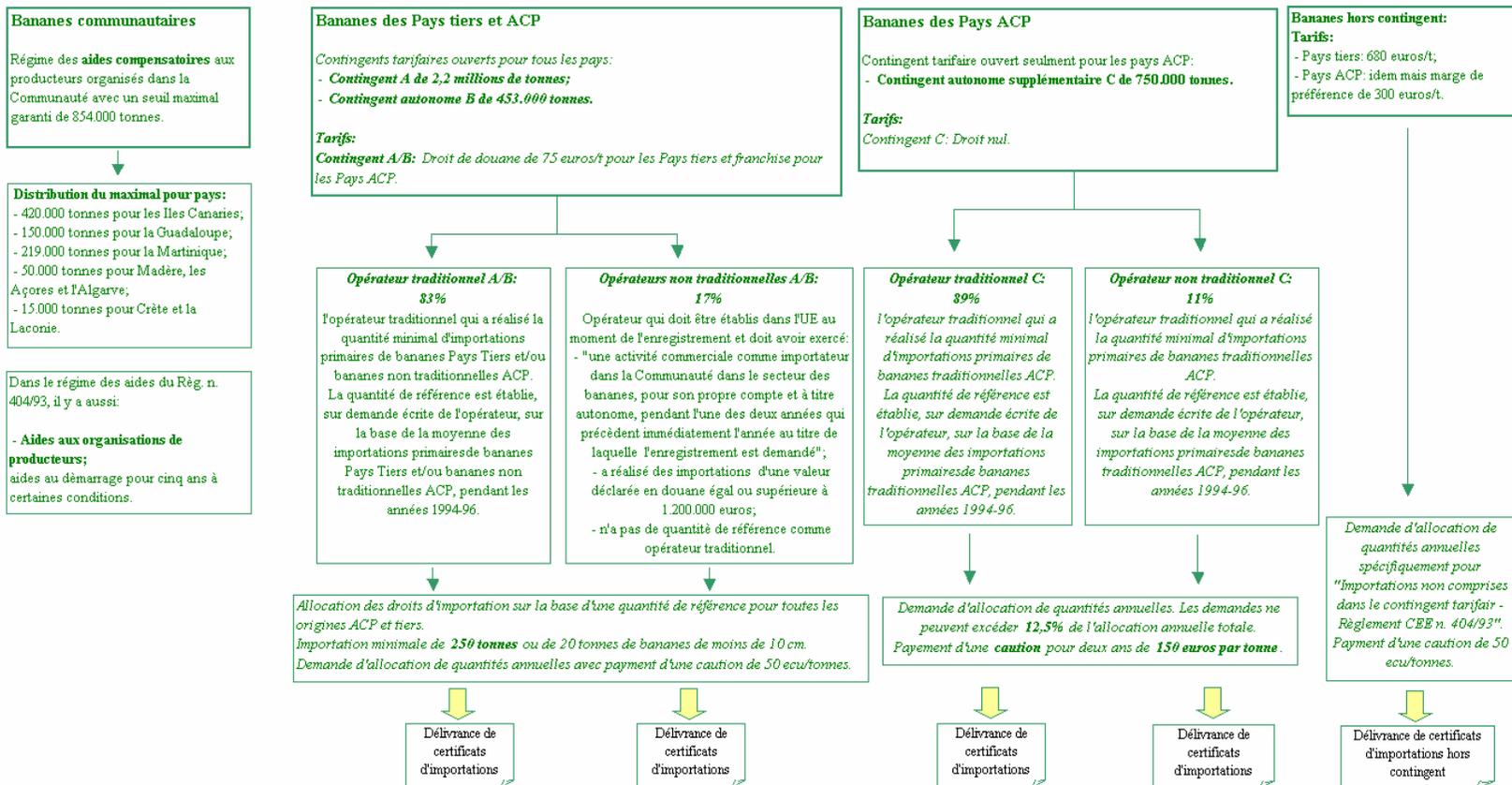
Reglement n. 216/2001 du Conseil (Reglement d'application de la Commission n. 395/01 et n. 896/01)
Reglement qui modifie le Reglement (CEE) n. 404/93
Applicable à partir de 1er juillet 2001.



Règlement n. 2587/2001 du Conseil (Règlement d'application de la Commission n.349/02)

Règlement qui modifie le Règlement (CEE) n. 404/93

Applicable à partir de 1er janvier 2002.



1.3. LES NORMES DE QUALITE POUR LES BANANES

Les normes de qualité pour les bananes sont établies par le Règlement n. 404/93 du Conseil et les modalités d'application des Règlements n. 2257/94 et n. 2898/95 de la Commission, qui indiquent les dispositions relatives au contrôle du respect des normes de qualité dans le secteur de la banane, modifiés successivement par le Règlement n. 465/96 de la Commission.

Les normes se réfèrent aux bananes vertes, après conditionnement et emballage, des cultivars suivants:

<i>Groupe</i>	<i>Sous-groupes</i>	<i>Principaux cultivars</i>
AAA	Cavendish	<i>Petite naine (Dwarf Cavendish)</i>
		<i>Grande naine (Giant Cavendish)</i>
		<i>Lacatan</i>
		<i>Poyo (Robusta)</i>
		<i>Williams</i>
		<i>Americani</i>
		<i>Valery</i>
		<i>Arvis</i>
	Gros Michel	<i>Gros Michel</i>
		<i>Highgate</i>
	Figue Rose	<i>Figue Rose</i>
		<i>Figue Rose Verte</i>

Les objectifs des susdits règlements sont les suivants:

- adopter des normes communes de qualité pour les bananes destinées à être livrées à l'état frais au consommateur;
- garantir un approvisionnement du marché en produits homogènes, de qualité satisfaisante, en particulier pour les bananes récoltées dans la Communauté pour lesquelles les efforts d'amélioration de la qualité doivent être poursuivis;
- assurer l'application uniforme des normes, en particulier en matière de contrôle de conformité.

Les normes de qualité sont applicables aux divers stades de commercialisation:

- pour les bananes originaires des pays tiers, les normes sont appliquées au stade de la mise en libre pratique;
- pour les bananes communautaires, les normes sont appliquées au stade du débarquement dans le premier port de la Communauté;
- pour les bananes communautaires livrées à l'état frais au consommateur dans les régions de production, les normes sont appliquées au stade sortie de hangar de conditionnement.

Le contrôle de conformité est effectué par les organismes désignés par les États membres.

En ce qui concerne les contrôles de la qualité, comme prévu aussi par le règlement 2257/94 de la Commission, l'Article 3 du règlement n. 2898/1995 de la Commission établit que, pour les bananes importées par les pays tiers, le contrôle de conformité doit être effectué dans l'Etat membre du premier débarquement dans la Communauté¹⁵.

¹⁵ Reg. 2898/95, Article 3 : « Les bananes importées des pays tiers font, avant leur mise en libre pratique, l'objet du contrôle de conformité aux dispositions de la norme de qualité dans l'Etat membre du premier débarquement dans la Communauté, sous réserve de l'application de l'article 7. »

Toutefois (Reg 2898/95, Art. 4, p.2), si le contrôle ne peut pas être effectué au premier débarquement, pour des raisons techniques, le contrôle est opéré ultérieurement, au plus tard lors de l'arrivée dans la station de mûrissement, et en tout état de cause pour les produits importés des pays tiers avant la mise en libre pratique.

L'Article 7 du règlement n. 2898/95, établit la possibilité d'exemption du contrôle de conformité en matière de qualité de quelques opérateurs ¹⁶.

En plus, le Règlement (CE) n. 1148/2001 de la Commission du 12 juin 2001 établit les normes en vigueur en ce qui concerne les contrôles de conformité aux normes de commercialisation applicables au secteur des fruits et légumes frais, bananes incluses.

Dans les schémas ci-dessous, les normes de qualité sont synthétisées.

¹⁶ Reg. 2898/95, « Article 7 - 1. Les opérateurs qui commercialisent des bananes récoltées dans la Communauté ou des bananes importées des pays tiers ne sont pas soumis aux opérations de contrôle de conformité aux normes de qualité aux stades prévus aux articles 2 et 3 lorsqu'ils: a) disposent d'un personnel expérimenté en matière de connaissance des normes de qualité et d'équipements de manutention et de contrôle; b) tiennent un registre des opérations qu'ils effectuent et c) présentent les garanties permettant d'assurer une qualité conforme des bananes qu'ils commercialisent. Les opérateurs exemptés du contrôle obtiennent un certificat d'exemption établi conformément au modèle joint à l'annexe II.

2. Le bénéfice de l'exemption des opérations de contrôle est accordé, sur demande de l'opérateur concerné, par les organismes ou services de contrôle désignés par les autorités nationales compétentes selon le cas, de l'État membre de production pour les bananes commercialisées dans la région de production communautaire ou de l'État membre de débarquement pour les bananes communautaires commercialisées dans le reste de la Communauté et les bananes importées des pays tiers. Le bénéfice de l'exemption est accordé pour une période maximale de trois années, renouvelable. Cette exemption vaut pour l'ensemble du marché communautaire pour les produits débarqués dans l'État membre qui l'a octroyée. Ces services ou organismes procèdent au retrait de l'exemption lorsqu'ils constatent des anomalies ou des irrégularités mettant en cause la conformité des bananes aux normes ou que les conditions définies au paragraphe 1 ne sont plus remplies. Le retrait est opéré à titre provisoire ou définitif selon la gravité des manquements constatés. Les États membres établissent un registre des opérateurs de bananes exemptés du contrôle et attribuent un numéro d'immatriculation à ces derniers et prennent les mesures nécessaires pour la diffusion de ces informations. »

Normes de qualité

Qualité

Caractéristiques minimales

- vertes et non mûries,
- entières,
- fermes,
- saines; sont exclus les produits atteints de pourriture ou d'altérations qui les rendraient impropres à la consommation,
- propres, pratiquement exemptes de matière étrangère visible,
- pratiquement exemptes de parasites,
- pratiquement exemptes d'attaques de parasites,
- à pédoncule intact, sans pliure ni attaque fongique et sans dessiccation,
- épistillées,
- exemptes de malformations et de courbure anormale des doigts,
- pratiquement exemptes de meurtrissures,
- pratiquement exemptes de dommages dus à de basses températures,
- exemptes d'humidité extérieure anormale,
- exemptes d'odeurs et/ou de saveurs étrangères.

Les mains et les bouquets (fragments de mains) doivent comporter:

- une portion suffisante de coussinet de coloration normale, saine, sans contamination fongique,
- une coupe de coussinet nette, non biseautée, sans trace d'arrachement et sans fragment de hampe.

Le développement et l'état de maturité des bananes doivent leur permettre:

- de supporter le transport et la manutention et
- d'arriver dans un état satisfaisant sur le lieu de destination, afin d'atteindre un degré de maturité approprié après mûrissement.

Classification

Catégorie Extra

Les bananes classées dans cette catégorie doivent être de qualité supérieure. Elles doivent être caractéristiques de la variété et/ou du type commercial.

Les doigts ne doivent pas présenter de défauts, à l'exception de très légères altérations superficielles ne dépassant pas au total 1 cm² de la surface du doigt, à condition qu'elles ne portent pas atteinte à l'apparence générale de chaque main ou de chaque bouquet, à sa qualité, à sa conservation et à sa présentation dans l'emballage.

Catégorie I

Les bananes classées dans cette catégorie doivent être de bonne qualité. Elles doivent être caractéristiques de la variété et/ou du type commercial.

Toutefois, les doigts peuvent comporter les légers défauts suivants, à condition que ceux-ci ne portent pas atteinte à l'aspect général de chaque main ou de chaque bouquet, à sa qualité, à sa conservation et à sa présentation dans l'emballage:

- légers défauts de forme,
- légers défauts d'épiderme, dus aux frottements et autres légers défauts superficiels, ne dépassant pas au total 2 cm² de la surface du doigt.

Les légers défauts ne peuvent en aucun cas affecter la pulpe du fruit.

Catégorie II

Cette catégorie comprend les bananes qui ne peuvent pas être classées dans les catégories supérieures, mais qui correspondent aux caractéristiques minimales définies ci-dessus.

Les défauts suivants peuvent être admis, à condition que les bananes conservent leurs caractéristiques essentielles de qualité, de conservation et de présentation:

- défauts de forme,
- défauts d'épiderme dus au grattage, aux frottements, ou à d'autres causes, ne dépassant pas au total 4 cm² de la surface du doigt.

Les défauts ne peuvent en aucun cas affecter la pulpe du fruit.

Calibrage

Le calibre est déterminé par:

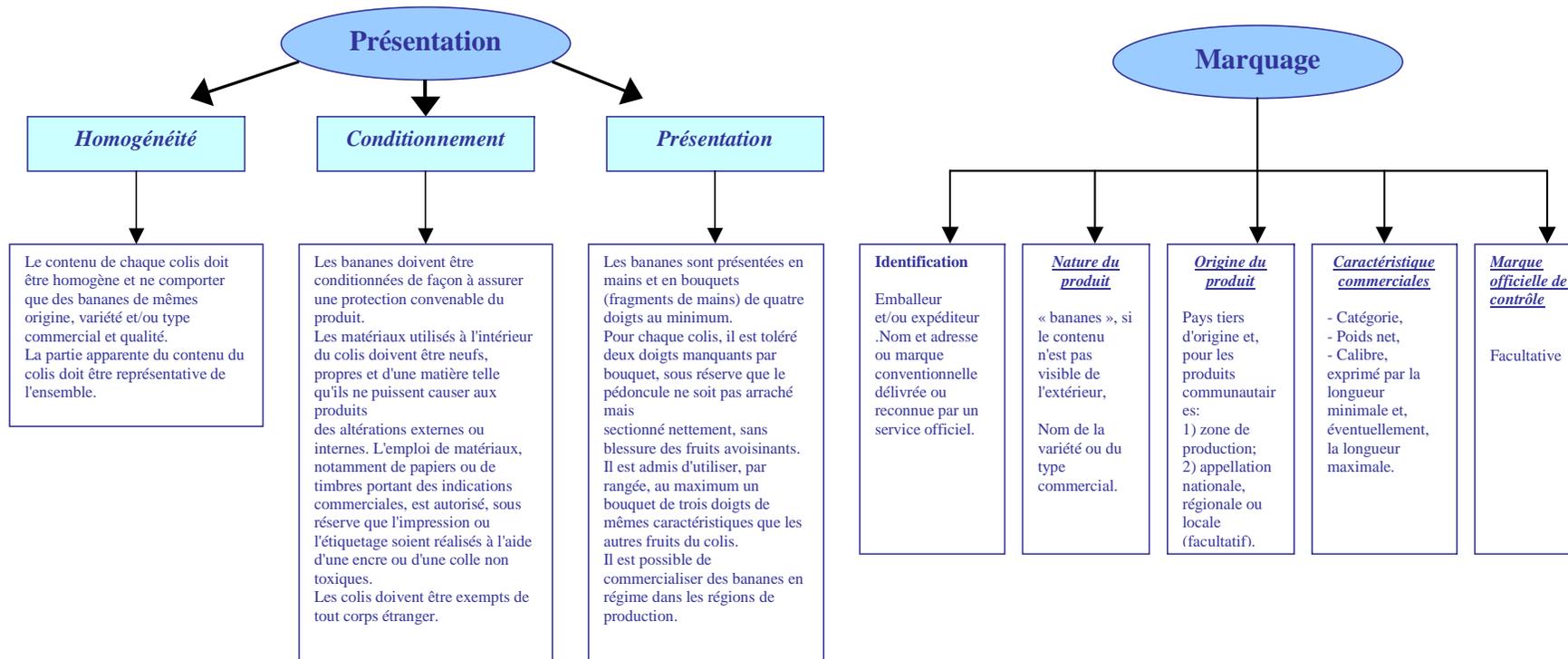
- la longueur du fruit, exprimée en centimètres et mesurée le long de la face convexe, depuis le point d'insertion du pédoncule sur le coussinet jusqu'à l'apex,
- le grade, c'est-à-dire la mesure, exprimée en millimètres, de l'épaisseur d'une section transversale du fruit pratiquée entre ses faces latérales et en son milieu, perpendiculairement à l'axe longitudinal.

Le fruit de référence servant à la mesure de la longueur et du grade est:

- le doigt médian situé sur la rangée extérieure de la main,
- le doigt situé à côté de la coupe, qui a servi à sectionner la main, sur la rangée extérieure du bouquet.

La longueur et le grade minimaux sont respectivement fixés à 14 cm et 27 mm. Par dérogation à l'alinéa précédent, les bananes produites dans les régions de Madère, des Açores, de l'Algarve, de la Crète et de la Laconie, d'une longueur inférieure à 14 cm, peuvent être commercialisées dans la Communauté, mais sont classées dans la catégorie II.

Normes de qualité



1.4. LES AIDES POUR ENCOURAGER LA CONSTITUTION DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS ET FACILITER LEUR FONCTIONNEMENT ADMINISTRATIF

Le Règlement 404/93 a introduit une aide temporaire qui vise à encourager la constitution et à faciliter le fonctionnement administratif des Organisations de producteurs (OP), avec le but de:

- promouvoir la concentration de l'offre et la régularisation des prix au stade de la production;
- mettre à la disposition des producteurs associés des moyens techniques adéquats pour le conditionnement et la commercialisation des produits en question;
- donner des règles de production, notamment des règles visant à l'amélioration de la qualité, ainsi que des règles de commercialisation.

Pour être reconnues, les OP doivent respecter des volumes minimaux de production de bananes commercialisables, et un nombre minimal de producteurs, fixés par la Commission de la façon suivante:

<i>Région de production de la Communauté</i>		<i>Nombre minimal d'adhérents</i>	<i>Volume minimal de production commercialisable de bananes (en tonnes poids net)</i>
<i>Espagne</i>	<i>Îles Canaries</i>	100	30.000
<i>France</i>	<i>Martinique</i>	100	30.000
	<i>Guadeloupe</i>	100	30.000
<i>Portugal</i>	<i>Madère, Açores, Algarve</i>	4	40
<i>Grèce</i>	<i>Crète, Laconie</i>	5	10

Source: Règlement

En outre, les OP sont obligées de retenir, dans leurs statut, des dispositions:

- portant obligation pour les producteurs de faire effectuer par l'organisation de producteurs la mise sur le marché de la totalité de leur production du ou des produit(s) pour lequel ou lesquels ils ont adhéré;
- assurant aux producteurs le contrôle de l'organisation de producteurs et la maîtrise de ses décisions;
- sanctionnant toute violation par les producteurs adhérents des règles établies par l'organisation de producteurs;
- imposant des cotisations à la charge des adhérents.

En ce qui concerne l'amélioration des modalités de production et de commercialisation, les OP doivent offrir aux producteurs les moyens nécessaires qui doivent au moins comprendre des équipements destinés:

- aux opérations de triage, de calibrage et de conditionnement d'une capacité adaptée au volume de la production de bananes livrée par les adhérents;
- à la gestion de l'activité technique et commerciale;
- à la tenue d'une comptabilité centralisée.

En ce qui concerne la maîtrise de la production et de la commercialisation, les OP doivent:

- déclarer, en vue de la connaissance de la production, sur les superficies cultivées, les volumes prévisionnels de récolte ainsi que les volumes réellement récoltés;

- définir, en fonction de la stratégie commerciale et des débouchés, les variétés de bananes à cultiver, à reconvertir ou à arracher, les techniques culturales à appliquer et l'échelonnement de la récolte;
- respecter, en matière de commercialisation, les critères minimaux de qualité, de calibre, de conditionnement, de présentation et de marquage.

En ce qui concerne les aides au démarrage pour les Organisations de Producteurs, octroyées par les États membres, le montant est dégressif et fixé, pour les première, deuxième, troisième, quatrième et cinquième années respectivement à 5%, 5%, 4%, 3% et 2% de la valeur de la production commercialisée, calculée sur la base:

- du volume annuel effectivement commercialisé;
- des prix moyens à la production obtenus.

2. LE SYSTEME COMPETITIF ET LES STRATEGIES DES ACTEURS

Au niveau mondial, le système compétitif de la banane dessert d'exportation est un oligopole avec frange. Le commerce international de la banane est dominé par quatre multinationales et une entreprise internationale.

- Chiquita Brands International: entreprise multinationale contrôlée par Carl H. Lindner à travers l'American Financial Group (Etats Unis);
- Dole Food Company: entreprise multinationale contrôlée par David Murdock (Etats Unis);
- Freshs Del Monte Produce: entreprise multinationale contrôlée (80%) par le Groupe IAT de la famille Abu-Ghazaleh (Emirats Arabes- Etats Unis);
- Fyffes: entreprise multinationale contrôlée par Fruit Importers of Ireland (Irlande);
- Noboa: entreprise internationale détenue par Alvaro Noboa (Équateur).

Selon les estimations de CORBANA (Corporation Bananière National du Costa Rica), l'ensemble de ces entreprises détient environ 73% du marché à l'exportation des bananes dessert (en 2004).

Fig. 4 - Part du commerce mondial de bananes dessert (1er semestre 2004)

<i>Société</i>	<i>%</i>
Chiquita Brand International	22
Dole Food Company Inc	21
Del Monte Fresh Product	16
Fyffes	7
Noboa	7
Total	73

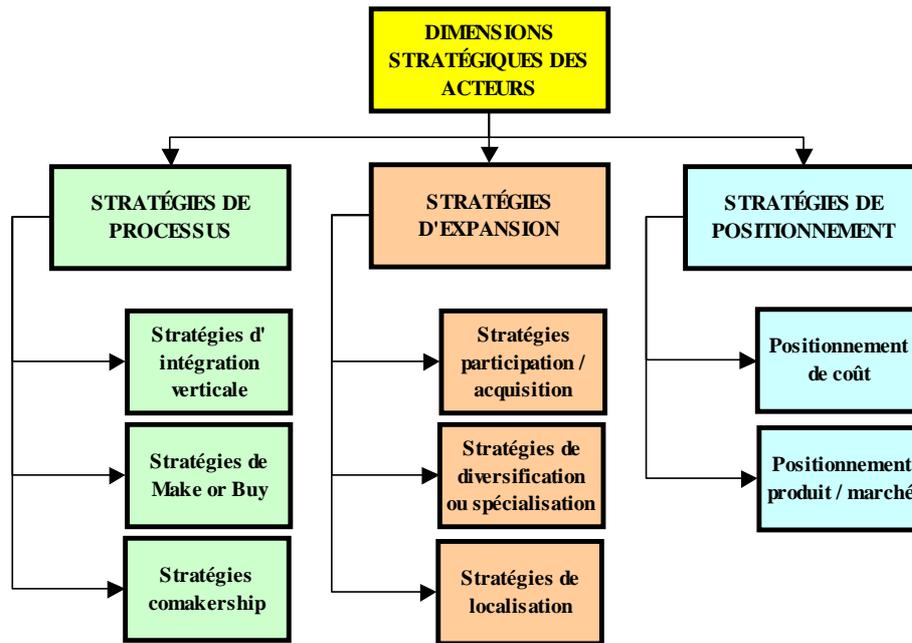
Source: CORBANA, Corporación Bananera Nacional, Costa Rica

Dans un système oligopolistique, l'objectif stratégique des opérateurs est l'augmentation de la part de marché qui, dans le cas de la banane, est le marché mondial. La réalisation de cet objectif est conditionnée par au moins deux éléments:

- Le système de règles institutionnelles à niveau international et national;
- La conduite des entreprises par rapport à la conduite des entreprises concurrentes (adoption de stratégies d'attaque et de défense).

En ce qui concerne le premier, il s'agit notamment des système de règles adoptées par l'OMC, l'Union Européenne, etc., qui donne le cadre des contraintes, mais aussi des opportunités et des menaces dans lequel se déroule le jeu compétitif des acteurs.

En ce qui concerne le deuxième (strictement lié au premier), chaque acteur apprête des stratégies compétitives qui touchent un ensemble de dimensions. Le schéma suivant le synthétise.



2.1.1. Stratégies de processus

La caractéristique du produit demande un contrôle soigné dans toutes les phases technologiques/commerciales de la filière, ce qui est à la base (outre l'exploration d'économies d'échelle) de l'intégration verticale dans la filière (production, transport, installations de structures pour le mûrissement dans les pays destinataires, réseaux de distribution).

Toutes les multinationales et les entreprises internationales adoptent des stratégies d'intégration verticale des différentes phases techniques, ce qui leur permet aussi le déplacement rapide du produit dans toute la chaîne productive- commerciale, d'une façon qui permet la minimisation des coûts de non- utilisation des investissements, aussi que des coûts de transaction.

L'implication de l'intégration verticale des phases technologiques et organisationnelles dans la « chaîne de la valeur » est considérable (les coûts et les prix des bananes-dollars des multinationales sont plus bas par rapport aux bananes ACP et communautaires). L'intégration verticale représente donc soit un avantage compétitif (par rapport aux entreprises non intégrées), soit une barrière à l'entrée pour des concurrents éventuels.

Toutefois, au niveau des stratégies d'approvisionnement, l'intégration de la phase productive (plantations en propriété) tend à laisser la place à des stratégies d'achat (auprès des intermédiaires ou directement des producteurs indépendants) ou des stratégies de *comakership* (avec, par exemple, des coopératives de production). Dans ces cas, les compagnies donnent les spécifications techniques (mode de production, niveau de qualité à obtenir, etc.) et peuvent fournir les intrants (produits chimiques, caisses pour le conditionnement, etc.). Ces deux dernières représentent, par exemple, le choix stratégique de Fyffes, mais les autres sont en train de les suivre. Il y a, donc, de la part des grandes compagnies multinationales, une stratégie de focalisation progressive sur les activités plus proprement commerciales (au moins, non agricoles). La présence syndicale croissante dans les plantations et l'existence de salaires minimum dans certains pays semble être les motifs principaux de l'évolution de cette stratégie.

En ce qui concerne les autres phases de la chaîne, un rôle -clé est joué par l'intégration avec le système du transport maritime. La banane est le fruit (avec les ananas) qui utilise le plus le transport maritime à température contrôlée (environ 36% de la demande mondiale de transport

maritime réfrigéré est représenté par les bananes). Il existe un certain nombre de grandes entreprises maritimes qui disposent de cargos réfrigérés, mais un petit nombre seulement, intégré avec les multinationales bananières, contrôle la plus grande partie du commerce maritime des fruits et légumes. Le tableau suivant montre les liaisons d'intégration des compagnies maritimes et les compagnies bananières.

Fig. 5 - Liaisons d'intégration des compagnies maritimes et les compagnies bananières

Compagnies maritimes	Compagnies bananières
Cool Carriers (a)	Fyffes
Great White Fleet	Chiquita
Dole Fresh Fruit International	Dole
Ecuadorian Line	Noboa
Lauritzen Reefers	
Isabella Shipping	Uniban

a) acheté par Lauritzen Reefers en 2000

Source : Sites Internet

Néanmoins, la plus grande focalisation sur les activités commerciales semble être une conséquence directe de l'évolution de la concentration du secteur de la distribution au détail.

Pour ce motif, toutes les sociétés agroalimentaires sont obligées de renforcer leur orientation vers le marché. La concurrence croissante entre les marques a amené à un processus dans lequel les conditions des contrats de vente sont déterminées pour la plus grande partie par la distribution au détail. De ce fait, les exigences d'efficacité dans la commercialisation et dans la logistique sont allées en augmentant. À cause des forts investissements nécessaires, les compagnies cherchent des accords qui lient les opérateurs de la chaîne commerciale (voir stratégies d'expansion).

2.1.2. Stratégies d'expansion

Pour s'assurer de l'expansion des parts de marché, plusieurs stratégies sont mises en place.

2.1.2.1. Stratégies de participation/acquisition/alliances vers/avec d'autres entreprises.

Toutes les grandes compagnies ont adopté ces stratégies au fil du temps. Ces stratégies ont concerné soit d'autres entreprises du secteur des bananes, localisées dans les différents pays producteurs et importateurs (production, commercialisation, importation), soit d'autres entreprises du secteur le plus large des fruits et légumes frais et transformés (commercialisation, importation, distribution¹⁷).

En ce qui concerne le secteur de la banane-dessert, quelques initiatives sont indiquées dans la description des filières.

¹⁷ Parmi les plus récentes, en 2003 Chiquita a réalisé l'achat de Atlanta AG, importateur et distributeur allemand de fruits et légumes, et premier distributeur des produits de Chiquita (dont la banane) en Allemagne et Autriche. Selon les résultats diffusés par Chiquita, les ventes de bananes dans ces marchés ont augmenté de 25% dans le deuxième semestre de 2003, dont la moitié grâce à cet achat.

En juin 2004 Fyffes a acheté 40% de Everfresh, distributeur de fruits et légumes en Suède. L'objectif déclaré est de compléter l'achat en 2007.

2.1.2.2. Stratégies de diversification

La diversification est une stratégie qui permet soit d'élargir les champs d'activité, soit de distribuer les risques économiques liés aux fluctuations conjoncturelles. En plus, la diversification permet d'offrir aux grandes chaînes de la distribution au détail une gamme plus vaste de produits, et donc, pour les acheteurs, de limiter le nombre de fournisseurs.

Toutes les compagnies multinationales (mais pas seulement) ont diversifié leurs activités dans d'autres secteurs des fruits et légumes. Dole, par exemple, est le leader mondial dans la production et la commercialisation de fruits et légumes frais (ananas, légumes de la IV gamme, plus de 20 types de légumes, etc.). Del Monte a diversifié dans la production et la commercialisation de fruits frais et transformés, jusqu'à devenir leader mondial dans le secteur de l'ananas.

Chiquita est la compagnie la plus focalisée dans le secteur de la banane (60% des ventes), mais elle est active aussi dans la commercialisation de fruits et légumes (mangues, kiwi, ananas, melons, pommes, etc) et de produits transformés (jus de fruits, huiles alimentaires, légumes en boîte, etc).

2.1.2.3. Stratégies de localisation

Toutes les grandes compagnies multinationales ont suivi une stratégie d'intégration horizontale dans les différents pays exportateurs. Cette stratégie permet de limiter les risques productifs (événements climatiques) et économiques, ainsi que de disposer de grands volumes de produit pour alimenter les marchés à l'importation. Le tableau suivant montre leurs localisations.

Fig. 6 - Localisation des compagnies multinationales de bananes

Compagnies	Pays
Chiquita Brand International	Costa Rica, Honduras, Guatémala, Panama, Colombie, Indonésie, Côte d'Ivoire, Equateur, Martinique, Belize, Suriname, Jamaïque, Philippines, Rép. Dominicaine
Dole Food Company Inc.	Costa Rica, Honduras Cameroun, Côte d'Ivoire, Philippines, Indonésie Colombie, Equateur, Nicaragua, Vénézuéla, Jamaïque, Somalie
Del Monte Fresh Product	Costa Rica, Guatémala, Equateur, Panama, Brésil, Mexique, Cameroun, Philippines, Costa Rica, Guatémala, Equateur, Panama, Côte d'Ivoire, Jamaïque
Fyffes	Bélize, République Dominicaine, Îles Sous le vente, Costa Rica, Honduras, Guatémala, Equateur, Colombie, Jamaïque, Suriname, Îles Canaries

Source : European Fair Trade Association (EFTA)

Par contre, Noboa et les autres plus petites compagnies bananières n'ont pas été capables de suivre cette stratégie et, donc subissent un désavantage compétitif.

Le cadre institutionnel (notamment l'OCM banane) a contribué à accélérer le développement des stratégies d'élargissement, soit de participation/acquisition/alliances, soit de localisation.

Par exemple, anticipant la création de l'OCM, les multinationales américaines ont développé, entre 1991 et 1993, des stratégies à long terme de pénétration du marché communautaire, afin de commercialiser des bananes ACP et communautaires sur ce marché. En obtenant ainsi un droit direct aux licences B, elles ont contourné la limitation du volume de commercialisation fixé par le contingent tarifaire pour les pays tiers.

De plus, elles ont utilisé une opportunité supplémentaire en commercialisant sur le marché européen des volumes de bananes acquis par l'achat de « bananes papier ».

Ainsi, Dole, par une stratégie d'acquisition et d'investissement dans des zones de production ACP, a pénétré le marché camerounais à travers la française Compagnie Fruitière dont elle détient 37 % du capital. De même, Del Monte a stipulé un accord stratégique avec la camerounaise CDC.

Chiquita a profité de la libéralisation de la filière en Côte d'Ivoire pour s'associer à des groupements de producteurs privés (SCB, premier exportateur ivoirien de bananes). Elle a pris en outre une participation dans la société Banador (fédération de plusieurs sociétés ivoiriennes et françaises), qui commercialise 27 % des exportations ivoiriennes.

2.1.2.4. Stratégies de positionnement

Positionnement de coût:

Le positionnement de coût dépend fortement des pays, des systèmes et de la dimension de la production. Les différences les plus importantes sont imputables au coût du travail et des intrants.

Depuis quelques années les prix sur les marchés à l'exportation ont une tendance à la baisse, et les coûts de l'agrochimique ont une tendance à l'augmentation. Par conséquent, les compagnies bananières ont adopté une stratégie de limitation des coûts, qui se traduit par une diminution des salaires, une expulsion de travailleurs et une élimination de certains avantages données aux familles des ouvriers (maison en usage gratuit, etc.). La plus forte concurrence internationale a aussi amené les compagnies bananières et certains gouvernements de l'Amérique Latine à éliminer progressivement les garanties sociales aux travailleurs.

Positionnement produit/marché:

Il s'agit du positionnement (de qualité, de prix) choisi par les compagnies dans les marchés à la consommation. Chiquita, par exemple, a choisi un positionnement de haut de gamme, et les prix sont normalement plus élevés par rapport à la concurrence. Le produit de qualité plus basse de Chiquita (Catégories I et II) est commercialisé par des marques différentes (Consul, etc.). Un autre exemple est représenté par Noboa (marque Bonita), qui a choisi un positionnement plus bas de gamme, avec des prix plus compétitifs.

Dole et Del Monte ont choisi un positionnement intermédiaire entre les deux.

3. LA DESCRIPTION DES FILIERES BANANE

Ci de suite on présente une description des filières-banane:

- Filière UE-Espagne (Iles Canaries)
- Filière UE-France (Guadeloupe et Martinique)
- Filière ACP Caraïbes
- Filière ACP Afrique
- Filière Autres Pays Tiers hors ACP
- Filière bananes biologiques et du commerce équitable
- Filière Nouveaux Etats Membres (NEM)

En ce qui concerne la description de l'évolution de la production et des flux du commerce extérieur (notamment les exportations et les importations dans l'UE) des pays ACP et des Pays Tiers, les sources suivantes ont été utilisées:

- Production: FAO
- Exportations: FAO
- Importations dans l'UE: Eurostat Comext

Il faut souligner que les données disponibles présentent quelques contradictions (par exemple pour certains pays et pour certaines années, l'export est supérieur à la production). Il s'agit, peut-être, de données erronées, ou de phénomènes inconnus¹⁸. En outre, pour certaines pays, les exportations totales de source FAO sont plus basses que les importations dans la UE de source Eurostat Comext.

La description de l'organisation des filières comprend les principaux acteurs et les relations fonctionnelles entre eux. La description de chaque filière se conclue par un schéma synthétisant leur organisation. La chaîne des prix (de FOB jusqu'au détail) est aussi reportée. Les données se réfèrent à 2003.

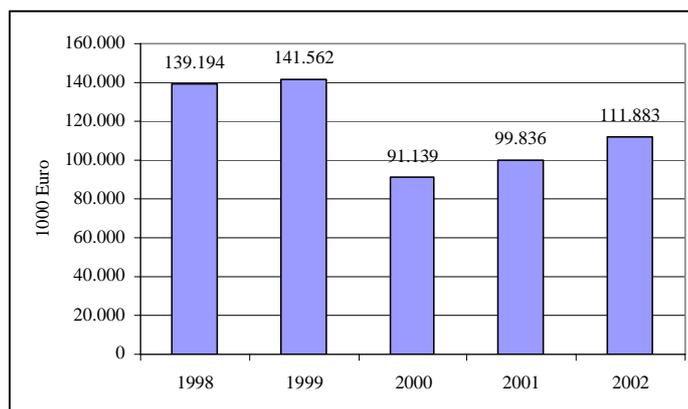
¹⁸ Par exemple, certains pays peuvent être aussi des plaques tournantes de la production d'autres pays (il y a une différence entre origine et provenance du produit).

3.1. FILIERE UE-ESPAGNE (ILES CANARIES)

3.1.1. La structure agricole de production

Avec 118,9 Millions d'Euros en 2002, la culture de la banane aux Canaries représente 15,8% de la valeur de la production brute agricole des Iles.

Fig. 7 - Canaries: Production brute de bananes en valeur



Source : Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación

Selon le recensement de l'agriculture de 1999, dans les îles Canaries les exploitations agricoles qui réalisent la culture de la banane sont presque 9.000, qui représentent 27% du total des exploitations agricoles.

La distribution des exploitations par classe de taille montre une situation structurelle très fragmentée: environ 70% des exploitations qui cultivent la banane est inférieur à 1 ha, et 85% est inférieur à 2 hectares.

Fig. 8 - Canaries: Exploitations avec des bananes par classe de taille et superficie en banane, 1999

	Expl. avec bananes		SAU banane	SAU moyenne en banane par exploitation
	N.re	%	Ha	Ha
Total	8.964	100,00	8.407	0,94
> 0.0 - < 0.2	2.070	23,09	207	0,10
>= 0.2 - < 0.5	2.414	26,93	600	0,25
>= 0.5 - < 1	1.773	19,78	863	0,49
>= 1 - < 2	1.349	15,05	1.182	0,88
>= 2 - < 3	495	5,52	774	1,56
>= 3 - < 4	257	2,87	592	2,30
>= 4 - < 5	139	1,55	381	2,74
>= 5 - < 10	272	3,03	1.141	4,19
>= 10 - < 20	125	1,39	1.120	8,96
>= 20 - < 30	31	0,35	436	14,06
>= 30 - < 50	19	0,21	424	22,32
>= 50 - < 70	7	0,08	238	34,00
>= 70 - < 100	6	0,07	132	22,00
>= 100 - < 150	3	0,03	124	41,33
>= 150 - < 200	1	0,01	168	168,00
>= 500 - < 1.000	2	0,02	25	12,50
>= 1.000	1	0,01	1	1,00

Source : INE- recensement agricole 2000

Au-delà de l'émiettement de la structure de l'offre agricole, la culture des bananes est soumise à quelques conditions environnementales qui pèsent vivement sur les coûts de production: en particulier, les difficiles conditions de captation de l'eau pour l'irrigation et les forts vents océaniques, qui imposent l'adoption de solutions techniques pour en limiter l'impact.

En 2002 la superficie totale de la culture était de 9.614 hectares. Dans les années plus récentes la superficie a manifesté une évolution croissante, même si dans le dernier an la croissance est seulement en apparence (en 2002 un différent système d'enregistrement des superficies des exploitations a été utilisé).

Fig. 9 - Évolution de la superficie en banane aux Canaries, par zone

(ha)

	1998	1999	2000	2001	2002
CANARIES	8.649	8.923	8.877	9.194	9.614 (*)
Lanzarote	2	2	2	3	2
Fuerteventura	19	26	14	18	22
Gran Canaria	1.389	1.598	1.620	1.843	1.826
Tenerife	4.103	4.141	4.085	4.180	4.181
La Gomera	291	292	285	279	268
La Palma	2.796	2.808	2.814	2.815	3.258 (*)
El Hierro	50	56	57	57	58

*) Données actualisées par rapport au nouveau cadre des cultures. L'augmentation de 2002 est en apparence

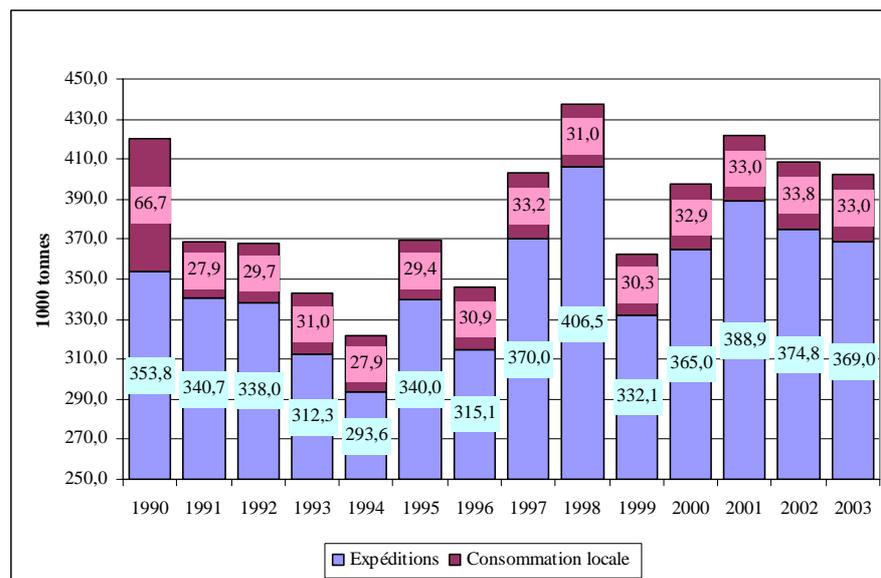
Source: Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Servicio de Estadística.

3.1.2. La production de bananes

En ce qui concerne la production commercialisée de bananes, le graphique suivant met en évidence l'évolution à partir de 1990. On observe trois périodes distinctes: la première (1990-94) avec une contraction très forte (-23,5%). La deuxième (1994-1998) avec une forte expansion (36,1%). La troisième (1998-2003) avec une évolution vers une certaine stabilisation jusqu'à 402.000 tonnes produites actuellement.

On observe que plus ou moins 91-92% de la production commercialisée est envoyée en Europe, tandis que 8-9% est destinée à la consommation locale.

Fig. 10 - Production commercialisée, expéditions et vente locale de bananes aux Canaries



Source: Comisión Regional del Plátano(1990-1992). ASPROCAN (1993).
 Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (1994-2003)

Il faut relever que les bananes (Platano) produites aux Canaries ont des caractéristiques distinctives par rapport aux bananes normalement présentes sur le marché. Elles présentent des petites taches sur la peau (*las motitas*), et sont attribuables aux variétés Petite naine, Gruesa Palmera, Zelig, Brier, Jonhson noire. Ceci permet au "Platano de Canarias" un positionnement différencié sur le marché, et donc de se soustraire à la concurrence des bananes d'autres origines.

Dans les dernières années, une production limitée de bananes biologiques a été acheminée, dont la surface en production est estimée à 60 Ha.

3.1.3. Organisation de la filière

Les producteurs des Canaries sont organisés actuellement en six Organisations de Producteurs et Coopératives. Le tableau suivant en reporte la raison sociale et la dimension par nombre d'associés.

Fig. 11 - Organisations des Producteurs aux Canaries, 2004

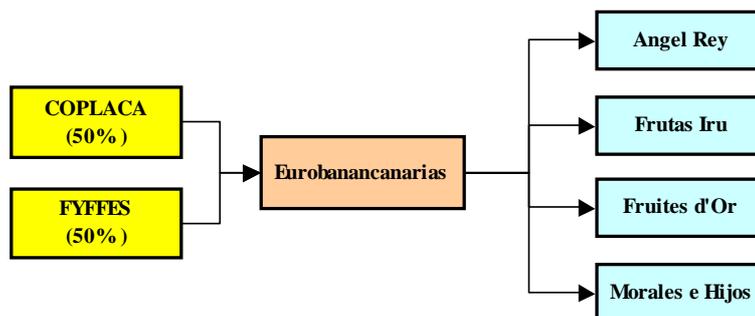
Organisation	% N.re producteurs
Grupo Regional de Cooperativas Plataneras (COPLACA)	34,90
Agricultores de Tenerife (AGRITEN)	17,00
Plataneros de Canarias	16,68
Europlatano	11,82
Cooperativas Unidas de La Palma (CUPALMA)	11,22
PLATACAN	8,38

Source : Asprocan

L'organisation la plus importante est COPLACA, qui regroupe 19 coopératives pour un total de environ 4.400 producteurs. En moyenne, les associés de COPLACA produisent 143.000 tonnes de bananes environ.

En correspondance de la naissance de l'OCM banane, le 1er juillet 1993 COPLACA a constitué avec Fyffes (à 50%-50%) la société Eurobanan Canarias, qui a un rôle d'expédition, mûrissement et distribution des bananes.

Eurobanan Canarias a successivement développé une politique d'expansion commerciale dans le marché ibérique, à travers la participation dans quelques-unes des plus importantes entreprises de commercialisation de fruits espagnols. En particulier Frutes D'or (Palma de Mallorca), Angel Rey (Madrid), Frutas Iru (Bilbao).



Eurobanan Canarias commercialise environ 130.000 tonnes de bananes des Canaries, et mûrit dans ses mûrisseries environ 85.000 tonnes (en 2003). La société est divisée en départements. En particulier le département Platano Verde a des fonctions de :

- relation directe avec les producteurs des Canaries;
- attribution des bananes directement arrivées des Canaries aux centres propres de distribution et de vente aux autres mûrisseries;
- coordination (suivi) du processus de la commercialisation jusqu'à la fin de la chaîne commerciale.

Eurobanan Canarias dispose actuellement de centres de mûrissement, conditionnement et distribution de fruits à Alicante, Barcelone, Jerez, Murcie, Vivigli et Vigo. En outre, elle est présente à Madrid, Bilbao et Palma de Mallorca par la participation en Angel Rey, Frutas Iru et Frutes D'or et Morales.

La société ne se limite pas à la commercialisation de bananes: elle a accru son champ d'activité à travers l'importation et la distribution d'autres fruits et légumes (de plus de 30 pays), dans le but de fournir le marché espagnol au détail (en particulier les chaînes de supermarchés) pour toute l'année avec une gamme plus ample de produits.

La stratégie de diversification a permis à Eurobanan Canarias de devenir l'entreprise espagnole leader dans la distribution de fruits et légumes, ainsi que leader de la commercialisation de bananes vertes et mûres.

Les autres groupements de producteurs suivent un modèle moins intégré, se limitent à effectuer les expéditions (les cargos sont loués à des compagnies de transport maritime) et la fourniture du produit vert à des mûrisseries et à des entreprises de commercialisation de fruits et légumes, installées dans la péninsule ibérique. Notamment:

- Bargaosa: société du group français Pomona;
- Fernandez: société de la compagnie italienne SIMBA (groupe Orsero);
- Dole: la multinationale américaine commercialise des bananes canariennes, mais pas avec sa marque.

Toutes les Organisations de Producteurs sont associés à ASPROCAN (Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias). L'objectif de l'association est la coordination des activités des différents producteurs dans le but de promouvoir et de soutenir sur le marché national et international le label d'origine "Platano de Canarias" qui identifie toutes les bananes produites aux Canaries.

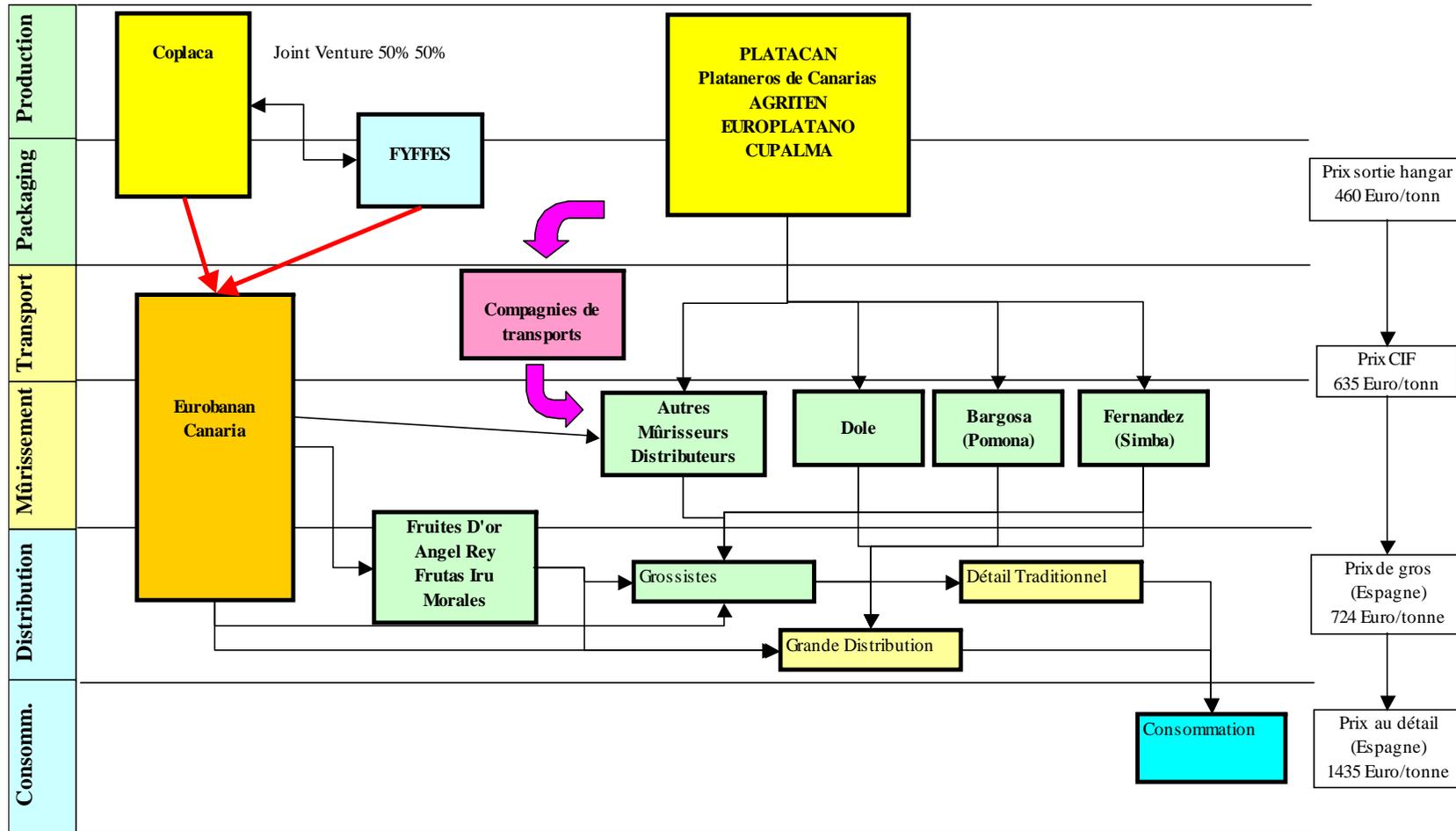
En outre, ASPROCAN s'occupe des activités de communication, promotion et publicité du label.

Une émanation d'ASPROCAN, Asprocan Export, a été constituée dans le but de s'occuper de la commercialisation du « Palatano de Canarias », en coordonnant les activités des différents groupements de producteurs et en les représentant auprès de l'administration régionale, nationale, communautaire et internationale. Cependant, elle n'est pas active actuellement.

La coordination d'ASPROCAN s'étend aussi aux méthodes de production, qui sont réglées et contrôlées par des cahiers des charges.

L'organisation de la filière-Canaries est synthétisée dans le schéma suivant.

Fig. 12 - Organisation de la filière Canaries



3.2. FILIERE FRANCE-UE (MARTINIQUE ET GUADELOUPE)

3.2.1. La structure agricole de production

Avec 69 et 164 Millions d'Euros (en 2000) respectivement en Guadeloupe et Martinique, la culture de la banane représente 24,1% et 52,5% de la valeur de la production brute agricole des Iles.

Selon le recensement de l'agriculture de 2000, la production de bananes est réalisée dans des petites exploitations, dont le nombre total est de 1.223 en Guadeloupe et 1.289 en Martinique. Toutefois, le nombre des producteurs professionnels est beaucoup plus limité (632 en Guadeloupe et 850 en Martinique).

Fig. 13 - Chiffres clés de la banane et de l'agriculture en Guadeloupe et Martinique (2000)

	Banane	Total agriculture	%
Guadeloupe			
Valeur de la production (1000 Euros)	68.980	286.024	24,1
N.re de Producteurs(a)	1.226	12.099	10,1
SAU (ha)	5.010	46.942	10,7
Martinique			
Valeur de la production (1000 Euros)	164.370	313.349	52,5
N.re de Producteurs(a)	1.289	8.039	16,0
SAU (ha)	9.308	38.944	23,9

a) dont professionnels: 632

b) dont professionnels: 850

Source: Agreste

La superficie cultivée en banane est environ 5.000 ha en Guadeloupe (soit 10,7% de la SAU totale) et 9.300 ha en Martinique (soit 23,9% du total).

3.2.2. La production de bananes

La fréquence d'évènements climatiques défavorables (cyclones, sécheresse) a des effets importants sur la production de bananes des deux régions.

Le graphique suivant met en évidence l'évolution de la production commercialisée à partir de 1991. On observe trois périodes distinctes: la première (1991-94) avec une contraction très forte (-20,7%). La deuxième (1994-1997) avec une expansion vigoureuse (60,2%). La troisième (1998-2003) avec une évolution vers une certaine stabilisation jusqu'à 329.000 tonnes.

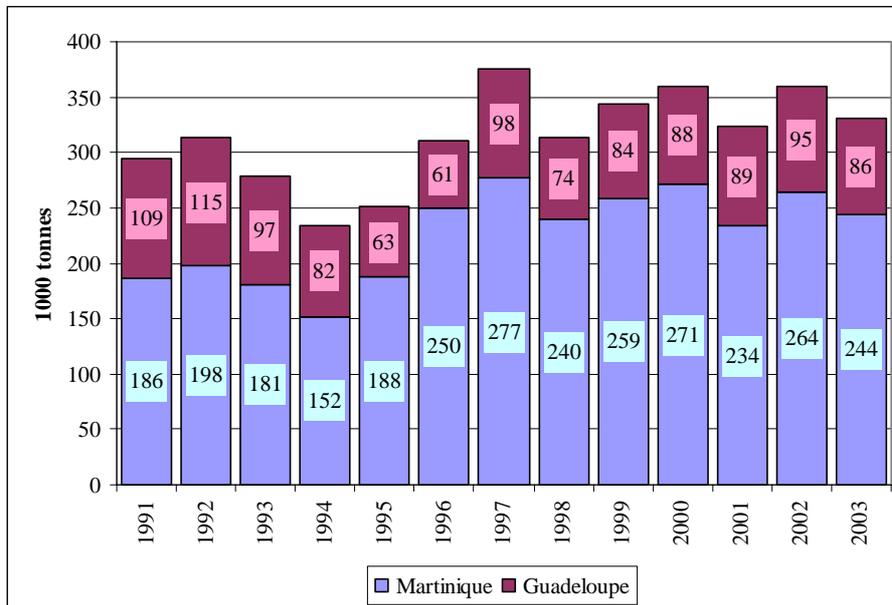
La production commercialisée est presque entièrement expédiée vers la France continentale, et une partie est réexportée vers l'Allemagne et quelques autres pays communautaires. Une petite quantité est envoyée aussi aux nouveaux Etats membres (Pologne, Slovénie, Slovaquie et République Tchèque).

En ce qui concerne la qualité, successivement à la naissance d'UGPBM presque 90% de la production de la Martinique répond à un même Cahier des charges-qualité. Les mêmes méthodes de contrôle qualité sont appliquées à chaque planteur, quelle que soit la taille de l'exploitation.

La situation en Guadeloupe est moins organisée, et les procédures rigoureuses de contrôle-qualité mises en place en Martinique n'ont pas été introduites.

En effet, il y a encore des disparités entre les normes qualitatives appliquées par les différents intervenants.

Fig. 14 - Evolution de la production commercialisée en Martinique et Guadeloupe



Source : 1991-93 DAF Martinique et Guadeloupe. A partir de 1994, Commission

3.2.3. L'organisation de la filière UE-France (Guadeloupe et Martinique)

Avant 2005, les producteurs de Martinique et Guadeloupe étaient organisés en cinq organisations des producteurs. Le tableau suivant en reporte la raison sociale.

Fig. 15 - Organisations de Producteurs en Martinique et Guadeloupe

Martinique
Société d'intérêt collectif agricole bananière (SICABAM).
Groupe des importateurs de produits agricoles martiniquais (GIPAM)
Banalliance
Guadeloupe
Karubana
Banagua

Source : Commission

En Martinique, avant 2003 une autre Organisation était active (COBAMAR). Après sa cessation, l'activité de commercialisation et les producteurs adhérents ont été prises en charge par les trois autres organisations.

A partir du 1er janvier 2004, SICABAM et GIPAM ont donné vie à l'Union des organisations de producteurs de banane de la Martinique (UGPBM). L'Union, qui a comme objectif l'amélioration de la compétitivité de l'industrie de la banane de la Martinique, commercialise actuellement presque 90% de la production de l'île (Banalliance commercialise le 10% restant par un accord

avec Agrisol). A partir de 1/1/2005, GIPAM et SICABAM ont réalisé leur fusion dans une nouvelle OP, Banamart.

Un des premiers résultats de l'activité de l'union a été l'élimination de toutes les marques préexistantes, et l'ensemble des bananes est commercialisé sous le label "Les Bananes de Martinique". Ceci a l'avantage de montrer clairement au consommateur l'origine du produit, et de le mettre dans les conditions d'effectuer ses propres choix d'achat. L'intention de l'union est d'impliquer aussi les organisations de Guadeloupe, qui pour le moment continuent à travailler pour leur compte.

Les Organisations de producteurs SICABAM et GIPAM (maintenant Banamart) disposent aussi de propres sociétés de distribution (SICABAM Import et GIPAM Import) installées en France, qui commercialisent par UGPBM.

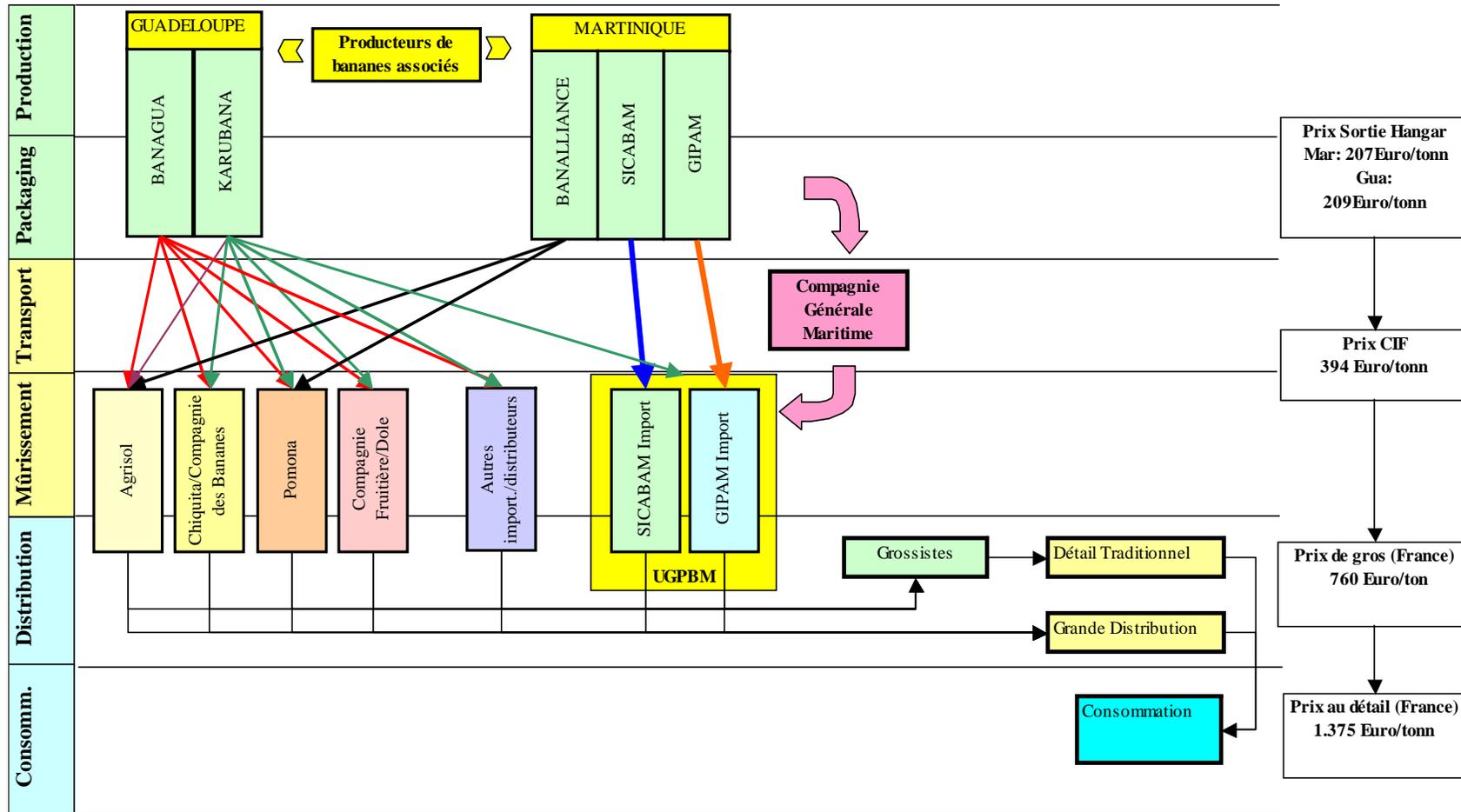
Les autres OP ont développé des accords de fourniture avec un nombre important de compagnies bananières et d'entreprises d'importation/distribution de fruits et légumes (qui normalement disposent de mûrisseries), localisées pour la quasi- totalité en France.

Parmi les plus significatives on reporte les suivantes:

- Compagnies des bananes: c'est une entreprise d'importation de bananes contrôlée par la multinationale américaine Chiquita;
- Compagnies Fruitière/Dole: c'est une entreprise qui participe à 40% de la multinationale américaine Dole, qui est aussi présente au Cameroun et en Côte d'Ivoire;
- Agrisol: c'est une compagnie française d'importation/distribution de bananes et d'autre fruits et légumes, qui effectue les achats aussi au Cameroun, Côte d'Ivoire, Costa Rica, Équateur. Au totale, la société importe environ 60.000 tonnes de bananes;
- Pomona- Fruidor: c'est une compagnie française qui exerce son activité sur deux pôles: un pôle agro-industriel, spécialisé dans l'importation, transformation et expédition/exportation de produits alimentaires, dont la banane (en plus, produits de l'industrie du mareyage, légumes frais de la 4^{ème} gamme, etc.). Un pôle de distribution, organisé en réseaux spécialisés par gamme de produits (fruits et légumes, produits de la mer, produits surgelés, produits secs et d'épicerie). Les importations de bananes sont en provenance aussi des Canaries (Bargosa), de ACP Afrique, de l'Amérique Latine, pour un total de environ 200.000 tonnes.

L'organisation de la filière UE-France est synthétisée dans le schéma suivant.

Fig. 16 - Organisation de la filière Martinique-Guadeloupe



3.3. FILIERE ACP-CARAÏBES

Le tableau suivant montre les flux de production, d'exportation totale, d'exportation dans le marché communautaire des bananes des pays ACP- Caraïbes, en total et par pays. L'évolution des pourcentages de l'export total sur la production et de l'export dans l'UE sur l'export total est aussi montrée.

Fig. 17 - Évolution de la production, exportations totales, importations dans la UE en provenance des Pays ACP- Caraïbes

(1000 tonnes)

		1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Winward isl.	Production	300,8	212,7	247,8	236,3	180,6	156,6	162,7	175,6	171,1	171,1	203,1
	Export total	251,7	169,9	193,3	193,6	137,0	142,5	135,4	122,6	87,7	104,2	67,8
	Import UE (12-15)	230,3	171,8	187,0	191,9	136,1	136,4	131,6	144,0	83,7	99,9	64,4
	% Exp tot/Prod	83,7	79,9	78,0	81,9	75,9	91,0	83,2	69,8	51,3	60,9	33,4
	%Exp.UE/Exp tot	91,5	101,1	96,7	99,1	99,3	95,7	97,2	117,4	95,4	95,8	94,9
Jamaïque	Production	125,0	120,0	130,0	130,0	130,0	130,0	130,0	130,0	130,0	130,0	130,0
	Export total	76,8	78,6	85,2	86,0	79,1	61,9	52,2	42,0	43,1	39,9	41,8
	Import UE (12-15)	77,4	76,3	83,8	89,5	77,0	61,9	51,6	40,9	43,0	40,6	41,8
	% Exp tot/Prod	61,4	65,5	65,5	66,2	60,8	47,6	40,2	32,3	33,2	30,7	32,2
	%Exp.UE/Exp tot	100,8	97,1	98,3	104,1	97,3	100,0	98,9	97,5	99,7	101,8	99,9
Rép. Dominicaine	Production	426,5	415,2	348,7	383,1	389,3	359,0	432,0	343,3	442,0	502,9	481,0
	Export total	72,7	95,0	94,2	80,2	63,9	65,5	58,0	80,2	130,2	112,2	122,0
	Import UE (12-15)	61,7	86,0	75,0	61,2	49,0	56,2	42,2	59,8	85,9	97,2	109,4
	% Exp tot/Prod	17,0	22,9	27,0	20,9	16,4	18,2	13,4	23,4	29,5	22,3	25,4
	%Exp.UE/Exp tot	84,8	90,5	79,7	76,4	76,8	85,8	72,8	74,6	66,0	86,6	89,7
Belize	Import UE (12-15)	38,5	47,0	41,1	54,1	53,1	53,4	55,7	68,6	51,6	38,2	73,8
Suriname	Import UE (12-15)	28,0	32,7	28,0	26,0	29,3	21,2	39,0	34,2	28,7	6,5	0,0
Total ACP-Car.	Import UE (12-15)	435,9	413,8	414,9	422,8	344,5	329,2	320,2	347,5	292,8	282,4	289,4

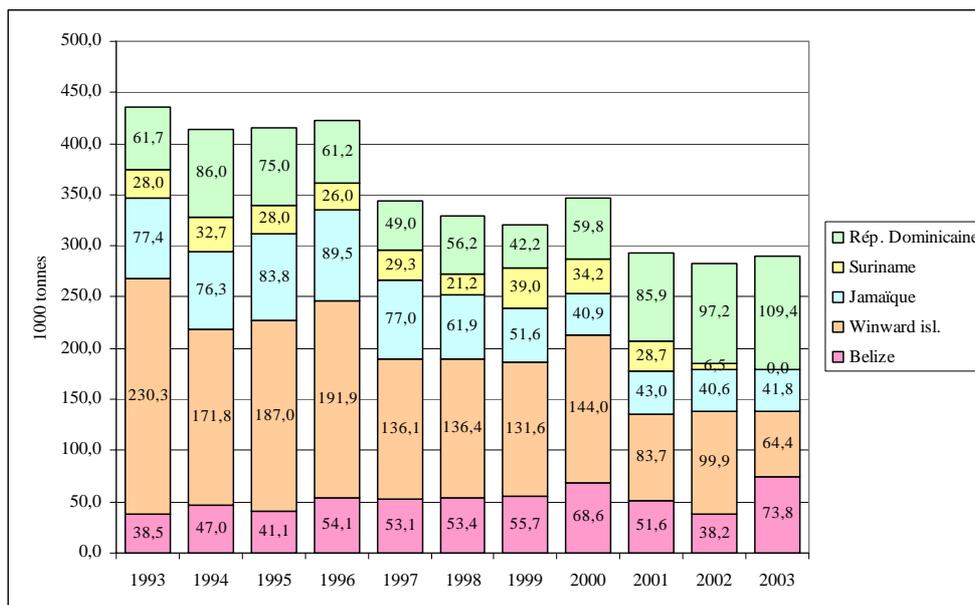
Source: FAO, Eurostat Comext

Du tableau on peut observer que le marché communautaire absorbe presque totalement les volumes d'exportation de ces pays. Seule la République Dominicaine envoie une partie des bananes exportées sur d'autres marchés (plus ou moins 20%).

L'évolution des importations communautaires des pays ACP-Caraïbes montre une forte tendance à la baisse, surtout de la Jamaïque et des îles Windward, tandis que les importations de la République Dominicaine ont une tendance à l'augmentation, grâce à l'orientation productive qui s'est développée dans ce pays (la Rép. Dominicaine est le plus important producteur de bananes biologiques - voir la filière spécifique).

Dans le graphique suivant, l'évolution des importations communautaires totales de bananes des pays ACP- Caraïbes est montrée par sa composition par pays.

Fig. 18 - ACP Caraïbes: Évolution des importations UE



Source : Eurostat Comext

3.3.1. La filière-banane dans les Iles Windward

3.3.1.1. La structure agricole de production

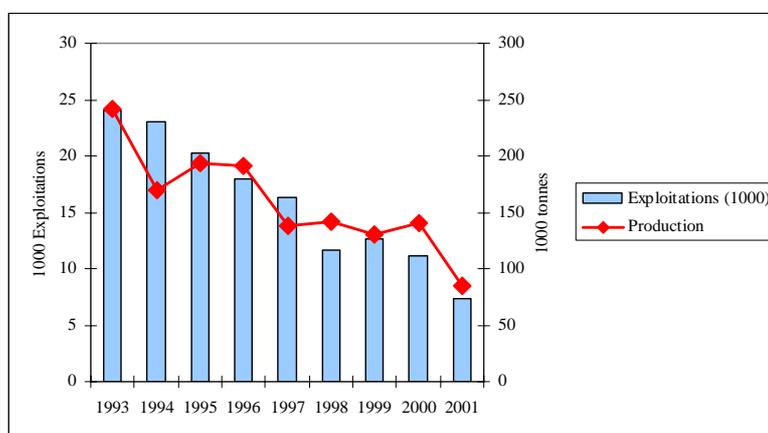
Dans les îles (Dominica) S. Lucia, S. Vincent et Grenadine, Grenada sont actifs presque 7.000 producteurs de bananes (en 2001). Quelques estimations rapportées à 1997 indiquent à 60.000 le nombre d'employés (directement ou indirectement) dans le secteur de la banane.

La superficie totale destinée à la banane est d'environ 12.000 ha (en forte diminution).

Dans les dernières années, la structure productive (et la production de bananes) est en forte baisse. Les exploitations bananières sont passées de 24.100 en 1993 à 7.300 en 2001 (-69,7%). Dans la même période, la production a diminué de 242.000 tonnes à 85.000 tonnes (-64,8%).

Le graphique suivant montre l'évolution des deux variables.

Fig. 19 - Iles Windward: évolution du n° de producteurs et de la production de bananes, 1993-2001



Source: WIBDECO (Windward Island Banana Development and Export Company)

La culture de la banane est réalisée généralement dans des exploitations de petite taille: Plus ou moins 80% dans des exploitations de moins de 2 ha, 15% dans des exploitations de 2-4 ha et le 5% dans des exploitations au-delà des 4 ha. Ceci empêche une utilisation élevée de la mécanisation, et la culture est effectuée avec un grand recours à la main-d'œuvre.

En général, les rendements sont bas: (15-20 tonnes/ha). Ceci est principalement lié à une disponibilité insuffisante d'eau pour l'irrigation et à une basse fertilité des sols.

Les conditions structurelles et les bas rendements, ainsi que le coût élevé de la main-d'œuvre, engagent un coût unitaire de production élevé (il est estimé que le coût du travail influe sur 60% des coûts totaux de production).

3.3.1.2. Organisation de la filière

Les producteurs des îles se réfèrent aux cinq organisations qui effectuent la coordination et l'agrégation de l'offre. Notamment:

- Dominica Banana Marketing Corporation (DBMC, en Dominica);
- St. Lucia Banana Corporation (SLBC, en St. Lucia);
- Grenada Banana Cooperative Society (GBCS, en Grenada);

- St. Vincent Banana Growers' Association (SVBGA, en St Vincent et Grenadine).

Les activités de commercialisation sont assurées par Windward Islands Banana Development and Exporting Company (WIBDECO¹⁹), une compagnie à participation soit par les cinq organisations susmentionnées, soit par les gouvernements des Îles. Les quotas de participation sont répartis de la manière suivante et, en ce qui concerne les Organisations, ils reflètent les moyennes productives des années 1992-1994 de chacune d'elles:

Government of the Commonwealth of Dominica	12,5%
Government of Saint Lucia	12,5%
Government of Saint Vincent and the Grenadines	12,5%
Government of Grenada	12,5%
DBMC	13,2%
SLBC	20,0%
SVBGA	15,6%
GBCS	1,2%

En 1996, WIBDECO a acheté la division bananes de Geest, en joint-venture avec la multinationale Fyffes (50%-50%).

En 2001, Windwards Bananas (société commerciale de Widbeco) a repris de Geest Bananas la commercialisation, le mûrissage et la distribution des bananes des Îles dans le marché britannique (seulement une partie marginale de la production est commercialisée dans d'autres pays de l'UE), où ils détiennent approximativement 10% du marché à la consommation.

Les bananes exportées sur le marché britannique sont achetées par les plus grandes chaînes de supermarchés (Tesco, Waitrose, Sainsbury, Marks & Spencer, Mack Multiples). Par contre, actuellement Geest Bananas est la société de transport maritime des bananes des Îles et d'une partie des bananes de la République Dominicaine.

Au-delà de la commercialisation, WIBDECO développe des activités de coordination de l'organisation et des services, et il a la responsabilité du système de contrôle de la qualité²⁰.

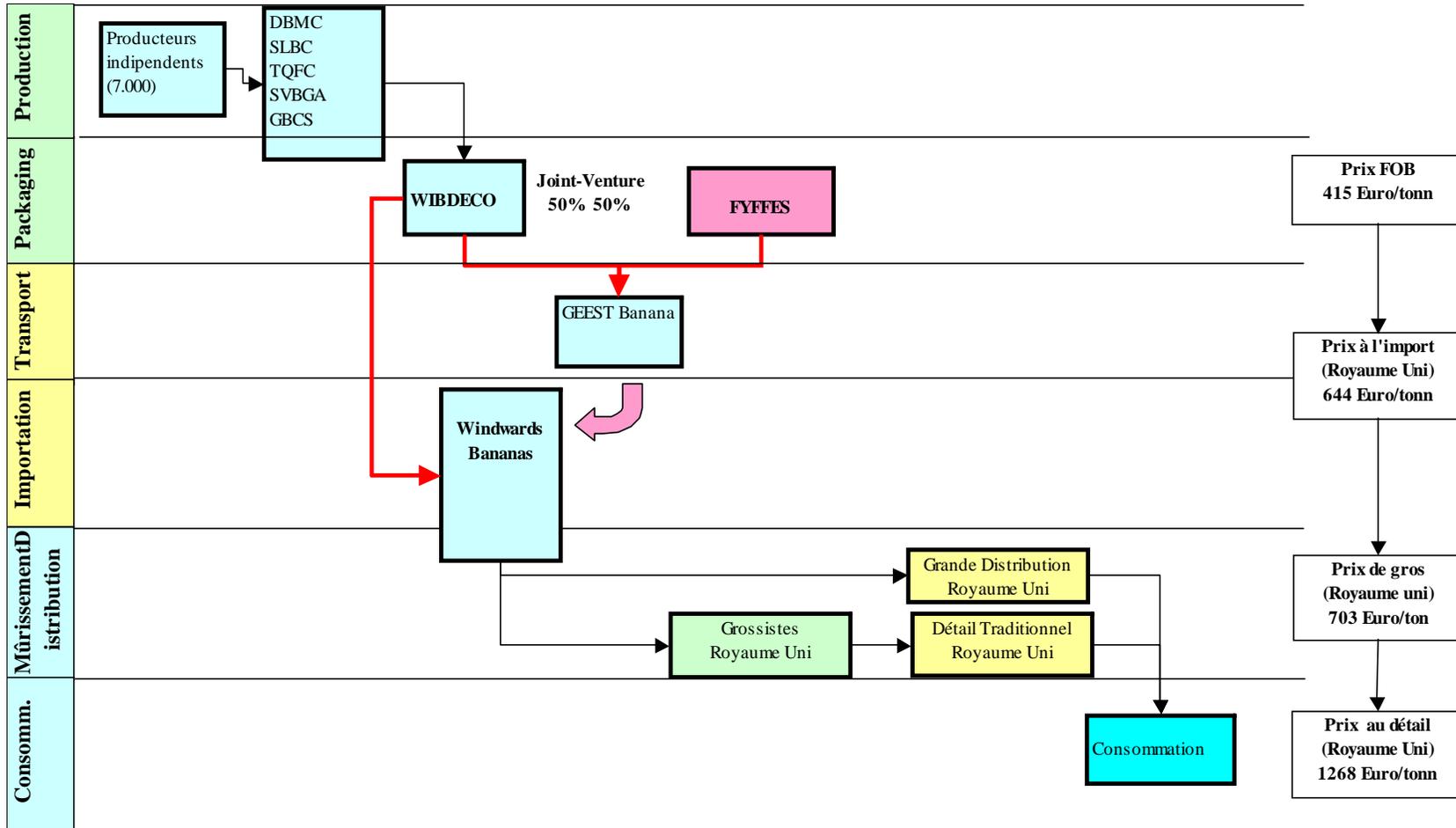
Dans les dernières années, une partie de la production de bananes des Îles est présente dans le circuit du commerce équitable, et une petite activité de production de bananes biologiques a été développée dans les Îles. Cette production est exportée, sur le marché britannique.

L'organisation de la filière banane des îles est synthétisée dans le schéma suivant (la chaîne des prix est relative à 2002).

¹⁹ WIBDECO a remplacé une compagnie précédente (WINBAN) en 1994

²⁰ La qualité de la production et du conditionnement est assurée par des cahiers des charges spécifiques, définis par WIBDECO en collaboration avec les Compagnies bananières et les Associations. En outre, WIBDECO a la responsabilité de la certification du produit. À cause de la basse compétitivité de coût par rapport aux bananes dollar, la qualité joue un rôle stratégique pour la position des bananes des Îles sur le marché britannique. En 1996 le Certified Grower Programme a été adopté pour répondre d'une manière plus harmonieuse aux exigences des buyers des supermarchés et des consommateurs britanniques, qui demandent des garanties sur les résidus de produits agrochimiques. En outre, en 2003, les bonnes pratiques ont été reconnues par EUREP-GAP (European Retailer Working Group).

Fig. 20 - Organisation de la filière Windward Islands



3.3.2. La filière-banane en Jamaïque

3.3.2.1. La structure agricole de production

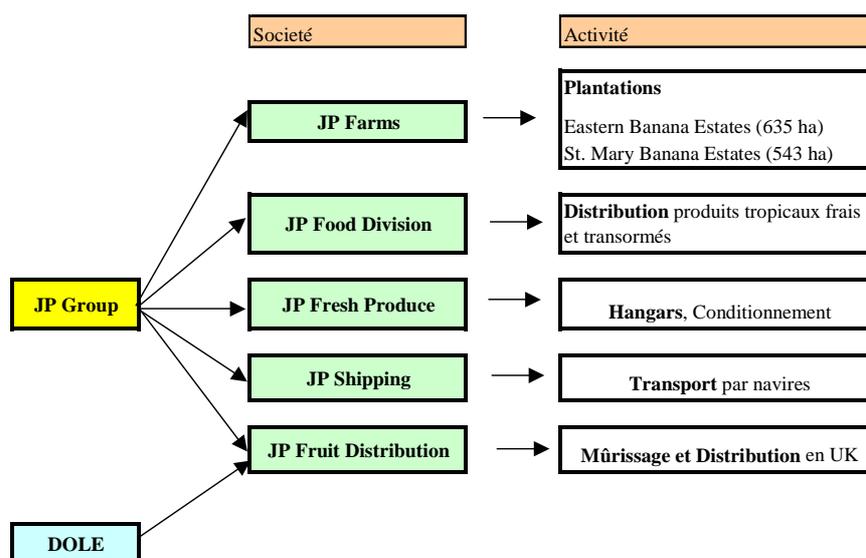
La superficie destinée à la banane est d'environ 3.000 Ha. La production est réalisée principalement dans des exploitations de petite et moyenne dimension (presque 280), où les rendements par hectare sont bas (environ 20 tonnes/ha) auquel s'ajoute un nombre limité d'exploitations irriguées de dimension moyenne (de 32 à 120 hectares) et un petit nombre de grandes plantations, qui réalisent des rendements plus élevés (de 33 à 44 tonnes/ha).

3.3.2.2. Organisation de la filière

En Jamaïque la filière banane suit deux modèles:

1. Le premier, totalement intégré (de la production à la distribution) par Jamaica Producers Group, qui exporte les bananes dans le marché britannique (approximativement 35% de la consommation de bananes du Royaume Uni).

A ce groupe appartiennent différentes sociétés, spécialisées dans les diverses phases de la filière. Le schéma suivant montre l'organisation du groupe.



- JP Farms gère deux sociétés agricoles de production de bananes, l'EBEL, avec cinq plantations pour un total de 648 hectares en production, et SMBE, avec 543 hectares en production.
- JP Foods est une société commerciale qui opère surtout sur le marché domestique de la Jamaïque, spécialisée dans la distribution de fruits frais et de produits transformés.
- JP Fresh Produce est une division de JP Foods qui dispose de deux mûrisseries et de hangars de conditionnement pour les produits frais, et elle commercialise le produit sur le marché jamaïcain et au *buyers* de l'Amérique du Nord et du Royaume-Uni.

- JP Shipping Company est la société qui dispose de cargos réfrigérés pour le transport des produits frais (pas seulement les bananes) de la Jamaïque vers l'Europe, mais elle déroule le service aussi au Costa Rica et dans la République Dominicaine.
- JP Fruit Distributors est la société qui pourvoit à l'achat, commercialisation, mûrissement et distribution des bananes et autres produits frais dans le Royaume-Uni, soit directement au détail (supermarchés), soit à des grossistes locaux. En 1994 la société a livré 35% à Dole Food Company. L'alliance stratégique avec Dole a permis à la société d'étendre la gamme de produits frais sur le marché du royaume Uni et en Irlande. Il a, en outre, permis à JP Fruit Distribution de devenir le seul agent de distribution des produits marqués Dole dans ces deux marchés (bananes originaires du Costa Rica, Cameroun, etc.).

2. Le deuxième modèle, avec une intégration partielle, suivi par les petits producteurs indépendants.

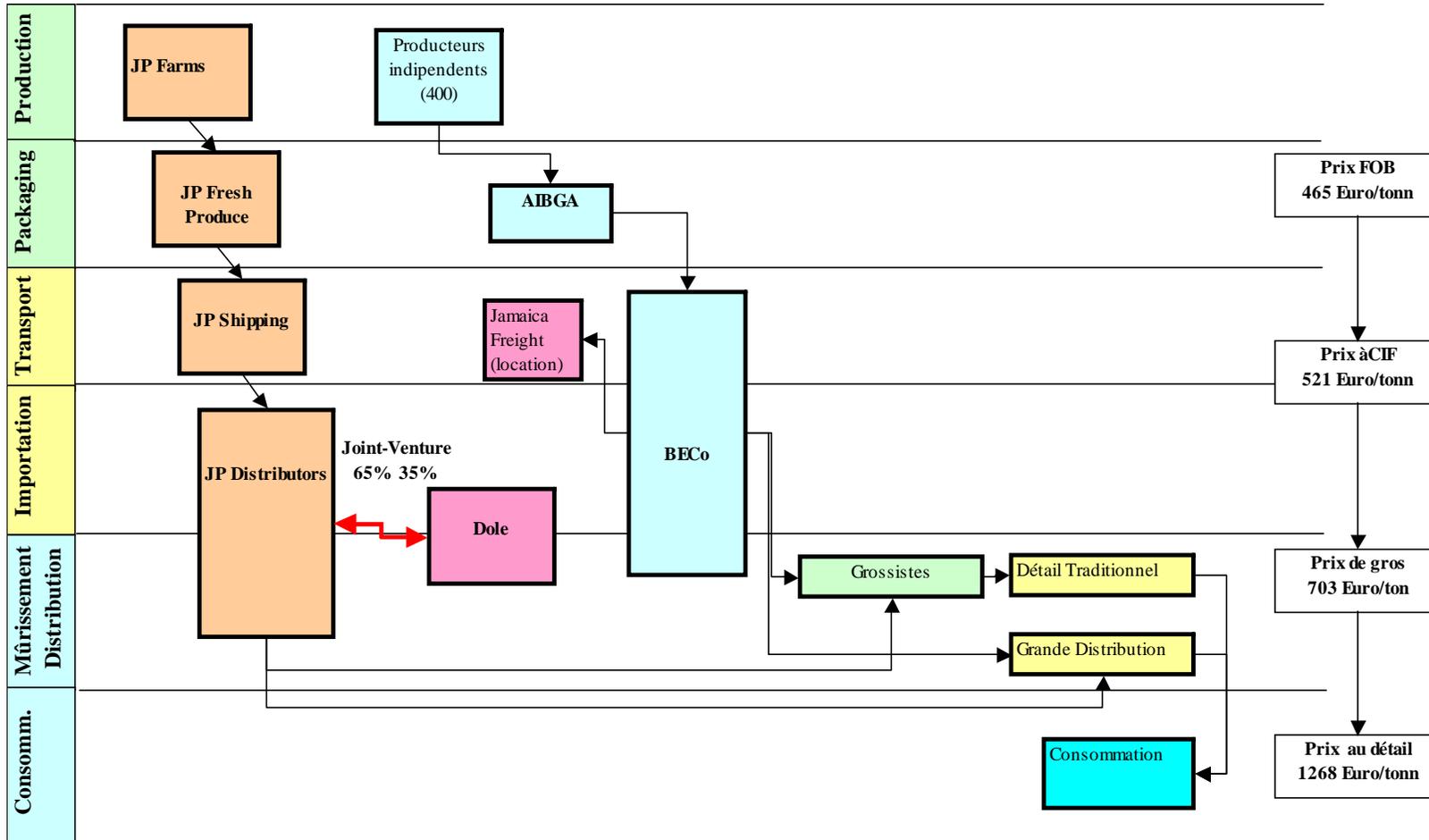
Ces producteurs sont organisés par All Island Banana Growers Association (AIBGA). Il existe 35 groupes de planteurs (de 10-15 membres). Cependant seulement 350-400 producteurs produisent des bananes pour l'exportation, tandis que les autres produisent pour le marché national.

L'activité d'exportation est effectuée par Banane Export Company (BECo), qui a la responsabilité des achats, des envois et de la commercialisation directe sur le marché du Royaume-Uni et, éventuellement, des autres pays européens. La société dispose de trois navires pour le transport des bananes, loués à Jamaica Freight. La société développe aussi une activité de contrôle de la qualité²¹ et de transfert de technologie.

L'organisation de la filière banane- Jamaïque est synthétisée dans le schéma suivant.

²¹ Les pratiques agricoles sont définies par des cahiers de charges. La manque du respect des règles porte à la dé-certification, et les producteurs ne peuvent pas porter les bananes à l'exportation.

Fig. 21 - Organisation de la filière Jamaïque



3.4. FILIERE ACP-AFRIQUE

Le tableau suivant montre les flux de production, d'exportation totale, d'exportation vers le marché communautaire des bananes des pays ACP- Afrique, le total et des deux pays les plus importants (Cameroun et Cote d'Ivoire). L'évolution des pourcentages de l'export total sur la production²² et de l'export dans l'UE sur l'export total est aussi montrée.

Fig. 22 - Cameroun et Cote d'Ivoire: production de bananes et exportations totales (1993-2003). Importations dans l'UE en provenance des Pays ACP- Afrique (1993-2003)

(1000 tonnes)

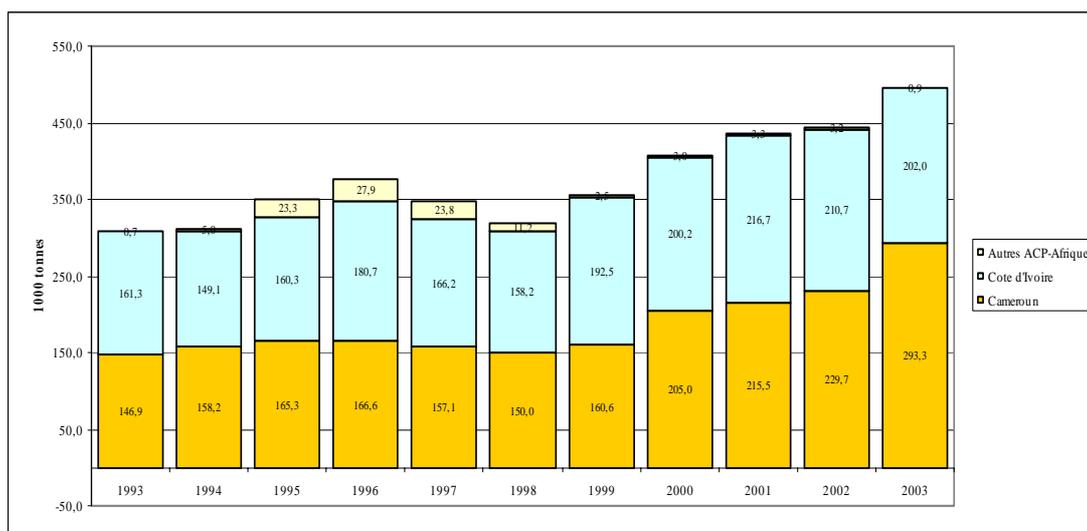
		1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Cameroun	Production	900,0	950,0	980,0	986,0	800,0	729,5	622,9	626,3	631,8	650,0	689,3
	Export total	120,0	175,0	171,0	166,2	179,4	132,0	165,0	238,2	254,1	238,4	300,0
	Import UE (12-15)	146,9	158,2	165,3	166,6	157,1	150,0	160,6	205,0	215,5	229,7	293,3
	% Exp tot/Prod	13,3	18,4	17,4	16,9	22,4	18,1	26,5	38,0	40,2	36,7	43,5
Cote d'Ivoire	Production	241,6	230,4	231,6	252,2	227,2	283,1	252,0	279,6	270,0	270,0	270,0
	Export total	173,0	156,5	173,1	192,5	190,5	193,0	218,6	217,3	255,6	256,0	223,0
	Import UE (12-15)	161,3	149,1	160,3	180,7	166,2	158,2	192,5	200,2	216,7	210,7	202,0
	% Exp tot/Prod	71,6	67,9	74,7	76,3	83,9	68,2	86,8	77,7	94,7	94,8	82,6
Autres ACP-Afrique	%Exp.UE/Exp tot	93,2	95,3	92,6	93,9	87,3	82,0	88,1	92,1	84,8	82,3	90,6
	Import UE (12-15)	0,7	5,0	23,3	27,9	23,8	11,2	2,5	3,0	3,3	3,2	0,9
Total ACP Afrique	Import UE (12-15)	308,9	312,2	348,9	375,3	347,2	319,4	355,7	408,1	435,5	443,6	496,3

Source: FAO, Eurostat Comext

Du tableau on peut observer que le marché communautaire absorbe presque totalement les volumes d'exportation de ces pays. Il faut souligner que la donnée statistique concernant le volume d'importation dans l'UE de bananes du Cameroun en 1998 (115.000 tonnes) a été corrigé à 150.000 tonnes sur la base des indications de la Commission.

L'évolution des importations communautaires des pays ACP-Afrique montre une tendance à l'augmentation, surtout à partir de 1999 lorsque la réforme de l'OCM a supprimé l'allocation des contingents par pays. Le graphique montre l'évolution des importations communautaires totales de bananes des pays ACP-Afrique par sa composition par pays.

Fig. 23 - Évolution des importations UE de Pais ACP Afrique



²² Il faut remarquer que les données de production du Cameroun (de source FAO) semblent surdimensionnées, ce qui fait supposer que une production de bananes plantaines y est comprise.

3.4.1. La filière-banane au Cameroun

3.4.1.1. La structure agricole de production

Au Cameroun la superficie totale destinée aux bananes d'exportation est d'environ 7.000 ha (en 2003), concentrés dans le sud-ouest du pays.

Normalement la production de bananes (pour la consommation interne) est réalisée dans des exploitations de petite taille. Par contre, les bananes à l'exportation sont produites dans des grandes exploitations de propriété de sociétés (sous le contrôle direct de compagnies bananières) et d'une entreprise publique. Les exportations de bananes sont adressées presque totalement vers le marché communautaire (France en particulier), tandis que des quantités limitées sont orientées vers les pays Est-Européens et l'Afrique du nord.

3.4.1.2. Organisation de la filière

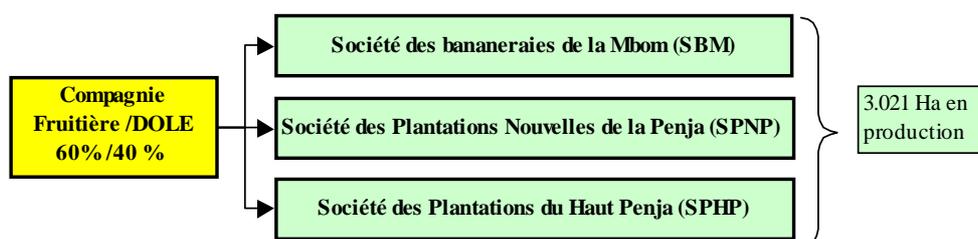
Après la privatisation de l'Organisation camerounaise de la banane (OCB) en 1990 (rachetée par la française Compagnie Fruitière), les grandes compagnies bananières (en prévision de l'OCM banane) ont investi dans le secteur pour développer la culture (dans le Mongo et le Fako).

Dans la filière banane pour l'exportation, au Cameroun opèrent trois acteurs, qui pratiquent des modèles d'organisation différents. Ces entreprises exportatrices sont regroupées au sein de l'Association Bananière du Cameroun (ASSOBACAM), fondée en 1988, et née de la dissolution de l'Organisation camerounaise de la banane et de la libéralisation du secteur.

L'acteur le plus important est la Française Compagnie Fruitière, avec une participation de 40% de l'américaine Dole.

Le groupe CF-Dole a la propriété (à 80%) de trois sociétés de production de bananes:

- Société des Plantations Nouvelles de la Penja (SPNP);
- Société des Bananeraies de la Mbom (SBM);
- Société des plantations du Haut-Penja (SPHP).



Les trois sociétés disposent de quelques 3.021 hectares en production (en 2003).

Dans les dix dernières années le groupe a considérablement investi (grâce aussi à des financements communautaires) dans les plantations et dans l'augmentation de la productivité, ce qui a permis une diminution des coûts unitaires de production.

Le groupe a obtenu la certification ISO 14000, en travaillant principalement à la réduction des traitements aériens, dans la rationalisation de l'irrigation et avec l'introduction de l'agriculture intégrée.

Les sociétés de production ont été récemment soumises à une restructuration forte, avec l'objectif de la réduction des coûts, en particulier des coûts fixes. Une partie des services intérieurs ont été donnés en *outsourcing* (entretien des moyens mécaniques, etc.), ce qui a impliqué la sortie de 20 % des employés.

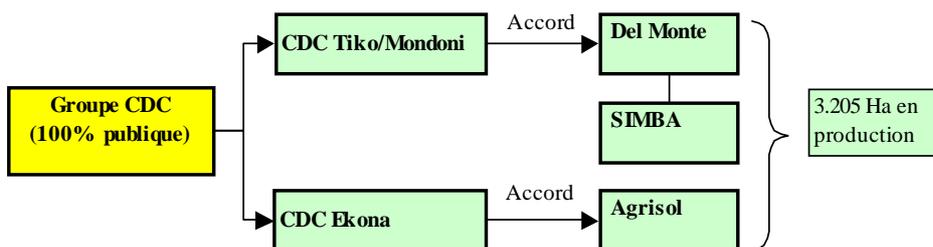
Les activités de commercialisation, transport et distribution sont complètement intégrés, et directement développés par le groupe Compagnie Fruitière/Dole.

En ce qui concerne la production agricole, le second acteur est le Cameroun Développement Corporation (CDC). Il s'agit d'une entreprise publique (100% du capital) qui est en voie de privatisation. CDC dispose d'un effectif total de 13 000 employés et 98.000 hectares où plusieurs cultures sont réalisées: hévéa (21.000 ha), palmier à huile (15.500 ha), banane (2.200 ha), poivre et cocotier (environ 100 ha). En 2003, CDC aura produit 113.000 tonnes de bananes, 22.000 tonnes de caoutchouc, 21.000 tonnes d'huile de palme, 4.500 tonnes de palmistes.

Dans le secteur de la banane, à CDC se réfèrent deux sociétés de production: CDC-Tiko et CDC-Ekona. Dans les dernières années, CDC a aussi réalisé des investissements avec l'objectif d'augmenter la productivité et de réduire les coûts de production.

Déjà en 1987 CDC-Tiko a signé un accord stratégique avec Del Monte. Cet accord a défini des rôles précis à l'intérieur de la filière: CDC-Tiko met à disposition le sol et fournit la main d'œuvre. Del Monte fournit le capital d'investissement et d'exercice, le service après-vente et assure la commercialisation du produit. Del Monte achète la production de bananes de CDC-Tiko et les exporte en UE à travers le partenaire SIMBA.

D'une manière analogue, CDC-Ekona a signé un accord stratégique du même type avec la française Agrisol (une compagnie d'importation/mûrissement/commercialisation de bananes et d'autres fruits et légumes), qui effectue ses achats aussi en Côte d'Ivoire, Costa Rica, Équateur, Guadeloupe. Dans ces deux dernières, Agrisol gère des sociétés de production. Une partie des bananes importées est vendue aux autres mûrisseries indépendantes.



Le troisième acteur de la filière est SAPACI.

Il s'agit d'un groupe indépendant français (dont le capital est détenu par des expatriés et des camerounais privés) né en 1999, qui réalise la production et l'exportation de bananes sur le marché français (environ 40.000 tonnes en 2004). La production de bananes est effectuée sur trois exploitations agricoles de moyenne dimension, directement contrôlées par une société du groupe (Société des Plantations de Mbanga), pour un total d'environ 800 hectares.

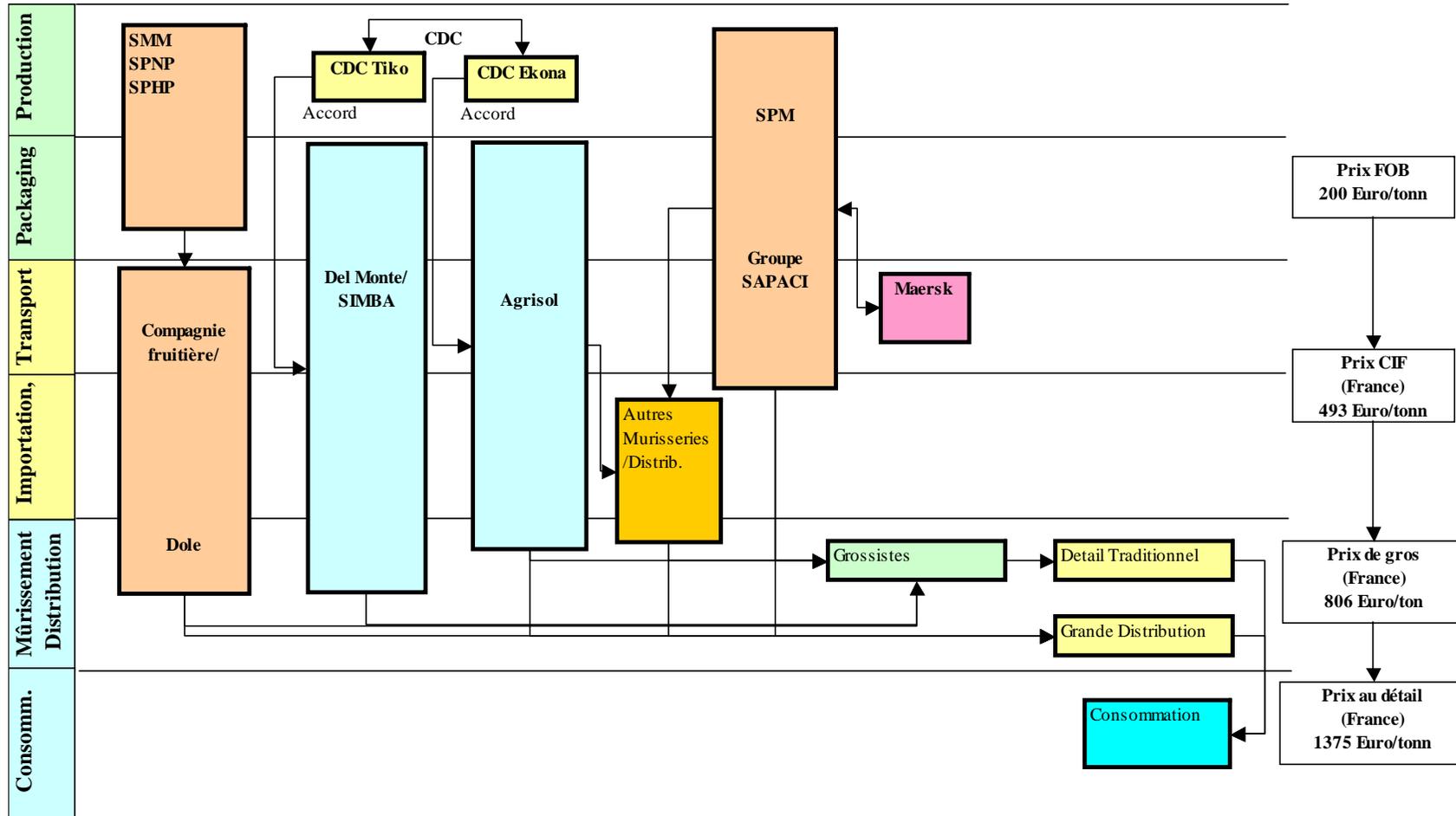
L'activité de conditionnement est directement effectuée par les sociétés du groupe, tandis que le transport est confié à la compagnie de navigation danoise Maersk²³. La société, qui ne dispose pas de certificats d'importations, est obligée à les acheter pour exporter le produit dans le marché communautaire. Les bananes sont vendues pour le compte de quelques compagnie françaises en qualité de commissionnaire (Agrisol, Canavese). Récemment, un accord de vente a été conclu avec Del Monte.



L'organisation de la filière- Cameroun est synthétisée dans le schéma suivant

²³ Le manque d'une compagnie de transport directement intégrée cause des coûts de transport plus élevés par rapport aux autres groupes.

Fig. 24 - Organisation de la filière Cameroun



3.4.2. La filière en Côte d'Ivoire

3.4.2.1. La structure agricole de production

En Côte d'Ivoire la superficie totale destinée à la banane est d'environ 16.500 ha. La plupart de la production de bananes d'exportation est actuellement réalisée dans 65 plantations, qui couvrent 5.500 hectares dans l'ensemble, pour un total de presque 20.000 employés.

La production bananière se caractérise par:

- Des opérateurs assez hétérogènes allant du petit planteur (5-20 ha), au parcours technique sommaire, à l'exploitation la plus moderne appliquant les techniques de production et de gestion des multinationales latino-américaines, en passant par l'exploitation de taille moyenne (environ 100 ha) plus ou moins modernisée;
- Des conditions agronomiques, spécialement topographiques, ainsi que le niveau de modernisation des entreprises, qui sont d'autres facteurs d'hétérogénéité. Les difficultés du régime foncier ivoirien limitent le remembrement des plantations en unités de plus grande taille pour réaliser des économies d'échelles.

La nécessité vitale d'arriver à des rendements similaires à ceux des plantations d'Amérique Centrale a forcé à l'abandon de certaines plantations ne présentant pas le potentiel agronomique nécessaire (pédologique, topographique, disponibilité en eau, etc.)²⁴

Comme dans le cas du Cameroun, l'exportation de bananes ivoiriennes est adressée pour 80-90% vers le marché communautaire, tandis que le restant 10-20% vers les pays de l'Afrique du nord et du Proche Orient. A l'intérieur de l'UE, Royaume Uni, Belgique, Pays-Bas et Allemagne sont devenues des destinations de la banane ivoirienne à côté de la France.

3.4.2.2. Organisation de la filière

Avant 1985 la filière banane ivoirienne était gérée par la Coopérative de producteurs pour la commercialisation des fruits et légumes de la Côte d'Ivoire (COFRUITEL). Après la dissolution (par le gouvernement) de la Coopérative, une participation accrue des multinationales s'est vérifiée. Par contre, le gouvernement n'est plus impliqué dans la production.

Actuellement, la production de bananes pour l'exportation est organisée en un système presque totalement intégré (sauf dans le transport maritime). Il faut souligner que quasi tous les exportateurs de bananes sont également des exportateurs d'ananas. En effet, les secteurs de la banane et de l'ananas ont évolué en synergie en terme de production et de transport maritime²⁵, en matière de débouchés et de circuit de commercialisation.

²⁴ Selon une étude de FAO, « *les petites exploitations, installées sur des sols pauvres, sont handicapées par une disponibilité réduite en eau, et rencontrent des difficultés croissantes à demeurer compétitives* »

²⁵ Au niveau du transport maritime, l'augmentation des exportations de l'une des cultures a pu compenser la baisse de l'autre pour permettre de maintenir le rythme de débarquement by-hebdomadaire en Europe

Fig. 25 - Exportations de bananes de la Côte d'Ivoire par structure

STRUCTURES	Année 2003	
	Tonnes	%
Groupe S C B	143.703	64,44%
BANADOR	45.473	20,39%
SCAB	33.604	15,07%
SOCOFRUIT	213	0,10%
C F A	2	0,00%
Total	222.995	100,00%

Source : OCAB

Aussi en Côte d'Ivoire, l'acteur le plus important est le groupe franco-américain Compagnie Fruitière/Dole. Le groupe opère en Côte d'Ivoire avec sa filiale SCB (Société pour le développement de la Culture de la Banane).

SCB détient 14 plantations pour un total d'environ 2.300 hectares en production. Avec plus de 143.000 tonnes de bananes exportées (en 2003), SCB détient presque 64% des exportations de bananes ivoiriennes, commercialisées avec le label SCB- Côte d'Ivoire. La société exporte directement en France (Marseille), et le transport est effectué avec des cargos loués à des compagnies de navigation (le transport n'est pas une activité intégrée). Normalement ces cargos transportent aussi les bananes d'autres compagnies concurrentes.

Le deuxième acteur le plus important est Chiquita à travers sa filiale Banador. Cette société dispose de 24 plantations, pour un total d'environ 1.900 ha en production. Chiquita/Banador détient une part de presque 20% (en 2003) des exportations de bananes ivoiriennes.

Le troisième acteur le plus important est SCAB, qui dispose de 7 plantations pour un total de 348 hectares en production.

D'autres entreprises s'ajoutent aux principales compagnies de production/exportation, comme, par exemple, le Groupe SIIM (France). Ce groupe est présent dans le *business* de la production, importation et distribution de fruits et légumes originaires des pays communautaires, ACP et tiers (bananes, ananas, agrumes, haricots verts, etc.). En Côte d'Ivoire ce groupe dispose de deux plantations: la plantation Rouchard (banane) et la plantation Touré (ananas).

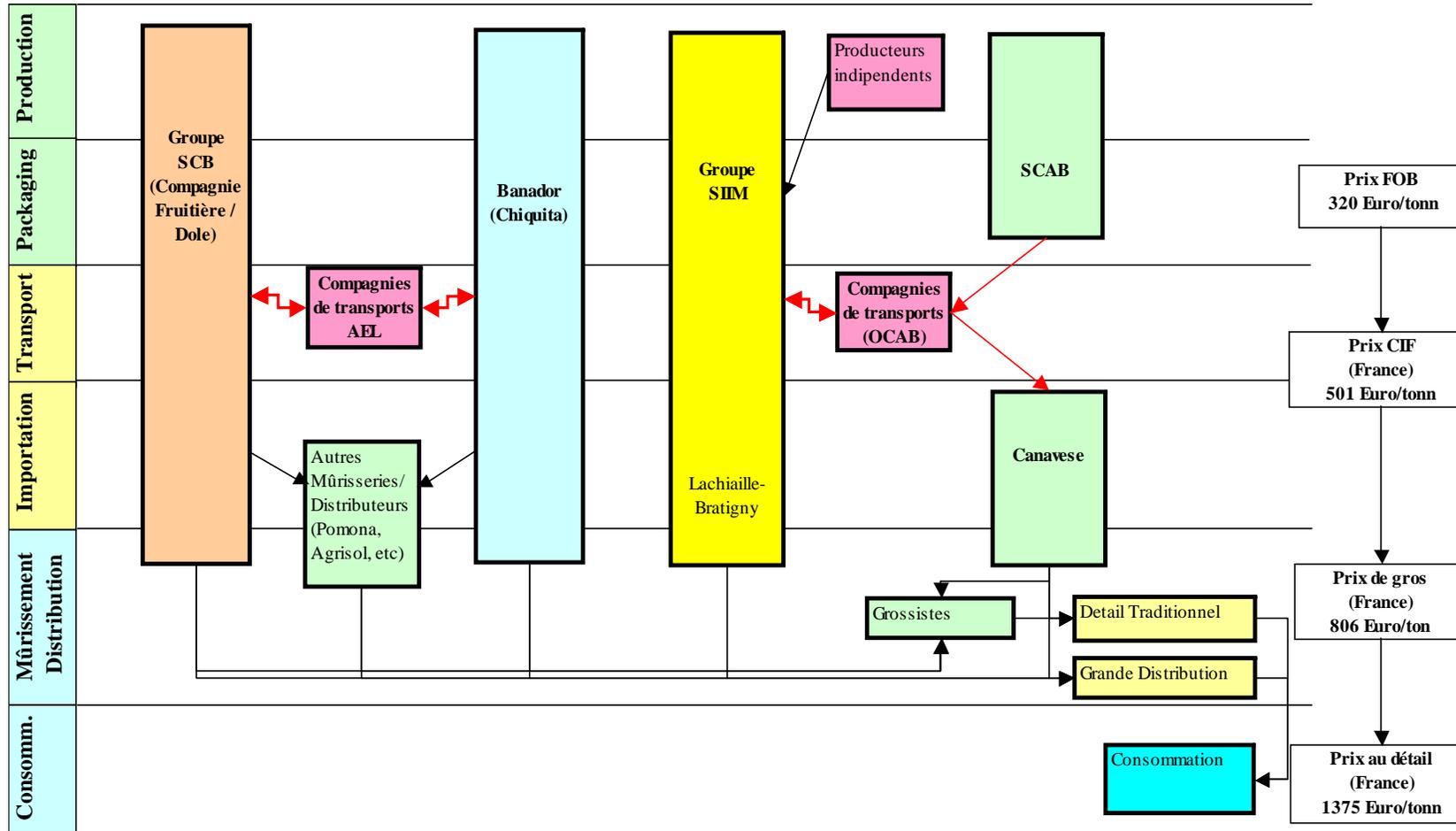
Aussi SIIM complète la chaîne logistique des bananes: à travers la société contrôlée Lachaille-Bratigny il dispose de mûrisseries en France. Les bananes SIIM (environ 20.000 tonnes importées en 2000) sont distribuées sur le marché français avec le label Elit, à travers les centres SIIM Paris et SIIM Marseille.

Une partie des bananes exportées est directement ou indirectement achetée par des grandes et plus petites entreprises de mûrissement /distribution, généralement localisées en France. En général, ces entreprises sont focalisées dans le *business* de l'importation/commercialisation au gros de fruits et légumes frais (comme la déjà citée Agrisol), ou diversifiées dans la production/commercialisation de produits transformés aussi (par exemple, Pomona).

Les producteurs de Côte d'Ivoire sont regroupés dans l' OCAB, fondée en 1991. Cette organisation a pour vocation de promouvoir les bananes, ananas et les mangues de Côte d'Ivoire par l'organisation de la profession, du transport et de la mise sur le marché.

L'organisation de la filière-Côte d'Ivoire est synthétisée dans le schéma suivant.

Fig. 26 - Organisation de la filière Cote d'Ivoire



3.5. FILIERE UE - AUTRES PAYS TIERS

3.5.1. La production et l'exportation des bananes, total et vers l'UE

Le tableau suivant montre les flux de production, d'exportation totale, d'exportation vers le marché communautaire des bananes des pays tiers. L'évolution des pourcentages de l'export total sur la production et de l'export dans l'UE sur l'export total est aussi montrée.

Fig. 27 - Evolution de la production, exportations totales, importations dans la UE en provenance des autres Pays Tiers

(1000 tonnes)

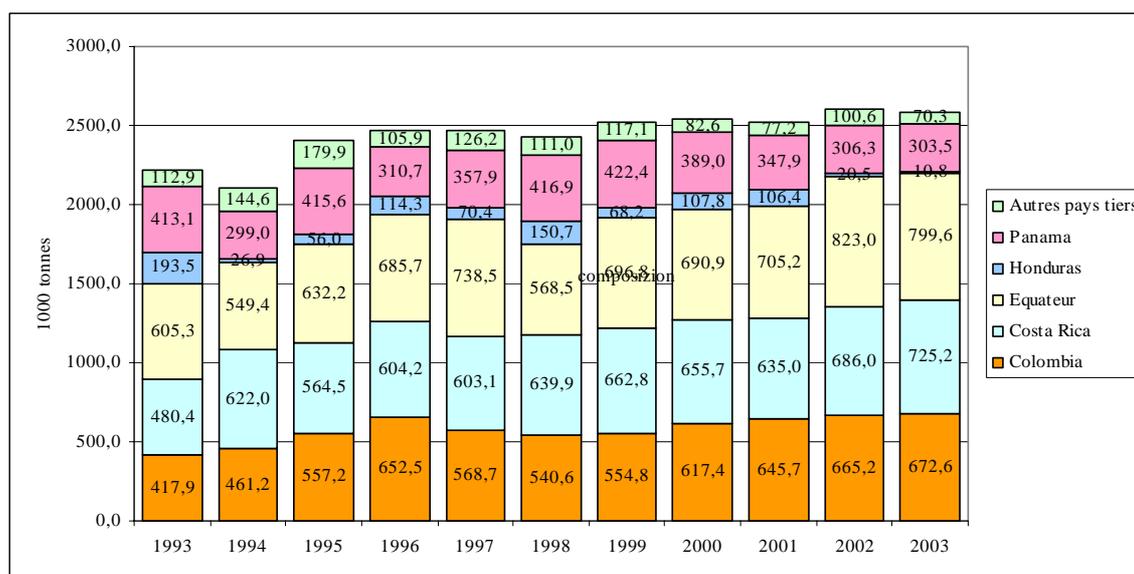
		1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Equateur	Production	4.422	5.086	5.403	5.727	7.494	5.463	6.392	6.477	6.077	5.528	5.609
	Export total	2.582	3.308	3.737	3.840	4.456	3.856	3.935	3.940	3.526	4.199	4.643
	Import UE (12-15)	605	549	632	686	738	569	697	691	705	823	800
	% Exp tot/Prod	58,4	65,0	69,2	67,1	59,5	70,6	61,6	60,8	58,0	76,0	82,8
	%Exp.UE/Exp tot	23,4	16,6	16,9	17,9	16,6	14,7	17,7	17,5	20,0	19,6	17,2
Colombie	Production	1.893	1.930	1.598	1.491	1.607	1.517	1.650	1.524	1.375	1.424	1.450
	Export total	1.502	1.572	1.336	1.407	1.509	1.433	1.818	1.680	1.516	1.570	1.420
	Import UE (12-15)	418	461	557	653	569	541	555	617	646	665	673
	% Exp tot/Prod	79,4	81,4	83,6	94,3	93,9	94,5	110,2	110,2	110,3	110,2	97,9
	%Exp.UE/Exp tot	27,8	29,3	41,7	46,4	37,7	37,7	30,5	36,7	42,6	42,4	47,4
Costa Rica	Production	2.000	2.000	2.300	2.400	2.300	2.500	2.420	2.250	1.739	1.612	1.863
	Export total	1.833	1.875	2.033	1.933	1.835	2.101	2.113	1.883	1.739	1.612	1.723
	Import UE (12-15)	480	622	564	604	603	640	663	656	635	686	725
	% Exp tot/Prod	91,7	93,7	88,4	80,6	79,8	84,0	87,3	83,7	100,0	100,0	92,5
	%Exp.UE/Exp tot	26,2	33,2	27,8	31,3	32,9	30,5	31,4	34,8	36,5	42,6	42,1
Panama	Production	819	899	864	838	758	576	776	660	489	500	550
	Export total	708	757	693	634	602	463	593	489	321	406	393
	Import UE (12-15)	413	299	416	311	358	417	422	389	348	306	303
	% Exp tot/Prod	86,5	84,1	80,2	75,6	79,4	80,4	76,5	74,1	65,6	81,2	71,4
	%Exp.UE/Exp tot	58,3	39,5	60,0	49,0	59,5	90,0	71,2	79,5	108,3	75,5	77,3
Honduras	Production	1.013	839	867	1.022	946	862	453	469	516	965	965
	Export total	831	446	522	574	490	502	120	375	432	441	444
	Import UE (12-15)	194	27	56	114	70	151	68	108	106	20	11
	% Exp tot/Prod	82,1	53,1	60,2	56,1	51,8	58,2	26,4	80,0	83,7	45,7	46,0
	%Exp.UE/Exp tot	23,3	6,0	10,7	19,9	14,4	30,0	57,0	28,7	24,6	4,6	2,4
Autres PT	Import UE (12-15)	113	145	180	106	126	111	117	83	77	101	70
Total Import de PT	Import UE (12-15)	2.223	2.103	2.405	2.473	2.465	2.428	2.522	2.543	2.517	2.602	2.582

Source: FAO, Eurostat Comext

Du tableau on peut observer que le marché communautaire est plus ou moins important pour les différents pays. Aux deux extrêmes, Panama est le pays le plus dépendant du marché communautaire, tandis que le Honduras a une position marginale dans les dernières années.

Dans le graphique l'évolution des importations communautaires totales de bananes des pays tiers est montrée par sa composition par pays.

Fig. 28 - Évolution des importations Ue des autres pays tiers



Source: Eurostat Comext

3.5.2. La situation en général

En général, la situation des pays tiers exportateurs de bananes est très diversifiée, aussi bien sur le plan économique, que sur le plan social. Les économies du Costa Rica et du Honduras dépendent fortement de l'industrie bananière, tandis que dans les autres pays elle est moins importante.

Sur le plan social, des différences très fortes concernent la situation des droits des travailleurs et de leurs organisations dans le marché du travail (très faible en Équateur, plus forte dans les autres pays)

La situation économique, le pouvoir des organisations syndicales, ainsi que la structure et le système de production mènent à des différences significatives des coûts de production des différents pays. En se limitant aux salaires, le tableau suivant montre les différences.

Fig. 29 - Salaire en \$ par jour (Août 2004)

Panama	10,07
Costa Rica	7,75
Colombie	5,8
Equateur	4,54
Honduras	3,98

Source: CORBANA - Corporación Bananera Nacional

En ce qui concerne la structure de production et l'organisation de la filière, les plus importants pays tiers exportateurs ont été examinés.

3.5.3. Équateur

3.5.3.1. La structure agricole de production

En Équateur la superficie destinée à la banane est de 194.000 ha environ, concentrés dans les régions de El Oro, Guayas, et Los Rios. La culture est réalisée dans des exploitations de taille relativement petite (par rapport aux autres pays exportateurs de l'Amérique Latine). Le recensement de l'agriculture en l'an 2000 montre que 80% environ des exploitations est comprise dans la classe de taille de 1 à 30 ha, tandis que seulement 3% des exploitations disposent plus de 100 ha.

Fig. 30 - Équateur: Nombre d'exploitations bananières par classe de taille

Classe de taille	Nombre d'exploitations	%
< 30 ha	3.956	80,1
de 31 à 50 ha	480	9,7
de 50 à 100 ha	366	7,4
> 100 ha	139	2,8
Total	4.941	100,0

Source: Recensement Agriculture 2000 de l'Équateur

Les exploitations sont conduites par des producteurs indépendants ou des sociétés nationales. Une partie plus limitée de grandes plantations (moins de 1%) est maîtrisée par les sociétés multinationales.

Selon une étude de la FAO²⁶, la production de bananes procède selon divers systèmes. Quelques plantations sont dotées de réseaux d'irrigation et de drainage, elles sont équipées de câbles de traction et leurs besoins en main d'œuvre est d'un ouvrier par hectare. D'autres sont des cultures pluviales, qui utilisent peu d'intrants agricoles et sont mal équipées. Ces plantations peuvent employer jusqu'à cinq ouvriers par hectare.

La productivité des terres et du travail varie considérablement: de 1.000 caisses /ha dans les exploitations traditionnelles à 3.000 caisses/ha dans les exploitations modernes (moyenne: 1.800 caisses/ha, soit 32-33 tonnes).

3.5.3.2. Organisation de la filière

En Équateur il est estimé que la production et le commerce de bananes emploient 380.000 personnes environ. En général la plus grande part des producteurs (mal organisés) vend le produit à un nombre limité d'intermédiaires.

Au-delà des plantations en propriété, l'approvisionnement des multinationales et des entreprises nationales d'exportation est effectué à travers des accords contractuels avec les planteurs, où le prix à la caisse est défini²⁷. Cependant, pour une grande partie des producteurs indépendants les achats ne prévoient pas de contrats. Il faut préciser que le gouvernement fixe un prix minimum (autours de 3,20 \$ US par caisse de bananes), mais les producteurs ont des difficultés à le faire respecter.

²⁶ L'économie mondiale de la banane 1985-2002

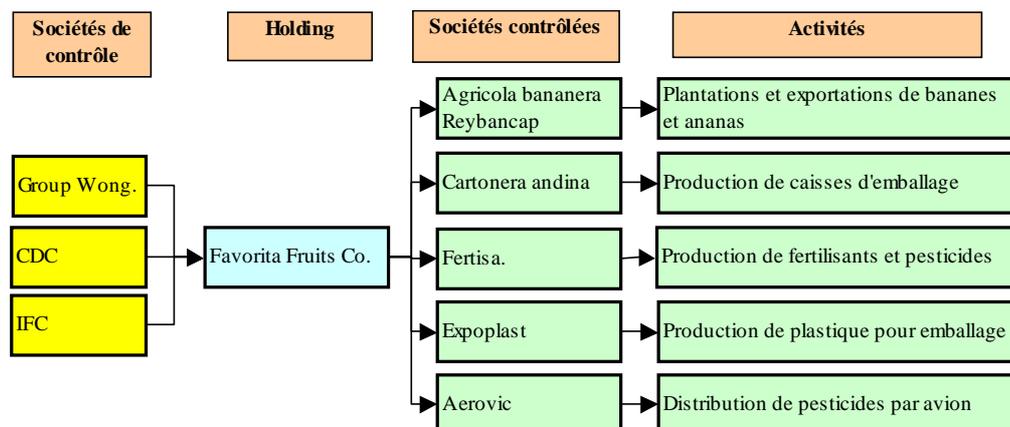
²⁷ Les contrats spécifient aussi les techniques de production et la périodicité des livraisons.

La plupart des entreprises d'exportation locales achètent aux producteurs indépendants le second choix de qualité supérieure des multinationales et des grandes compagnies nationales, pour alimenter l'exportation vers les autres Pays de l'Amérique Latine et, dans les dernières années, les pays de l'Europe de l'Est.

En Équateur il y a 64 entreprises d'exportation de bananes, dont 5 seulement exportent directement dans les Etats membres de l'UE. Les autres exportent indirectement par les compagnies multinationales (dans ce cas, en pratique, les entreprises deviennent des sous-fournisseurs des multinationales).

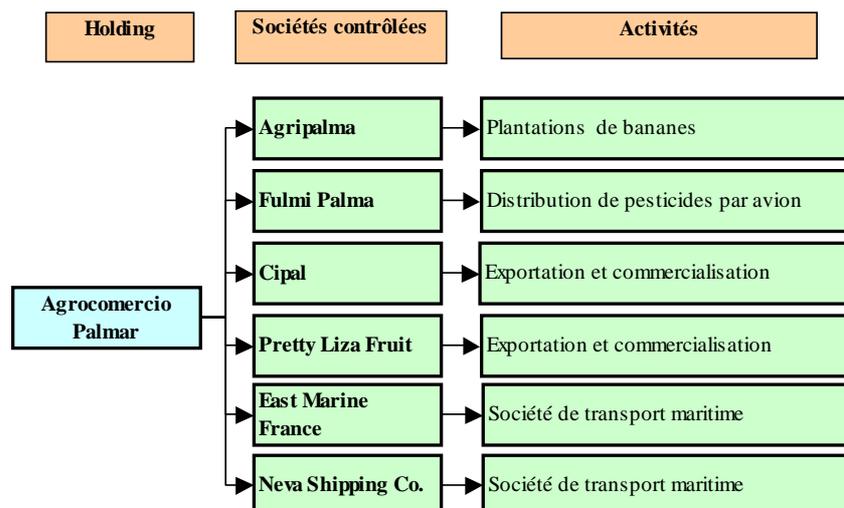
L'acteur le plus important en Équateur est Exportadora Bananera Noboa, avec une part de marché à l'exportation de bananes d'environ 35%. Cette compagnie représente la division agricole du groupe privé équatorien Noboa S.A, qui est présent dans les secteurs des transports, mines, banques et assurances. La production de bananes est directement réalisée dans des plantations en propriété (environ 7.000 ha). En outre, une grande partie des approvisionnements est achetée par presque 600 producteurs associés, qui disposent d'une superficie de 36.000 hectares. Toutes les phases de la filière sont intégrées. Noboa commercialise ses bananes avec le label Bonita.

Le deuxième acteur le plus important de l'Équateur est la Holding Favorita Fruit Company avec une part de marché à l'exportation de bananes d'environ 16%. La compagnie est en participation par le groupe Wong, le Commonwealth Development Corporation (CDC) et l'International Finance Corporation (IFC). La compagnie suit un modèle d'intégration verticale, avec plusieurs sociétés spécialisées dans des rôles différents.



En particulier, Raybanpac (Rey Banano del Pacifico) a des plantations en propriété pour un total de 8.003 ha en bananes. La compagnie commercialise les bananes avec le label Favorita aux Etats Unis, UE, Europe de l'Est (Pologne, Hongrie, Rép. Tchèque, Lituanie), Russie, Chine, Proche Orient. En outre, la compagnie commercialise des autres marques (Chiquita, Aycan, Barny, Bonanza).

Une autre compagnie nationale de l'Équateur est le consortium Agrocomercio Palmar, qui commercialise environ 100 millions de caisses de banane par an. Cette compagnie aussi suit un model d'intégration verticale, avec plusieurs sociétés spécialisées dans des rôles différents.



En particulier, Agripalma gère des plantations en propriété pour un total de 1.300 ha en bananes. La compagnie commercialise les bananes avec le label Pretty Liza dans l'UE (Italie), en Europe de l'Est (Pologne, Hongrie, Rép. Tchèque, Slovaquie, Estonie), Russie, Ukraine, Turquie.

Les multinationales Chiquita, Dole, Del Monte et Fyffes sont vivement présentes en Équateur, mais leur importance est inférieure par rapport à d'autres pays de l'Amérique Latine. Comme d'habitude, le modèle suivi est l'intégration verticale. Toutefois, Chiquita et Del Monte ont réduit leurs plantations, et l'approvisionnement est effectué directement chez les planteurs indépendants ou (plus souvent) chez des intermédiaires²⁸. En contre-tendance par rapport aux autres multinationales, à partir de 2002, Dole a acheté des plantations²⁹, en plus d'assurer ses fournitures de bananes auprès d'environ 500 producteurs indépendants.

Sur le marché communautaire, les multinationales disposent de sociétés totalement contrôlées qui intègrent les phases de l'importation, mûrissement et commercialisation des bananes. Il s'agit, notamment, de:

- Chiquita Banana Company (Belgique)
- Chiquita Compagnie des Bananes/Frubana (France)
- Chiquita Italia (Italie)
- Del Monte Belgium (Belgique)
- Del Monte Fresh Produce UK (Royaume Uni)
- Dole (Allemagne)
- Dole Food Espana (Espagne)
- Dole Italia (Italie)

Sur le marché communautaire, ces sociétés utilisent aussi des entreprises d'importation/commercialisation de fruits et légumes locales pour distribuer les bananes sur le marché de détail. (Ce modèle est suivi pour les bananes d'importation de tous les pays de l'Amérique Latine).

²⁸ Des sociétés d'intermédiation ont été constituées aussi par les multinationales, ce qui leur permet de respecter formellement le prix minimum fixé par le gouvernement.

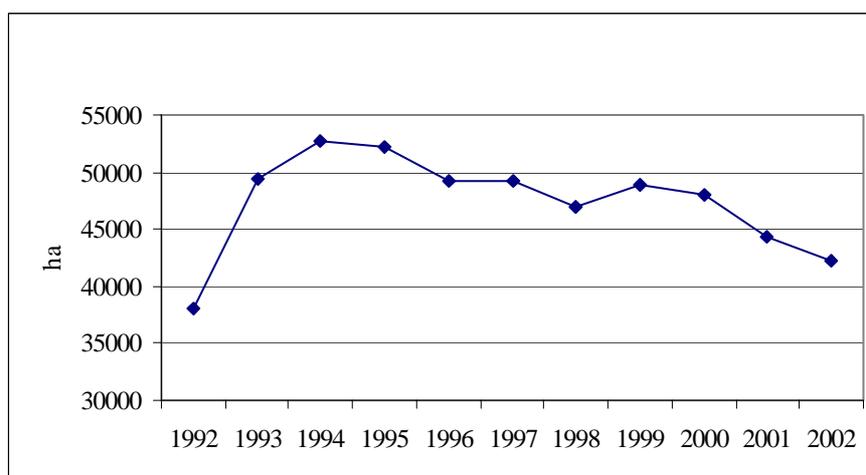
²⁹ Cette stratégie suivi le désengagement de Dole dans la production agricole en Colombie, Nicaragua et Vénézuéla, où les travailleurs sont beaucoup plus organisés et syndicalisés.

3.5.4. Costa Rica

3.5.4.1. La structure agricole de production

Au Costa Rica la superficie destinée à la banane est de 42.000 ha environ. Après une forte augmentation jusqu'à 1994 (52.700 ha), la superficie a décliné surtout du fait des abandons des sols les moins productifs. La production est réalisée dans des plantations relativement vastes, soit par des producteurs indépendants, soit de propriété des multinationales. Ces dernières contrôlent environ 50% de la superficie en banane.

Fig. 31 - Superficie en bananes du Costa Rica



Source: Ministerio de Planificacion Nacional y Politica Ecònomic

La production est effectuée avec des méthodes de production très intensives, ce qui permet au Costa Rica d'avoir la productivité des terres et du travail la plus élevée parmi tous les pays de l'Amérique Latine: en moyenne 2.750 caisses/ha (49-50 tonnes). Toutefois, des normes environnementales strictes ont été adoptées dans les dernières années en matière de production, pour répondre à la demande des consommateurs des pays à revenu plus élevé (US, UE).

3.5.4.2. Organisation de la filière

Au Costa Rica presque 33.000 personnes sont impliquées dans la production et les hangars de conditionnement des bananes. En outre, on estime que 65.000 autres personnes travaillent directement ou indirectement dans le secteur bananier.

Une grande partie de la production et la quasi-totalité (80%) de la commercialisation des bananes à l'exportation est contrôlée par les multinationales. Il s'agit, notamment, de Chiquita (à travers sa société Cobal), Del Monte (à travers sa société Bandeco) et Dole (à travers de sa société Standard Fruit). L'approvisionnement des multinationales est effectué soit par des plantations en propriété, soit par des producteurs indépendants.

Une compagnie indépendante, Caribana, dispose actuellement de plantations en propriété pour un total de 5.800 hectares. Au Costa Rica opèrent aussi deux sociétés bananières originaires de la Colombie. Il s'agit de Banacol (qui a un accord de fourniture de bananes à Chiquita) et de Sunisa (qui a un accord de fourniture de bananes à Del Monte).

3.5.5. Colombie

3.5.5.1. La structure agricole de production

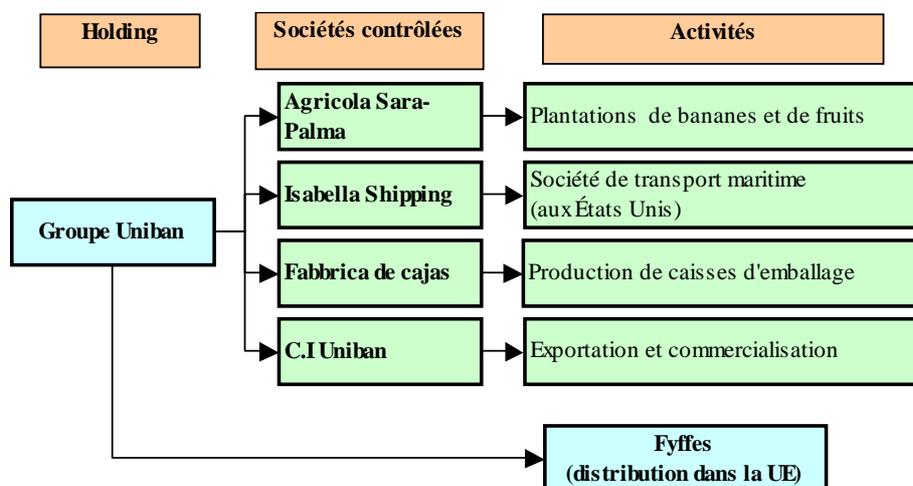
En Colombie la superficie destinée à la banane est de 60.000 ha environ, dont 48.000 ha concentrés dans les départements de Antioquia (28.500 Ha) et de Magdalena (11-12.000 Ha). La superficie a progressé d'une façon importante jusqu'à 1992-93 pour commencer une période de déclin les années suivantes.

La productivité des sols se trouve actuellement entre l'Équateur et Costa Rica: en moyenne la production par hectare est de 2.000 caisses (36-37 tonnes)

3.5.5.2. Organisation de la filière

En Colombie la présence des multinationales est beaucoup plus limitée par rapport aux autres pays de l'Amérique latine. La présence des multinationales est limitée à Chiquita (5.500 Ha) et Dole (3.000 Ha) qui ont aussi des rapports de fourniture de bananes avec des sociétés locales.

Uniban est la compagnie bananière nationale la plus importante, avec environ 32% de l'exportation de bananes- dessert colombiennes. La propriété appartient à un groupe de producteurs colombiens. Le produit (40-60.000 cartons par semaine) est commercialisé dans la UE et l'Europe de l'Est, ainsi qu'aux Etats Unis, avec le *label* Turbana. Il faut remarquer que, à partir de 1975, Uniban distribue sur le marché européen (communautaire et Europe de l'Est) par Fyffes. Uniban suit un model d'intégration verticale, avec des activités agricoles, industrielles et de transport maritime.



La production de bananes est réalisée sur 13.000 hectares répartis en 102 plantations.

Dans le secteur, Uniban pratique une politique de différenciation. A coté de la production de bananes « Cavendish » traditionnelles, elle réalise et commercialise une production de bananes biologiques (label Eco), de bananes « exotiques » (Bananes rouges, Manzanos, Baby banana) et de plantains.

Banacol est une compagnie de producteurs indépendants (9.000 ha), qui effectue la production des bananes et en commercialise une partie avec un propre label. Une autre partie de la production est

fournie à Chiquita pour la commercialisation. Banacol est en train d'acheter les plantations de Chiquita qui va sortir de la phase de production pour être le plus possible flexible.

Proban est une compagnie privée de producteurs indépendants (3.000 Ha). Une partie de la production est vendue à Del Monte et Dole. L'autre partie est commercialisée avec le label Tropy dans le marché communautaire aussi.

Une autre plus petite compagnie est Sunisa, qui est présente aussi en Costa Rica, qui a des accords de fourniture avec Del Monte.

3.5.6. Honduras

3.5.6.1. La structure agricole de production

En Honduras la superficie destinée à la banane est de 22.000 ha environ, localisée principalement sur la côte Nord du pays. La productivité des terres et de travail est actuellement une des plus basses parmi tous les pays de l'Amérique Latine: en moyenne 1.200 caisses/ha sont produites (20-21 tonnes). A partir de 1992-93 la productivité a baissé significativement (elle était plus de 50 tonnes/ha). En 1998, le Honduras a été touché par l'ouragan Mitch, qui a détruit près de 70% des plantations. La production de 1999 à 2001 a donc souffert des ses effets. Seulement à partir de 2002 les replantations ont permis de revenir aux niveaux moyens de production.

3.5.6.2. Organisation de la filière

Au Honduras les plus gros producteurs sont affiliés aux multinationales Chiquita et Dole. Presque un tiers des terres en banane d'exportation est cultivé par des producteurs indépendants et des coopératives de producteurs qui signent des contrats de production et de vente avec les compagnies multinationales.

3.5.7. Panama

3.5.7.1. La structure agricole de production

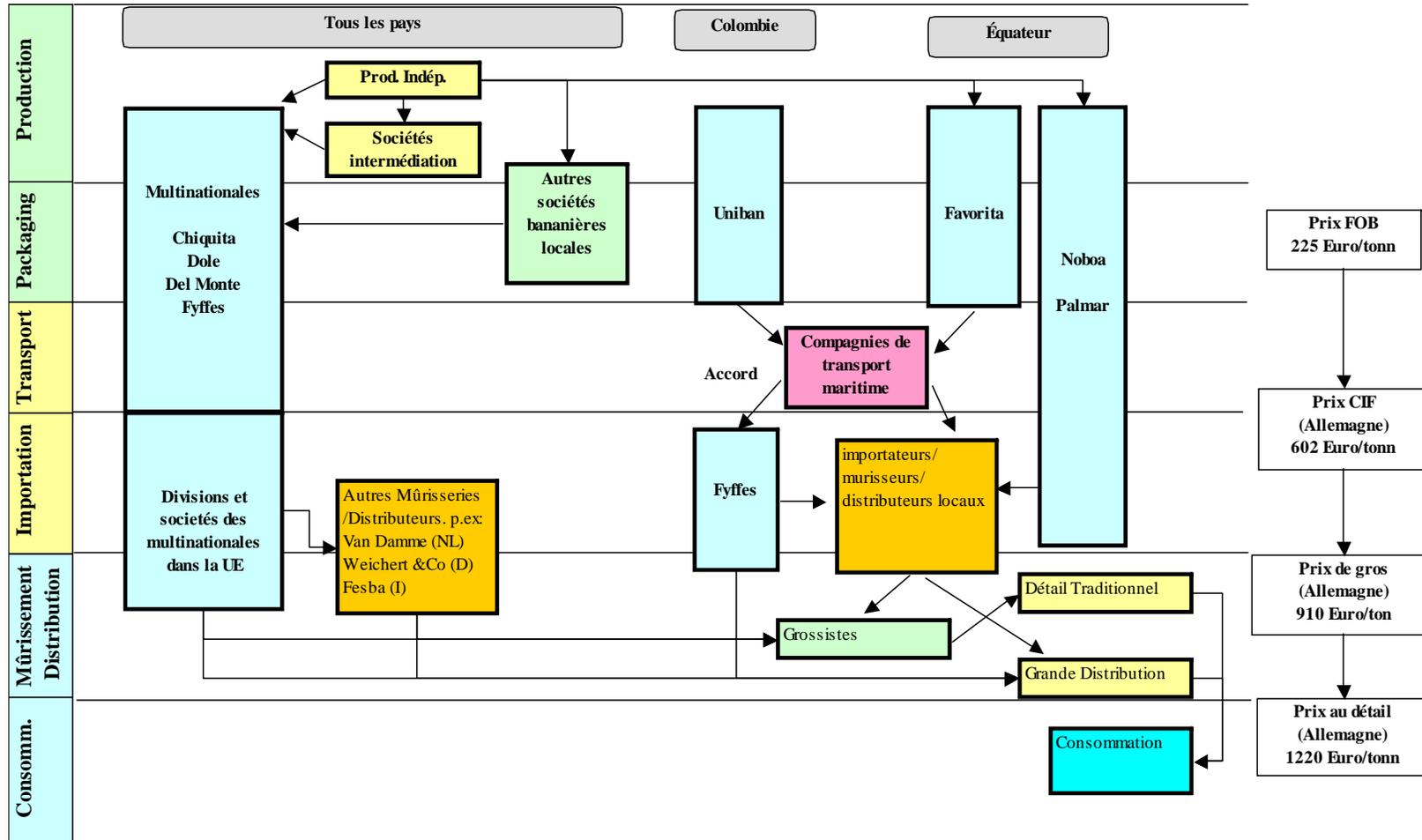
Au Panama la superficie destinée à la banane est de 13.000 ha environ. La superficie en banane a subi une baisse très forte dans les dernières années (jusqu'à 1990 elle était de 23.000 hectares), aussi que la production.

3.5.7.2. Organisation de la filière

Chiquita est le principal exportateur du pays, et adoptait un système totalement intégré, avec des plantations en propriété. Toutefois, Chiquita a abandonné cette stratégie, pour se focaliser seulement dans l'activité de commercialisation. La grande plantation dont elle disposait a été vendue à une coopérative de travailleurs.

Dans le schéma suivant l'organisation de la filière UE-Pays tiers a été synthétisée.

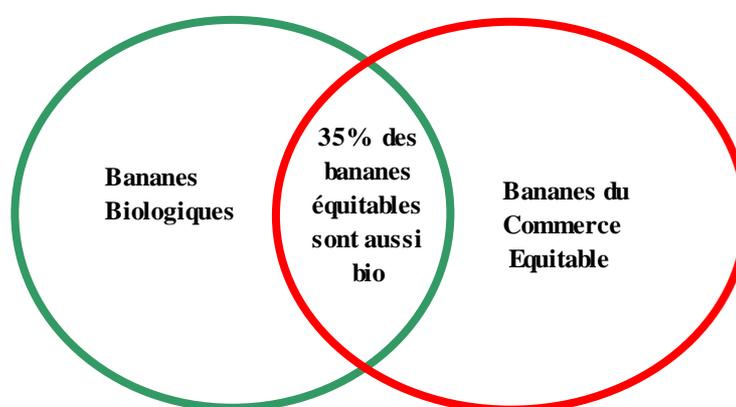
Fig. 32 - Organisation de la filière UE-Pays tiers (bananes dollars)



3.6. LA FILIERE BANANE DU COMMERCE EQUITABLE ET BIOLOGIQUE

On a préféré traiter ensemble les filières bio et celle du commerce équitable car, selon les renseignements recueillis, une partie estimée à 35% des bananes équitables est aussi biologique. Du point de vue du marketing stratégique, le sous-ensemble bananes biologiques/équitables est la *business-area* qui est en train de se développer le plus rapidement et avec les meilleures perspectives de marché. Ceci est imputable surtout aux préférences des chaînes de supermarchés, qui tendent à réserver une place unique aux bananes alternatives par rapport aux conventionnelles.

En effet, les supermarchés préfèrent un unique produit de niche, qui réunit les dénominations de biologique et d'équitable. Des recherches montrent que les consommateurs aussi sont disposés à payer un prix plus élevé seulement si le mode de production des bananes équitables n'a pas d'impacts sur l'environnement et sur la santé des travailleurs.



Le recouvrement partiel entre biologique et commerce équitable a aussi des implications en ce qui concerne la représentativité des données disponibles. Cela veut dire, en substance, que les volumes des importations de bananes équitables et biologiques ne sont pas additionnables, car les uns comprennent une partie des autres.

3.6.1. Le commerce équitable des bananes

3.6.1.1. Les aspects clé du commerce équitable des bananes

Le commerce équitable naît (dans les années '60, à partir des Pays Bas) de la conscience de la discordance croissante entre pays riches et pauvres: le marché libre ne permet pas aux producteurs des pays en développement de vivre de leur propre travail dignement.

Commerce équitable signifie consommation de produits alimentaires (ou artisanaux) pour lesquelles il y a une garantie qu'une rémunération juste a été versée aux producteurs. Ce prix doit respecter ses besoins et ceux de sa famille (en termes de formation, santé, protection sociale, etc.).

Il s'agit, donc, d'aider les petits producteurs des pays en développement à améliorer leur qualité de vie en proposant des relations commerciales plus profitables et plus stables, ce qui pourrait permettre d'améliorer leur revenu et de faire des investissements à plus long terme. Cependant, les critères utilisés pour déterminer si une relation commerciale est "équitable" sont dépourvus de base

juridique, à la différence des produits biologiques, et varient généralement d'une organisation de commerce alternatif à l'autre.

Toutefois, les composantes essentielles du commerce équitable peuvent être résumées comme suit:

- relations commerciales directes avec les producteurs des pays en développement;
- prix minimum garanti aux producteurs (variant selon les pays);
- prime aux producteurs (supplément);
- possibilités de crédit ou paiements anticipés;
- relations commerciales à long terme.

Plusieurs critères sociaux et environnementaux ont été établis par l'organisation FLO (voir ci dessous). En fixant des critères relatifs au prix d'achat minimum et en éliminant la plupart des intermédiaires, le mouvement du commerce équitable cherche à aider les producteurs à obtenir une part plus importante de la valeur ajoutée du produit, à l'image des supermarchés des pays développés qui tentent d'augmenter leur marge bénéficiaire en achetant directement auprès des producteurs.

3.6.1.2. Les acteurs de la filière commerce équitable

Parmi les acteurs du commerce équitable, il faut distinguer les organismes «labellisateurs», qui certifient des filières d'importation, les ONG et les importateurs/grossistes, détaillants ou réseaux de boutiques qui ont leurs propres contacts avec les producteurs. Des réseaux internationaux se sont créés pour promouvoir et réaliser le Commerce Equitable. Notamment :

- NEWS (Network of European World Shops), il représente plus de 2700 magasins en 13 pays
- EFTA (European Fair Trade Association), regroupe douze organisations d'importateurs de neuf pays européens.
- IFAT (International Federation of Alternative Trade), regroupe des producteurs du Sud, et des importateurs de l'Europe, du Japon et de l'Amérique du Nord.

Ces organismes se reconnaissent en FINE, qui est la table de coordination pour élaborer des stratégies communes pour favoriser l'accès au marché des petits producteurs.

En 1997, des organisations non gouvernementales se sont unies pour mettre en place la FLO (Fair Trade Labelling Organizations), organisation non gouvernementale ayant fonction de coordinatrice à l'échelle internationale et qui tient le registre des producteurs certifiés pour chaque type de produit. Ses membres sont des organisations comme:

- TransFair, qui opère en Italie, Allemagne, Autriche, Canada, Japon, États-Unis;
- Max Havelaar, qui opère aux Pays Bas, en Suisse, Belgique, Danemark, France, Norvège;
- Fair Trade Mark en Irlande;
- Fair Trade Foundation au Royaume-Uni.

Toutes ces organisations de promotion du commerce équitable mènent des actions de lobbying, traitent avec les importateurs et les commerçants au détail, donnent des renseignements sur le commerce équitable et organisent des campagnes éducatives.

Les producteurs de bananes sont inscrits par FLO dans des registres spéciaux régulièrement mis à jour et distribués aux importateurs de produits du circuit du commerce équitable. Actuellement les producteurs de bananes du commerce équitable sont localisés dans huit pays, dont trois ACP.

Fig. 33 - Nombre des Organisations certifiées par FLO dans les Pays producteurs

Pays	Nombre
Ghana	1
Brésil	1
Colombie	1
Équateur	4
Pérou	3
Costa Rica	2
Rép. Dominicaine	5
Iles Winward	1
Total	18

Source: FLO

Les importateurs sont des opérateurs autorisés à participer au processus du commerce équitable. Quelques importateurs sont des organisations (ATOs) avec l'objectif de créer un système plus juste. Les autres sont des commerçants intéressés aux objectifs du commerce équitable et à vendre des produits de qualité à un groupe croissant de consommateurs intéressés à cette forme d'échange.

Le plus grand d'entre eux est Agrofair, une entreprise mixte formée par "Solidaridad", organisation non gouvernementale des Pays-Bas, et par des producteurs de pays en développement. Les principaux fournisseurs sont des coopératives agricoles en Équateur, en République dominicaine et au Costa Rica, ainsi qu'une exploitation agricole privée au Ghana. En Allemagne, Banafair importe des bananes du commerce équitable portant l'étiquette TransFair.

Les distributeurs au détail (chaînes de supermarchés, chaînes de magasins spécialisés, etc.) qui vendent les produits aux consommateurs doivent être autorisés à utiliser la marque du commerce équitable. Les distributeurs paient aux organismes nationaux ou internationaux des *royalties* et ils s'engagent à acheter le produit garanti par les commerçants autorisés de FLO. Quelquefois l'importateur est aussi distributeur.

Quelques organisations de commerce équitable importent des bananes sans recourir aux labels de la FLO, mais leur volume d'importation est faible (CTM-Altromercato en Italie, par exemple).

3.6.1.3. Les importations européennes et communautaires de bananes du commerce équitable

Les bananes du commerce équitable importées en Europe proviennent de sept pays: République Dominicaine, Colombie, Costa Rica, Équateur, Pérou, Ghana et, à partir de 2000, des Iles Windward.

Les données relatives à la provenance des importations ne sont pas connues pour l'instant. En tous cas, selon les informations recueillies dans la littérature disponible, la Rép. Dominicaine couvre environ 80% du marché communautaire.

En 2003, selon les estimations FLO, moins de 49.000 tonnes ont alimenté le marché européen, dont seulement 29.000 le marché communautaire. Compte tenu qu'avant 1998 les bananes du commerce équitable n'étaient pas importées dans l'UE, le taux de développement total a été très fort, mais le niveau, par rapport au total des importations de bananes, est absolument marginal. En outre, le marché semble déjà en crise dans quelques Etats membres.

En Allemagne, par exemple, on observe une baisse des ventes, ce qui semble imputable à la forte concurrence de prix entre les différentes chaînes de supermarchés. De la même façon, aux Pays Bas, la diminution a été constante, malgré une campagne promotionnelle lancée par Max Havelaar.

Au contraire, au Royaume Uni les importations ont démarré en 2000 et elles se sont développées significativement les années suivantes, en correspondance avec l'entrée dans le circuit du commerce équitable des îles Windwards.

Fig. 34 - Importation de bananes étiquetées commerce équitable en Europe

(tonnes)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Allemagne	3.042	1.580	617	101	117	116
Autriche	0	0	0	0	1.775	1.827
Belgique	849	431	401	925	1.314	1.994
Danemark	725	847	493	294	365	608
Finlande	0	0	0	1.707	2.833	2.514
France	0	0	0	82	696	829
Italie (a)	0	0	0	20	82	2.039
Luxembourg	0	74	179	168	178	162
Pays Bas	5.200	4.180	3.603	2.303	1.996	261
Royaume-Uni	0	0	5.557	9.701	11.426	18.177
Suède	50	301	570	568	586	797
Total UE (15)	9.866	7.413	11.420	15.869	21.368	29.324
Suisse	7.500	10.778	11.403	13.170	15.090	19.002
Norvège	0	0	0	33	154	302
Total Europe	17.366	18.191	22.823	29.072	36.612	48.628

a) les importations italiennes sont plus élevées, car les ventes de CTM Altromercato ne sont pas incluses dans les chiffres de la FLO

Source: FLO

3.6.2. Les bananes biologiques

3.6.2.1. Les aspects clé de la filière banane biologiques

Pour être commercialisées dans le marché communautaire sous la certification « agriculture biologique », les bananes doivent être reconnues conformes au règlement européen par une autorité ou un organisme agréé.

Une banane est certifiée biologique si les techniques de production, de conditionnement et de transport sont conformes à des normes stipulées dans un cahier des charges global européen concernant l'agriculture biologique. Ces normes sont assorties de procédures de contrôle qui s'appliquent tant à l'unité de production qu'aux unités de conditionnement, de mûrissement (selon des protocoles spécifiques) et aux importateurs.

3.6.2.2. Les pays exportateurs de bananes biologiques

La plupart des pays producteurs de bananes biologiques coïncide avec les pays impliqués dans le circuit du commerce équitable.

En ce qui concerne le marché des bananes biologiques, les données disponibles doivent être considérées comme des estimations, car les systèmes de déclaration ne distinguent pas les bananes conventionnelles des bananes biologiques. Selon ces estimations, effectuées par FAO et relatives à 2002, presque 136.000 tonnes ont été exportées dans les pays à haut revenu. En particulier, 82.400 tonnes ont alimenté le marché européen. Comme pour les bananes équitables, il s'agit donc de quantités marginales par rapport aux volumes totaux du marché bananier. Au niveau mondial, la Rép. Dominicaine représente presque la moitié des exportations totales de bananes biologiques (46,8%), suivie par l'Équateur (17,4%), et le Pérou (14%).

Une production limitée de bananes biologiques est aussi réalisée dans les Canaries et envoyée sur le marché communautaire.

Fig. 35 - Exportations de bananes biologiques par pays et par destination (2002)

(tonnes, %)

	Tot. Exp.	États Unis	Europe (a)	Japon
Rep. Dominicaine	63.550	3.290	58.800	1.460
Colombie	9.700	4.500	3.900	1.300
Pérou	18.900	11.000	7.900	
Équateur	23.700	13.700	10.000	
Mexique	13.600	11.000		2.600
Honduras	3.500	3.500		
Guatemala	1.000	1.000		
Espagne (Canaries)	1.800		1.800	
Total	135.750	47.990	82.400	5.360
Rep. Dominicaine	100,0	5,2	92,5	2,3
Colombie	100,0	46,4	40,2	13,4
Pérou	100,0	58,2	41,8	0,0
Équateur	100,0	57,8	42,2	0,0
Mexique	100,0	80,9	0,0	19,1
Honduras	100,0	100,0	0,0	0,0
Guatemala	100,0	100,0	0,0	0,0
Espagne (Canaries)	100,0	0,0	100,0	0,0
Total	100,0	35,4	60,7	3,9

a) UE 15 + Suisse et Norvège

Source:FAO

En ce qui concerne le marché européen, avec 58.800 tonnes, la République Dominicaine représente plus de 71% des disponibilités de bananes biologiques, suivie par l'Équateur (12,1%) et par le Pérou (9,6%). Il faut souligner que 92,5% des exportations de bananes bio dominicaines sont destinées au marché européen.

3.6.2.3. L'évolution du marché

Dans les dernières années, le marché des bananes biologiques a eu une croissance très rapide dans tous les pays développés, mais en Europe le développement a été relativement plus rapide, toujours compte tenu des volumes limités.

Fig. 36 - Importation de bananes étiquetées biologiques (estimations)

1000 Tonnes

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
EU et Canada		13,0	16,0	23,5	39,0	48,0
Europe (a)	10,0	13,0	27,5	45,5	73,0	87,5
Japon	2,5	3,0	4,4	5,7	5,0	5,4
Autres					0,5	0,5
Total	12,5	29,0	47,9	74,7	117,5	141,4

a) UE 15 + Suisse et Norvège

Source: FAO

Sur le marché européen (année 2000) 40 % des bananes biologiques ont été consommées au Royaume Uni suivi par l'Allemagne (26%) et par l'Italie (12-13%). La Suède, elle aussi, semble être un débouché important pour la banane biologique (5%).

Fig. 37 - Estimation de la disponibilité de bananes biologiques dans la UE (en 2000)

	Pays	1000 tonnes
Importations (a)	Allemagne	11,0
	Autriche	0,3
	Belgique+ Luxembourg	1,5
	Danemark	0,3
	Finlande	0,5
	France	3,5
	Italie	3,5-5,5
	Pays Bas	0,8
	Royaume-Uni	17,0
	Suède	2,0
	Total	40,4-41,9
Production (b)	Espagne (Canaries)	1,8
Disponibilité	Total	42,2-43,7

Source: (a) CE (b) Estimations

L'expansion rapide du marché communautaire est imputable surtout au rôle prépondérant joué par les grandes chaînes de supermarché.

D'ailleurs, la demande de bananes biologiques semble suivre l'évolution des produits alimentaires biologiques en général. En effet, dans les dernières années les chaînes de supermarchés ont déterminé, dans le biologique, un *business* intéressant pour développer les ventes et agrandir la cible de leurs propres clients, précédemment servis seulement par un petit circuit de magasins spécialisés.

L'augmentation au détail, par rapport aux bananes conventionnelles, est de presque 20-30% selon les pays et les chaînes de supermarchés.

Outre les supermarchés, d'autres créneaux sont en train de se développer. En Italie, par exemple, certaines écoles achètent des bananes biologiques pour les écoliers.

3.6.3. L'organisation de la filière des bananes du commerce équitable et /ou biologiques dans quelques pays producteurs

3.6.3.1. Bananes biologiques et du commerce équitable dans la République Dominicaine

Dans la République Dominicaine la superficie en bananes biologiques est d'environ 1.300 hectares. Dans la région d'Azua, presque 700 producteurs sont actifs, dont 95% avec une superficie inférieure à 2 hectares. Dans le Nord Ouest du Pays, quelques 300 producteurs sont actifs, avec des exploitations de plus 10 hectares.

En général, quelques 200 producteurs biologiques sont aussi présents dans le circuit du commerce équitable des bananes.

Les petits producteurs sont organisés en coopératives ou Groupements de producteurs.

Fig. 38 - Organisations de producteurs dans la République Dominicaine

Cooperatives ou Groupements	N. de membres (environ)
Cooperative Francisco del Rosario Sanchez	112
Asociación Productores de bananos orgánicos, Finca 6	140
Cooperative San Vincente de Paul	65
Asociación de Laguna Salada	15
Asociación Julia Jaramillo	220
Asociación de Amina	68
Asociación Productores Palo Verde	24
Autres groupements	380

Source: Grupo de Desarrollo Rural Nacional (GRAN)

Dans le secteur des compagnies de production sont actives, dont certaines mènent l'activité d'exportation. En outre, deux compagnies sont actives exclusivement dans l'exportation. Le tableau suivant synthétise la situation de la structure de l'offre.

Fig. 39 - Compagnies de production et d'exportation dans la République Dominicaine

Compagnie	Production	Exportation
Ekoban	X	
Plantaciones del Norte	X	X
Horizontes Orgánicos	X	X
Bohio Viejo	X	
Agroindustrial El Arca	X	
Savid Dominicana		X
Caribbean Fruit		X

Source : Grupo de Desarrollo Rural Nacional (GRAN)

Dans la République Dominicaine la majoration des prix des bananes biologiques pratiqués aux producteurs est de 2,5 à 3 dollars/caisse.

3.6.3.2. Bananes biologiques et équitables en Équateur

En Équateur la superficie en bananes biologiques a atteint les 6.000 hectares environ. Selon les indications recueillis auprès de SNIA (Syndicat National de l'Industrie de l'Alimentation), en Équateur il se compte 19 sociétés (privées ou coopératives) productrices de bananes biologiques, dont 6 sont enregistrées comme entreprises de commercialisation aussi. En outre, s'ajoutent 3 sociétés uniquement de commercialisation.

Fig. 40 - Sociétés de production et exportation de bananes biologiques en Equateur

Société	Production	Exportation
Pilot S.A	*	
Pucara	*	
Rivergreen S.A	*	
Banasoma S.A	*	
Confoco S.A	*	*
Dusal Cia Ltda	*	*
Lamiformi Cia Ltda	*	*
UBESA	*	*
La Isla-Primavera	*	*
Hacienda Celia Maria	*	
Ecolsur Cerro Azul	*	
Urocal	*	
El Guabo	*	*
Frujasa		*
ReyBanPac		*
Cipal SA		*

Source: SNIA

L'une parmi les plus significatives est RayBanPac déjà mentionnée dans la description de la filière UE-pays tiers (elle appartient au groupe Favorita).

Une deuxième entreprise significative est la coopérative El Guabo, qui associe 339 producteurs dont 86 sont certifiés biologiques. Les membres de la coopérative cultivent les bananes sur environ 1700 hectares. La production est particulièrement focalisée sur les baby bananes biologiques (Orito).

La coopérative est actuellement le plus grand fournisseur de bananes équitables et biologiques d'Agrofair. En outre, El Guabo est membre de l'International Producers Cooperatives (IPC), qui détient 50% des parts d'Agrofair Europe.

3.6.3.3. Bananes équitables au Costa Rica

Au Costa Rica l'acteur le plus important est Coopertrabatur. Il s'agit d'une coopérative constituée par des anciens travailleurs de Chiquita, qui ont repris ses plantations abandonnées en 1980. Actuellement la coopérative compte 70 producteurs associés, pour un total de 300 hectares. Jusqu'à 1996 la production de bananes était vendue à Chiquita, mais depuis 1997 la coopérative a été certifiée par FLO et actuellement presque 70% des bananes produites sont vendues à Agrofair.

3.6.3.4. Bananes biologiques et équitables au Ghana

L'acteur clé est Volta River Estates Ltd (VREL), qui est l'unique exportateur de bananes du Ghana. La société, qui dispose de cinq plantations, est certifiée par FLO depuis 1996. La société dispose de 500 hectares. Actuellement 300 ha environ sont biologiques, tandis que le reste de la surface est en phase de conversion. La société a changé donc sa raison sociale en VREL-Organic. La production de bananes est commercialisée par Agrofair.

3.6.3.5. Bananes équitables et biologiques dans les Îles Windward

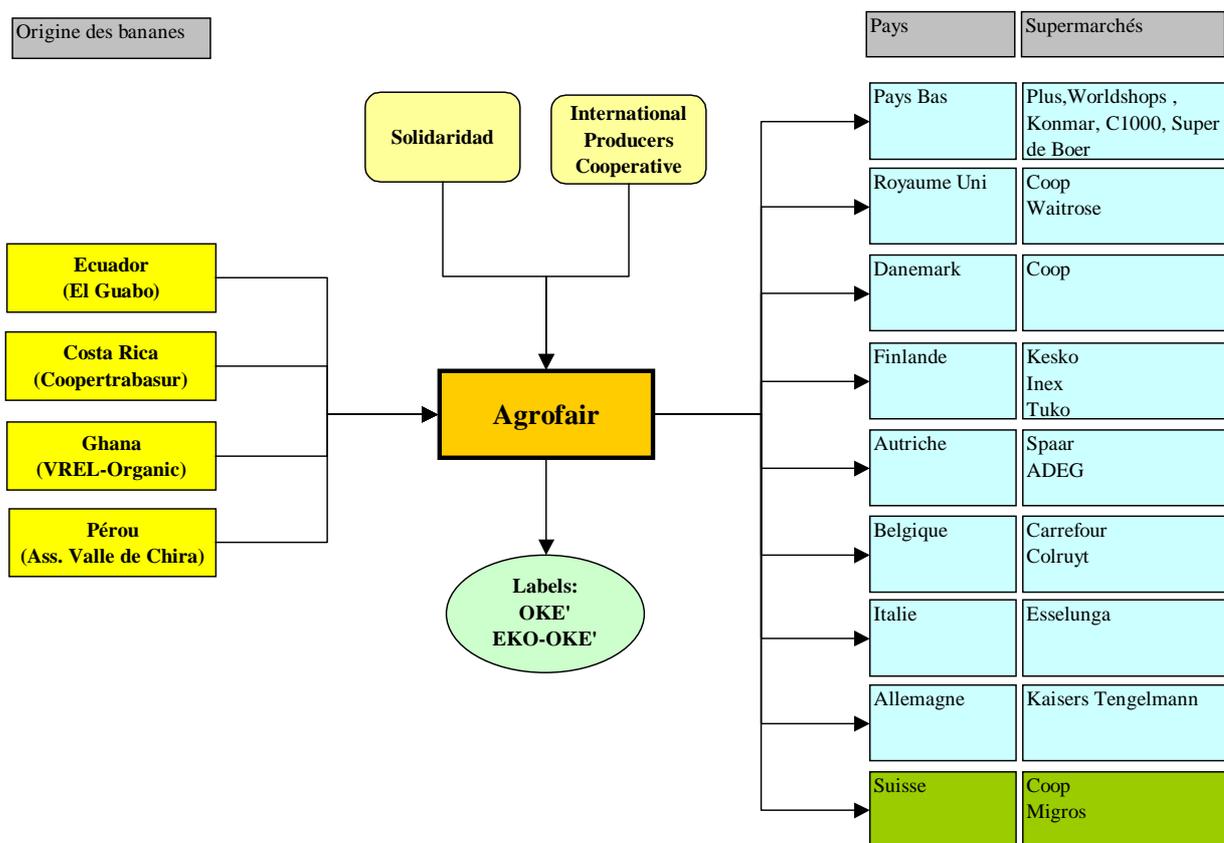
L'importation dans l'UE de bananes équitables des Îles Windward est plus récente (2000).

La majoration (prime) aux bananes qui dérive du commerce équitable est gérée par le Conseil de l'organisation Fair Trade dans les Îles. Cependant, le prix n'est pas distribué directement aux producteurs, mais il est utilisé pour développer des projets et pour l'achat de matériels (par exemple ordinateurs, système routier des exploitations, écoles, etc.), pour améliorer la qualité de vie de la communauté locale.

Pour compenser le déclin des prix des bananes conventionnelles, une production de bananes biologiques a été lancée dans les îles. A partir de 2000, Wibdeco a stimulé la production, en collaboration avec les chaînes de supermarchés du Royaume-Uni. En 2002, 16 producteurs de Grenada, S. Lucia et Dominica étaient en phase de conversion des exploitations. En 2003 la première exportation de bananes biologiques a été effectuée (produites par River Antoine, la plus grande exploitation de bananes bio des Windward, avec 80 ha de bananes bio en production). Depuis 2004, l'exportation de bananes bio a atteint environ 350 caisses / semaine (6,3 tonnes).

3.6.4. La filière des bananes du commerce équitable et biologiques: le cas de Agrofair

A titre d'exemple, ci-après un schéma concernant le système d'approvisionnement et de distribution de bananes équitables et biologiques d'Agrofair.



3.7. LA FILIERE NOUVEAUX ÉTATS MEMBRES

3.7.1. La production et le commerce extérieur des bananes

Le tableau suivant montre les flux de la production, des importations totales, des importations de l'UE et des exportations des bananes dans les Nouveaux Etats Membres, à partir de 1999.

Fig. 41 - Évolution de la production, importations, exportations de bananes dans les NEM

(1000 tonnes)

		1999	2000	2001	2002	2003
Cypré	Production	13.500	8.500	9.800	9.800	9.800
	Import total	0	600	766	936	853
	Import de UE	0	200	113	44	31
	Export totale					
	Disponibilité	13.500	9.100	10.566	10.736	10.653
Pologne	Import total	347.235	285.213	270.066	240.510	260.298
	Import de UE	406	501	3.233	1.735	1.272
	Export totale	7	9	7	7	6
	Disponibilité	347.228	285.205	270.059	240.503	260.292
Rép. Tchèque	Import total	130.459	104.618	100.320	104.397	111.371
	Import de UE	145	130	77	21	51
	Export totale					
	Disponibilité	130.459	104.618	100.320	104.397	111.371
Hongrie	Import total	82.832	81.080	75.841	71.433	79.280
	Import de UE	214	457	120	176	59
	Export totale					
	Disponibilité	82.832	81.080	75.841	71.433	79.280
Slovaquie	Import total	61.550	47.515	50.965	48.835	53.253
	Import de UE	289	132	213	160	88
	Export totale					
	Disponibilité	61.550	47.515	50.965	48.835	53.253
Lituanie	Import total	32.947	31.046	23.159	17.128	22.029
	Import de UE	20	0	0	19	0
	Export totale					
	Disponibilité	32.947	31.046	23.159	17.128	22.029
Slovenie	Import total	30.690	28.624	28.591	30.070	35.806
	Import de UE	83	124	0	20	20
	Export totale					
	Disponibilité	30.690	28.624	28.591	30.070	35.806
Lettonie	Import total	14.460	6.568	3.516	2.259	967
	Import de UE	14.387	6.393	3.438	2.219	967
	Export totale					
	Disponibilité	14.460	6.568	3.516	2.259	967
Estonie	Import total	12.837	10.093	10.130	9.053	12.159
	Import de UE	47	53	28	61	0
	Export totale	0	0	0	2	5
	Disponibilité	12.837	10.093	10.130	9.051	12.153
Malte	Import total	6.645	7.175	6.779	6.876	6.617
	Import de UE	45	0	0	24	0
	Export totale					
	Disponibilité	6.645	7.175	6.779	6.876	6.617
Total NEM	Production	13.500	8.500	9.800	9.800	9.800
	Import total	719.654	602.531	570.133	531.497	582.632
	Import de UE	15.636	7.989	7.222	4.480	2.487
	Export totale	7	9	7	9	11
	Disponibilité	717.656	600.531	568.132	529.496	580.630

Source : Eurostat, Comext

Chypre est le seul pays où il y a une production autonome de bananes, qui nourrit le marché intérieur, avec un volume (estimé par FAO) d'environ 9.800 tonnes.

En général, les NEM ont importé, en 2003, un volume total de 582,600 tonnes, dont 44,7% par la Pologne. Les exportations sont limitées à peu de tonnes. L'évolution totale des importations a vu une chute constante depuis 1999 jusqu'à 2002, pour reprendre en 2003. Ce trend a touché presque tous les plus grands pays, et en particulier la Pologne, la Hongrie, la Rép. Tchèque et la Slovaquie.

On observe le rôle marginal exercé par l'Union Européenne 15 dans les NEM, dont les réexportations sont en forte contraction au cours du temps.

La plupart des importations de bananes proviennent des pays exportateurs de l'Amérique Latine, en particulier de l'Équateur, de la Colombie et de Panama. Cependant, les importations de l'Équateur sont fondamentalement décroissantes, tandis que Panama voit augmenter progressivement sa présence.

Une partie limitée des importations provient des pays ACP (Cameroun et Côte d'Ivoire), et une petite quantité a commencé à provenir des Iles Windwards en 2003.

Le tableau suivant reprend les importations par pays d'origine.

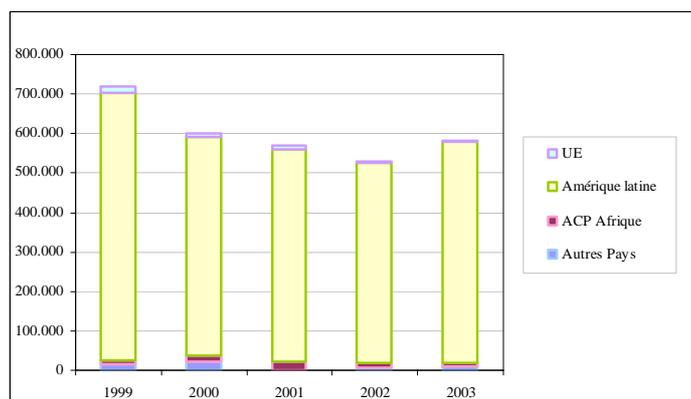
Fig. 42 - Importations de bananes dans les NEM par provenance

(tonnes, %)

	1999	2000	2001	2002	2003
Tonnes					
Cote d'Ivoire	10.044	8.051	9.729	5.930	5.385
Cameroun	1.856	6.869	9.960	6.558	5.401
Colombie	179.490	105.411	87.615	95.365	123.114
Costa Rica	75.587	54.502	44.495	56.782	70.835
Équateur	377.948	351.457	338.235	260.197	282.131
Panama	42.795	40.859	65.288	86.529	75.286
UE	15.636	7.989	7.222	4.480	2.487
Autres pays	14.300	25.393	5.589	13.655	15.991
Total	717.656	600.531	568.132	529.496	580.630
%					
Cote d'Ivoire	1,4	1,3	1,7	1,1	0,9
Cameroun	0,3	1,1	1,8	1,2	0,9
Colombie	25,0	17,6	15,4	18,0	21,2
Costa Rica	10,5	9,1	7,8	10,7	12,2
Équateur	52,7	58,5	59,5	49,1	48,6
Panama	6,0	6,8	11,5	16,3	13,0
UE	2,2	1,3	1,3	0,8	0,4
Autres pays	2,0	4,2	1,0	2,6	2,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

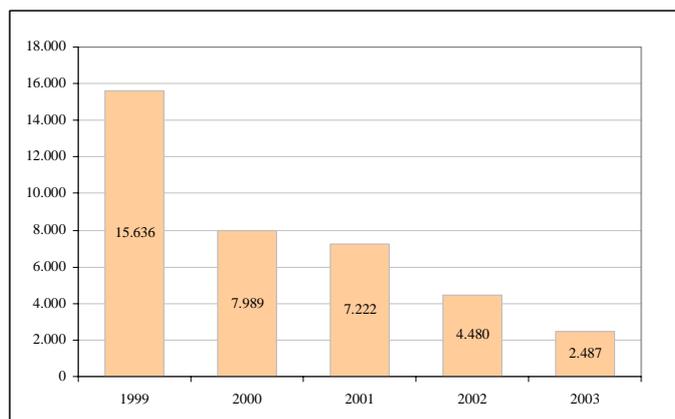
Source: Eurostat Comext

Fig. 43 - NEM: évolution des importations par provenance



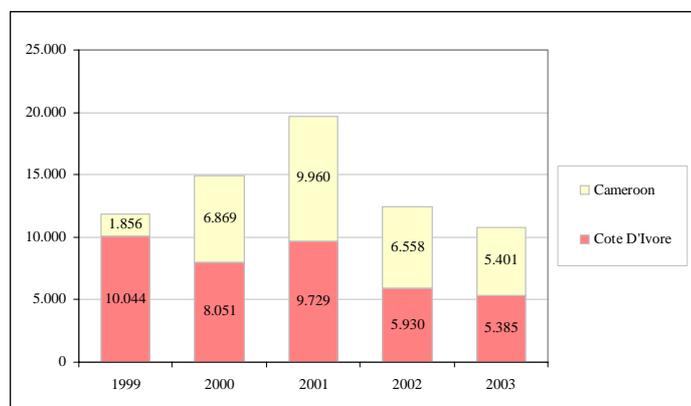
Source: Eurostat Comext

Fig. 44 - NEM: évolution des importations de l'Ue à 15



Source: Eurostat Comext

Fig. 45 - NEM: évolution des importations des Pays ACP traditionnels



Source: Eurostat Comext

3.7.2. Les régimes d'importation avant l'adhésion à la UE

Selon une étude effectuée par la FAO, avant l'adhésion à l'UE les NEM appliquaient des régimes d'importation différents, avec des droits de douane variés, qui allaient de tarifs *ad valorem*, à des taux combinés. Le tableau suivant résume les différents régimes dans quelques NEM.

Fig. 46 - Régimes d'importation dans les NEM

	Droits à l'importation		Taxes intérieures et autres charges	
	Origine de l'importation	Droits à l'importation (\$/tonne ou ad valorem)	Type de taxe	%
Chypre	UE	22,9% +788 \$/tonne + 6% droits réfugiés temporaires		
	Autres pays	35,2% +1213 \$/tonne + 6% droits réfugiés temporaires		
Hongrie	UE	14% 1.570 tonnes (cont. tar.)		
	Nation la plus favorisée	25%		
	GATT	20% 16.945 tonnes (cont.tar.)		
	Pays en développement	23%		
Malte	Pays extracommunautaires	5% ad valorem	TVA	20%
Pologne	Equateur, Colombie, Honduras, Maroc, Egipte, Cuba, Costa Rica	0% ad valorem	TVA	22%
	Chili, Panama	20% ad valorem	TVA	22%
	UE	10% ad valorem	TVA	22%
Rép. Tchèque	Tous les Pays	0%		
Slovaquie	Tous les Pays	0%		
Slovenie	Tous les Pays	2% ad valorem		
Lituanie	Tous les Pays	0%		
Lettonie	Tous les Pays	0%		

Sources: A: Chypre, Hongrie, Malta, Pologne: Questionnaire Statistique sur la banane - Bulletin International des douanes - B: Slovenie: screening documents - C: Rép. Tchèque, Estonie, Lituanie, Lettonie, Slovaquie: D3 correspondance with NMS (july 2002)

3.7.3. Organisation de la filière

Pour le moment on ne dispose que de peu de renseignements à propos de l'organisation de la filière-banane dans les NEM.

En ce qui concerne la Pologne, qui est le plus important importateur entre les NEM, les bananes importées en provenance des pays de l'Amérique Latine (bananes-dollar) arrivent dans les plus grands ports de l'Europe du Nord, en particulier Zeebrugge, Anvers, Hambourg et dans le port polonais de Gdynia. De là, les importateurs (la société PIG par exemple) assurent le transport (par camions réfrigérés) des bananes vertes dans leurs mûrisseries qui sont de là distribuées dans les lieux au détail.

Les importateurs locaux achètent les bananes directement via les compagnies bananières, et les distribuent avec les marques originales (en particulier, Chiquita, Dole, Bonita (Noboa) Banacol, Cobana, Favorita).

Le transport maritime est assuré par des compagnies de navigation de confiance des importateurs (par exemple, Ulrich Stein de Hambourg et Belfruco de Zeebrugge).

Il faut souligner que les importations des NEM concernent principalement des bananes de catégorie I et II, mais dans les dernières années sont en train de se développer aussi des importations de qualité Extra, pour alimenter la demande des cibles des centres urbains à revenu plus haut.

Un élément qu'on considère important en ce qui concerne la demande de bananes, ainsi que la politique d'approvisionnement et de distribution au détail dans les NEM, est représenté par l'évolution de la grande distribution, qui va remplacer progressivement les systèmes traditionnels d'achat (magasins de fruits et légumes, marchés ambulants, etc.). Le développement de la grande distribution est en train d'arriver grâce surtout aux investissements effectués par les grandes chaînes de supermarchés des autres pays de l'Union Européenne, et notamment de l'Allemagne, de la France et du Royaume Uni.

Dans les tableaux suivants on reporte la situation de la Grande distribution dans quelques pays.

Fig. 47 - Chaînes de supermarchés dans quelques NEM

Chaîne et origine	Nombre de supermarchés et hypermarchés								
	Pologne	Rép. Tchèque	Hongrie	Estonie	Lettonie	Lituanie	Slovénie	Slovaquie	
Metro (Allemagne)	45	10	9	-	-	-	-	-	-
Tesco (Royaume Uni)	66	22	9	-	-	-	-	-	8
Rewe (Allemagne)	35	215	-	-	-	-	-	-	-
Tengelmann (Allemagne)	137	107	-	-	-	-	-	-	-
Ahold (Pays Bas)	184	220	-	-	-	-	-	-	-
Carrefour (France)	68	9	-	-	-	-	-	-	-
Auchan (France)	26	-	2	-	-	-	-	-	-
Jeronimo Martins Distribution (Portugal)	643	-	-	-	-	-	-	-	-
E. Leclerc (France)	9	-	-	-	-	-	-	-	-
Geant (France)	121	-	-	-	-	-	-	-	-
Swarz CR (Allemagne)	-	104	-	-	-	-	-	-	-
Globus CR (Allemagne)	-	10	-	-	-	-	-	-	-
Delvita (Belgium)	-	94	-	-	-	-	-	-	14
Spar CR (Allemagne)	-	14	105	-	-	-	-	13	-
Plus (Allemagne)	-	-	110	-	-	-	-	-	-
Coop Ungary Superm&Conv (Hongrie)	-	-	5.547	-	-	-	-	-	-
CBA (Hongrie)	-	-	720	-	-	-	-	-	-
Penny Market (Allemagne)	-	-	150	-	-	-	-	-	-
Profy (Belgique/France)	-	-	75	-	-	-	-	-	-
Interspar (Autriche/UK)	-	-	10	-	-	-	-	-	-
Kesko Food Eesti (Finlande)	-	-	-	48	1	-	-	-	-
R-Kiosk (Finlande)	-	-	-	235	-	-	-	-	-
ETK Hulgi (Estonie)	-	-	-	450	-	-	-	-	-
Selver (Estonie)	-	-	-	8	-	-	-	-	-
Prisma (Finlande)	-	-	-	5	-	-	-	-	-
Rimi Eesti (Suède/Norvège et Pays Bas)	-	-	-	5	34	35	-	-	-
IKI JSC (France)	-	-	-	-	-	104	-	-	-
VP Market JSC (Lituanie)	-	-	-	1	40	155	-	-	-
Norfos mazmena (Lituanie)	-	-	-	-	-	34	-	-	-
MEGO (Lettonie/Russie)	-	-	-	-	-	32	-	-	-
BETA (Lettonie)	-	-	-	-	-	34	-	-	-
MERCATOR (Slovénie)	-	-	-	-	-	-	397	-	-
Zivila Kranj (Slovénie)	-	-	-	-	-	-	68	-	-
Emmona Merkur (Slovénie)	-	-	-	-	-	-	76	-	-
Prima Zdroj Holding (Slovaquie)	-	-	-	-	-	-	-	-	60
M-Market	-	-	-	-	-	-	-	-	104
Jednota, SD Nove Zamky (Slovaquie)	-	-	-	-	-	-	-	-	100
Essex (Slovaquie)	-	-	-	-	-	-	-	-	32
Euroholding Verex (Slovaquie)	-	-	-	-	-	-	-	-	20
Billa (Allemagne)	-	-	-	-	-	-	-	-	18

Source: Foreign Agricultural Service; GAIN Report - Global Agriculture Information Network Retail Food Sector, Reports 2003

3.8. UN APPROFONDISSEMENT SUR LES FILIERES POLOGNE ET HONGRIE

3.8.1. Dimension et importance du marché de la banane en Pologne et en Hongrie

3.8.1.1. La Pologne

Le développement du marché de la banane en Pologne entre 1988 et 2003 comprend quatre étapes. Jusqu'en 1990, les importations de bananes sont plutôt marginales. Une des raisons était le système politique existant à l'époque, avec son économie centralisée et l'absence d'échanges avec l'extérieur. En 1990, la Pologne a ouvert ses frontières vers l'Ouest au cours des bouleversements politiques, en introduisant le système libéral dans le commerce extérieur. Le pays établit un

programme de réforme économique expliquant ainsi l'augmentation des importations de bananes de 0,2% relatif aux importations totales de l'Ue en 1991 à près de 4%. L'Accord d'Association stipulé en 1991 avec l'Ue, ayant pour objectif d'établir un libre commerce de biens industriels et une libéralisation partielle du commerce agricole entre les pays signataires, est particulièrement important pour l'ouverture graduelle des marchés occidentaux vers la Pologne.

L'Accord européen entre la Pologne et l'UE fut signé en 1994. Au cours du redressement économique général, les importations de bananes ont augmenté et ont atteint un volume maximum de 350.000 tonnes en 1999. Cela correspond à environ 7,5% des importations totales de l'UE.

Jusqu'en 2003, le volume d'importation a encore diminué et s'est établi à 5% par rapport aux importations européennes. Depuis 2000, les prix de la banane ont augmenté et les consommateurs ont réagi à cette augmentation. Ce déclin peut être rapporté à la mauvaise situation économique générale de l'époque.

3.8.1.2. La Hongrie

Le développement des importations de bananes en Hongrie ne peut pas être analysé aussi facilement que celui de la Pologne. L'évolution de ce secteur peut uniquement être étudiée en considérant les importations par habitant (la Hongrie n'a qu'un quart de la population de la Pologne). Depuis 1995, les importations par habitant de la Hongrie sans réexportations sont même un peu plus élevées qu'en Pologne bien que représentant seulement deux tiers de la consommation allemande par habitant. La part de la Hongrie par rapport à l'ensemble des importations européennes de bananes s'élève à 1,6% en 2003.

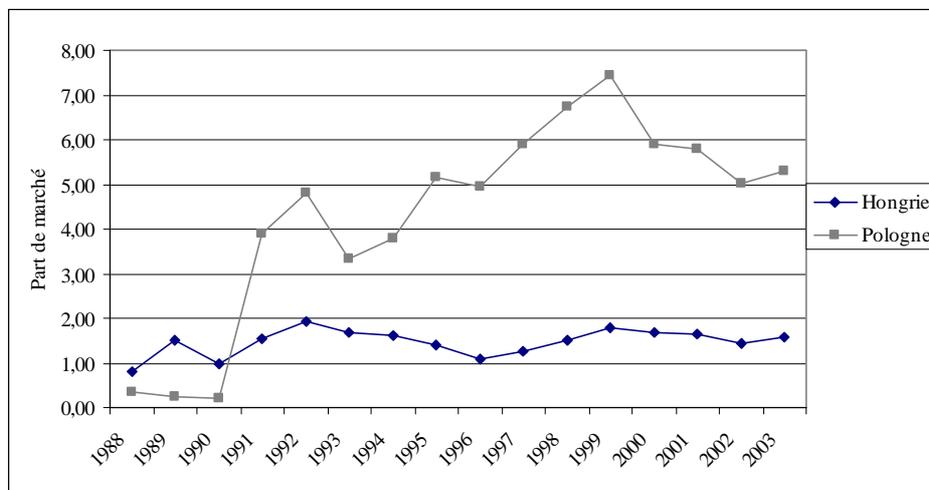
Fig. 48 - Consommation de bananes par habitant en Allemagne, Hongrie et Pologne

	Année			
	1990	1995	2000	2003
Importations Allemagne (T)	1231573,00	1223099,00	1115230,00	1181784,00
Exportations Allemagne (T)	28688,00	37175,00	105376,00	176805,00
Habitants	79433000,00	81661000,00	82344000,00	82549000,00
Consommation/habitant (KG)	15,14	14,52	12,26	12,17
Importations Hongrie (T)	34165,00	66857,00	81629,00	78317,00
Exportations Hongrie (T)	0,00	731,00	428,00	0,00
Habitants	10365000,00	10329000,00	10226000,00	10098000,00
Consommation/habitant (KG)	3,30	6,40	7,94	7,76
Importations Pologne (T)	7733,00	245426,00	285129,00	260150,00
Exportations Pologne (T)	0,00	18010,00	9723,00	8404,00
Habitants	38111000,00	38595000,00	38649000,00	38530000,00
Consommation/Habitant (KG)	0,20	5,89	7,13	6,53

Source: FAOSTAT et Division Population du Département des Affaires Économiques et Sociales des Nations Unies

De plus, il faut considérer la situation qui existait avant 1990 pour ces deux pays. Bien que la Hongrie soit plus petite que la Pologne, son volume d'importation de bananes avant 1990 était bien plus élevé qu'en Pologne. Par conséquent, on ne peut pas observer une telle augmentation du volume d'importation de bananes après 1990 comme on le fait pour la Pologne. Cependant, l'ouverture de ses frontières au début des années 1990 et le retour à la démocratie et au libre marché a permis de doubler les importations de bananes en 1992. Au cours des années suivantes jusqu'à 2003, plusieurs fluctuations temporaires ont pu être observées. Cependant, en général les quantités importées sont restées plutôt constantes, contrairement à la Pologne où les quantités importées ont baissé depuis 1999. L'Accord Européen signé simultanément avec la Pologne en 1994 n'a pas non plus eu un impact significatif sur le volume d'importation de bananes. La quantité de bananes importée a même légèrement décliné.

Fig. 49 - Importations de bananes de la Pologne et de la Hongrie comme part de l'ensemble des importations de bananes de l'UE



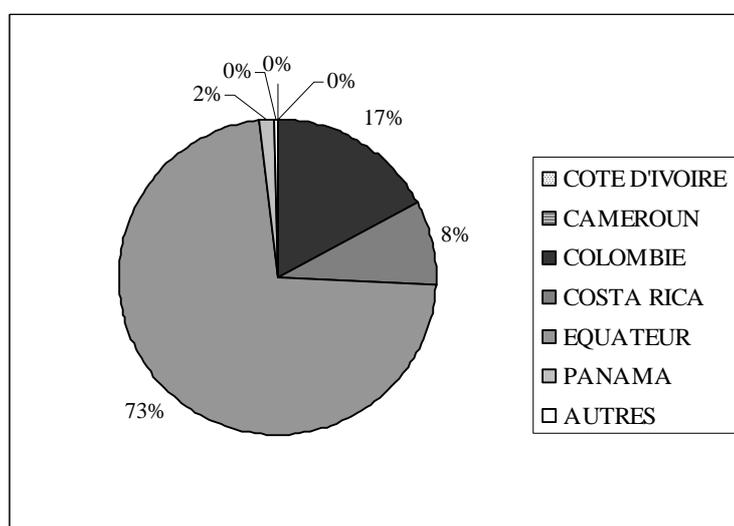
Source: élaborations Cogeia à partir des données FAO et EUROSTAT

3.8.2. La structure de l'importation de bananes en Pologne et en Hongrie

Après l'ouverture des frontières de la Pologne et de la Hongrie, certains pays d'Amérique Latine, comme l'Equateur, la Colombie, Panama et le Costa Rica sont devenus leurs principaux pays fournisseurs de bananes. Les pays ACP ne jouent qu'un rôle marginal dans les importations de bananes de ces deux pays, car la Pologne et la Hongrie n'avaient pas de schéma préférentiel en ce qui concerne leurs importations des pays ACP.

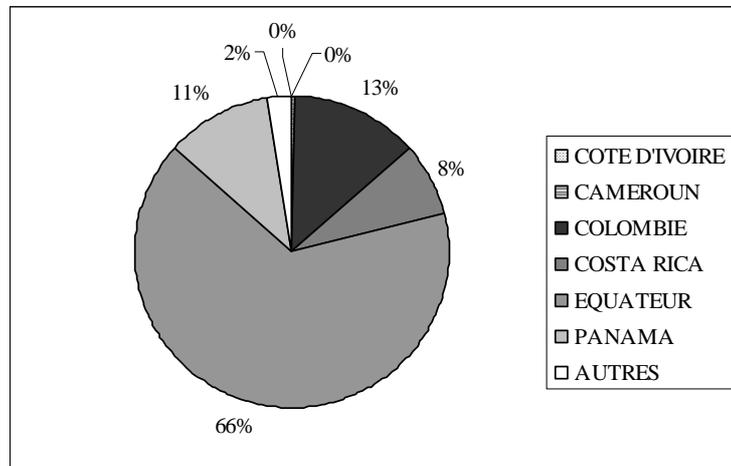
Plus particulièrement, en Pologne on observe que les quatre pays mentionnés ci-dessus dominent le marché avec une part de marché de plus de 80%. Plus de 70% des importations de la Pologne proviennent de l'Equateur. En 2003, la structure des importations de bananes de la Pologne était plus diversifiée. Panama pouvait renforcer sa position, en gagnant une part de plus de 10 % alors que les parts de l'Equateur et de la Colombie ont diminué.

Fig. 50 - Structure importations de bananes en Pologne, 1999



Source: Eurostat.

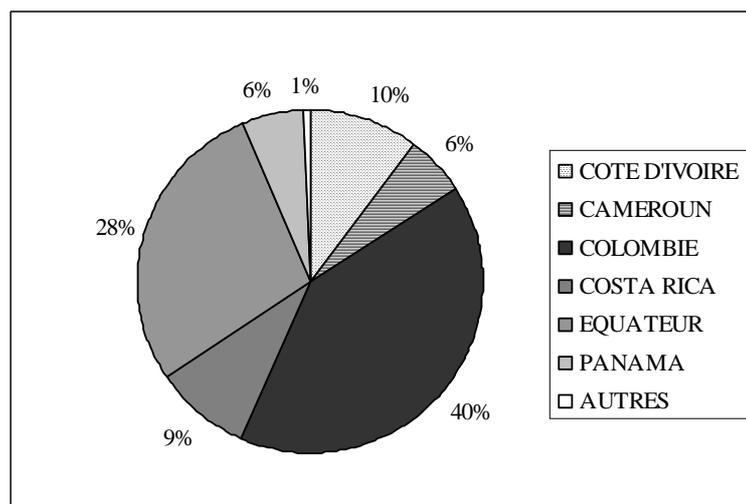
Fig. 51 - Structure des importations de bananes en Pologne, 2003



Source: Eurostat.

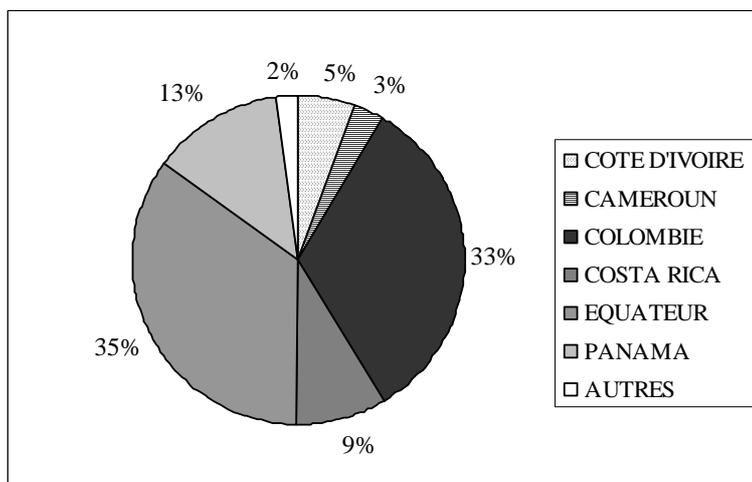
En 1999, la structure des importations de bananes en Hongrie était différente par rapport à la Pologne. Même si les principaux pays fournisseurs de bananes (Equateur, Colombie et Costa Rica) représentent plus de 75% des importations, les pays ACP traditionnels, tels que la Côte d'Ivoire et le Cameroun, détiennent une bonne part de marché (de 10% et 6%). Cependant, ces pourcentages ont diminué jusqu'en 2003. L'augmentation de la part de marché de l'Equateur et de Panama est aussi remarquable ainsi que la diminution des importations de bananes en provenance de la Colombie. En général, la structure des importations est beaucoup plus diversifiée: avec une part de marché de 35%, l'Equateur ne joue pas un rôle aussi dominant qu'en Pologne.

Fig. 52 - Structure des importations de bananes en Hongrie, 1999



Source: Eurostat.

Fig. 53 - Structure des importations de bananes en Hongrie, 2003



Source: Eurostat.

3.8.3. Évolution du marché de la banane en Pologne et en Hongrie

L'évolution du marché a été influencé par les principales raisons suivantes:

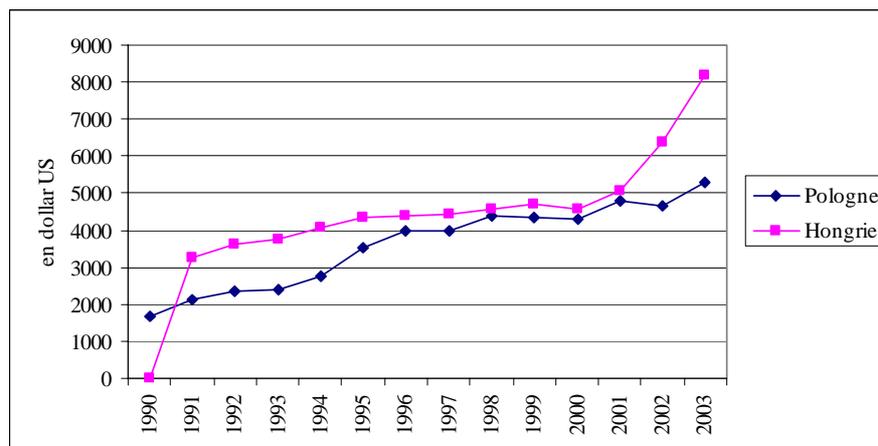
1. Changements politiques et développement économique

En Pologne le développement du marché de la banane peut être rapporté aux importants changements politiques, tels que la démocratie et l'intégration dans l'économie mondiale. Les changements politiques accompagnent une amélioration économique générale qui influence aussi d'une manière positive le développement des importations de bananes. Ces changements expliquent la brusque augmentation des importations en 1991 qui s'est poursuivie jusqu'en 1999.

En Hongrie, ces changements politiques ont aussi joué un rôle important et a entraîné une forte croissance des quantités importées après 1990. Encore une fois, les quantités importées ont augmenté après 1997 jusqu'à aujourd'hui. Cependant, la croissance économique de la Hongrie est en général beaucoup plus stable, et les fortes fluctuations que la Pologne a connu de 2000 à 2001 font défaut. Pendant cette période, la demande intérieure et la consommation des ménages ont chuté en Pologne en raison d'une politique monétaire stricte, de salaires réels stagnants et l'augmentation du chômage de 10% en 1998 à 18% en 2001. En Pologne, le PIB par habitant s'élève seulement à 20 % du PIB par habitant de l'Allemagne. En Hongrie, le PIB par habitant dépasse celui de la Pologne d'un quart. Entre 2001 et 2003 les salaires ont augmenté en termes réels de 20 % par an.

La Hongrie a réussi à réaliser des changements structurels et a pu terminer son premier processus de réformes concernant la libéralisation du commerce pour la fin de l'année 1997. Néanmoins, la Pologne a aussi connu une augmentation continue de son PIB par habitant depuis 1990.

Fig. 54 - PIB par habitant en Pologne et en Hongrie



Source: OCDE.

2. Régimes d'importation en Pologne et en Hongrie

La Pologne et la Hongrie ont suivi le système de préférences généralisées pour leurs régimes d'importation. Ce système permet aux pays développés d'introduire des tarifs spéciaux pour des produits provenant de pays en développement sous certaines conditions. Par conséquent cela diffère du principe général OMC selon lequel tous les partenaires commerciaux doivent être traités d'une manière égale. Cependant, concernant ce schéma de préférence, les deux pays diffèrent beaucoup l'un par rapport à l'autre.

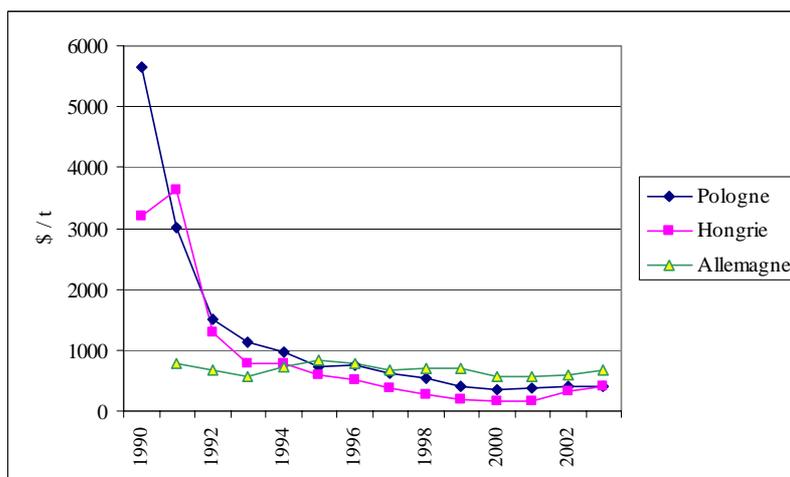
La Pologne a donné des avantages tarifaires à quelques pays exportateurs de bananes. Ceux-ci y ont exporté leurs bananes à bas prix mais de bonne qualité vers la Pologne. Plus particulièrement l'Equateur, la Colombie et le Costa Rica ont été libérés des frais de douane et en ont tiré profit. La Pologne n'a pas soutenu les pays ACP, ce qui a été une des raisons pour laquelle leurs importations sont plutôt marginales. Il est intéressant de voir que Panama, bien que devant payer des frais de douane de 20% ad valorem, est parvenu à augmenter sa part de marché à plus de 10 % en 2003.

La Hongrie a demandé des droits d'importation bien plus élevés pour les bananes. La part la plus élevée était applicable à la nation la plus favorisée (MFN) avec 25 % ad valorem. Mais certains exportateurs d'autres pays en développement ont également dû payer des frais de douane élevés de 23%. Pour le GATT et les pays de l'UE, la Hongrie a introduit un système TRQ avec des frais de douane pour les bananes de 20 % pour le GATT et de 14 % pour les importations de l'UE.

3. Évolution des prix et élasticité du revenu

Jusqu'en 1993, les prix des bananes en Pologne et en Hongrie étaient toujours très élevés en raison de la restructuration graduelle de leurs économies après l'ouverture de leurs frontières vers l'Ouest. Les prix ont chuté beaucoup jusqu'à la fin de 1993. Depuis 1995, ils ont diminué à un niveau bien en dessous celui de l'Allemagne. Jusqu'en 2001, les prix ont continué de chuter notamment en Hongrie mais aussi en Pologne. En 2001, les prix de la banane en Hongrie ont atteint leur niveau le plus bas, avec 148,95 \$/t, c'est-à-dire presque 60 % plus bas qu'en Pologne et 75% plus bas qu'en Allemagne. Cependant, l'écart s'est réduit entre les deux pays de l'Est jusqu'en 2003, lorsque les prix de la banane en Hongrie (398,28 \$/t) étaient même un peu plus élevés que ceux de la Pologne (392,19\$/t). Néanmoins, ces prix s'élèvent encore à seulement 50 - 60 % des prix enregistrés en Allemagne.

Fig. 55 - Prix des bananes en termes réels



Source: à partir de données Econstat et Faostat.

Une raison pour laquelle les bananes sont principalement importées d'autres pays tiers et non pas des pays ACP est la haute élasticité des prix. Une analyse de régression a révélé que les importations par habitant en Pologne et en Hongrie dépendent beaucoup du prix de la banane et du PIB par habitant en termes réels. Plus de 84% du développement des importations entre 1988 et 2003 peuvent être expliqués par ces deux variables³⁰.

Notamment :

- si les prix de la banane augmentent de 1 %, la consommation diminue de 1,23 %, ce qui signifie que leur demande est très flexible par rapport au prix.
- si le revenu augmente de 1 %, la quantité importée de bananes augmente de 2,07 % en Pologne.

4. Le comportement du consommateur en Pologne et en Hongrie

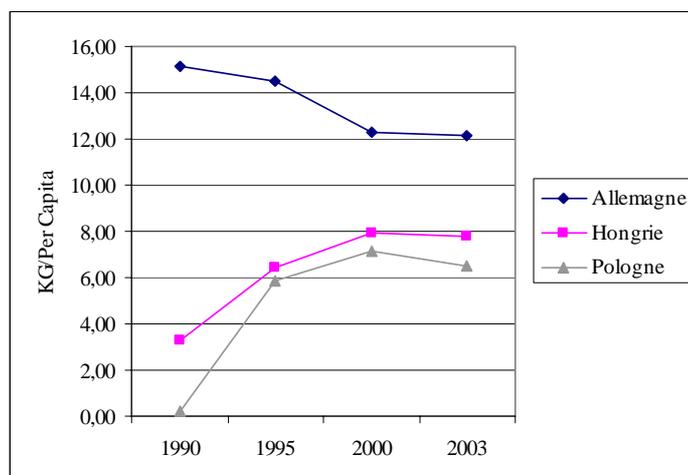
Le développement de la consommation de bananes par habitant est parallèle au total des volumes importés de ces deux pays. En Pologne et en Hongrie on a pu observer un processus de rattrapage jusqu'en 2000. Après 1995 dans ces deux pays la croissance de la consommation par habitant s'est quelque peu ralentie. Entre 1995 et 2000 la croissance globale était de 10 % avec de fortes fluctuations pendant cette période. Ensuite, la consommation par habitant a atteint 8 kg en Hongrie. En Pologne, la consommation était en 2000 de 7 kg par habitant et a décliné jusqu'en 2003 de presque 9 %.

³⁰ Résultats de deux analyses de régression:

1) $LNIMPPK = -1,228 * LNPBANR + 0,75 * LNBIPRPK$; $r^2 = 84,4\%$; $DW = 1,997$; élasticité du prix = 1,23 %.

2) $IMPPK = -2,848 * LNPBANR + 2,056 LNBIPRPK$; $r^2 = 85,8$; $DW = 1,505$; élasticité du revenu = 2,07 %.

Fig. 56 - Consommation par habitant de bananes dans quelques pays, 1990-2003

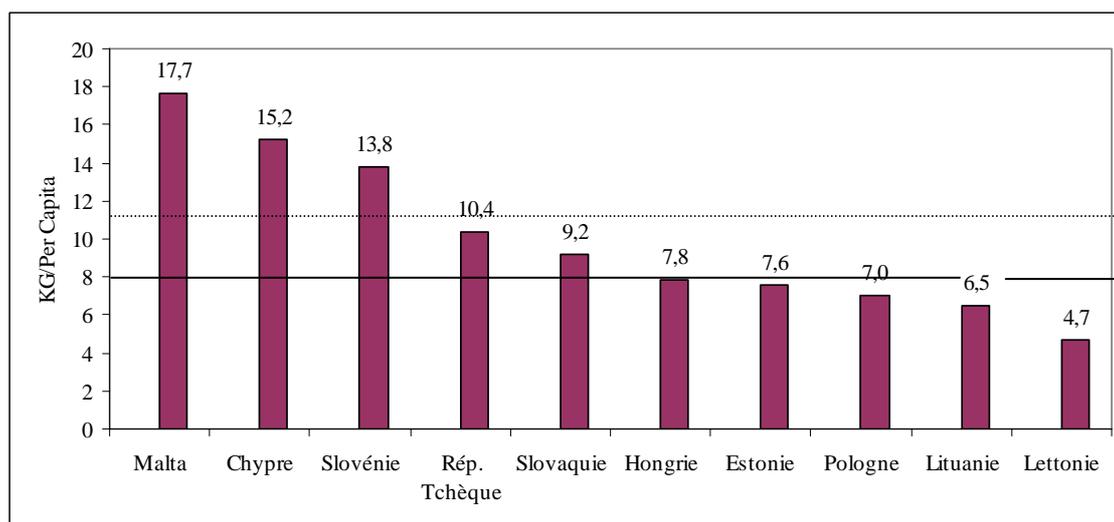


Source: élaborations à partir de données FAOSTAT et la Division de la Population du Département de l'Economie et des Affaires Sociales des Nations Unies

Par rapport à la moyenne de l'UE et des autres nouveaux Etats membres, la consommation en Pologne et en Hongrie est toujours très basse, comme l'indique la Fig. 57.

Le développement ultérieur de la consommation après l'intégration de ces pays dans l'UE est toujours difficile à représenter. Le développement du prix de la banane aura une influence importante par rapport aux 15 pays de l'UE, le niveau du revenu et les nouveaux règlements de l'OCM. En outre, il sera aussi décisif de savoir quelle force aura à l'avenir la puissance de marché des détaillants. En Pologne et en Hongrie certains magasins discount et détaillants étrangers puissants jouent un rôle de plus en plus important sur le marché.

Fig. 57 - NEM: consommation moyenne de bananes par habitant, 1999-2003



..... Moyenne UE-15 : 11 KG/habitant

— Moyenne UE-10 : 8 KG/habitant

Source: élaborations à partir de données CIRAD.