



ÉTATS

*La production et
l'écoulement des bananes
originaires des États
africains et malgache
associés*

SYNTHÈSE

Commission des Communautés Européennes
Kommission der Europäischen Gemeinschaften
Commissione delle Comunità Europee
Commissie van de Europese Gemeenschappen
Commission of the European Communities

Bruxelles, mai 1972
Brüssel, Mai 1972
Bruxelles, Maggio 1972
Brussel, Mai 1972
Brussels, May 1972

Corrigendum à l'étude "Bananes", Série Aide au Développement n° 4 - Texte français (F)
Berichtigung für die Studie "Bananen", Reihe Entwicklungshilfe n° 4 - Deutscher Text (D)
Rettifica allo studio "Banane", Serie Aiuti allo Sviluppo n° 4 - Testo italiano (I)
Corrigendum op de Studie "Bananen", Serie Ontwikkelingshulp n° 4 - Nederlandse tekst (N)
Corrigendum to the Study "Bananas", Development Aid Series n° 4 - English version (E)

Lire :
Lies :
Leggere :
Lees :
Read :

- (D) Vorwort, Seite 2, Absatz 2, Zeile 8 : "ökonometrische." statt "ökonomische."
- (N) Vorwoord, Bladzijde 2, paragraaf 2, regel 6 : "econometrische." implaats van "economische."
- (E) Introduction, Page 2, para. 1, line 6 : "econometric." instead "economic."
- (I) Pagina 13, 3° capoverso, linea 5 : "Vicino Oriente." invece di "Prossimo Oriente."
- (F) Page 18, alinéa 2, 2ème ligne : "du contingent." au lieu de "d'un contingent."
- (D) Seite 16, Zeile 1 : "des französischen." statt "eines französischen."
- (I) Pagina 14, 4° capoverso, linea 1 : "del contingente." invece di "di un contingente."
- (N) Bladzijde 16, regel 1 : "van het Franse." implaats van "van een Frans."
- (E) Page 16, para. 1, line 1 : "of the French." instead of "of a French."
- (F) Page 17, Schéma 4 et pages suivantes : "Zaïre." au lieu de "Congo."
- (D) Seite 15, Schaubild 4 und im Folgenden : "Zaïre." statt "Kongo."
- (I) Pagina 15, Schema 4 e pagine seguenti : "Zaire." invece di "Congo."
- (N) Bladzijde 16, grafiek 4 en vervolgens : "Zaïre." implaats van "Kongo."
- (E) Page 15, Figur 4 and subsequently : "Zaïre." instead of "Congo."

- (I) Pagina 37,3° capoverso, linee 3 e 5 : "Più le condizioni...meno la produzione.." invece di "Con più le condizioni...con memo la produzione.."
- (I) Pagina 51,7° capoverso, linea 5 : "Più le aziende,..più esse.." invece di "Con più le aziende... con più esse.."
- (I) Pagina 58, linea 4 : "... di Guinea,.." invece di : "... di Ghinea.."
- (F) Page 94, Footnote (2) 8ème ligne :)
(D) Seite 77, Fussnote,Zeile 8 : {
(I) Pagina 73, nota in calce, linea 8 : (.."lump-sum-fios" : "free in and out and
stowed"...
- (N) Bladzijde 77, Footnote, Regel 7 .."lump-sum-fios" : "reisbevrachtingstarieven"
..."free in and out and stowed"...
- (E) Page 78,para.5,line 2 : "..(Stowage factor).." instead of "..(storage factor)..
Page 78, " " 3 : ".. that packaging (cardboard).."instead of "..that packing
cardboard.."
Page 78, " 6, " 2 : "..market in brackets.."instead of "..market at the margin.."
- (E) Page 79,Table 27,Footnote(1) : "..costs disregarding the.."instead of"..costs not
including the.."
- (F) Page IO3, alinéa 3,1ère ligne : "..dans le premier chapitre.." au lieu de
"..dans le dernier.."
- (D) Seite 85,Absatz 1, Zeile 2 : ".. im ersten Abschnitt.." statt:".. im letsten
Abschnitt.."
- (N) Bladzijde 85, Regel 3-4 : ".. in het eerste gedeelte.." implaats van "..in het
vorige gedeelte.."
- (F) Page 126,Schéma 16 et pages suivantes : "B.M. Spiers & Son" au lieu de
"Spears u.Sons"
- (D) Seite IO6,Schaubild 16 und im Folgenden:"B.M. Spiers & Son" statt "Spears u.Sons"
- (I) Pagina IO2,Schema 16 e pagina seguenti : "B.M. Spiers & Son" invece di "Spears u.Sons"
- (N) Bladzijde IO6,grafiek 16,en vervolgens : "B.M. Spiers & Son" implaats van :
"Spears u.Sons"
- (E) Page IO6, Figur 16 and subsequently : "B.M. Spiers & Son" instead of "Spears & Sons"

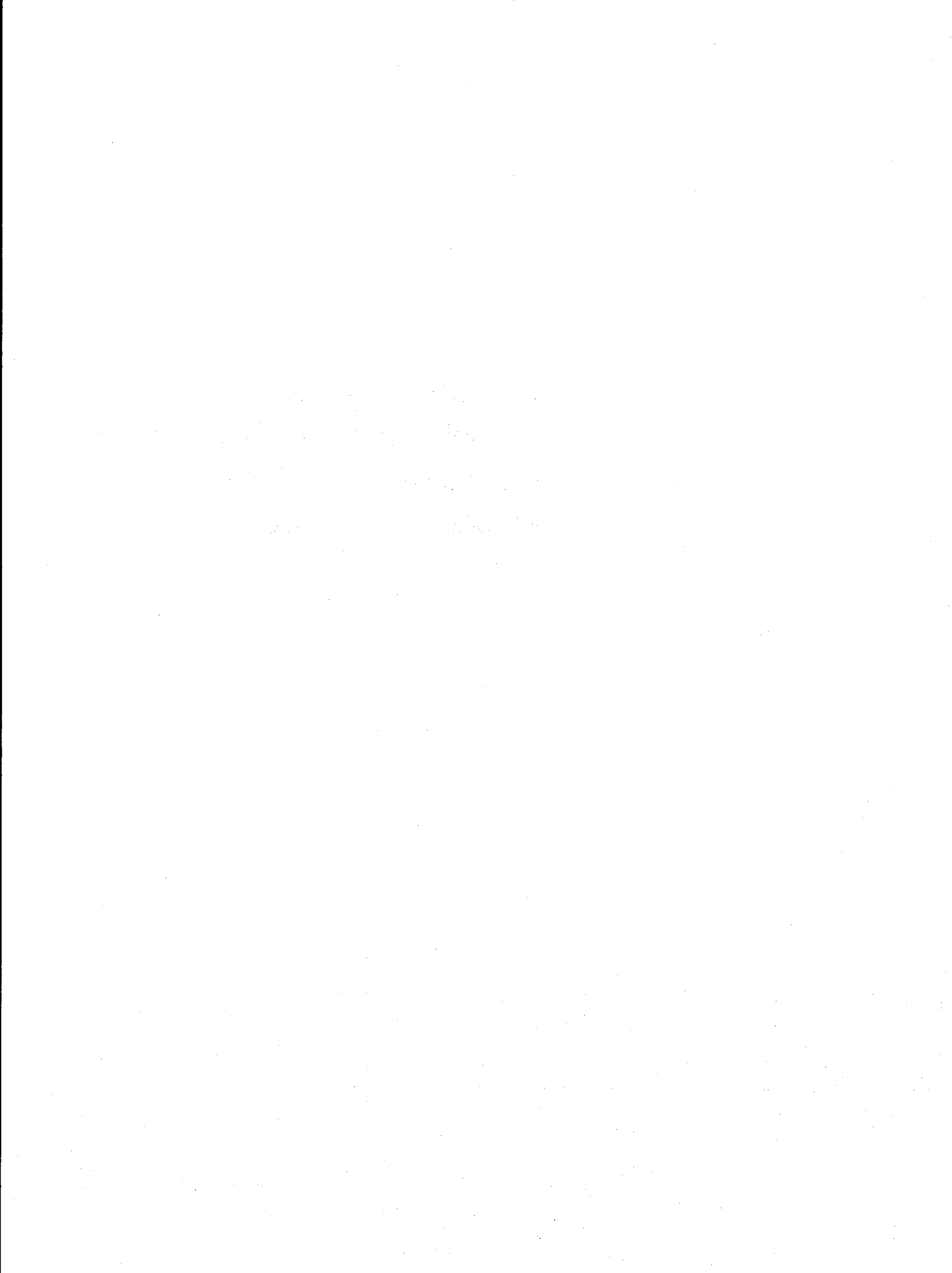
(F) Page 133, alinéa 3, 1ère ligne ()
(D) Seite 111, Absatz 4, Zeile 1 ()
(I) Pagina 108, linea 1 () .. Compagnia Italiana della Frutta..
(N) Bladzijde 111, paragraaf 4, regel 1 ()
(E) Page 111, para. 4, line 1 ()

(D) Seite 111, Absatz 5, Zeile 1 ()
(N) Bladzijde 111, paragraaf 5, regel 1 () .. Compagnia Generale Interscambi ..
(E) Page 111, para. 5, line 1 ()

(F) Page 159, 3ème ligne : "Le tableau 52 indique.."
(D) Seite 133, Zeile 6 von unten: ".. in Tabelle 52 aufgeführt.."
(I) Pagina 129, linea 6 dal basso : ".. La tabella 52 indica.."
(N) Bladzijde 133, regel 6 van onder : ".. in tabel 52 vermeld.."
(E) Page 133, line 5 from below : ".. shown in Table 52..".

La production et
l'écoulement des bananes
originaires des États
africains et malgache

COLLECTION ÉTUDES
Série aide au développement N° 4
Bruxelles 1971



AVANT - PROPOS

La synthèse de l'étude sur la production et l'écoulement des bananes originaires des Etats africains et malgache associés est présentée par la Direction Générale de l'Aide au Développement dans le but de contribuer à une meilleure connaissance d'un produit qui joue un rôle important dans l'économie de plusieurs de ces Etats.

Cette synthèse résume les résultats les plus significatifs des recherches qui ont été effectuées dans les trois domaines de l'étude proprement dite intéressant :

- la production et la commercialisation dans les pays producteurs
- le transport maritime
- la commercialisation dans les pays consommateurs

et confiés respectivement au Prof. Ferdinando Bigi et ses collaborateurs, au Dr. Wolfgang Suhren et au Nederlandse Stichting voor Statistiek.

La répartition du thème de l'étude entre trois experts ou bureaux indépendants s'imposait car la matière à traiter demandait la plus grande spécialisation tant dans la méthode des recherches que dans la présentation des résultats.

Le chapitre intéressant la production et la commercialisation dans les pays producteurs - ce qui, dans les termes commerciaux habituels comprend toutes opérations jusqu'au stade FOB port d'exportation - a pour but de dresser un tableau aussi complet que possible des activités des producteurs et, le cas échéant, des circuits commerciaux appelés à intervenir dans la commercialisation et l'exportation de bananes. Il ne se limite toutefois pas à la description, mais il comprend aussi les renseignements chiffrés, notamment quant aux coûts de revient, qui ont pu être recueillis à la source.

Le chapitre sur le transport maritime traite de la manutention des bananes dès l'embarquement au pays exportateur jusqu'au quai de débarquement, le plus souvent au port du pays consommateur. Il est apparu utile de donner dans ce chapitre les plus amples renseignements à l'échelle mondiale sur l'aspect technique du transport maritime afin de démontrer l'importance que revêt cet aspect de la commercialisation.

Enfin le chapitre intéressant la commercialisation dans les pays consommateurs se présente en quelque sorte comme la suite du chapitre "Bananes" de "l'étude sur le marché du café, du cacao et des bananes dans les pays de la C.E.E.", présentée en 1963 dans la collection Etudes, série Développement de l'Outre-mer n° 1, la Nederlandse Stichting voor Statistiek ayant déjà contribué à l'époque à cette étude. Toutefois ce chapitre mérite d'être considéré comme une étude originale en fonction de l'étendue des renseignements réunis à l'appui de l'analyse économétrique.

Les trois chapitres ci-dessus sont disponibles dans la langue maternelle de l'auteur, à savoir chapitre 1 en italien, chapitre 2 en allemand et chapitre 3 en néerlandais, ainsi que dans la traduction française. Compte tenu du volume considérable de ces trois chapitres qui contiennent d'ailleurs des éléments qui n'intéressent que le lecteur spécialisé en la matière, la Commission a cru devoir renoncer à leur publication dans les langues officielles de la Communauté.

Dans cette optique et compte tenu de la présentation qui varie sensiblement d'un chapitre à l'autre en fonction tant de la spécialisation de l'expert que de la matière, la Commission a préféré ne publier que la présente synthèse dans les langues officielles des Communautés ainsi qu'en anglais. Celle-ci a été rédigée par le Dr Dieter Link, anciennement de l'Institut für Gärtnerische Betriebslehre und Marktforschung de l'Université d'Hanovre, en étroite collaboration avec les services de la Commission. Cette synthèse n'a pas seulement comme objectif de condenser le contenu des trois grands chapitres pour en faciliter la lecture, mais aussi d'harmoniser la présentation qui n'a pu être obtenue au niveau des chapitres mêmes. La synthèse a enfin permis la mise à jour jusqu'à l'année 1968 de certains

renseignements recueillis par les différents experts et qui ne dépassaient pas, en règle générale, l'année 1967, remédiant de cette façon à une certaine lacune des trois chapitres, qui s'explique largement par les difficultés sérieuses rencontrées par les experts à entrer en possession des renseignements et données statistiques des pays producteurs, éléments indispensables pour préciser les conclusions de l'étude.

Grâce à l'importance qui a été donnée aux tableaux statistiques et aux graphiques - ils représentent plus d'un tiers de la synthèse - il est possible de prendre connaissance rapidement du contenu et des résultats de l'étude même. En fonction de cette prise de connaissance le lecteur intéressé sera à même de juger s'il convient d'approfondir sa lecture par le dépouillement d'un ou de plusieurs chapitres de l'étude. A cette fin la Commission dispose d'un nombre restreint d'exemplaires des trois chapitres dans les langues et traductions sus-mentionnées qui peuvent être commandés gratuitement auprès de la Commission des Communautés européennes, Services Renseignements et Diffusion Documents, rue de la Loi 200, 1040 Bruxelles.

Bien que la Commission ait défini l'orientation des recherches et qu'elle se soit efforcée d'en suivre étroitement le déroulement, la responsabilité scientifique du travail effectué incombe aux auteurs des trois chapitres de l'étude et de la synthèse.

La Commission souhaite exprimer ici ses vifs remerciements pour la compréhension et la collaboration dont les milieux professionnels intéressés ainsi que les associations professionnelles et les instituts spécialisés ont fait preuve vis-à-vis des demandes d'informations qui leur ont été adressées par les experts mandatés par la Commission. L'élaboration de l'étude en a profité d'une façon significative.

La Commission espère vivement que par une large diffusion de l'étude sur la banane elle puisse contribuer utilement à l'amélioration de la production et de la commercialisation de ce produit important.

Sommaire

	<u>Page</u>
1. <u>Le marché mondial de la banane</u>	1
11. <u>Généralités</u>	1
12. <u>Quantités</u>	4
121. <u>Exportations mondiales</u>	5
122. <u>Importations mondiales</u>	10
13. <u>Evolution des relations du commerce extérieur</u>	13
131. <u>Facteurs déterminants</u>	13
132. <u>Evolution dans divers pays exportateurs</u>	16
132.1 <u>EAMA</u>	16
132.2 <u>Pays tiers d'Amérique latine</u>	20
133. <u>Evolution dans les différents pays importateurs</u>	20
133.1 <u>Pays de la CEE</u>	20
133.2 <u>Pays tiers</u>	23
2. <u>Production et commercialisation dans les pays producteurs</u>	25
21. <u>Données relatives au secteur de la banane dans les pays considérés</u>	25
22. <u>Coûts de production, de commercialisation et d'exportation dans les pays producteurs</u>	28
221. <u>Ensemble des coûts de production</u>	32
221.1 <u>Coûts de production par tonne</u>	32
221.11 <u>Charges annuelles à l'hectare</u>	35
221.111 <u>Charges de culture</u>	36
221.112 <u>Charges relatives à l'administration, à la mise en place de nouveaux plants et autres charges</u>	40
221.113 <u>Investissements, intérêts et amortissements</u>	41
23. <u>Facteurs de détermination des coûts de production</u>	43
231. <u>Coûts de main-d'oeuvre et prix des moyens de production</u> ..	43
232. <u>Conditions naturelles</u>	45
232.1 <u>Climat</u>	46
232.2 <u>Sol</u>	49

233.	<u>Structure des exploitations</u>	54
233.1	<u>Généralités</u>	54
233.2	<u>Intensité d'exploitation</u>	56
233.3	<u>Taille des exploitations</u>	57
233.4	<u>Evolution de la taille des exploitations</u>	61
233.41	<u>EAMA</u>	61
233.42	<u>Pays tiers</u>	63
234.	<u>Organisation et coopération</u>	64
234.1	<u>EAMA</u>	64
234.2	<u>Pays tiers</u>	66
24.	<u>Coûts de la récolte au chargement</u>	66
25.	<u>Facteurs de détermination des coûts de la récolte au chargement</u> ..	72
251.	<u>Répartition des superficies cultivées</u>	72
251.1	<u>EAMA</u>	73
251.2	<u>Pays tiers</u>	75
252.	<u>Collecte, emballage, transport et chargement</u>	76
252.1	<u>EAMA</u>	78
252.2	<u>Pays tiers</u>	87
26.	<u>Taxes à l'exportation</u>	91
3.	<u>Transport maritime</u>	93
31.	<u>Coûts du transport maritime</u>	93
311.	<u>Taux de fret</u>	95
312.	<u>Causes des différences entre les coûts du transport maritime.</u>	100
312.1	<u>Quantités transportées</u>	101
312.2	<u>Structure de la flotte</u>	102
313.	<u>Utilisation des navires</u>	102
314.	<u>Pertes de transport</u>	105
32.	<u>Structure de la flotte de navires entièrement frigorifiques équipés pour le transport des bananes</u>	105
321.	<u>Importance de la flotte de navires frigorifiques des différents pays</u>	107
322.	<u>Efficacité de la flotte des différents pays</u>	108
322.1	<u>Tonnage et vitesse</u>	108
322.2	<u>Age</u>	110

323.	<u>Dimensions et concentration des sociétés d'armement</u>	112
323.1	<u>Classes de grandeur des entreprises</u>	112
323.2	<u>Concentrations</u>	115
4.	<u>Distribution dans le pays de consommation</u>	117
41.	<u>Généralités</u>	117
42.	<u>Prix et marge commerciale du déchargement (CAF) à la consommation</u>	119
43.	<u>Commerce d'importation</u>	124
431.	<u>Marge du commerce d'importation</u>	124
432.	<u>Structure du commerce d'importation</u>	124
433.	<u>Ports d'importation des bananes</u>	133
44.	<u>Commerce de gros</u>	137
441.	<u>Marge du commerce de gros</u>	137
442.	<u>Structure du commerce de gros</u>	140
45.	<u>Commerce de détail</u>	143
451.	<u>Marge du commerce de détail</u>	143
452.	<u>Structure du commerce de détail</u>	144
46.	<u>Evolution des prix</u>	148
461.	<u>Evolution des prix moyens annuels</u>	149
462.	<u>Evolution saisonnière des prix</u>	153
47.	<u>Comparaison des prix de diverses origines</u>	153
48.	<u>Consommation</u>	157

1. Le marché mondial de la banane

11. Généralités

La culture de la banane est très répandue dans les zones tropicales et sub-tropicales. Jusqu'au début de ce siècle, la banane n'était produite que pour les besoins locaux ; depuis lors, l'exportation a pris une importance croissante. L'industrialisation en corrélation avec le progrès technique ont créé les conditions nécessaires à cet effet. C'est ainsi que d'une part le développement des bateaux frigorifiques a permis le transport de ce fruit délicat sur de grandes distances ; d'autre part, en raison de la concentration croissante de la population et de l'accroissement du pouvoir d'achat des masses, la demande a atteint le niveau nécessaire pour la mise en service de navires spéciaux. C'est surtout dans les pays fortement industrialisés de l'hémisphère occidentale que la consommation a connu au cours des 70 dernières années une expansion considérable. La banane est devenue le principal fruit du commerce mondial.

Toutefois, seuls certains pays se consacrent à la production de la banane pour l'approvisionnement d'autres pays. Cela tient en premier lieu au fait que la productivité des cultures de bananes dans les territoires où cette culture est pratiquée varie considérablement et que seuls les territoires bénéficiant de conditions favorables peuvent s'imposer sur le marché mondial. En outre, l'exportation exige toute une série de conditions structurelles et d'organisation que tous les pays ne réunissent pas.

La commercialisation de la banane est surtout dominée par le fait que ce fruit pourrit facilement. C'est pourquoi il fait l'objet d'un mode de distribution particulier avec systèmes de transport spéciaux qui se distinguent des systèmes utilisés pour le transport d'autres produits de masse, surtout par leur plus grande rapidité et par le recours à des véhicules spéciaux. Pour les autres types de fruits la spécialisation dans la distribution n'est pas aussi poussée que pour la banane. Celle-ci se prête tout particulièrement à l'utilisation de

systèmes de distribution spéciaux, l'offre étant relativement constante toute l'année et les distances à couvrir ainsi que les quantités à transporter étant importantes.

La distribution de la banane exige des entreprises, surtout dans le domaine du transport maritime, des investissements considérables. C'est la première raison pour laquelle, dans le secteur de la banane, on enregistre une forte tendance à la concentration des entreprises, ainsi qu'à l'intégration avec les stades de commercialisation antérieurs et postérieurs. Le fait que les entreprises plus importantes puissent mieux exploiter les avantages de rationalisation favorise également les concentrations.

La tendance à la concentration s'accompagne d'une intensification de la concurrence et entraîne une série de modifications, aussi bien dans les régions de consommation que dans les régions de production.

Dans les pays de consommation, on note surtout une intensification de la lutte pour l'obtention d'une part plus importante du marché. Cela entraîne une différenciation croissante de l'offre relativement anonyme, au moyen de marques commerciales et de systèmes de distribution spéciaux, allant parfois jusqu'au stade du commerce de détail.

En ce qui concerne la production, on constate que la rentabilité de la culture dans les grandes exploitations, surtout lorsque celles-ci appartiennent à de grandes entreprises commerciales ou sont placées sous leur direction ne cesse d'augmenter. Une exploitation intensive, ainsi que l'utilisation des espèces Cavendish sont caractéristiques de ce type d'exploitation. Cette évolution accentue l'écart entre ces exploitations et les autres producteurs.

Au cours des dernières années on a constaté une concentration accrue de la production dans les régions qui bénéficient des conditions naturelles et structurelles les plus favorables. Le nombre de ces régions a augmenté du fait de la culture des espèces Cavendish. Ces espèces résistent à la maladie de Panama et craignent relativement peu

les tempêtes, ce qui a permis de pratiquer à nouveau la culture de la banane dans un certain nombre de régions d'Amérique centrale où, en raison notamment de la maladie de Panama, il n'était plus possible de cultiver la principale sorte utilisée jusqu'à présent, la Gros Michel. La période de démarrage d'une plantation de banane étant relativement courte, ces régions ont atteint en l'espace de quelques années des quantités de production considérables.

Secondairement, la diffusion de la Cavendish a donné lieu à de nouvelles modifications déterminantes, aussi bien au stade de la production qu'à celui de la commercialisation. Ces modifications tiennent en premier lieu au fait que de grandes entreprises commerciales qui exerçaient leur activité surtout dans les nouvelles régions de culture ont basé leur publicité sur la Cavendish et que celle-ci est devenue de ce fait la sorte la plus demandée. Il a été par conséquent de plus en plus difficile de vendre des Gros Michel.

Dans certaines régions, toutefois, les possibilités de remplacement de la Gros Michel par la Cavendish sont limitées, car la Cavendish, contrairement à la Gros Michel, exige une exploitation intensive pour laquelle les conditions nécessaires font différemment défaut.

La diffusion de la Cavendish a en outre nécessité l'adoption de l'emballage carton. La sensibilité de cette espèce au transport constituait, lorsque les fruits étaient transportés par régimes complets, un important obstacle qui a beaucoup perdu de son importance du fait de l'emballage en carton. L'emballage carton a permis l'ouverture de nouveaux débouchés qui a entraîné un accroissement général de la demande de bananes, mais il a exigé dans les zones de production une augmentation des investissements et l'adoption de mesures d'organisation supplémentaires. Les régions de culture moins bien organisées se sont heurtées de ce fait à des difficultés plus grandes, surtout lorsque la structure des exploitations laissait à désirer. En outre, ces régions n'ont souvent pas pu financer les investissements nécessaires à la construction d'une fabrique de cartons et ont subi, du fait du coût élevé des

cartons importés, des désavantages importants sur le plan de la concurrence.

L'emballage carton est actuellement adopté pratiquement partout. La plupart des pays producteurs n'exportent plus guère que des Cavendish.

12. Quantités

On ne dispose souvent d'aucune indication concernant la production globale de bananes dans les différents pays producteurs, les statistiques disponibles laissant souvent à désirer quant à la comparabilité et à la crédibilité (1).

Les données relatives à la production destinée à l'exportation ainsi qu'au commerce extérieur sont plus sûres et plus complètes. Certes, ces chiffres comportent encore une série d'inexactitudes, mais les écarts sont le plus souvent relativement faibles (2).

-
- (1) Les statistiques de production de certains produits se révèlent souvent très imprécises, même dans les pays dotés de systèmes de recensement relativement perfectionnés. Les difficultés particulières d'enquête en sont la cause. Pour les fruits, ces difficultés tiennent surtout à la dispersion de la production, aux cultures mixtes, ainsi qu'à l'imprécision de la frontière entre production destinée au marché et production destinée à la consommation propre. Il s'y ajoute pour les bananes, le fait que la banane-légume (plantain) ne fait souvent pas l'objet d'un recensement.
- (2) Les chiffres mentionnés ci-après ont été obtenus de la façon suivante : on a pris pour base les statistiques de la FAO, mais pour les données relatives aux pays d'Afrique, on a constaté fréquemment des différences par rapport aux données obtenues dans le cadre de la présente étude. On a utilisé dans ce cas les chiffres de la présente étude. Certaines données n'ont pu être empruntées au rapport anglais "Fruit" et aux publications de l'Institut national de la statistique et des études économiques de la France, ainsi que du Ministère d'Etat chargé des départements et territoires d'outre-mer. On a repris la définition du commerce extérieur figurant dans les statistiques de la FAO, c'est-à-dire que les échanges entre la métropole et les territoires d'outre-mer (France, Royaume-Uni, Espagne, Portugal) sont compris dans le commerce extérieur.

Dans le cadre de la présente étude, ce sont surtout les données relatives au commerce extérieur qui nous intéressent. C'est pourquoi ces données seront au centre des considérations qui suivent. La production destinée à l'exportation est souvent assurée dans les centres spéciaux et elle est relativement indépendante de la production destinée à l'approvisionnement du marché intérieur, qui est largement pratiquée. C'est pourquoi les quantités exportées correspondent le plus souvent à la production des exploitations produisant pour l'exportation. La Somalie et l'Equateur font exception à cette règle. En Somalie l'offre la plus importante se situe au cours des mois où la demande est relativement faible. Pendant cette période, il n'est souvent pas possible d'écouler toute la récolte. En Equateur, on constate durant toute l'année pour la Gros Michel, un certain excédant de l'offre.

121. Exportations mondiales

Une première ventilation approximative des exportations mondiales montre que l'Amérique latine et la zone des Caraïbes se partagent, avec 76,8 %, la majeure partie des exportations mondiales de bananes (tableau 1, schéma 1).

L'Afrique, Iles Canaries comprises, vient au second rang avec 14,1 % dont 5,6 % pour les EAMA. Enfin, l'Asie, avec 8,7 % joue encore un certain rôle dans ce domaine.

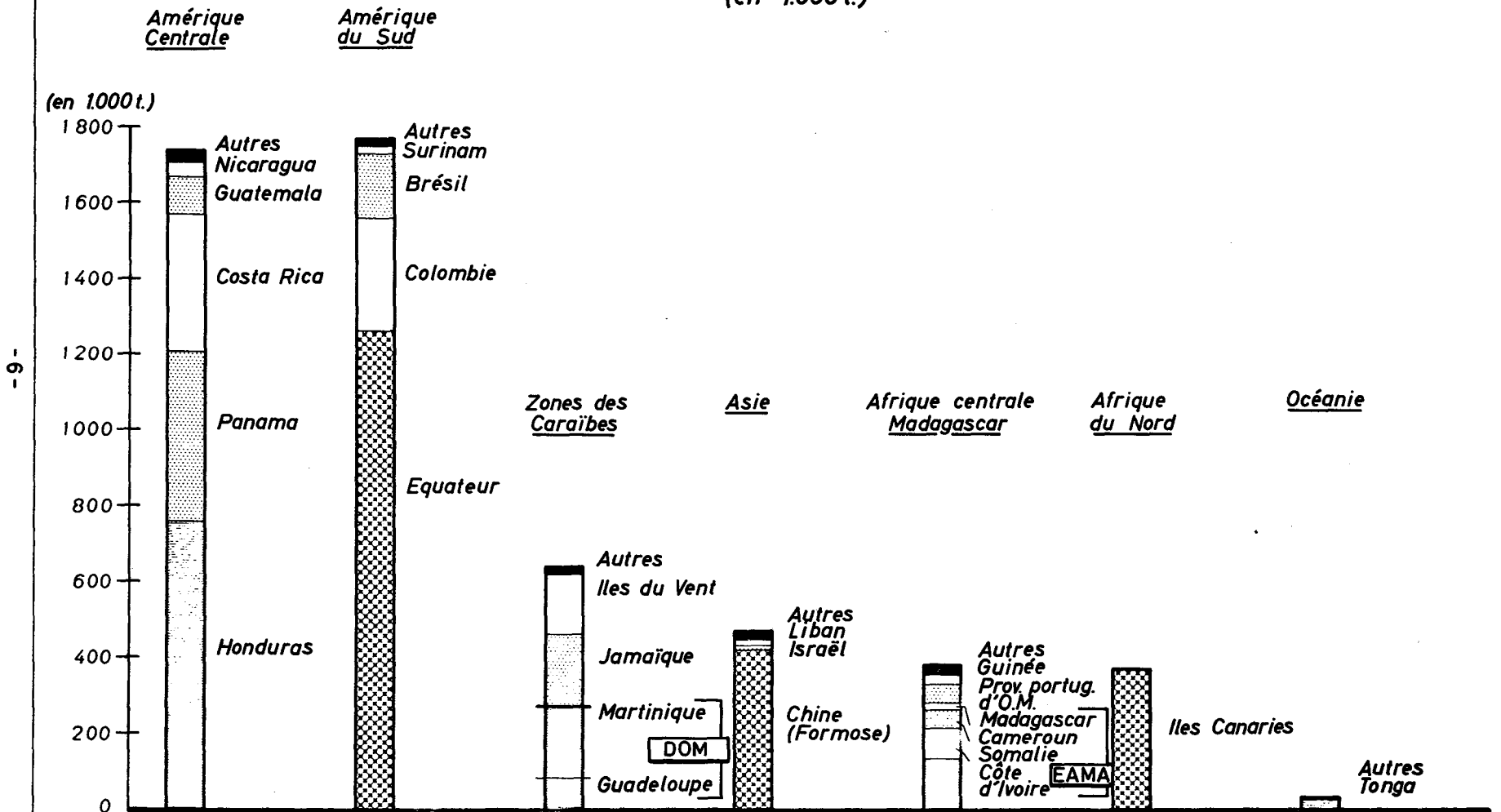
Tableau 1

Exportations mondiales de bananes par continent en 1967

	1000 t.	%
Afrique, y compris les Canaries	752,6	14,1
dont EAMA	299,3	5,6
Amérique latine et zone Caraïbes	4.141,3	76,8
dont DOM	270,7	5,0
PTOM	23,0	0,4
Asie	469,1	8,7
Océanie	25,4	0,4
Total des exportations mondiales	<u>5.388,4</u>	<u>100,0</u>

Schéma 1

Commerce mondial de bananes en 1967
Exportations mondiales
(en 1.000 t.)



- 9 -

Une répartition des exportations des différents continents par région et pays se présente comme suit :

Les EAMA participent pour 39,7 % aux exportations de l'Afrique. Près de la moitié des exportations des EAMA provenaient en 1967 de la Côte-d'Ivoire, et un peu plus d'un quart de la Somalie (tableau 2).

Tableau 2

Exportations de l'Afrique par pays en 1967

	1000 t.	Pourcentage des exportations		
		des EAMA	d'Afrique	du monde
<u>Afrique centrale et Madagascar</u>	<u>385,9</u>		<u>51,6</u>	<u>7,2</u>
EAMA	299,3	100,0	39,7	5,6
Cameroun	48,3	16,1	6,4	0,9
Congo	3,9	1,3	0,5	0,01
Côte-d'Ivoire	142,6	47,6	19,0	2,6
Madagascar	21,4	7,2	2,8	0,4
Somalie	83,1	27,8	11,0	1,5
Guinée	25,0		3,3	0,5
Portugal territoires d'outre-mer	47,0		6,3	0,9
Autres	14,6		2,0	0,3
<u>Afrique du Nord</u>	<u>366,7</u>		<u>48,7</u>	<u>6,8</u>
Iles Canaries	366,7		48,7	6,8
Afrique total	752,6		100,0	14,0
	=====		=====	=====

Tableau 3

Exportations de l'Amérique latine par pays en 1967

	1000 t.	% des exportations	
		de l'Amérique latine	du monde (1)
<u>Amérique du Sud</u>	<u>1.765,4</u>	<u>42,6</u>	<u>32,7</u>
Equateur	1.262,8	30,4	23,4
Colombie	305,6	7,4	5,7
Brésil	170,0	4,1	3,1
Surinam	23,0	0,6	0,4
Autres	4,0	0,1	0,1
<u>Amérique Centrale</u>	<u>1.739,5</u>	<u>42,0</u>	<u>32,3</u>
Honduras	757,9	18,3	14,0
Panama	454,0	11,0	8,5
Costa-Rica	367,7	8,8	6,8
Nicaragua	35,4	0,9	0,7
Autres	124,5	3,0	2,3
<u>Zone des Caraïbes</u>	<u>636,4</u>	<u>15,4</u>	<u>11,8</u>
Départements français d'outre-mer	270,7	6,5	5,0
Martinique	192,7	4,6	3,6
Guadeloupe	78,0	1,9	1,4
Jamaïque	194,5	4,7	3,5
Iles du Vent	164,2	4,0	3,1
Autres	7,0	0,2	0,1
<u>Total de l'Amérique latine</u>	<u>4.141,3</u>	<u>100,0</u>	<u>76,8</u>

(1) 5388400 t = 100

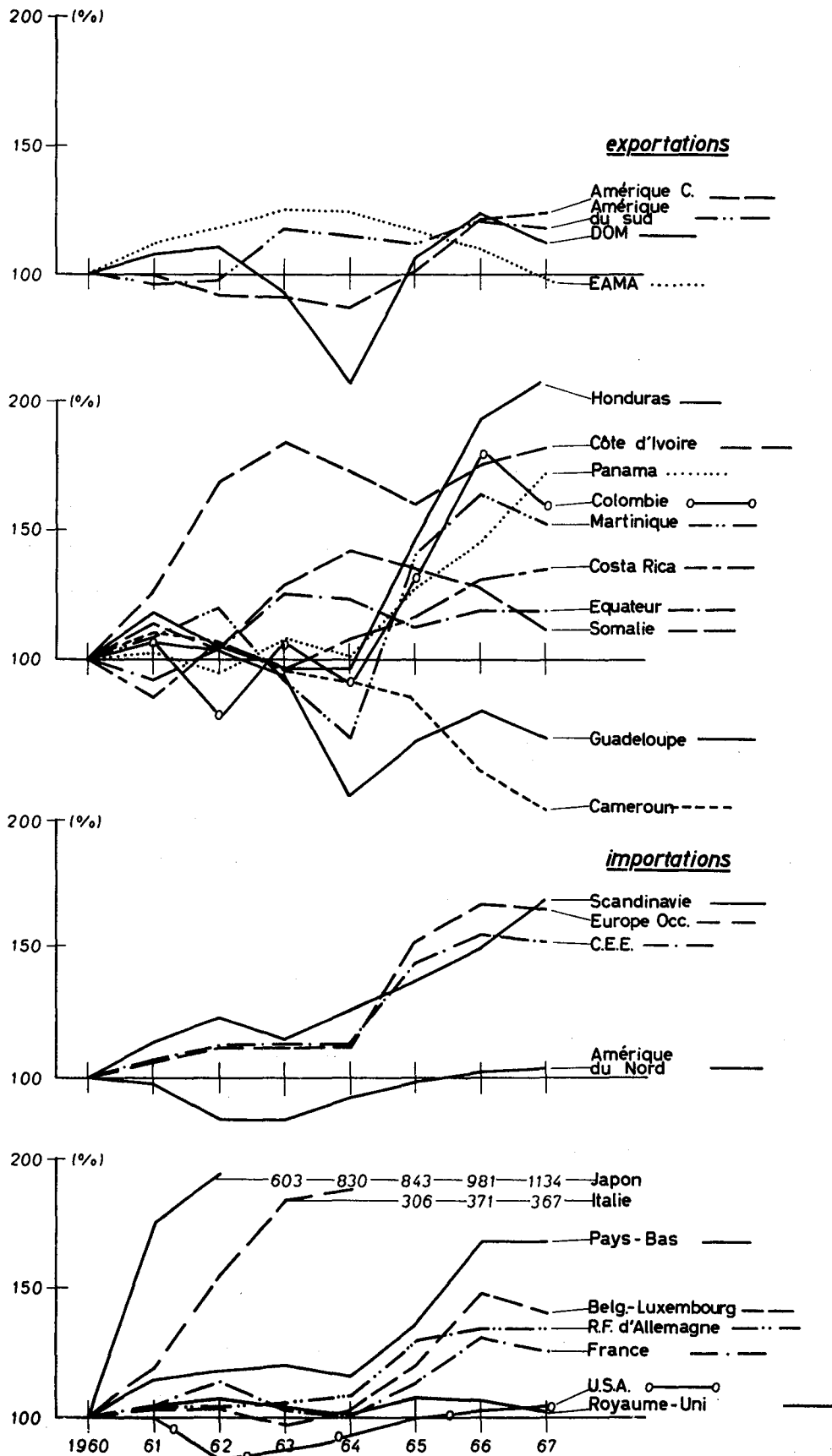
Le tableau 3 donne une répartition des exportations de l'Amérique latine. L'Equateur est le principal exportateur avec 30,4 %, suivi par le Honduras (18,3 %) et Panama (11,0 %).

90 % des exportations de l'Asie, qui représentent 8,7 % des exportations mondiales, sont assurées par la Chine de Formose.

En ce qui concerne l'évolution des exportations de 1960 à 1967, il apparaît que les exportations des EAMA et de l'Amérique du Sud ont atteint entre 1960 et 1963, 123 et 117 % respectivement

Schéma 2

Evolution du commerce extérieur de bananes
(1960 = 100)



des exportations de 1960 (schéma 2). En Amérique Centrale, toutefois, (zone des Caraïbes non comprise), les exportations sont tombées en 1964 à leur niveau le plus bas (87,7 % de l'année de référence).

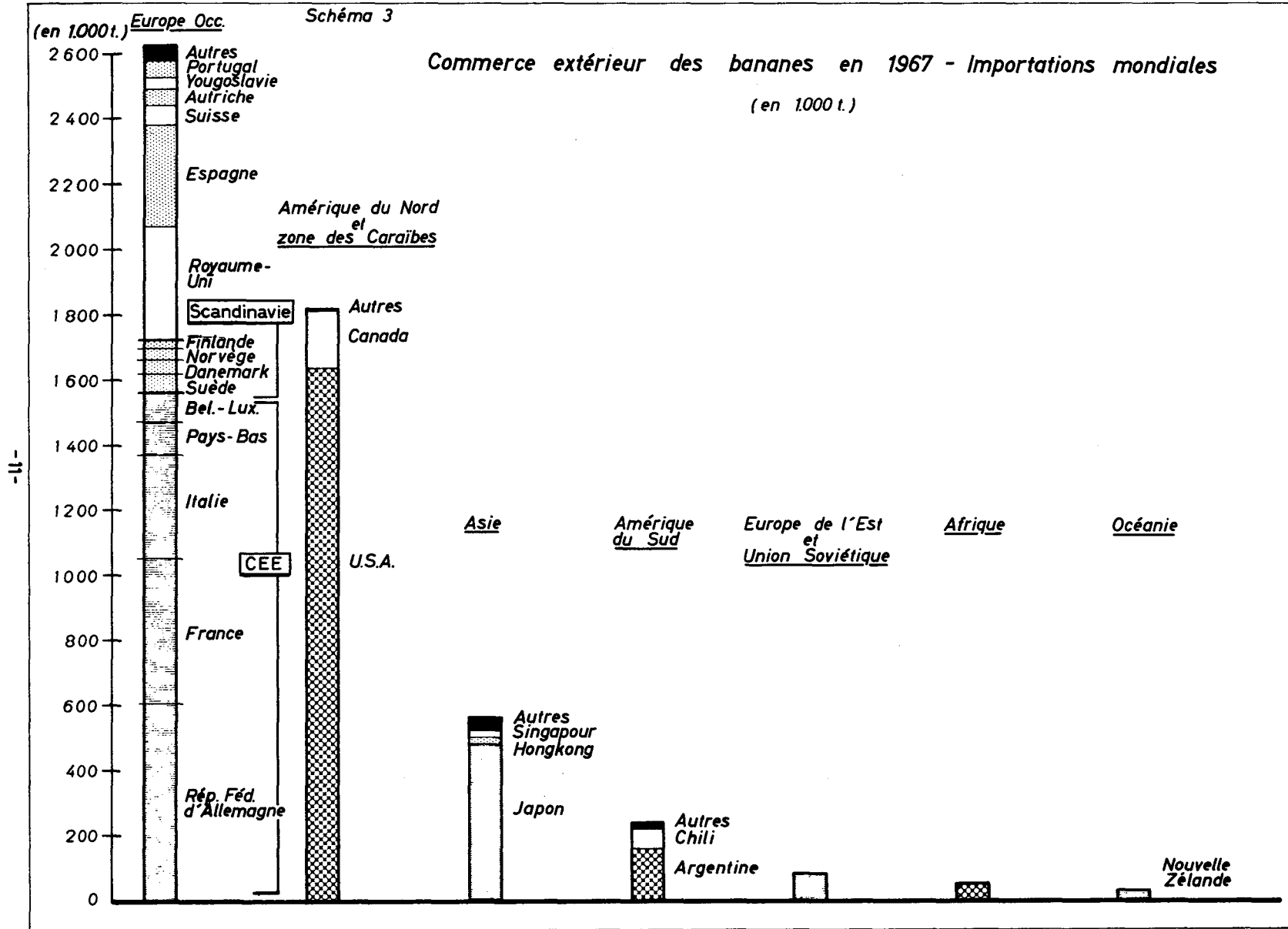
Dans les DOM, les exportations ont fléchi encore beaucoup plus sensiblement. Ce fléchissement tenait d'une part aux tempêtes, d'autre part à la propagation de la maladie de Panama. La relance de la production dans les zones affectées par la tempête, l'adoption de la Cavendish, ainsi que l'accroissement rapide de la demande - du fait notamment de l'introduction de l'emballage carton - ont entraîné au cours des années suivantes un accroissement sensible des exportations de ces pays, accroissement qui ne s'est de nouveau stabilisé dans une certaine mesure qu'en 1967. Dans les EAMA, par contre, les exportations sont retombées au niveau de 1960. L'évolution dans les différents pays fait l'objet du chapitre 13.

122. Importations mondiales

Une ventilation des importations mondiales montre qu'en 1967, près de la moitié (48,5 %) des importations étaient absorbées par l'Europe occidentale et 33,6 % par l'Amérique du Nord (tableau 4, schéma 3). Ces deux zones absorbaient donc au total 82,1 % des importations mondiales. Venait ensuite l'Asie avec 10,4 %.

Tableau 4 Importations mondiales de bananes par continent en 1967

	1000 t.	%
Europe occidentale	2.628,4	48,5
dont CEE	1.561,1	28,8
Amérique du Nord et zone des Caraïbes	1.823,4	33,6
Asie	562,1	10,4
Amérique du Sud	243,8	4,5
Europe de l'Est et Union Soviétique	80,0	1,5
Afrique	50,0	0,9
Océanie	30,4	0,6
<u>Total des importations mondiales</u>	<u>5.418,1</u>	<u>100,0</u>



Une ventilation des importations de l'Europe occidentale montre que les pays de la CEE participent pour 28,8 % aux importations mondiales qui représentent 59,4 % des importations de l'Europe occidentale (tableau 5). Parmi les pays de la CEE, c'est la République fédérale d'Allemagne qui, avec 11,2 % des importations mondiales et près du quart des importations de l'Europe occidentale est le principal acheteur. En ce qui concerne les importations belges, il convient de noter que des quantités non négligeables sont réexportées.

Tableau 5

Importations de l'Europe occidentale en 1967

	1000 t.	% des import. de l'Europe occidentale	% des import. mondiales
Belgique-Luxembourg (1)	93,1	3,5	1,7
France	444,0	16,9	8,2
République fédérale d'Allemagne (1)	605,2	23,0	11,2
Italie	318,6	12,1	5,9
Pays-Bas	100,2	3,8	1,8
<u>Total CEE</u>	<u>1.561,1</u>	<u>59,4</u>	<u>28,8</u>
Scandinavie	162,9	6,2	3,1
Royaume-Uni	354,9	13,5	6,5
Autres pays	549,5	20,9	10,1
<u>Total de l'Europe occidentale</u>	<u>2.628,4</u>	<u>100,0</u>	<u>48,5</u>

(1) Réexportations : Belgique : 16.400 tonnes
 " : Rép. Féd. d'Allemagne : 4.700 tonnes

Les importations de l'Amérique du Nord sont absorbées à raison de 90 % environ par les Etats-Unis, le reste étant presque entièrement absorbé par le Canada. De faibles quantités sont absorbées par la zone des Caraïbes. Les Etats-Unis sont ainsi le

principal pays importateur du monde, mais les quantités importées par les pays de la CEE ne sont dans l'ensemble que légèrement inférieures à celles importées par les Etats-Unis.

Les importations de l'Asie sont destinées pour 85 % au Japon, celles de l'Océanie étant exclusivement destinées à la Nouvelle-Zélande.

Les importations de l'Europe occidentale ont enregistré jusqu'en 1964 une progression relativement faible, elles ont très fortement augmenté de 1964 à 1966 et se sont maintenues en 1967 au niveau de l'année précédente (cf. schéma 2). L'accroissement des importations dans la CEE est resté inférieur à l'accroissement moyen enregistré en Europe occidentale. En Amérique du Nord, après un début de fléchissement en 1963 on a également enregistré une progression, qui n'a toutefois pas atteint la même ampleur qu'en Europe.

13. Evolution des relations du commerce extérieur

131. Facteurs déterminants

En ce qui concerne les relations commerciales entre les pays producteurs et les pays consommateurs dans le secteur de la banane, il faut constater qu'une part non négligeable des exportations est vendue à certains pays consommateurs dans le cadre d'accords de préférence (tableau 6). Ces canaux de distribution ont été soustraits dans une large mesure à la libre concurrence du marché mondial.

Tableau 6

Commerce extérieur des bananes dans le cadre d'importations
préférentielles en 1967

	1000 t.	% des import. mondiales
<u>Livraisons des territoires d'outre-mer</u>	<u>530,8</u>	<u>16,3</u>
Royaume-Uni	354,9	6,5
France	249,4	4,6
Espagne	244,5	4,5
Portugal	36,9	0,7
<u>Importations dans le cadre de contingents et d'accords commerciaux (1)</u>	<u>671,7</u>	<u>5,9</u>
France	184,4	3,5
Divers pays pour livraisons en provenance des Iles Canaries	52,4	1,0
Europe de l'Est	80,0	1,5
<u>Importations dans le cadre de préfé- rences douanières et fiscales</u>		
Italie	128,2	2,4
<u>Total</u>	<u>1.330,7</u>	<u>24,6</u>

(1) Sans le contingent d'importation italien qui est assorti de restrictions quantitatives relativement faibles.

Par des contingents d'importation, la France et le Royaume-Uni répartissent l'ensemble de leurs besoins entre certains pays et territoires de production. Les importations globales sont calculées de façon que les prix à l'importation se situent au niveau désiré. Le marché français est réservé pour plus de 90 % aux départements français d'outre-mer (Martinique et Guadeloupe), ainsi qu'aux Etats associés de la zone franc. Le marché anglais est réservé aux pays du Commonwealth. L'Espagne est approvisionnée exclusivement par les Iles Canaries. Plusieurs pays achètent des bananes aux Iles Canaries dans le cadre d'accords commerciaux bilatéraux conclus avec l'Espagne.

Certains pays accordent un traitement préférentiel aux pays exportateurs sous la forme d'une réduction des droits de douane et des taxes. En Italie, les importations en provenance de la Somalie bénéficient, jusqu'à concurrence d'une quantité déterminée, d'une réduction de l'impôt de consommation, tandis que les bananes en provenance des Etats associés d'Afrique bénéficient de l'exonération des droits de douane à l'entrée dans la CEE.

Les relations commerciales entre les pays qui accordent un traitement de faveur et ceux qui en bénéficient, sont essentiellement dominées par ces avantages. Plus ils sont importants, moins les pays producteurs sont en mesure de vendre sur des marchés qui ne leur offrent pas les mêmes avantages. Ces pays limitent souvent leur production aux quantités qu'ils peuvent vendre en bénéficiant de ces avantages.

Dans les pays qui n'accordent ni ne reçoivent d'avantages à l'importation ou à l'exportation, les relations commerciales sont déterminées dans le secteur de la banane par différents facteurs. Eu égard au niveau élevé des coûts de transport, ce sont généralement les pays importateurs les plus proches qui sont approvisionnés en premier lieu. C'est ainsi que l'Afrique exporte vers l'Europe et le Proche-Orient, l'Amérique latine vers l'Amérique du Nord, la Chine de Formose vers le Japon, l'Océanie vers la Nouvelle-Zélande. Toutefois, production et consommation ne s'équilibrent pas toujours sur l'axe Nord-Sud. C'est pourquoi les besoins de l'Europe sont couverts pour une part importante par les pays d'Amérique latine qui participent également à l'approvisionnement du Japon.

En outre, les relations commerciales des firmes importatrices jouent un rôle essentiel dans le commerce extérieur du secteur de la banane. Ces relations commerciales sont à leur tour déterminées dans une large mesure par la qualité, la quantité et la régularité des livraisons, ainsi que par les conditions de

concurrence existant dans les pays fournisseurs. Les relations souvent étroites qui existaient jusqu'ici entre divers pays producteurs et pays consommateurs deviennent toutefois plus lâches et plus souples, du fait de la concentration des firmes commerciales sur le plan international.

132. Evolution dans divers pays exportateurs

132.1 E.A.M.A.

L'évolution des exportations des EAMA vers les différents pays importateurs est essentiellement déterminée par les préférences des pays importateurs, mais un certain nombre d'autres critères jouent aussi un rôle. Le schéma 4 donne un aperçu de la répartition des exportations des EAMA par pays de destination pour la période 1960-1967.

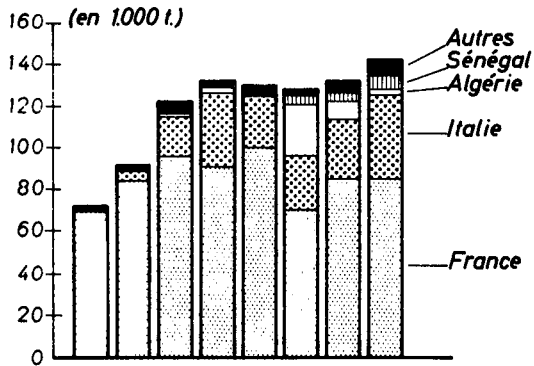
Au Cameroun, les exportations ont fortement diminué. La production de bananes a connu dans ce pays une crise qui va s'aggravant. L'adoption de la Cavendish, nécessairement par la propagation de la maladie de Panama, liée à une insécurité générale quant à la propriété du sol, ainsi qu'à une organisation insuffisante sont les principales causes de cette crise. De plus, les préférences que le Royaume-Uni accordait au Cameroun occidental ont été supprimées en 1963, après quoi cette partie du pays s'est efforcée de vendre sa production à l'Italie, par l'intermédiaire de la United Fruit. Les prix extrêmement bas ont entraîné de fortes limitations de la production. C'est seulement depuis qu'une partie du contingent français qui ne pouvait plus être couvert par le Cameroun oriental a été transférée au Cameroun occidental, que la situation s'est de nouveau un peu stabilisée. Depuis peu, la production de ces deux parties du Cameroun ne suffit plus à couvrir le contingent français. Toutes les exportations de ce pays sont donc destinées à la France.

Schéma 4

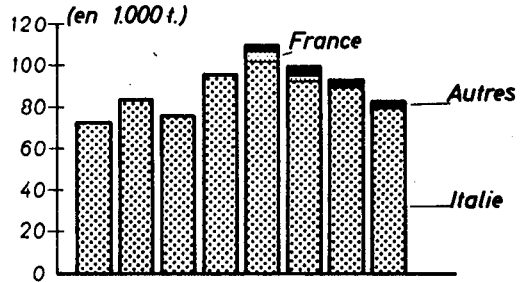
Exportation de bananes par pays de destination
EAMA et DOM
1960 - 1967

(en 1000 t.)

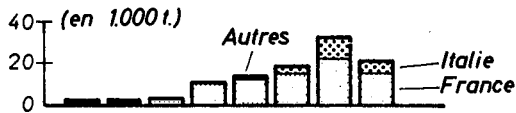
Côte d'Ivoire



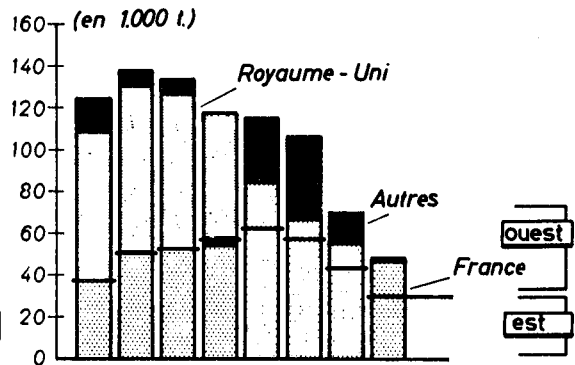
Somalie



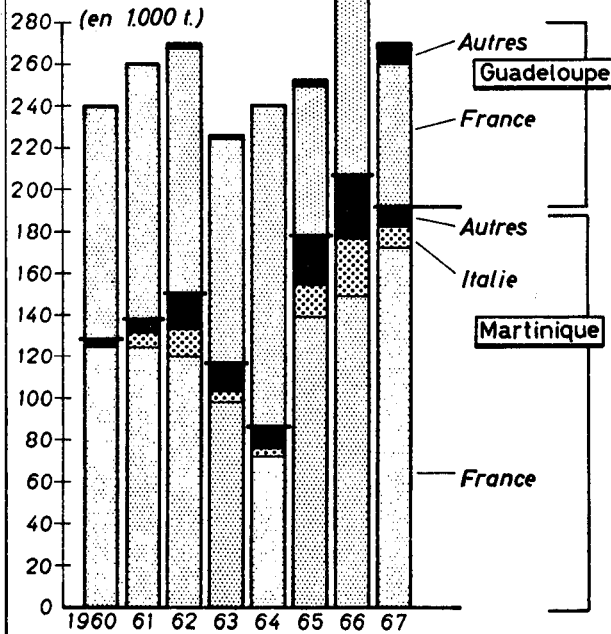
Madagascar



Cameroun



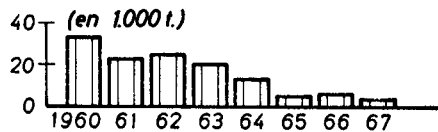
DOM



Surinam



Congo



Parmi les EAMA, c'est la Côte-d'Ivoire qui a réussi à augmenter le plus ses exportations, en chiffres absolus. Les exportations de ce pays ont été le plus souvent supérieures au contingent français. Les quantités supplémentaires ont surtout été livrées à l'Italie. Les exportations à destination de l'Algérie ont pris en 1965 seulement une importance accrue ; ces derniers temps, on a enregistré un accroissement des exportations à destination du Sénégal.

Madagascar n'exporte des quantités importantes dans le cadre d'un contingent français que depuis 1962. Depuis 1965 l'île exportait en outre vers l'Italie. La fermeture du canal de Suez a entraîné en 1967 une régression des exportations.

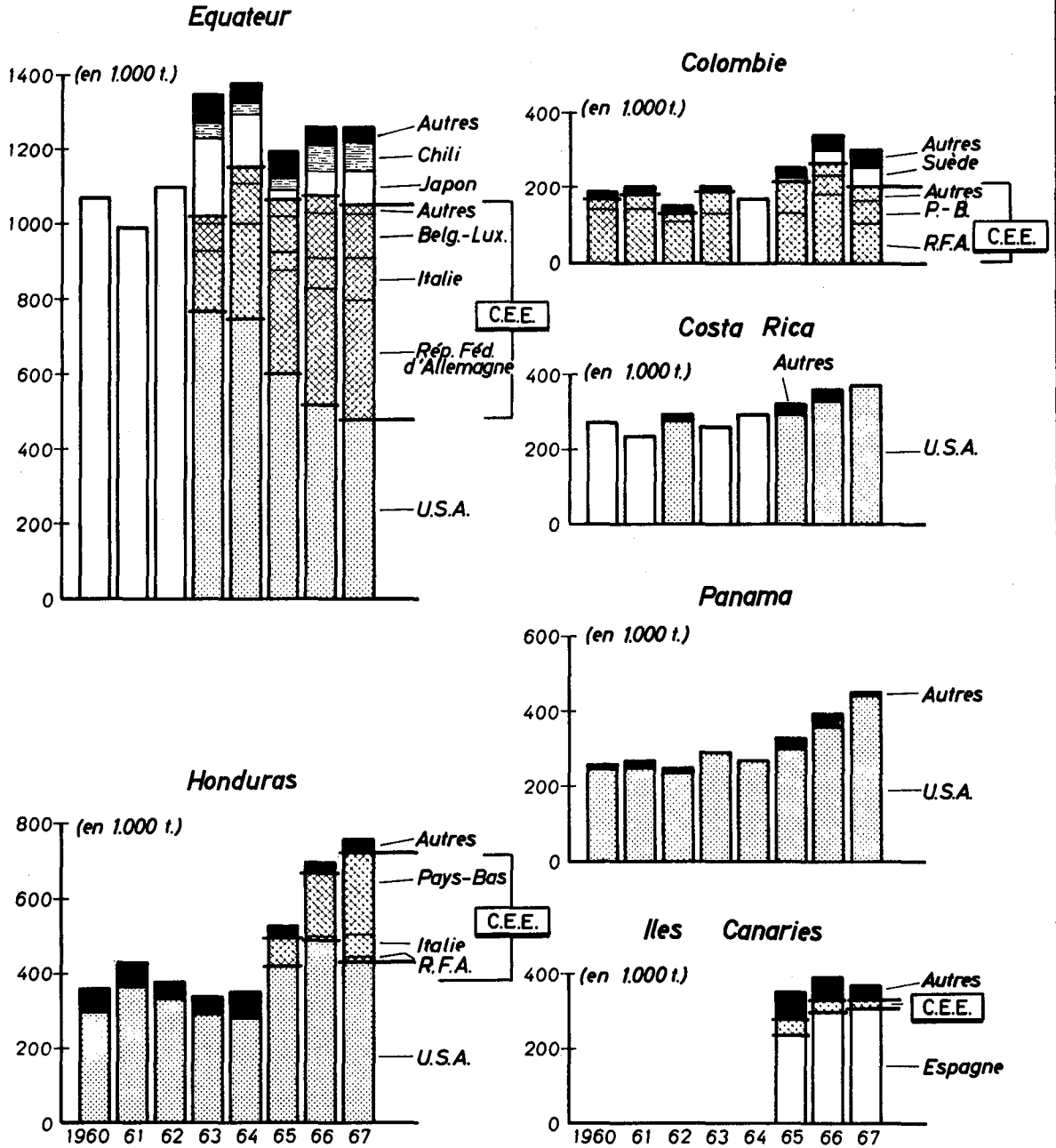
Les exportations de la Somalie ont augmenté jusqu'en 1964. Ce pays a bénéficié directement de l'accroissement de la consommation en Italie, étant donné qu'en raison du monopole des bananes, la Somalie jouissait d'une position préférentielle sur le marché italien. La suppression du monopole des bananes a soulevé, malgré le traitement préférentiel accordé à la Somalie, des difficultés de vente qui ont encore été aggravées par la fermeture du canal de Suez en 1967.

Au Congo, la suppression des liens de ce pays avec son ancien client le plus important, la Belgique, ainsi que des difficultés croissantes à vendre la Gros Michel ont presque entièrement réduit à néant les exportations de bananes.

Le Surinam n'a commencé à exporter des bananes qu'au cours de la présente décennie. Jusqu'à présent, ce pays a exporté en majeure partie vers la France, dans le cadre du contingent que la France accorde aux Etats associés en dehors de la zone franc.

Schéma 5

Exportations de bananes par pays de destination
par pays tiers important
1960 - 1967
(en 1.000 t.)



132.2 Pays tiers d'Amérique latine

Parmi les pays tiers d'Amérique latine, ce sont surtout les Etats d'Amérique centrale qui ont pu augmenter leurs exportations au cours des dernières années (schémas 2 et 5). Le taux d'accroissement le plus élevé a été atteint par le Honduras. Les exportations des pays d'Amérique du Sud ont beaucoup moins augmenté. L'amélioration des conditions de production, la réduction des distances de transport, ainsi que des conditions plus favorables à l'activité des grandes firmes commerciales dans les pays d'Amérique centrale en sont les principales causes. Exception faite du Honduras, les exportations de ces pays vont essentiellement aux Etats-Unis. L'Equateur et la Colombie, par contre, exportent plutôt vers l'Europe. L'Equateur approvisionne également le marché japonais. Les quantités mentionnées comme exportées vers le Japon pour les années 1963 et 1964 sont problématiques.

133. Evolution dans les différents pays importateurs

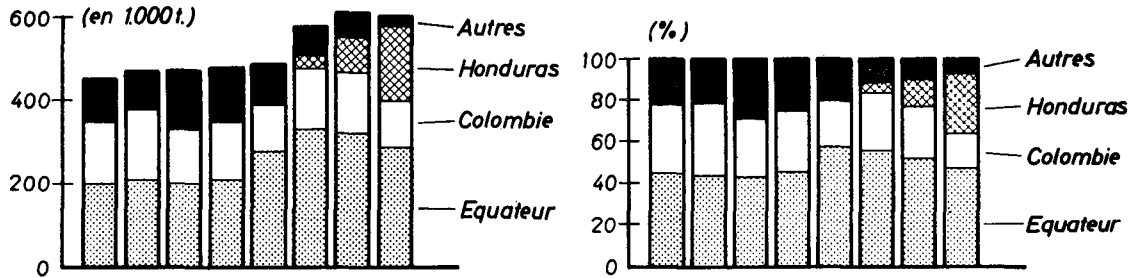
L'évolution des relations commerciales, ainsi que des importations dans les différents pays de consommation se présente comme suit :

133.1 Pays de la CEE

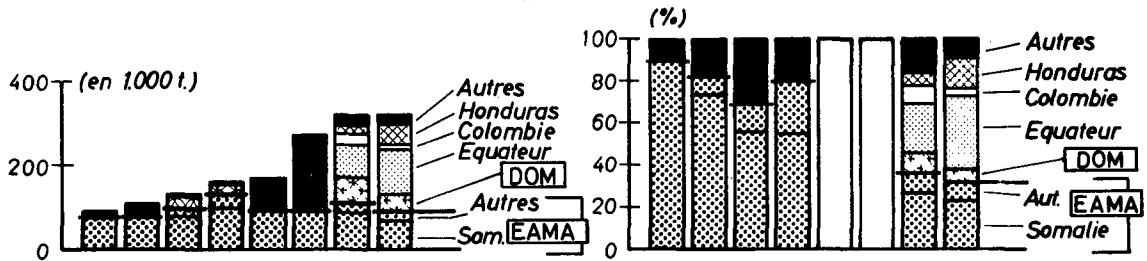
Les besoins des Etats du Bénélux ont été, au cours des quatre dernières années, presque exclusivement couverts par les pays tiers, dont plus de 80 % par l'Equateur et la Colombie (schéma 6). Au début des années 60, les importations en provenance d'autres pays tiers et du Congo revêtaient également une certaine importance.

Schéma 6

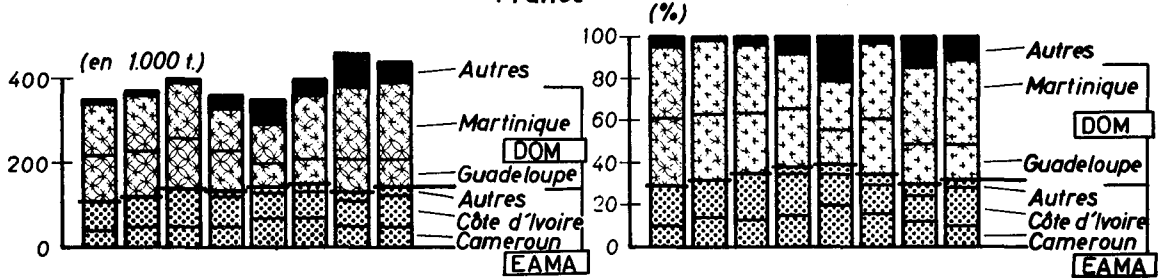
Importations de bananes par pays d'origine
Pays de la C.E.E.
1960-1967
R.F. d'Allemagne



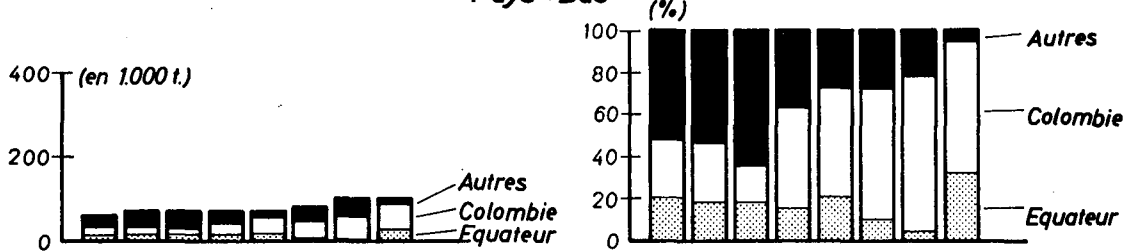
Italie



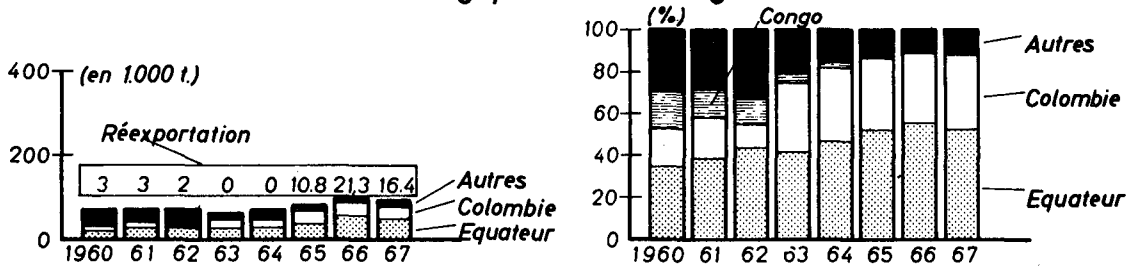
France



Pays-Bas



Belgique - Luxembourg



En ce qui concerne les indications relatives à l'origine des importations des Pays-Bas, il convient de noter que sous la position "autres" figurait jusqu'en 1967 une part importante de réexportations de la Belgique, qui venaient surtout de l'Equateur.

Pour l'accroissement relatif des importations globales de 1960 à 1967, ce sont les Pays-Bas qui viennent en tête des pays de la CEE, suivis par la Belgique-Luxembourg et l'Italie, qui occupent respectivement la seconde et la troisième places (schéma 2).

Les importations de la République fédérale d'Allemagne proviennent également en quasi-totalité de pays tiers. De 1960 à 1965, l'Equateur et la Colombie ont couvert 70 à 80 % des besoins de l'Allemagne ; au cours des années suivantes, les autres pays fournisseurs ont perdu une partie du marché, le Honduras ayant réussi à augmenter fortement ses exportations.

La France s'approvisionne pour plus de 90 % dans les DOM et les EAMA. La part qui revient à chacun de ces pays et territoires dans la quantité globale qui leur est réservée est fixée par des accords (1). La clef de la répartition actuellement appliquée est en vigueur depuis 1964. Les importations réelles font apparaître certaines divergences par rapport aux relations convenues, étant donné que le Cameroun, surtout, par suite de limitations de sa production, n'a plus été en mesure de couvrir le contingent qui lui avait été accordé et qu'au cours de

(1) Pourcentages convenus : DOM 2/3 (dont Martinique 52,73 %, Guadeloupe 47,27 %), EAMA de la zone franc 1/3 (dont Côte-d'Ivoire 75/140, Cameroun 53/140, Madagascar 12/140).

certaines années la capacité de livraison des Antilles françaises a été réduite par des tempêtes.

Les importations des autres pays s'effectuent dans le cadre de contingents. Une grande partie de ces importations provient des EAMA situés en dehors de la zone franc. Les contingents accordés à ces pays ont été augmentés au cours des dernières années et ont atteint 20.000 tonnes environ en 1967. Il apparaît que, des importations des pays de la CEE, ce sont celles de la France qui ont le moins augmenté.

L'Italie était approvisionnée en majeure partie par la Somalie jusqu'à la suppression du monopole des bananes le 1er janvier 1965. Au cours des dernières années d'existence de ce monopole, des quantités croissantes de bananes ont toutefois été importées de la Côte-d'Ivoire. La suppression du monopole des bananes a entraîné une augmentation considérable des importations en provenance des pays tiers et surtout de l'Equateur, tandis que les importations des EAMA fléchissaient légèrement. Une concurrence accrue, ainsi que la fermeture du canal de Suez ont été les principales causes de cette évolution.

133.2 Pays tiers

Parmi les pays tiers nous n'étudierons brièvement que ceux qui importent le plus, c'est-à-dire les Etats-Unis, le Royaume-Uni et le Japon (schéma 7). En 1967, l'Equateur, le Honduras et Panama fournissaient chacun un quart des importations des Etats-Unis, tandis que le Costa Rica en fournissait 20 %. Les importations en provenance de l'Equateur ont baissé au cours des années passées en faveur des autres pays fournisseurs. Le Royaume-Uni est approvisionné presque exclusivement par la Jamaïque et les

Schéma 7

Importation de bananes par pays d'origine
C.E.E. et pays tiers importants
1960 - 1967

(en 1.000 t.)

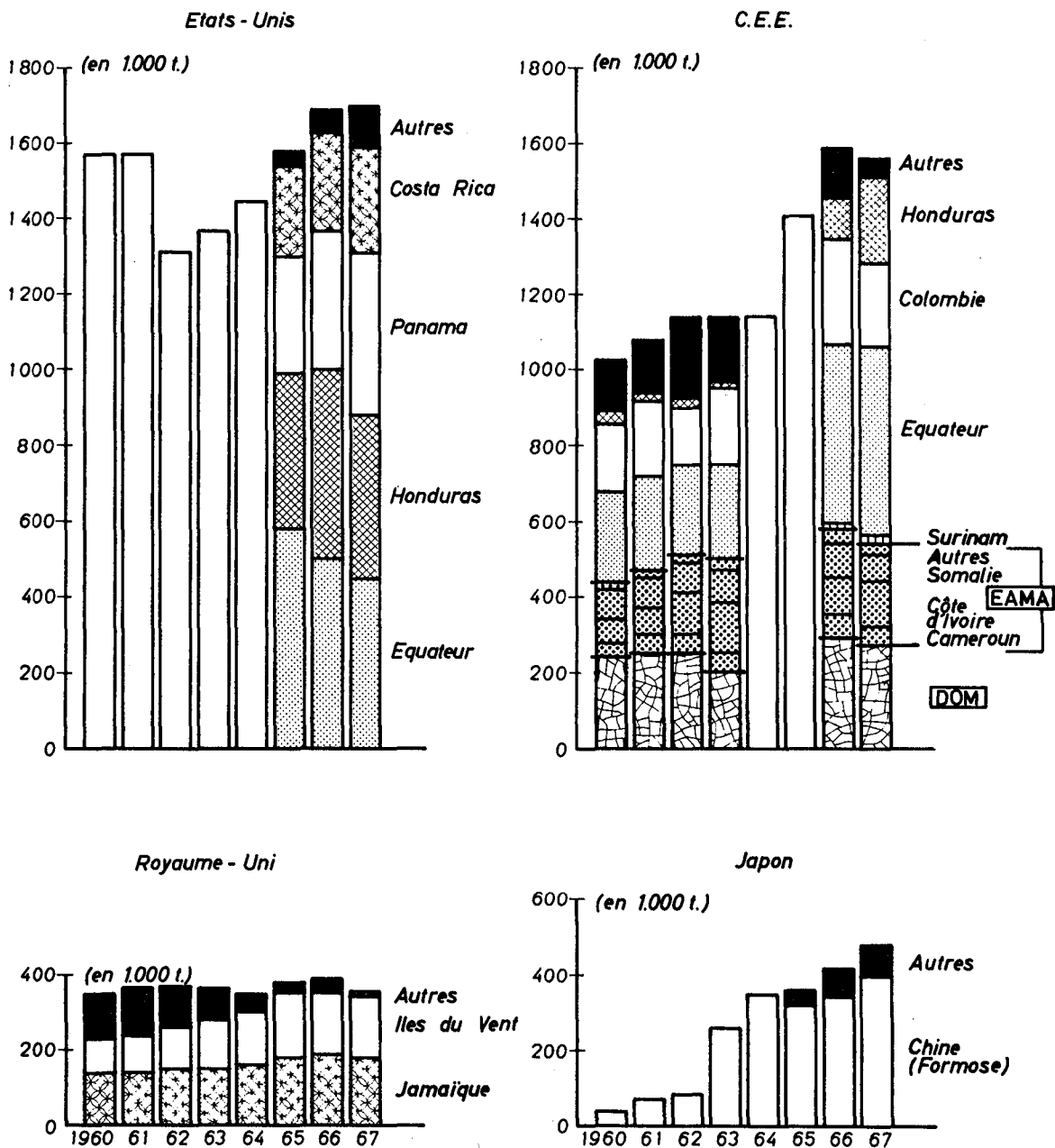


tableau 7. Bien que parmi les Etats associés, la Côte-d'Ivoire soit le principal pays exportateur, tandis que les autres Etats suivent à une assez grande distance, les exportations de la Côte-d'Ivoire sont très nettement inférieures à celles des deux pays tiers mentionnés. En ce qui concerne l'importance des bananes pour le commerce extérieur, il faut constater qu'elles représentent au Costa Rica, en Equateur et en Somalie une part importante (25 à 50 %) des exportations globales de ces pays, tandis que dans le commerce extérieur de la Côte-d'Ivoire et du Cameroun (4 %), ainsi que du Surinam, de Madagascar et du Congo (0,1 à 1 %), les exportations de bananes jouent un rôle beaucoup moins déterminant.

Pour la plupart des pays, les indications relatives aux superficies ne portent que sur les plantations qui produisent essentiellement pour l'exportation. La crédibilité des statistiques relatives aux cultures laisse très souvent à désirer, comme nous l'avons dit au paragraphe 1. Les données relatives aux superficies et les quantités exportées calculées sur la base de ces données ne peuvent donc fournir que des points de repère.

Tableau 7

Données relatives au secteur de la banane dans les pays producteurs faisant l'objet de la
comparaison

	Cameroun	Congo Kinshasa	Côte- d'Ivoire	Mada- gascar	Somalie	Surinam	Equateur	Costa- Rica
Total des exportations (1.000 t.)	48	4	143	21	83	23	1.263	368
Pourcentage des exportat. de bananes dans le commerce extérieur (1) (%)	4	0,2	4	1	45	1	50 (4)	25
Superficie globale des plantations de bananes (ha)	.	3.400	185.000	.
dont plantations consacrées surtout à l'exportation (ha)	6.600	.	9.315(3)	2.000	7.789	1.555	(5) 158.960	16.830
Exportation/ha (2)	7,3	.	15,4	10,5	10,3	15,5	7,9	21,3

- (1) Pourcentages approximatifs 1964-1967
 (2) Calculé sur la base : ligne 1 divisée par ligne 4
 (3) Superficies homologuées 1966
 (4) Fluctuations annuelles importantes
 (5) Sous contrôle phytosanitaire.

22. Coûts de production, de commercialisation et d'exportation dans les pays producteurs

Le tableau suivant et le schéma 8 donnent un aperçu d'ensemble des coûts de production, de commercialisation et d'exportation dans les pays producteurs (1). Ils montrent que le total des coûts par tonne de bananes à la sortie du pays producteur oscille dans les Etats mentionnés entre 54 et 119 unités de compte. Les

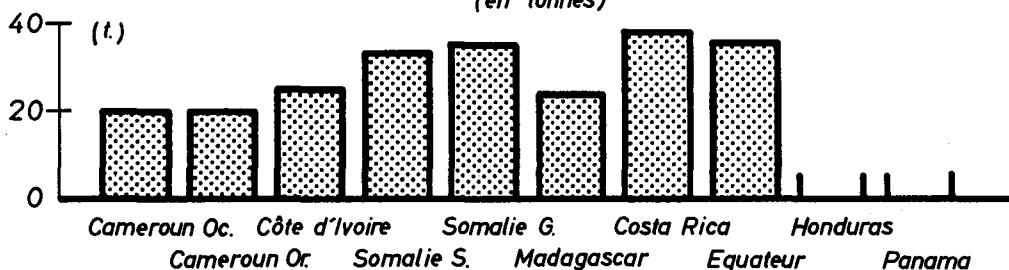
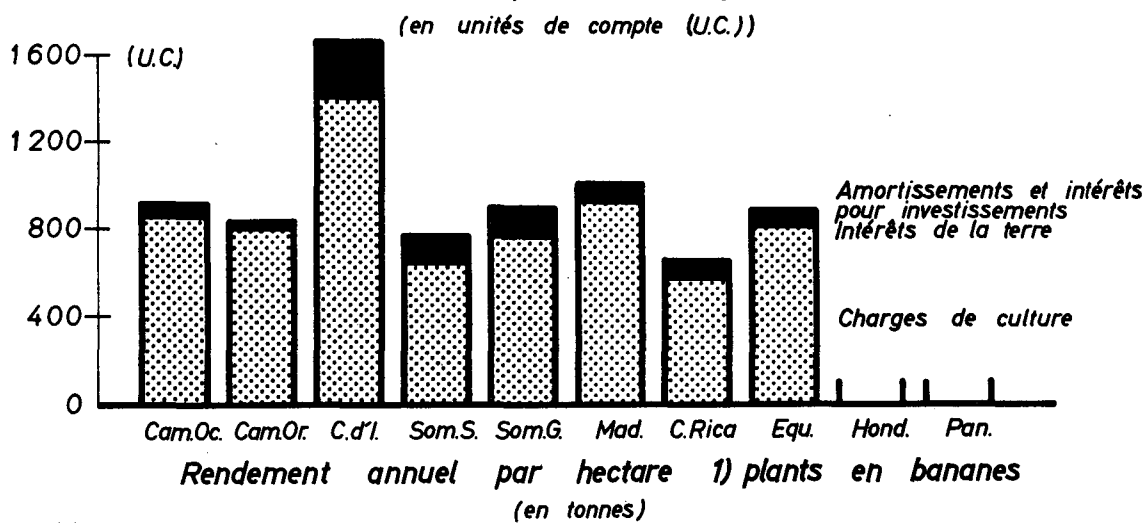
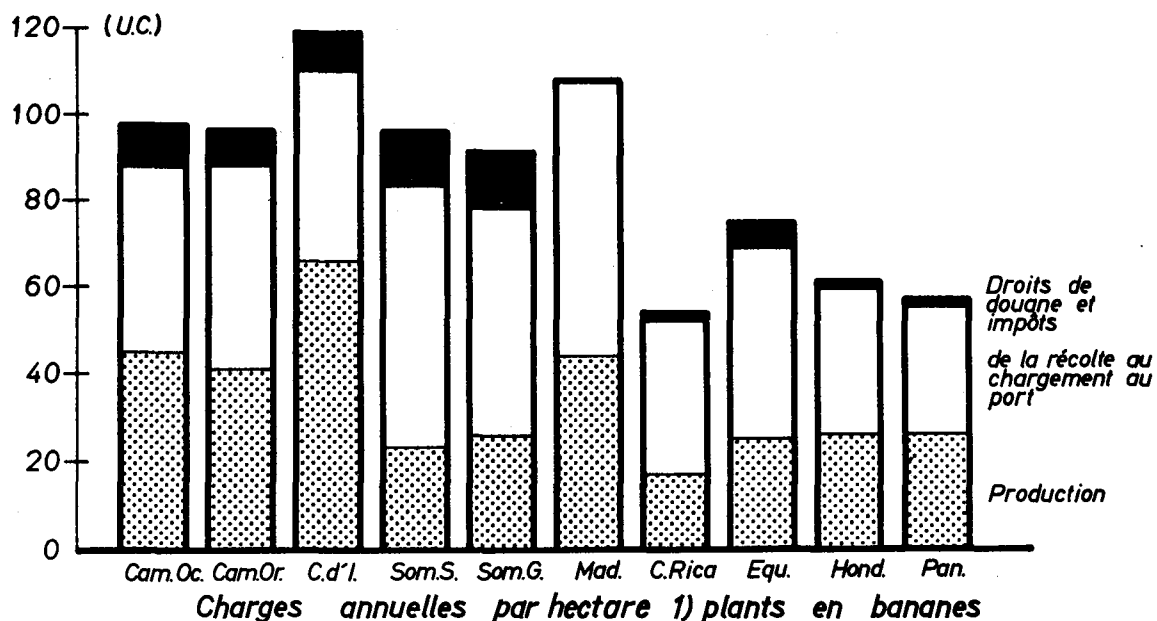
(1) En ce qui concerne la représentativité des données fournies, il faut noter que les coûts de production font apparaître des différences à l'intérieur d'un même pays, selon la taille des exploitations et la région. Les données fournies concernent les régions dans lesquelles sont situés les principaux centres de production des pays considérés, ainsi que les superficies plantées en bananes des entreprises à exploitation intensive qui ont les dimensions caractéristiques de la région considérée. Pour Madagascar uniquement, on a pris pour base de petites exploitations, car dans ce pays ce sont elles qui assurent la quasi-totalité des exportations. Les superficies plantées par exploitation sont les suivantes : Cameroun oriental 50 ha, Cameroun occidental 300 ha, Côte-d'Ivoire 60 ha, Somalie 60 ha, Equateur 50 ha, Costa Rica 200 ha. En ce qui concerne la crédibilité des données, on peut calculer avec une précision relative les valeurs basées sur la rémunération des services fournis à des tiers. Ces données se rapportent surtout au secteur de la commercialisation. En ce qui concerne les prestations des exploitations de production, nous ne disposons parfois que d'une documentation insuffisante. Les valeurs correspondantes ont donc dû être calculées dans le cadre de la présente étude. Le temps dont nous disposions à cet effet était bref. Pour que les valeurs fournies reflètent exactement, comparativement au moins, les différences entre les divers pays, le relevé des données a été effectué par les mêmes experts, sauf pour Madagascar, le Congo et le Surinam. Enfin, la description des détails auxquels les différences sont imputables donne au lecteur une idée plus précise et lui permet de se faire une opinion.

Le Congo Kinshasa et le Surinam n'ont pu être inclus dans la comparaison que pour certains secteurs. Les ressources dont nous disposons pour effectuer la présente étude ne suffisaient pas pour nous permettre de procéder nous-mêmes à des enquêtes dans ces pays. Il n'était pas possible d'obtenir autrement des données pour tous les secteurs couverts par la comparaison.

Schéma 8

**Coûts de production, de commercialisation et d'exportation
par tonne de bananes dans les pays producteurs**

(en unités de compte (U.C.))



1) à rendement permanent

chiffres correspondant pour les Etats associés, qui oscillent entre 91 et 119 unités de compte, présentent une nette disparité par rapport à ceux des pays d'Amérique latine que nous avons mentionnés, où ils oscillent entre 54 et 75 unités de compte. Parmi les pays d'Amérique latine, c'est la Costa Rica qui a les coûts les plus bas et l'Equateur les coûts les plus élevés. Parmi les Etats associés, la Somalie et le Cameroun, avec 91-99 uc, ont des coûts relativement faibles, Madagascar, avec 108 uc, des coûts déjà considérablement plus élevés, tandis que les coûts de la Côte-d'Ivoire dépassent encore ces derniers de près de 11 uc.

Une ventilation du total des coûts montre que sauf dans la Côte-d'Ivoire, les coûts de la récolte au chargement ont été plus élevés que les coûts de production.

Tableau 8
Coûts de production, de commercialisation et d'exportation
dans les pays producteurs
 (uc par tonne)

	Production	de la récolte au chargement	Taxe à l'exportation(1)	Total
Cameroun occid.	45,82	47,25	5,46	98,53
Cameroun orient.	41,98	44,84	9,91	96,73
Côte-d'Ivoire	66,74	41,86	10,36	118,96
Madagascar	44,37	63,75	-	108,12
Somalie (Scebeli)	23,26	60,16	12,69	96,10
Somalie (Giuba)	25,63	52,64	12,74	91,01
Costa Rica	17,31	35,97	0,69	53,97
Equateur	25,05	44,07	6,22	75,34
Honduras	26,27	34,16	0,69	61,12
Panama	26,27	30,48	0,69	57,44

(1) Moyenne au cours des dernières années. En raison de la diminution du produit des importations, les taxes ont été provisoirement réduites dans certains EAMA.

Les écarts entre les différentes positions sont plus marqués dans le secteur de la production que dans celui de la commercialisation. L'ampleur des fluctuations est de 50 uc par tonne (17 - 67 uc/t) dans le secteur de la production, tandis qu'elle ne dépasse pas 30 uc/t (36 - 64 uc/t) en ce qui concerne les dépenses de la récolte au chargement. Il faut en conclure que les conditions de production diffèrent plus selon les pays considérés que les conditions de commercialisation. Le fait que l'écart soit plus grand pour les coûts de production est essentiellement dû aux grandes différences existant entre les pays africains.

C'est dans la Côte-d'Ivoire que les coûts de production sont les plus élevés par rapport au total des coûts de production et de commercialisation, et en Somalie qu'ils sont les plus bas. Les coûts de production absolus de la Somalie sont du même ordre de grandeur que ceux des trois pays d'Amérique latine, Equateur, le Honduras et Panama. Seul le Costa Rica a des coûts de production encore nettement moins élevés. Les coûts de production du Cameroun et de Madagascar sont sensiblement identiques et se situent à un niveau intermédiaire entre ceux de la Somalie et ceux de la Côte-d'Ivoire.

En ce qui concerne les coûts de récolte et de commercialisation dans les pays de production, les chiffres obtenus dans la plupart des pays africains dépassent également ceux des pays d'Amérique latine. Toutefois, contrairement aux coûts de production des Etats associés, ceux de la Somalie se situent à un niveau plus élevé et ceux de la Côte-d'Ivoire à un niveau plus bas. La Côte-d'Ivoire peut ainsi, par des coûts de commercialisation moins élevés - ils sont inférieurs à ceux de l'Equateur - compenser en partie ses coûts de production élevés. Cela vaut également dans une certaine mesure pour le Cameroun. La Somalie perd par contre les avantages qu'elle possède à la production, du fait de coûts de commercialisation élevés qui, dans ce pays comme à Madagascar, expliquent le niveau élevé des coûts totaux.

Les droits et taxes à l'exportation présentent également selon les pays considérés, des différences notables. Leur incidence n'est certes pas aussi forte que celle des deux autres facteurs, mais dans plusieurs Etats africains, elle majore le prix FOB d'un taux qui peut atteindre 10 %. Parmi les Etats d'Amérique latine, seul l'Equateur a des taxes à l'exportation représentant une charge notable.

Le montant absolu de ces charges, qui est d'environ 6 uc par tonne, reste néanmoins inférieur au montant des charges fiscales enregistrées dans la plupart des pays africains.

Les chapitres suivants seront consacrés à une analyse plus poussée des trois postes de coûts dans les pays de production. Le schéma 9 donne un aperçu systématique des catégories de coûts qui résultent d'une subdivision plus poussée.

221. Ensemble des coûts de production

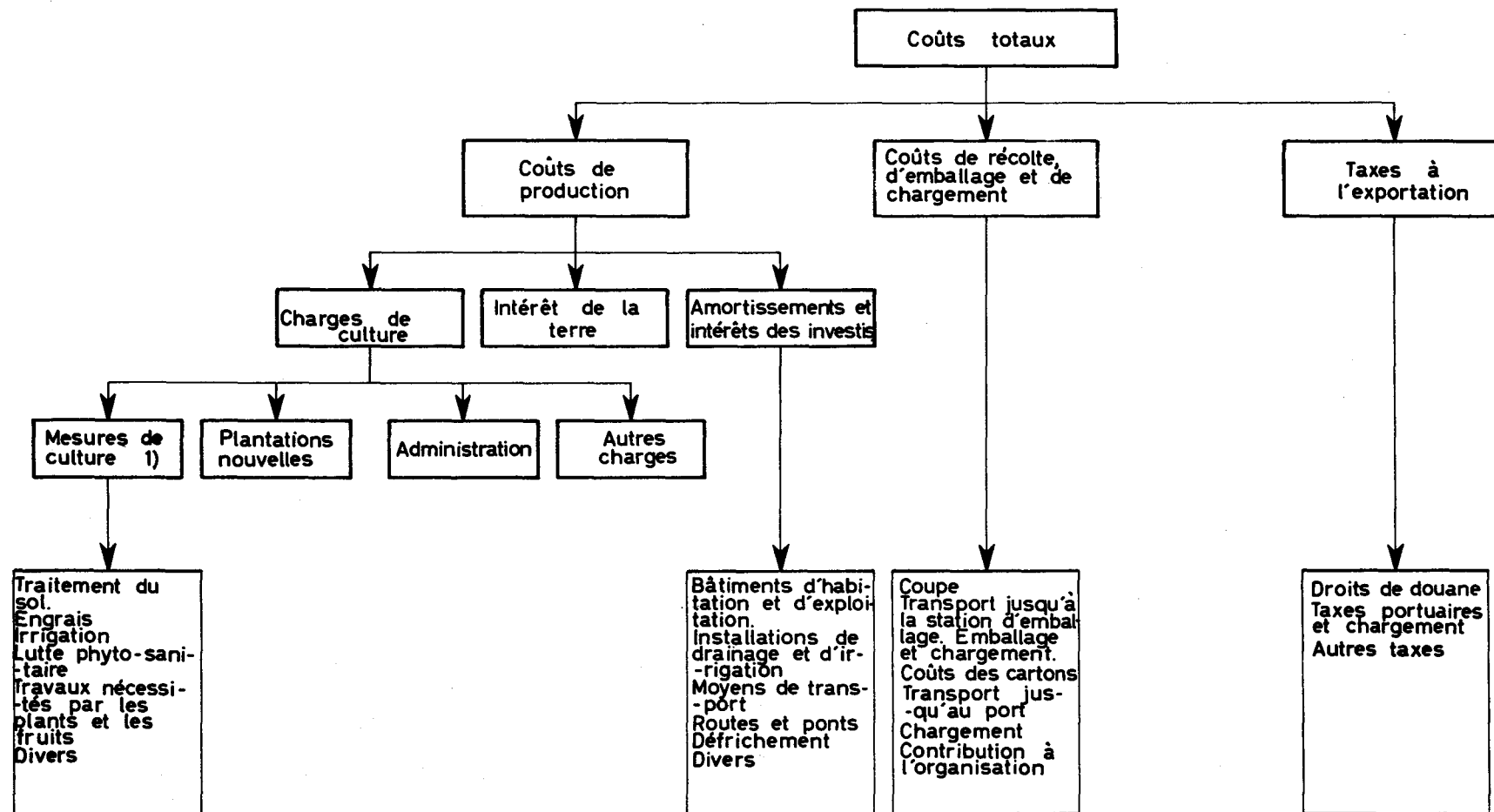
221.1 Coûts de production par tonne

Les coûts de production par tonne sont obtenus en divisant les charges par unité de superficie (ha) par le rendement. Les charges à l'hectare sont, dans une large mesure, indépendantes du niveau des rendements. Plus les rendements obtenus sont élevés, plus les coûts à la tonne pour la même superficie sont bas.

Comme le montrent le tableau 9 et le schéma 8, les pays africains, à l'exception de la Somalie, n'atteignent, malgré des charges relativement élevées, que des rendements relativement faibles. Les écarts entre les pays africains et les pays d'Amérique latine s'accroissent donc sensiblement lorsqu'on considère les coûts à la tonne par rapport aux charges à l'hectare, sauf pour la Somalie.

Schéma 9

Ventilation des coûts de production
de commercialisation et d'exportation
jusqu'au stade FOB



1) y compris l'entretien des installations nécessaires.

L'entretien des véhicules, des installations de transport, des routes et des bâtiments est inclus dans "autres charges"

En ce qui concerne les rendements et les charges à l'hectare, il faut noter qu'ils sont calculés - comme c'est l'usage dans le secteur de la banane - sur la base d'une plantation à production constante. Selon la durée de production des plantations, les superficies plantées qui servent de base aux calculs se composent de différents stades d'âge. Pour une durée de production de trois ans, il faut, pour que la production soit continue, que les plants aient un an, deux ans et trois ans, à raison d'un tiers dans chaque cas.

Tableau 9

Coûts par tonne de bananes (1)

	Charges annuelles uc/ha	Rendement moyen (1)	Coûts uc/t
Cameroun occidental	916,33	20	45,82
Cameroun oriental	839,67	20	41,98
Côte-d'Ivoire	1.668,49	25	66,74
Madagascar	1.042,69	23,5	44,37
Somalie Afgoi	767,48	33	23,26
Somalie Giuba	897,12	35	25,63
Costa Rica	657,79	38	17,31
Equateur	889,15	35,5	25,05

(1) Produits exportables.

La courte durée de production des plantations dans les pays africains est une cause essentielle du niveau relativement peu élevé des rendements. Du fait de la brièveté de la durée de production, la proportion des plantations jeunes et vieilles moins productives augmente. Dans les pays africains, la durée moyenne de production est de trois ou quatre ans (Côte-d'Ivoire et Cameroun 3, Somalie 3,5, Madagascar 4), tandis que dans les pays d'Amérique latine elle s'étend sur 6-12 ans

(Equateur 6, Costa Rica 12). Le fait que la Somalie, malgré une courte durée de production, obtient des rendements relativement élevés montre que, dans ce pays, la productivité moyenne des plantations pendant la période de plein rendement est élevée.

211.11 Charges annuelles à l'hectare

Les charges annuelles à l'hectare dans les plantations de bananes sont réparties dans le tableau 10, en charge de culture, intérêt de la terre et amortissements et intérêts des investissements.

Le rapport existant entre les montants qu'atteignent ces différentes positions est analogue à celui qui existe entre les montants totaux des charges annuelles à l'hectare. Le Cameroun constitue un cas spécial. Pour le Cameroun oriental, le calcul de l'intérêt et des amortissements est problématique. En raison de la forte limitation de la production dans ce pays, les investissements ont été depuis quelques années considérablement réduits. On a utilisé surtout les nombreux bâtiments et installations existants, déjà amortis mais encore utilisables. Comme les principaux investissements de ces dernières années ont été les stations d'emballage, on n'a mentionné l'intérêt et les amortissements que pour ces stations.

Pour le Cameroun occidental on manque également de données relatives au montant actuel des investissements. Dans ce cas, on pourrait toutefois recourir aux taux d'investissement utilisés par la Cameroun Development Corporation.

En cas de reprise de la culture de la banane au Cameroun il faudrait s'attendre à une augmentation des coûts représentés par les intérêts et les amortissements.

Tableau 10

Charges à l'hectare
(uc/ha/an)

	Charges de culture	Intérêts de la terre	Amortis. + intérêts des investissements	Total
Cameroun occidental	851,56	64,77	64,77	916,33
Cameroun oriental	821,09	18,58 (1)	18,58 (1)	839,67
Côte-d'Ivoire	1.409,42	259,07	259,07	1.668,49
Madagascar	917,49	12,14	113,06	1.042,69
Somalie Scebelli	635,60	9,38 (2)	122,50	767,48
Somalie Giuba	765,24	9,38 (2)	122,50	897,12
Costa Rica	570,80	9,62	77,37	657,79
Equateur	801,04	5,50	82,61	889,15

(1) Uniquement pour la centrale d'emballage

(2) Y compris 2,38 uc d'impôt foncier

211.111 Charges de culture

Une ventilation des charges annuelles de culture permet de déterminer avec plus de précision les causes des différences existant entre les pays quant aux charges totales à l'hectare. Les chiffres correspondants figurent dans le tableau 11 et le schéma 10.

Considérons d'abord les charges relatives aux mesures de culture. Dans ce cas, les chiffres de la Somalie sont inférieurs à ceux des deux pays d'Amérique latine. Les charges de la Côte-d'Ivoire

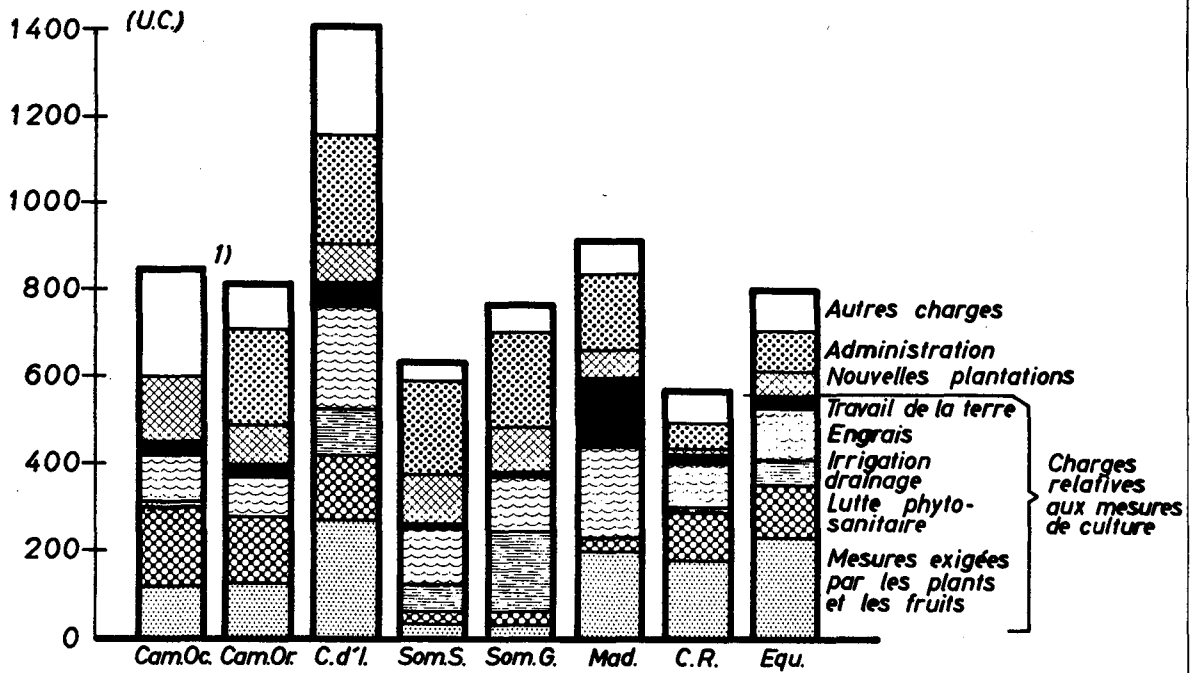
sont de loin les plus élevées. Les rapports existants entre les différentes positions dans un pays dépendent surtout des conditions locales. Le montant de ces positions est en outre déterminé par les prix, ainsi que par l'efficacité de l'utilisation des moyens de production et de la main-d'oeuvre. Dans les pays où les précipitations assurent un approvisionnement en eau suffisant, comme par exemple le Costa Rica, les charges d'irrigation sont peu élevées, par contre, les charges qu'impliquent la lutte phytosanitaire et, pour les sols lourds, le drainage, sont élevées. Dans les pays où les précipitations sont faibles, comme par exemple la Somalie, les relations sont inversées. Le long ensoleillement des territoires peu arrosés présente en outre le plus souvent des avantages sur le plan de la croissance et du rendement. Lorsque des périodes de faibles précipitations alternent avec des périodes de fortes précipitations, d'une assez longue durée, cela se traduit par des charges relativement élevées pour différentes positions ; c'est le cas par exemple dans la Côte d'Ivoire.

Des charges de culture peu élevées ne permettent toutefois pas toujours de conclure à des conditions locales favorables. Elles sont parfois imputables à une faible intensité d'exploitation. Le rapport entre les rendements et les charges est alors souvent défavorable ; en outre, dans ce cas, la qualité des produits laisse souvent à désirer. Le problème de l'intensité optimale n'est souvent pas résolu de façon satisfaisante dans les exploitations africaines.

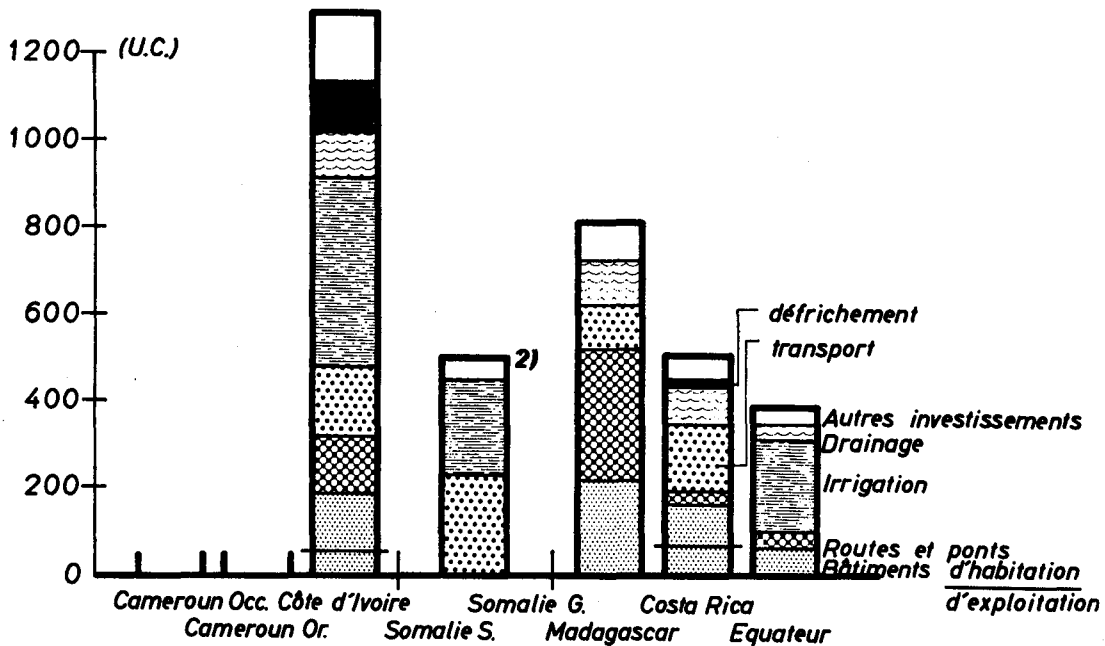
Schéma 10

Ventilation des charges de cultures annuelles à l'Ha.
dans les plantations de bananes

(en unités de compte (U.C.))



Investissements à l'Ha. dans les plantations de bananes
(en unités de compte (U.C.))



1) Autres charges et administration ne sont pas indiqués séparément

2) Somalie : les deux zones de culture ont des investissements identiques

Tableau 11

Répartition des charges de culture

(uc/ha an)

	Charges relatives aux mesures de culture						Adminis- tration	(1) Autres charges	Plantations nouvelles	Total
	Travail de la terre	Engrais	Irrigation	Lutte phyto- sanitaire	Travaux exi- gés par les plants et les fruits	Total				
Cameroun Occidental	31,09	109,39	12,95	182,49	123,27	459,19	240,87	151,50	851,56	
Cameroun Oriental	30,36	87,84	-	158,32	125,49	402,01	222,64	106,99	821,09	
Côte-d'Ivoire	56,17	238,43	105,25	153,83	274,47	828,15	256,36	240,45(2)	1.409,42	
Madagascar	156,65	210,73	-	29,06	196,28	592,72	175,56	90,88	917,49	
Somalie Scobelli	8,96	130,48	64,40	28,00	25,20	257,04	217,00	55,16	635,60	
Somalie Giuba	8,96	130,48	182,00	28,00	25,20	374,64	217,00	67,20	765,24	
Costa Rica	23,09	104,58	8,98	114,95	176,67	428,27	66,72	63,62	570,80	
Equateur	24,20	123,20	57,75	122,84	229,40	557,39	99,00	88,00(3)	801,04	

(1) Y compris l'entretien des bâtiments, véhicules et installations de transport.

(2) Dont 95,13 uc pour l'entretien des véhicules.

(3) Y compris l'entretien des installations d'irrigation et de drainage.

221.112 Charges relatives à l'administration, à la mise en place de nouveaux plants et autres charges

Ces charges sont sensiblement plus élevées dans les pays d'Afrique que dans les pays d'Amérique latine. Dans les pays d'Afrique, la direction des exploitations est le plus souvent confiée à des Européens, dont le traitement se situe aux environs de 1.000 uc par mois, tandis que les traitements correspondants de la main-d'oeuvre indigène n'atteignent au Costa Rica par exemple qu'environ 250 uc par mois. Cette différence explique déjà 10 à 20 % des charges supplémentaires à l'hectare dans les Etats associés.

L'écart entre les charges annuelles relatives aux plantations nouvelles contribue également de façon notable à accentuer la différence existant entre les pays d'Amérique latine et les pays africains. La courte durée de production des plantations dans les pays africains exige des plantations nouvelles plus fréquentes. Nous avons déjà attiré l'attention sur ce problème. Les coûts de plantation dans les pays africains sont également majorés par le mode de plantation relativement dense. C'est ainsi que dans les pays africains, on plante de 2.000 à 2.500 bananiers à l'hectare, au Costa Rica on n'en plante par contre que 650 au Surinam et en Equateur on en plante 1.600 à l'hectare.

Les autres charges englobent les charges d'entretien qui n'ont pu être imputées directement à un poste spécial. En outre, un certain pourcentage des coûts globaux a été attribué aux imprévus. Le montant des autres charges est donc

étroitement lié au montant total des charges de culture.

221.113 Investissements, intérêts et amortissements

Le montant des intérêts et amortissements dépend de la nature et de l'importance des investissements. Les investissements sont en outre déterminants pour les besoins en capitaux des exploitations.

Les investissements en général pèsent plus lourdement, comme nous l'avons vu sur les exploitations des régions qui viennent d'être ouvertes à la culture de la banane que sur celles des centres de culture plus anciens. Le Cameroun, la Somalie et l'Equateur en particulier disposent d'investissements déjà amortis. En outre, ces pays n'ont plus à effectuer de dépenses pour le défrichage, mais parfois l'utilisation d'installations anciennes nuit au rendement.

Le montant des investissements à l'hectare dans les plantations de bananes est indiqué globalement et par catégorie d'investissements dans le tableau 12 et le schéma 10. C'est dans la Côte-d'Ivoire que les investissements totaux à l'hectare sont les plus élevés. Ils y sont environ trois fois plus élevés qu'en Equateur, pays où les investissements sont les plus faibles. En Somalie, les investissements sont sensiblement les mêmes qu'au Costa-Rica.

La ventilation montre que dans la Côte-d'Ivoire ce sont surtout les installations d'irrigation et de drainage qui exigent des

Tableau 12

Total des investissements et répartition par catégorie

(RE/ha)

	Défrichement	Bâtiments d'habitation	Bâtiments d'exploitation	Drainage	Irrigation	Transport(3)	Routes + Ponts	Divers + Imprévus	Total
Côte-d'Ivoire	121,44	141,68	52,62 (1)	101,20	445,28	161,92	129,54	137,63	1.291,31
Madagascar	-		222,64	105,25	-	101,20	303,60 (4)	76,91	809,60
Somalie	-	-	-	-	233,24	225,12	-	45,64	504,00
Costa Rica	24,38	103,92	64,90 (2)	89,81	-	153,96	29,51	57,23	523,71
Equateur	-		55,00	39,33	220,00	-	33,00	34,71	382,04

(1) Sans la station d'emballage.

(2) Y compris la station d'emballage.

(3) Véhicules, téléphérique.

(4) Y compris défrichement.

dépenses notablement plus élevées que dans les autres pays. A Madagascar, les investissements relatifs aux routes et ponts expliquent que les investissements globaux atteignent un niveau supérieur à la moyenne.

23. Facteurs de détermination des coûts de production

Le niveau des charges annuelles à l'hectare dans les plantations de bananes est essentiellement déterminé par les facteurs suivants :

- coûts de main-d'oeuvre et prix des moyens de production
- conditions naturelles (climat, sol)
- structures des exploitations
- organisation et coopération
- technique culturale.

231. Coûts de main-d'oeuvre et prix des moyens de production

Les coûts de production dépendent essentiellement des coûts de main d'oeuvre et des prix des moyens de production. Cependant, une combinaison judicieuse des différents facteurs de production permet d'atténuer les répercussions sur les coûts de production des écarts entre les salaires et les prix des moyens de production. C'est pourquoi le mode d'exploitation est également déterminé par le montant des coûts de main-d'oeuvre et les prix des moyens de production. Le tableau 13 fournit les données correspondantes pour les pays considérés.

Les coûts de main-d'oeuvre (salaires et charges sociales) revêtent une importance particulière, car ils représentent une part importante des coûts de production. En Somalie, les coûts de main d'oeuvre pour un manoeuvre sont de loin les plus bas ; viennent ensuite, par ordre croissant, les trois Etats africains Madagascar, Cameroun, et Côte d'Ivoire. Les coûts de main d'oeuvre

Tableau 13

Coûts de main-d'oeuvre et prix des moyens de production
dans différents pays (uc)

	Côte- d'Ivoire	Cameroun	Mada- gascar	Somalie	Costa Rica	Equateur
Manoeuvres par jour (1)	1,01	0,93	0,86	0,56	2,55	1,38
Ouvriers qualifiés par jour (1)	1,25	1,66	1,07	0,77	3,20	1,94
Carburant Diesel (1)	0,12	0,12	.	0,14	0,05	.
Essence (1)	0,17	0,18	.	0,17	0,11	0,05
Urée (t)	101,25	105,20	112,30	126,00	85,00	121,00
Chlorure de potasse (t)	75,32	60,70	73,90	.	51,30	.
Superphosphate (t)	79,00	.

(1) 8 heures par jour y compris les charges sociales.

des deux pays d'Amérique latine sont nettement plus élevés que ceux des pays africains. En Equateur, ils sont de 0,37 uc, au Costa Rica de 1,54 uc supérieurs à ceux de la Côte-d'Ivoire. Les coûts de main-d'oeuvre pour un ouvrier qualifié font apparaître des écarts analogues ; ils sont toutefois plus élevés au Cameroun que dans la Côte-d'Ivoire. Les coûts de main-d'oeuvre pour les cadres sont, comme nous l'avons montré, beaucoup plus élevés, par contre, dans les pays africains que dans les pays d'Amérique latine.

En ce qui concerne les prix des moyens de production, on constate que les prix des carburants sont moins élevés dans les pays d'Amérique latine que dans les pays africains. Au Costa Rica seulement, les engrais minéraux sont moins chers que dans les pays africains. Pour l'urée, c'est l'Equateur et la Somalie qui ont les prix les plus élevés, pour le chlorure de potassium, la Côte-d'Ivoire.

232. Conditions naturelles (Facteurs de localisation)

Les conditions naturelles sont surtout déterminées par le climat, le sol et la situation. Elles délimitent la zone de culture de la banane et exercent en outre une influence décisive sur la productivité. Plus les conditions naturelles s'écartent des conditions optimales pour la banane, moins la production est rentable, toutes choses égales d'ailleurs. Pour des raisons économiques, il est difficile, dans la culture de la banane, d'influencer artificiellement les facteurs de production. Les désavantages de localisation peuvent parfois être compensés par des avantages dans d'autres domaines, comme par exemple la proximité des centres de consommation, la concentration de la production, etc.

Les désavantages de localisation peuvent se traduire par des charges relativement élevées, de faibles rendements, une qualité insuffisante et une production irrégulière. Si en particulier l'offre subit de fortes variations et si la qualité n'est pas satisfaisante, il est le plus souvent possible et par conséquent nécessaire, pour assurer un bon écoulement du produit, de prendre des mesures destinées à compenser les désavantages de localisation. Ces mesures sont la plupart du temps relativement coûteuses.

Les différences existant entre les pays producteurs de bananes en ce qui concerne les conditions naturelles se situent sur plusieurs plans : parmi les facteurs climatiques, les différences de précipitations, d'ensoleillement, de vent et d'humidité de l'air en particulier jouent un rôle important. Des précipitations trop faibles peuvent souvent être compensées par une irrigation artificielle. La température répond aux exigences dans la plupart des régions de culture.

En ce qui concerne les sols, on constate le plus souvent des différences de structure et de teneur en éléments nutritifs. Relèvent également du facteur sol les disponibilités en eau

d'irrigation, ainsi que la propagation des parasites du sol au sens large.

Les différences ne proviennent que rarement de la situation topographique. Les plantations de bananes sont le plus souvent situés dans des dépressions sur des surfaces planes. Seul le Congo Kinshasa a des plantations situées surtout à flanc de colline.

232.1 Climat

La hauteur et la répartition des précipitations dans les principales régions de production figurant dans le tableau 14 et le schéma 11. Le tableau 14 donne en outre un aperçu du nombre de mois au cours desquels il est bon de procéder à une irrigation artificielle.

Tableau 14

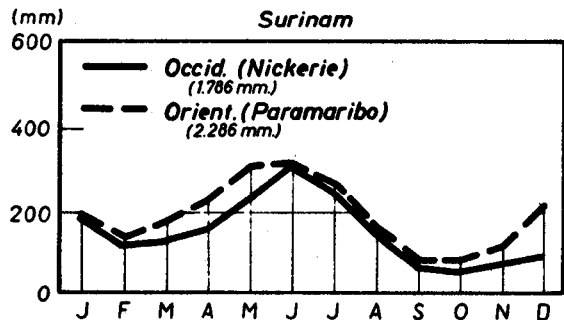
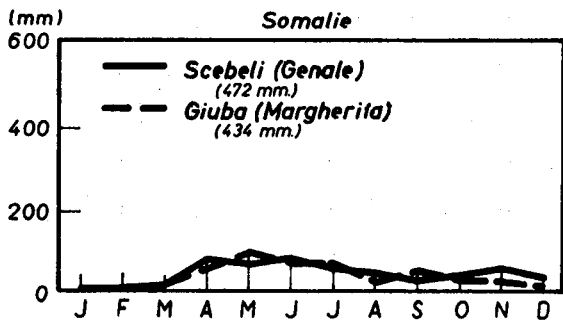
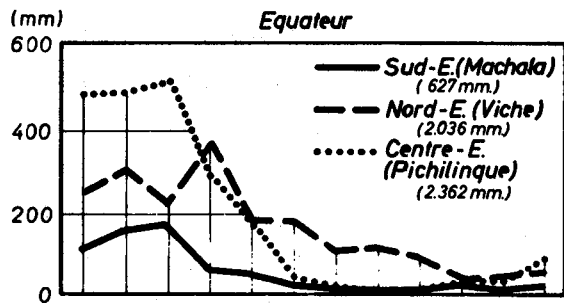
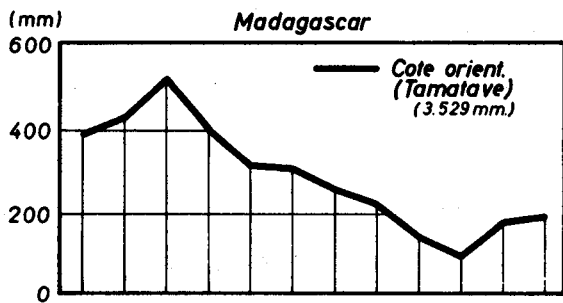
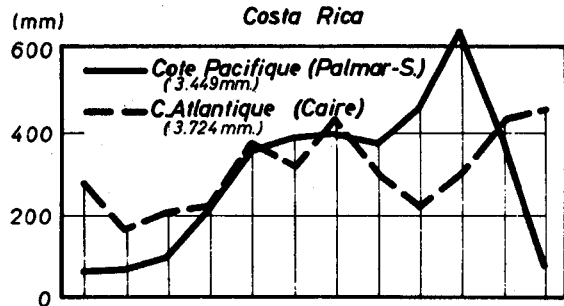
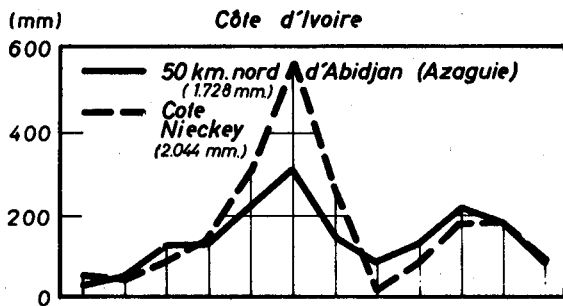
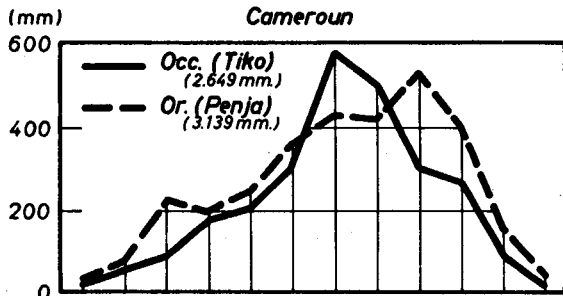
Hauteur de précipitations et durée nécessaire de l'irrigation dans quelques pays producteurs

	Précipitations en mn/an	Durée de l'irri- gation (mois)
<u>Cameroun</u>		
Oriental	2.700 - 3.800	- (1)
Occidental	2.100 - 2.700	4
<u>Côte-d'Ivoire</u>	1.300 - 2.000	4 - 7
<u>Congo Kinshasa</u>	1.000 - 1.200	6 - 7
<u>Madagascar</u>	3.000 - 4.000	-
<u>Somalie</u>	500	8 - 10
<u>Surinam</u>	1.800	3
<u>Costa Rica</u>		
Atlantique	2.100 - 4.200	-
Pacifique	3.400 - 4.200	3 - 4
<u>Equateur</u>		
Nord	600 - 800	8 - 9
Centre	1.500 - 3.000	6 - 7
Sud	600 - 800	8 - 9

(1) Il n'y a pas d'irrigation artificielle, bien qu'il ait été prouvé que ces mesures permettent d'obtenir un net accroissement des rendements.

Schéma 11

Répartition des précipitations dans des régions de production importantes
(en mm.)



Comme le montre le schéma 11, presque tous les pays considérés font apparaître au cours de certains mois un maximum de précipitations élevé. Pendant cette période, les précipitations dépassent de loin les besoins. Les sols lourds exigent alors un drainage. Le nombre de mois au cours desquels les précipitations sont inférieures aux besoins en eau des plantations diffère selon les pays. Le niveau absolu des précipitations est rarement un critère.

C'est en Somalie et dans certaines régions de l'Equateur que la période des faibles précipitations est la plus longue (elle peut atteindre 10 mois). A Madagascar, au Costa Rica (côte Atlantique) et dans certaines régions du Cameroun les précipitations ont jusqu'à présent été considérées comme suffisantes pendant toute l'année. On a toutefois constaté récemment qu'au Costa Rica et au Cameroun, il était bon de procéder pendant certains mois à une irrigation artificielle. Dans les autres pays, on considère qu'il est nécessaire d'irriguer pendant trois à six mois.

La nécessité de procéder à une irrigation artificielle croît au fur et à mesure que se répand la culture de la Cavendish. Un approvisionnement insuffisant en eau a des répercussions beaucoup plus sensibles sur cette espèce que sur la Gros Michel.

Ensoleillement et humidité de l'air sont des facteurs moins déterminants pour la productivité des plantations que les précipitations. On constate cependant des différences dans la compétitivité des diverses régions ; il existe souvent des liens étroits entre ces deux facteurs. L'humidité de l'air augmente avec les précipitations et la durée d'ensoleillement diminue. Une forte humidité favorise le développement des maladies à champignons, une longue durée d'ensoleillement raccourcit les cycles de production et accroît les rendements. Une longue durée d'ensoleillement compense souvent l'accrois-

sement des charges résultant de l'irrigation artificielle. La Somalie a une durée d'ensoleillement particulièrement longue avec environ 3.000 heures. Les bandes côtières de Madagascar, où l'on pratique avec succès la culture de la banane, sont également favorisées par l'ensoleillement, malgré de fortes précipitations. Au Cameroun et en Equateur la durée d'ensoleillement est relativement faible (environ 1.000 heures par an). Le Costa Rica non plus n'est pas favorisé à cet égard. La Côte-d'Ivoire jouit, avec environ 1.500 heures par an, d'une situation un peu meilleure.

Au Cameroun, dans certaines régions de l'Equateur et au Costa Rica il est nécessaire, en raison de la faible durée d'ensoleillement et de la forte humidité de l'air, de procéder constamment à une lutte intensive contre les maladies à champignons. En Somalie, à Madagascar et dans la Côte-d'Ivoire, il suffit d'une lutte saisonnière contre les foyers d'infection.

Des tornades s'abattent régulièrement sur certaines régions pendant les mêmes saisons. C'est ainsi qu'au Cameroun le début de la saison des pluies s'accompagne le plus souvent de tornades qui entraînent des pertes de récolte pouvant aller jusqu'à 15 %. A Madagascar et dans la Côte-d'Ivoire on note parfois aussi des vents assez forts. Ceux-ci ne provoquent toutefois de dommages directs qu'à Madagascar, tandis que dans la Côte-d'Ivoire, ils ne provoquent que des retards de croissance. L'Equateur et la Somalie sont les pays les moins menacés par le vent. Il est rare dans les pays considérés que des plantations entières soient anéanties par une tempête, comme cela a été le cas à plusieurs reprises notamment dans les Iles Caraïbes.

232.2 Sol

Contrairement au climat, qui est souvent le même sur de vastes territoires, la nature du sol présente fréquemment

de grandes différences sur de petites distances. Comme les bananes exigent des sols aérés et riches en éléments nutritifs, il arrive fréquemment, lorsque les sols ne sont pas uniformes, qu'une partie seulement de la superficie puisse être utilisée pour la production de bananes. Il en résulte un morcellement des plantations.

Pour des raisons de transport, la culture de la banane pour l'exportation est le plus souvent pratiquée à proximité des côtes. Ces régions possèdent souvent des terrains alluviaux. Par suite de leur haute teneur en argile, ceux-ci ont souvent une structure défavorable et exigent un drainage. Dans les régions où l'irrigation est nécessaire, la production s'est concentrée à proximité des fleuves.

La teneur en éléments nutritifs des sols dépend de la roche d'origine et du lessivage. Le tableau suivant donne un aperçu des apports usuels en éléments nutritifs dans les exploitations intensives de certains pays. Par suite des besoins élevés en azote de la banane, les sols dans tous les pays doivent être enrichis en cet élément. Les sols de la Côte-d'Ivoire et de Madagascar exigent des apports particulièrement élevés en autres éléments également. Les coûts totaux des apports en éléments nutritifs sont indiqués au tableau 11.

En ce qui concerne la nature des sols dans les différents pays les données sont les suivantes :

Au Cameroun, les plantations de bananes se trouvent surtout, sauf dans la région de Tiko, sur des sols d'origine volcanique. Par leur structure chimique et physique ces sols comptent parmi les meilleurs que l'on puisse trouver dans les pays considérés. Les sols alluviaux de la région de Tiko sont plus pauvres en éléments nutritifs et exigeraient un drainage.

Tableau 15

Apports annuels en éléments nutritifs dans quelques régions de production (kg/ha)

	N ₂	P ₂ O ₅	K ₂ O
Cameroun oriental	360	-	-
Cameroun occidental	230	-	300
Côte-d'Ivoire	350	60	680
Madagascar	270	-	750
Somalie	460	-	-
Costa Rica	60	160	340
Equateur			
Centre alluvions	200	45	45
Centre volcans	200	90	30
Sud alluvions	250	-	-

Au Congo Kinshasa également les sols sont pauvres en éléments nutritifs. Dans la Côte-d'Ivoire la qualité du sol est très hétérogène et la culture est par conséquent très disséminée. Dans la région qui entoure Abidjan la culture de la banane est même pratiquée sur des sols tourbeux. La plupart des sols de la Côte-d'Ivoire laissent à désirer, tant en ce qui concerne leur teneur en éléments nutritifs que leur structure physique. Ils exigent souvent des améliorations coûteuses.

Madagascar possède dans les vallées des fleuves des sols très favorables à la culture de la banane. Les superficies ne sont toutefois généralement pas très étendues. C'est pourquoi, dans ce pays également, la culture de la banane est très disséminée.

En Somalie, les sols sont bons. Des installations de drainage permettent d'augmenter encore leur rendement. Dans

la vallée du Giuba ils sont généralement encore meilleurs que dans la vallée du Scebelli.

Au Surinam, la culture de la banane est pratiquée sur des sols lourds, asséchés, situés à proximité de la côte. Ces sols sont parfois recouverts de tourbe et exigent un bon drainage.

Au Costa Rica, la culture de la banane est également pratiquée sur des sols de bonne qualité qui toutefois exigent généralement un drainage.

En Equateur, les sols sont très différents, mais dans l'ensemble ils sont bons.

De vastes superficies permettant une extension de la culture sont disponibles dans la majeure partie des pays considérés. La plupart d'entre eux peuvent doubler leur production, sans devoir recourir à des sols moins bons. Nombre de ces pays, comme par exemple le Costa Rica et la Somalie, disposent de réserves de superficies importantes. Dans la Côte-d'Ivoire, par contre, une extension sensible de la production exigerait des investissements assez importants. En Equateur, les possibilités d'irrigation limitent l'extension des superficies. Une exploitation plus intensive permettrait toutefois, surtout dans les pays où les plantations extensives représentent un pourcentage relativement élevé, une augmentation sensible de la production sur la superficie actuellement consacrée à la culture de la banane. En outre, lorsque les prix à la production sont favorables, les exploitations sont disposées à augmenter la production de bananes au détriment d'autres cultures. Dans certains cas, la main d'oeuvre disponible est insuffisante. L'extension pose alors un problème de capacité de main d'oeuvre (Costa Rica).

En ce qui concerne les disponibilités en eau d'irrigation dans les pays où les précipitations sont insuffisantes il faut constater qu'au Cameroun occidental les conditions nécessaires pour une irrigation suffisante des plantations font souvent défaut. Comme, même pendant la saison sèche, les précipitations atteignent un certain niveau, l'irrigation artificielle est jusqu'à présent rarement pratiquée. Une irrigation supplémentaire est généralement payante, comme on l'a constaté dans la station d'expérimentation installée au Cameroun oriental. Dans la région de Tiko, au Cameroun occidental, où les précipitations sont plus faibles et où par conséquent l'irrigation doit être pratiquée, les disponibilités en eau sont suffisantes.

Au Congo, une faible part seulement des plantations peuvent être irriguées. Aussi l'offre fait-elle apparaître des variations saisonnières importantes. Dans la Côte-d'Ivoire, la culture est pratiquée le plus souvent dans des régions où l'approvisionnement en eau est suffisant. En Somalie, la production de bananes n'est possible que sur des surfaces irrigables. Dans les régions de culture de la vallée du Scebelli, sauf à Afgoi, l'eau prélevée dans le fleuve est envoyée dans un réseau d'irrigation. A Afgoi et dans la vallée du Giuba les exploitations prennent l'eau dans le fleuve même. Le Scebelli est à sec environ trois mois par an. Pendant ce temps les exploitations pompent l'eau de la nappe phréatique à 80 m de profondeur.

En Equateur, une partie des superficies ne peuvent être irriguées. C'est pourquoi les exploitations de ce pays s'en tiennent souvent à la culture de la Gros Michel.

Parmi les parasites du sol, ce sont surtout les nématodes très difficiles à combattre qui compromettent la productivité des exploitations. On les trouve dans presque toutes les régions de production. Une lutte intensive contre

ces parasites n'était nécessaire jusqu'à présent que dans la Côte-d'Ivoire et au Cameroun.

233. Structure des exploitations

233.1 Généralités

On note dans la culture de la banane, comme dans tous les secteurs de la production agricole, une tendance à un agrandissement des unités d'exploitation, dû au fait que les coûts de production diminuent avec l'extension des superficies exploitées. Cette dégression des coûts liée à la taille des exploitations est particulièrement sensible dans la culture de la banane.

Cette tendance à l'agrandissement des exploitations s'accompagne d'une intensité capitalistique accrue, de l'utilisation de méthodes de production modernes, ainsi que d'une organisation rationnelle des exploitations. Ces progrès entraînent une diminution de la rentabilité des petites exploitations, surtout lorsqu'elles produisent sur des bases traditionnelles. Les inconvénients des petites exploitations se manifestent toutefois non seulement dans le secteur de la production, mais aussi dans celui de la commercialisation. C'est ainsi que la collecte de la production qui doit se faire à intervalles rapprochés, en raison de la continuité de la production et de la fragilité des bananes, est relativement coûteuse. En outre, le groupage de petites quantités en des points importants qu'exige le transport maritime, occasionne des frais supplémentaires. Enfin, les livraisons qui proviennent de nombreuses exploitations laissent souvent à désirer quant à leur qualité et à leur homogénéité.

Il est difficile d'influer sur la taille des exploitations. C'est pourquoi dans diverses régions les petites exploitations renoncent de plus en plus à l'exportation.

Dans d'autres régions, surtout pour des raisons sociales, des mesures sont prises pour soutenir ces exploitations. En introduisant des méthodes de production plus rationnelles et en développant la coopération dans le secteur de la collecte et de la commercialisation des bananes, on essaie de compenser les inconvénients inhérents à la taille des exploitations. Pour se faire une idée des bases de production des exploitations dans les différents pays et les différentes régions, il faut tenir compte à la fois de la taille des exploitations et de l'intensité d'exploitation. En ce qui concerne l'intensité, il faut distinguer entre

- la culture intensive moderne,
- la culture de moyenne intensité,
- la culture extensive.

Une culture intensive moderne n'est possible qu'en monoculture. Elle est qualifiée en Afrique de culture "européenne" ou industrielle, "européenne" parce que ces exploitations, contrairement aux petites exploitations, sont pour la plupart entre les mains d'Européens. L'intensité augmente le plus souvent avec la taille des exploitations, en même temps que se développe généralement la culture mixte. La Gros Michel permet d'obtenir dans les petites exploitations extensives des rendements satisfaisants à certaines saisons, tandis que la Cavendish, demandée actuellement, ne donne pas de rendements satisfaisants en culture extensive. Le tableau 16 fournit des indications sur la répartition par taille des exploitations "européennes" et "africaines" de la Côte-d'Ivoire. Nous ne disposons pas de données correspondantes pour les autres pays africains. Dans ce pays cependant les deux types d'exploitations participent également à la production.

Tableau 16

Répartition en exploitations "européennes" et "africaines", des exploitations de production de bananes de la Côte-d'Ivoire en 1967

Quantités exportées par exploitation (t.)	Nombre d'exploitations		
	Européennes	Africaines	Total
plus de 15.000	1	-	1
10.000 - 15.000	-	-	-
5.000 - 10.000	-	-	-
2.000 - 5.000	11	-	11
1.000 - 2.000	17	2	19
500 - 1.000	30	5	35
200 - 500	21	27	48
100 - 200	3	56	59
50 - 100	2	77	79
20 - 50	2	108	110
moins de 20	3	314	317
Total	<u>90</u>	<u>589</u>	<u>679</u>
Coopératives groupements produisant moins de 20 t.	-	275	275
Total	<u>90</u>	<u>864</u>	<u>954</u>

233.2 Intensité d'exploitation

Le tableau 17 donne la répartition des exportations globales des pays considérés entre les différents modes d'exploitation.

Tableau 17

Répartition des exportations des différents pays entre les différents modes d'exploitation (%)

	Culture intensive	Culture semi intensive	Culture extensive
Côte d'Ivoire	70	15	15
Cameroun occidental	65	-	35
Cameroun oriental	60	-	40
Congo	33	-	67
Madagascar	-	5	95
Somalie	75	25	-
Surinam	100	-	-
Costa Rica	100	-	-
Equateur	66	14	20

On constate que la majeure partie des exportations ne proviennent de la culture extensive qu'à Madagascar et au Congo. Le Congo ne revêt plus comme pays exportateur qu'une très faible importance et peut donc ne pas être pris en considération. Le Costa Rica et le Surinam ne pratiquent que la culture intensive, en Somalie également la proportion des exploitations pratiquant la culture intensive est relativement élevée. Dans la Côte-d'Ivoire et en Equateur, une certaine proportion de la production provient déjà de l'exploitation intensive, au Cameroun, ce pourcentage est considérable (35-40 %), mais pourrait avoir diminué depuis le relevé des données.

233.3 Taille des exploitations

Les petites exploitations sont beaucoup plus importantes par leur nombre que par la part qu'elles représentent dans les exportations. Le tableau suivant donne un aperçu du nombre des exploitations des différentes classes de grandeur, en fonction des quantités exportées ou de l'étendue des plantations. Nous avons mentionné, à titre indicatif, le pourcentage des exportations et de la superficie totale représenté par les exploitations des différentes classes de grandeur. Malheureusement, les données sont fondées sur des bases différentes, de sorte qu'elles ne peuvent être réunies et comparées dans un tableau.

Ces données font totalement défaut pour certains pays. Les données relatives à la Côte-d'Ivoire et à la Somalie se rapportent aux quantités exportées par exploitation.

Tableau 18

Répartition des exploitations exportatrices de la Côte-d'Ivoire et de la Somalie par quantités annuelles exportées et participation aux exportations globales du pays

(%)

Quantités exportées par exploitation (t)	Pourcentage des exploitations		Pourcentage des exportations globales	
	Côte-d'Ivoire (1)	Somalie	Côte-d'Ivoire ⁽¹⁾ ₍₃₎	Somalie
moins de 100	82 (2)	50	15	5
100 - 500	11	28	35	21
500 - 1000	4	14	50	27
1000 - 2000	2	5		19
plus de 2000	1	3		28
Total	100	100	100	100
Nombre total des exploitations et total des quantités exportées	954	222	142.573 t	83.084 t

(1) sans la région de Sassandra

(2) dont 62 % de moins de 20 t (coopératives et groupements 29 %, exploitations individuelles 33 %)

(3) estimation sur la base de la taille de plantations.

Comme on peut le constater dans 82 % des exploitations de la Côte-d'Ivoire les quantités exportées annuellement sont inférieures à 100 t, en Somalie 50 % seulement des exploitations exportent moins de 100 t par an. La différence entre ces deux pays est plus grande que ne le laissent supposer ces chiffres, étant donné que 62 % des exploitations de la Côte-d'Ivoire exportent moins de 20 t par an. Pour la Somalie, nous ne disposons pas des chiffres correspondants, mais la proportion des petites exploitations y est nettement plus faible que dans la Côte-d'Ivoire.

Le tableau 19 donne une répartition, par superficie, des exploitations de l'Equateur et de Madagascar produisant

pour l'exportation. On constate qu'à Madagascar les plus grandes superficies plantées en bananes par exploitation ont sensiblement la même étendue que les plus petites en Equateur. Madagascar semble être le seul pays exportateur de bananes dont la production soit assurée presque exclusivement par des petites exploitations. Les 3/4 environ des exploitations ont une superficie plantée en bananes inférieure à 0,3 ha. En Equateur, la majeure partie des exploitations (36 %) se situent dans la classe de grandeur de 10 à 25 ha, cependant, c'est la classe de grandeur de 100 à 500 ha, représentant au total 34,4 % des exploitations, qui représente la part la plus importante de la superficie plantée en bananiers.

Tableau 19

Répartition en Equateur et à Madagascar, des exploitations produisant pour l'exportation, par taille et par superficie plantée en bananes, ainsi que par pourcentage de la superficie plantée en bananes dans le pays.

Superficie des plantations de bananes (ha)	% des exploitations		% de la superficie plantée en bananes dans le pays	
	Equateur	Madagascar	Equateur	Madagascar
Moins de 0,3		73)	.
0,3 - 1)	17	(2,1	.
1 - 5	(16,6	9)	.
5 - 10)		(.
10 - 25	36,0)	12,7	.
25 - 50	24,5	(19,3	.
50 - 100	13,5) 1	20,8	.
100 - 500	8,8	(34,1	.
500 - 1000	0,5)	6,8	.
Plus de 1000	0,1	(4,2	.
Total	100	100	100,0	
Nombre total des exploitations env. et superficie totale (ha)	3000	1873	158,960	

Les données provenant du Cameroun ne donnent pas un aperçu exact de la situation des petites exploitations. Leur nombre est cependant relativement élevé. La culture intensive sur de grandes surfaces est pratiquée au Cameroun oriental dans 8 exploitations de 8 à 450 ha de superficie. Au Cameroun occidental, seule la Cameroon Development Corporation, qui dépend de l'Etat, dispose de 3 exploitations de culture intensive, représentant 835 ha au total.

Au Congo Kinshasa, les 2/3 environ des exportations proviennent de petites exploitations.

Au Surinam, la culture des bananes est pratiquée surtout dans de grandes exploitations. Les 6 exploitations de l'Etat couvrent environ 85 % de la superficie.

Au Costa Rica, toute la superficie plantée, soit 9.500 ha dans la partie du pays tournée vers le Pacifique, est aux mains de la United Fruit, qui possède 8.000 ha de plantations répartis entre trois exploitations. Les 1.500 ha restants appartiennent à 6 producteurs indépendants qui sont rattachés à la United Fruit. Sur les 7.330 ha de plantations de la Côte atlantique, 2.128 sont la propriété de la Standard Fruit, le reste se répartit entre 22 exploitations exploitées sous forme de sociétés auxquelles adhèrent plusieurs exploitations individuelles. Ces exploitations ont les dimensions suivantes : 11 ont plus de 160 ha, 8 ont de 80 à 160 ha, 1 a moins de 40 ha. Le groupement en exploitations plus vastes est nécessaire ne fût-ce que pour l'obtention de prêts. Dans la partie du pays tournée vers l'Atlantique on a également prévu, dans le cadre du projet Bataan, la culture de la banane dans des exploitations plus petites. La coopérative des producteurs de bananes compte déjà 130 membres. La superficie globale doit atteindre 800 ha dont 170 existaient déjà en 1967.

233.4 Evolution de la taille des exploitations

L'intensification de la concurrence a entraîné au cours des dernières années des transformations rapides dans la taille des exploitations. Dans plusieurs cas, l'Etat a pris des mesures pour faciliter l'adaptation. La situation dans les différents pays se présente comme suit :

233.41 E.A.M.A.

Au Cameroun, l'Etat a pris certaines mesures d'encouragement en faveur des petites exploitations. Ces mesures sont cependant souvent restées inefficaces, l'organisation nécessaire à leur exécution faisant défaut. Récemment, le gouvernement a prévu une réforme pour l'amélioration de la structure des exploitations familiales africaines. 2.000 ha de plantations doivent être convertis, au Cameroun oriental et au Cameroun occidental, à la culture de la Cavendish.

La superficie plantée en bananes, des petites exploitations est tombée au Cameroun occidental depuis 1964 de 10.000 à 4.000 ha. Ces exploitations ne participent plus que pour une faible part aux exportations. On constate une régression analogue au Cameroun oriental. Après la suppression des privilèges à l'importation accordés par la Grande-Bretagne et du fait de la possibilité de participer au projet de plantation de palmiers à huile lancé par le Fonds Européen de Développement, (FED), les plus grandes exploitations privées ont entièrement abandonné la culture de la banane. Le report d'une partie du contingent français sur le Cameroun occidental a toutefois incité la Cameroon Development Corporation, organisme d'Etat, à continuer à produire des bananes.

Au Congo-Kinshasa, des mesures d'assainissement de la culture de la banane, visant également une amélioration de la taille des exploitations, ont été prises dans le cadre du programme "mission de relance agricole", avec le soutien du FED.

Dans la Côte-d'Ivoire, des mesures de regroupement des petites exploitations dans certaines régions et de rationalisation de la production ont été adoptées dans le cadre de projets visant une amélioration du secteur de la banane dans son ensemble. Il a été prévu à cet effet des dispositions législatives qui fixent également des critères très précis en ce qui concerne les exploitations qui bénéficient d'une aide, et leur mode de gestion. Les exploitations "africaines" doivent être regroupées en 4 centres dont la mise en valeur est assurée par l'Etat. Dans l'ensemble, toute la production bananière de la Côte-d'Ivoire doit être concentrée dans un rayon d'environ 200 km autour du port d'Abidjan. En ce qui concerne les types d'exploitations prévus, on distingue 3 groupes :

- exploitations artisanales 1 à 5 ha, rendement 13 t/ha,
- exploitations moyennes 5 à 25 ha, rendement 20 t/ha,
- exploitations industrielles plus de 25 ha, rendement 30 t/ha.

Pour des raisons sociales, l'exécution des mesures adaptées n'a souvent pas les conséquences prévues dans les dispositions.

A Madagascar, les petites exploitations semblent avoir relativement bien réussi à surmonter les difficultés qu'a entraînées l'aggravation de la

concurrence. Les quantités exportées étaient en augmentation jusqu'à la fermeture du canal de Suez.

En Somalie, l'exportation était pratiquement réservée jusqu'en 1955 aux planteurs européens. Depuis lors, des contingents sont accordés de plus en plus aux exploitations somaliennes, généralement plus petites. La qualité de leur production n'atteint toutefois pas le niveau de celle des exploitations européennes. L'accroissement des livraisons des petites exploitations a donc affecté l'homogénéité de l'offre globale.

233.42 Pays tiers

En Equateur, les exploitations dont la taille est inférieure à la moyenne ont certes une superficie nettement supérieure à celle des exploitations de la plupart des pays africains, mais la compétitivité de ces petites exploitations a de plus en plus diminué au cours des dernières années. Comme le montre l'exemple du Costa Rica, les exploitations des autres pays d'Amérique latine sont en moyenne nettement plus grandes. La situation de l'Equateur est encore aggravée du fait que les conditions géographiques ne permettent pas dans certaines régions la culture de la Cavendish.

Au Costa Rica, la structure des exploitations est très favorable. Elle n'a donc subi au cours des dernières années aucune transformation notable.

234. Organisation et coopération

La situation sur le plan de l'organisation et de la coopération affecte sensiblement la rentabilité de la culture de la banane dans un pays.

Toute une série d'opérations de production et aussi de commercialisation ne sont réalisables que dans un cadre assez vaste où ne permettent d'obtenir des avantages de rationalisation notable que dans des exploitations de dimensions appropriées (protection phytosanitaire, achat de matériel, amélioration des structures, commercialisation, recherche, vulgarisation). Plus les exploitations sont petites, plus elles bénéficient d'une centralisation dans l'exécution de ces mesures.

Même si certaines opérations peuvent être effectuées par des tiers indépendamment de la coopération des producteurs, une coopération organisée est indispensable ou du moins elle présente des avantages. La propension à coopérer varie considérablement selon les pays et les régions. Une coordination ou la collaboration de tiers est souvent déterminante pour une action commune. C'est surtout l'Etat qui assure cette coordination, car c'est lui qui est intéressé au premier chef à accroître la productivité de l'économie. Mais il arrive également que des firmes et des organisations assurant la vente soutiennent des mesures pour l'amélioration de la production ou assument des mesures elles-mêmes pour certaines tâches.

234.1 E.A.M.A.

Dans les EAMA, les exportations sont le plus souvent assurées par des organisations de producteurs. Ces organisations ne jouent un rôle de centralisation dans le domaine de la production que dans quelques pays seulement, et encore ne le font-elles que dans un cadre limité. Dans d'autres pays, les producteurs de bananes ont réussi, seuls ou avec

l'aide de l'Etat, à créer des organismes inter-exploitations et à améliorer les conditions d'organisation. Dans les pays associés francophones il existe des stations expérimentales d'Etat qui ont découvert dans le domaine de la technique culturale de notables possibilités d'accroissement de la production. Le problème de la faible durée de production n'est toutefois pas encore résolu. Dans le domaine de la recherche en matière d'économie de gestion et d'économie de marché, il subsiste souvent de graves lacunes. La Somalie ne possède pas de stations expérimentales pour la culture de la banane.

Dans tous les pays africains, la vulgarisation est encore peu développée. La technique de production, des petites exploitations notamment, pourrait dans certains cas, être sensiblement améliorée par des installations appropriées.

Au Cameroun, l'organisation et la coopération sont relativement peu développées dans le secteur de la banane. Les producteurs semblent peu disposés à entreprendre une action commune. Si, à l'aide de diverses lois, l'Etat essaie d'exercer un contrôle sur certains secteurs, les mesures prises jusqu'à présent sont toutefois insuffisantes et incomplètes. Depuis l'année 1968, la protection phytosanitaire qui était organisée par l'Etat, a été abandonnée.

Dans la Côte-d'Ivoire, l'infrastructure en matière d'organisation est satisfaisante. La productivité est encouragée aussi bien par l'Etat que par les coopératives de vente. Cependant, des mesures visent davantage à améliorer les structures et à les consolider qu'à améliorer la technique de production qui, dans les petites exploitations, est encore très primitive.

A Madagascar, l'organisation s'améliore constamment. Dans ce pays qui exporte depuis relativement peu de

temps, certaines lacunes peuvent encore être considérées comme des difficultés de début. Le gouvernement a créé récemment, en collaboration avec des coopératives de producteurs, une organisation du secteur de la banane et mis en place sur une large base une organisation de vulgarisation.

En Somalie, l'Etat est encore relativement passif à l'égard du secteur de la banane, tandis que du côté des producteurs aucune impulsion n'a encore été donnée à l'amélioration des conditions de culture au niveau inter-exploitations. C'est ce qui ressort d'une technique culturale peu satisfaisante dans certains cas et de l'infrastructure.

234.2 Pays tiers

Dans la plupart des pays d'Amérique latine, les exploitations s'en remettent, pour la commercialisation, aux firmes d'exportation. Celles-ci disposent parfois d'installations spéciales de recherche et de vulgarisation. Au Costa Rica, par exemple, les prix payés par les firmes d'exportations varient en fonction des services qu'elles fournissent. En Equateur, où les grandes firmes de commercialisation de la banane sont moins actives et où la production est aussi plus morcelée, la protection phytosanitaire est assurée par un organisme d'Etat.

24. Coûts de la récolte au chargement

Les coûts des opérations qui se situent entre la récolte et le chargement dans le port d'exportation dépendent en premier lieu de la situation géographique des zones de production par rapport au port de chargement, mais le niveau des coûts est également déterminé par le mode de commercialisation, ainsi que par les quantités exportées.

On se rend compte de l'importance que revêt l'efficacité de la récolte et du chargement pour la compétitivité d'une région, lorsqu'on constate non seulement que dans la quasi-totalité des pays considérés ces opérations représentent plus de la moitié des recettes d'exportation FOB, mais également que les mesures prises dans ce secteur ont une incidence déterminante sur les coûts de commercialisation et sur la vente du produit aux stades ultérieurs. Ces mesures visent notamment le triage, la rapidité avec laquelle est effectuée la collecte et la prévision des besoins.

Le tableau 20 et le schéma 12 donnent un aperçu de la composition des coûts de la récolte au chargement. Les écarts entre les pays sont considérables pour tous les postes. Le coût des cartons constitue incontestablement un poste déterminant. Il représente le plus souvent la moitié environ du total des coûts de la récolte au chargement. Sur la base des coûts, les différents pays se répartissent nettement en deux groupes. Le premier comprend les deux pays d'Amérique latine et la Côte-d'Ivoire dont les coûts sont de 17 à 20 uc par tonne, le second est constitué par les autres Etats d'Afrique dont les coûts oscillent entre 30 et 33 uc par tonne. C'est surtout la fabrication des cartons dans le pays qui abaisse le niveau des coûts. A Madagascar, il semble que le coût des cartons soit déjà moins élevé, étant donné qu'une fabrique de cartons a été mise en service en 1968.

C'est le poste emballage et chargement sur les moyens de transport pour acheminement jusqu'au port qui fait apparaître les écarts les plus sensibles entre les pays. Le Costa Rica et le Cameroun oriental occupent la position de loin la plus avantageuse, tandis que la Somalie (Scebelli), Madagascar et l'Equateur ont dans ce domaine des coûts relativement élevés. A long terme, les coûts de la Côte-d'Ivoire seront probablement inférieurs aux chiffres indiqués, étant donné que les centrales d'emballage sont rapidement amorties et que les coûts correspondants ne seront donc élevés que pendant la période de référence.

Les coûts de transport jusqu'au port dépendent essentiellement de la distance entre les stations d'emballage et les ports de chargement

Tableau 20

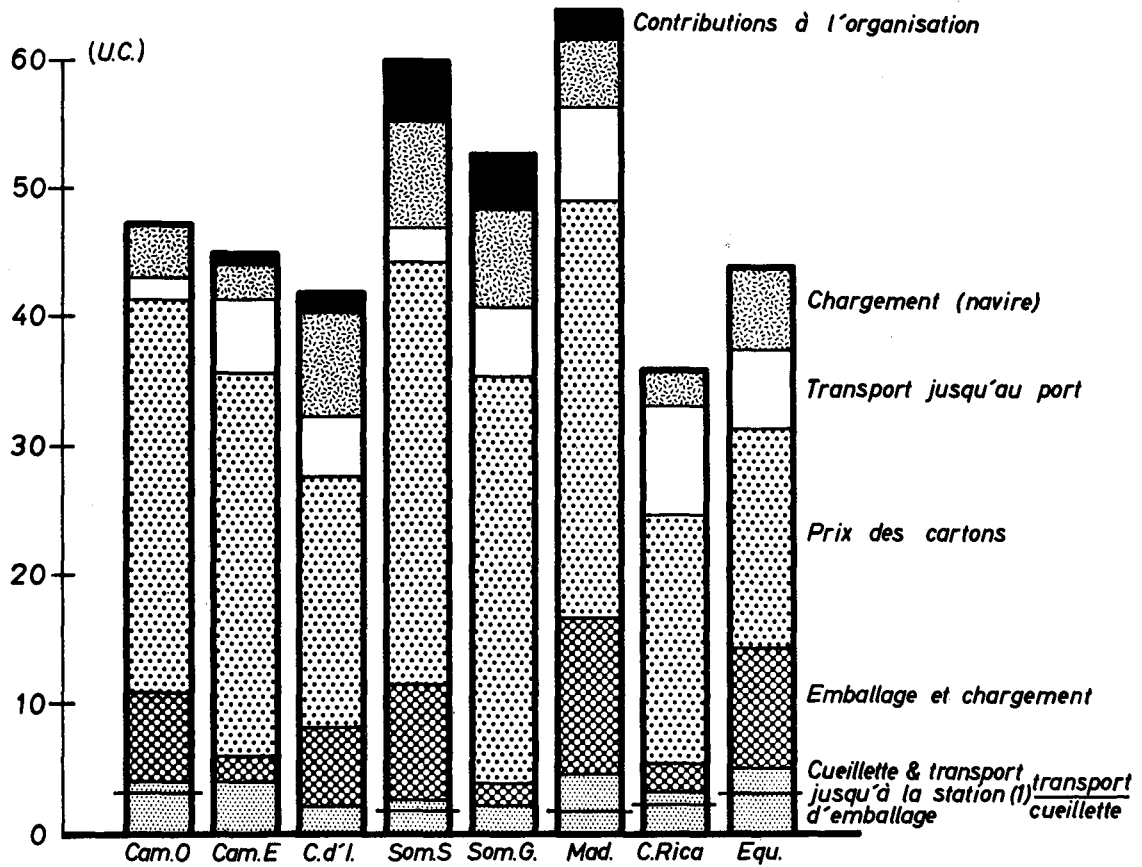
Coût de la récolte au chargement dans le port - (uc/t)

	Cueil- lette	Transport jusqu'à la station d'embal- lage	Carton	Emballage + Charge- ment	Transport jusqu'au port	Charge- ment	Contri- bution à l'organi- sation	Total
Cameroun occidental	3,00	0,93	30,36	6,89	1,62	4,45	-	47,25
Cameroun oriental	4,05		29,84	2,03	5,83	2,69	0,40	44,84
Côte-d'Ivoire	2,18	-(1)	19,81	6,24	4,79	7,93	0,91	41,86
Madagascar	1,55	3,11	32,38	12,14	7,29	5,26	2,02	63,75
Somalie (Scebelli)	1,84	0,75	32,62	9,06	2,73	8,26	4,90	60,16
Somalie (Giuba)	1,98		31,50	1,82	5,41	7,73	4,20	52,64
Costa Rica	2,15	0,54	19,20	2,02	8,89	3,17	-	35,97
Equateur	3,03	1,87	17,13	9,34	6,07	6,63	-	44,07

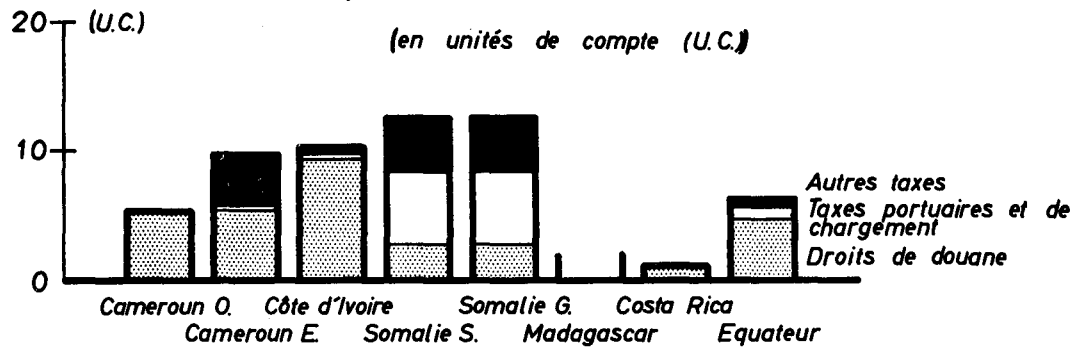
(1) Compris dans les coûts de production.

Schéma 12

**Coûts nets par tonne de bananes
de la récolte au chargement dans le port**
(en unités de compte (U.C.))



**Droits de douane, impôts et taxes à l'exportation
par tonne de bananes (net)**



(1) Dans la Côte d'Ivoire compris en partie dans les coûts de production

et l'état des routes et des voies ferrées joue également à cet égard un rôle important. La plupart des Etats africains sont plus avantagés à cet égard que les deux pays d'Amérique latine. La région de Tiko au Cameroun occidental, en particulier, bénéficie, grâce à sa proximité du port et aux installations ferroviaires existantes, de conditions favorables. Dans la région du Scebelli, en Somalie, les coûts sont également peu élevés.

En ce qui concerne les coûts de chargement sur les navires, la plupart des Etats africains sont défavorisés par rapport aux deux pays d'Amérique latine. En Somalie où, à Merca, le chargement doit s'effectuer dans la rade et où, à Chisimaio, les installations de chargement sont insuffisantes, le montant élevé des coûts de transport paraît plus justifié que dans la Côte-d'Ivoire. Si, au Cameroun oriental, les coûts de chargement sont relativement peu élevés, il ne faut pas oublier que dans ce pays, comme nous le verrons plus loin, les temps de chargement sont relativement longs, ce qui augmente le coût du transport.

Une contribution à l'organisation est perçue à l'exportation dans les Etats africains où certaines fonctions sont assumées dans le domaine cueillette et de la commercialisation, par des organisations de producteurs. Dans les pays d'Amérique latine, ces fonctions sont assumées le plus souvent par les exploitations de producteurs ou par des firmes commerciales. Comme les coûts correspondants sont, dans le second cas, inclus dans les prix, il n'est pas nécessaire de calculer ces coûts, tandis que les producteurs les comptabilisent dans leurs frais généraux.

Lorsqu'on considère les coûts de la récolte au chargement, ce qui importe, c'est non seulement le montant des coûts directs, mais également le temps nécessaire pour la collecte et le chargement, ainsi que la manutention du produit. Lorsque la collecte, le conditionnement, le transport et le chargement sont effectués avec rapidité et avec soin, les pertes de qualité sont faibles ; en outre, la réduction des temps de chargement diminue les coûts de transport. Le tableau 21 indique le

temps moyen nécessaire à l'acheminement des quantités chargées dans les différents ports par navire, les temps de chargement, ainsi que l'intervalle compris entre deux transports. Tandis qu'au Cameroun oriental et occidental et à Madagascar un temps relativement long s'écoule entre la cueillette et le chargement, la durée des opérations de chargement proprement dites est supérieure à la moyenne, au Cameroun oriental, à Madagascar et en Somalie (Scebelli). En Somalie et à Madagascar, le transport s'effectue à des intervalles relativement longs. La mise en circulation de navires de plus gros tonnage à destination du Cameroun augmentera également l'intervalle compris entre deux départs. La cueillette devrait par contre être effectuée tous les 6 jours au maximum. Il faut à cet effet, pour des navires d'environ 2.000 t de capacité, une quantité annuelle d'exportations de 120.000 t.

Tableau 21

Temps nécessaire à l'acheminement et au chargement et intervalle compris entre deux départs, en 1967

	De la cueillette au chargement (heures)	Chargement (heures)	Quantité moyenne chargée par navire (t)	Intervalle compris entre 2 départs (jours)
Cameroun oriental	48 - 42	48 (2)	600	8
Cameroun occidental	48	10	400	8
Côte-d'Ivoire	24 (1)	24	1.800	3 - 5
Madagascar	48	72 (2)	1.000	10
Somalie (Scebelli)	24	60 (2)	1.300	10 - 12
Somalie (Giuba)	24	16	1.400	10 - 12
Surinam	.	.	.	7 - 10
Costa Rica Atlantique	24	24	2.300	3 - 4
Costa Rica Pacifique	24	8	2.300	3 - 4
Equateur	24 - 36	24	2.200	7 (3)

- (1) Temps compris entre la cueillette et le chargement ou le stockage dans l'entrepôt frigorifique du port.
- (2) Le chargement ne s'effectue que de jour.
- (3) Varie considérablement selon les firmes.

25. Facteurs de détermination des coûts de la récolte au chargement

251. Répartition des superficies cultivées

La répartition des superficies cultivées joue un rôle important dans les coûts de collecte et de transport des bananes. Ces opérations sont exécutées de façon d'autant plus rationnelle que la culture est concentrée en un petit nombre de points et que les distances des plantations aux ports sont plus courtes. Le tableau 22 indique les distances des plantations aux ports dans les différents pays producteurs. Des pays considérés, ce sont le Surinam et la Somalie (vallée du Scebelli) qui ont les lieux de production les plus proches des ports, tandis que l'Equateur et la Côte-d'Ivoire ont dans l'ensemble les lieux de production les plus éloignés des ports.

Tableau 22

Distances jusqu'aux ports de chargement

	Distance moyenne (1) (km)	Marge (km)
Cameroun occidental	60	50 - 80
Cameroun oriental	100	90 - 100
Côte-d'Ivoire	110	30 - 160
Madagascar	70	60 - 140
Somalie (Scebelli)	35	20 - 55
Somalie (Giuba)	85	50 - 125
Surinam	20	12 - 25
Costa Rica	60	40 - 95
Equateur	140	30 - 200

(1) Pondérée compte tenu de la quantité.

La situation dans les différents pays se présente donc comme suit :

251.1 E.A.M.A.

Au Cameroun, 1.388 ha de plantations, appartenant à de grosses exploitations, sont situées dans la partie occidentale du pays, 835 ha dans la partie orientale. Ces plantations se trouvent dans la région côtière du golfe de Guinée, jusqu'à environ 80 km à vol d'oiseau à l'intérieur du pays. Au Cameroun oriental, c'est la province du Mungo, au Cameroun oriental, les régions de Tiko, Ekona et Molyko qui constituent les principales zones de production. On trouve quelques autres centres de production où l'on pratique surtout une culture de plus faible importance dans de petites exploitations.

Au Congo-Kinshasa, la culture de la banane est pratiquée dans la région de Mayumbo. Elle est très dispersée et ne peut atteindre le port de Boma qu'après avoir parcouru d'assez longues distances.

A Madagascar, la région de production des bananes est située à l'Est de l'île surtout dans les vallées des fleuves, jusqu'à 140 km de Tamatave. Les zones de culture, qui sont souvent peu étendues, sont relativement dispersées.

Dans la Côte-d'Ivoire, la culture est pratiquée dans de nombreuses régions peu étendues, situées dans un rayon d'environ 200 km autour d'Abidjan. On trouve une région de culture moins étendue à proximité du port de Sassandra. Une loi de 1961 prévoit que, des régions éloignées la culture sera transférée au voisinage immédiat du port d'Abidjan, où des unités d'exploitation modernes seront mises en place.

Le tableau suivant indique les superficies qui répondent aux objectifs de cette loi dans les différentes régions de culture, ainsi que les distances du port. La culture dans la région de Divo sera progressivement abandonnée, en raison de la distance.

Tableau 23

Répartition des plantations de bananes dans la Côte-
d'Ivoire entre les différentes régions

	Superficie en 1966 (ha)	Distance moyenne d'Abidjan (km)
Aboisso	330	110
Adzope	440	140
Agboville	1.940	100
Azaguie	1.380	40
Tissale	1.330	140
Divo	1.600	220
Abidjan	1.720	20
Sassandra	575	- (1)

(1) Chargement dans le port de Sassandra.

En Somalie, on trouve deux régions de culture. La première est située dans la vallée du Scebelli. Elle se compose du centre de Genale/Bulo/Mererta et de deux zones un peu plus éloignées, autour de l'Audegele et de Afgoi. La superficie des plantations de bananes était en 1967 dans cette région de 4.832 ha.

Pour l'expédition des fruits cette région recourt au port de Merca, distant de 35 km. L'autre région, plus groupée est située sur le Giuba, entre 50 et 125 km du port de Chisimaio. La superficie cultivée en 1967 était de 2.957 ha. Les deux régions sont situées à proximité immédiate des fleuves, la culture étant tributaire de l'irrigation. Dans la vallée du Giuba, la culture s'étend jusqu'à 3 km et, dans la vallée du Scebelli, jusqu'à 15 km du fleuve.

Au Surinam, la production se concentre à proximité des deux ports de Paramaribo et de Nickerie.

251.2 Pays tiers

En Equateur, les régions de culture sont situées dans diverses parties du pays, généralement assez loin de la côte. L'importance de la superficie totale cultivée explique la répartition entre plusieurs zones de culture. Plus de la moitié de la superficie totale plantée en bananiers se situe dans la région la plus importante, Los Rios, située approximativement au centre du pays (tableau 24).

Tableau 24

Répartition entre les différentes provinces de l'Equateur, de la superficie plantée en bananes (1)

	Superficie (ha)
Esmeraldas	5.299
Pichincha	15.782
Los Rios	85.350
Cotopaxi	12.152
Guyas	16.068
Canar	1.842
Bolivar	125
El Ore	22.298
Total	158.916

(1) Superficies placées sous contrôle phytosanitaire.

La Costa Rica possède des régions de culture aussi bien en bordure de l'Atlantique qu'en bordure du Pacifique. 7.300 ha (1967) étaient situés en bordure de l'Atlantique, dont 2.500 ha dans un centre situé au sud du port de Limon, le reste étant réparti en trois zones situées au nord-ouest de ce port, par lequel s'effectue l'exportation des bananes de la région. Sur la côte du Pacifique, 9.500 ha environ se répartissent en trois zones (Rio Coto, Palmar et Laureles) qui expédient leurs bananes par le port de Golfito, dont distance des plantations varie de 40 à 95 km.

252. Collecte, emballage, transport et chargement

La collecte, l'emballage, le transport jusqu'au port et le chargement sont assurés dans la plupart des pays par des coopératives de vente ou des firmes commerciales. La nécessité d'une organisation centralisée provient du fait que le chargement d'un navire requiert généralement des livraisons d'un assez grand nombre d'exploitations de production, de sorte que, l'acheminement rapide des quantités correspondantes exige une coordination très stricte. Les organisations ou firmes commerciales qui assurent l'acheminement du produit vers le port s'occupent généralement aussi, en totalité ou en partie, de la vente des fruits.

Dans les pays africains, ces opérations sont effectuées par des organisations de producteurs, dans lesquelles souvent l'Etat a une participation. Généralement ces organisations assurent également, sur la base de contrats conclus avec des armateurs, le transport maritime des bananes et la vente de celles-ci, qui s'effectue habituellement au stade du commerce d'importation par l'intermédiaire de commissionnaires. Les producteurs qui fournissent des bananes pour l'exportation sont tenus d'adhérer à ces organisations de vente.

Dans les pays d'Amérique latine, la collecte est généralement assurée par des firmes commerciales qui distribuent elles-mêmes les bananes dans le pays de consommation ou sont étroitement liées à des grossistes. Dans la mesure où ces sociétés commerciales ne possèdent pas leurs propres navires, elles ont souvent des accords avec des armateurs. Ces firmes, qui possèdent leurs propres plantations ou ont des contrats de fournitures, sont fréquemment liées au secteur de la production. Souvent, plusieurs de ces firmes exercent leur activité dans les régions de forte production. Bien qu'en règle générale, elles n'assument le risque concernant la marchandise qu'à partir du port, elles contrôlent déjà le déroulement de la collecte,

de l'emballage, du transport jusqu'au port et du chargement.

Les particularités des systèmes existant en Afrique et en Amérique latine donnent lieu à des différences importantes dans l'offre des deux régions.

Dans les Etats d'Amérique latine, les firmes de commercialisation sont les partenaires commerciaux directs des producteurs. Dans une certaine mesure, elles choisissent elles-mêmes le produit dans les régions de production et, avec tout le poids de l'acheteur imposent par conséquent les exigences du marché. Aux stades suivants, ces entreprises qui sont en concurrence avec d'autres, se voient contraintes de transporter le produit et de le distribuer le plus rationnellement possible dans les régions de consommation.

Dans les pays associés, l'organisation qui assure la collecte et la distribution soutenue par les producteurs se situe entre le producteur et le commerce de distribution. Les exigences des clients ne sont dans ce cas transmises qu'indirectement, généralement par l'intermédiaire des organisations de contrôle. Dans la situation actuelle, ces organisations, qui ne participent pas directement au marché, sont souvent dans l'impossibilité de fixer des critères aussi sévères que les firmes commerciales. Aussi le niveau de la qualité est-il souvent élevé dans les pays où la collecte est assurée par des organisations de producteurs que dans ceux où les commerçants prennent le produit directement en charge.

En outre, en raison de la position monopolistique de l'organisation de producteurs, de nombreux secteurs d'activité échappent à la concurrence. Comme l'influence de celle-ci, essentielle pour l'efficacité des exploitations, fait défaut, l'efficacité de ces organisations et partant, la compétitivité de l'offre dépendent essentiellement de leur esprit d'initiative. On constate à cet égard des différences considérables entre les

diverses organisations. La situation dans les pays considérés se présente comme suit :

252.1 E.A.M.A.

252.11 Cameroun

Au Cameroun, la collecte, le chargement et la vente ne sont pas assurés par une seule et même organisation. Sur le plan juridique, certes, deux organisations ont été créées en 1964, qui devaient centraliser des tâches à assumer dans le secteur de la banane, à savoir l'Organisation Camerounaise de la Banane (OCB) et le Comité de Coordination de l'Economie Bananière, mais jusqu'à présent ces organisations n'ont pu déployer qu'une faible activité, ne fût-ce qu'en raison de moyens financiers insuffisants.

En outre, l'Etat a pris en charge un certain nombre de fonctions. Il fixe surtout, en accord avec les différentes parties contractantes, le prix de transport des bananes des zones de production dans les pays de consommation et le prix des opérations liées au transport. L'organisation nécessaire à un déroulement harmonieux et rationnel des opérations de commercialisation est encore insuffisante, sauf en ce qui concerne la Cameroon Development Corporation (CDC) qui réunit la majeure partie des plantations encore exploitées au Cameroun occidental. Elle dispose des quantités et de l'équipement nécessaires pour assumer toutes les fonctions dans le pays de production, y compris le chargement sur navire, pour son propre compte.

Les opérations techniques de collecte et de chargement des bananes provenant des autres exploitations du Cameroun occidental et du Cameroun oriental sont assurées comme suit :

Les exploitations les plus importantes possèdent

généralement leur propre station d'emballage ; pour les exploitations plus petites il existe 5 coopératives d'emballage qui ont été construites avec l'aide de l'Etat, dont 4 au Cameroun oriental et 1 au Cameroun occidental. Toutes les exploitations dont la production annuelle destinée à l'exportation dépasse 25 t - et même, dans la région du Mungo, toutes les exploitations - sont tenues, pour des raisons d'unification du chargement et du transport, d'adhérer à une coopérative (1). Dans la pratique, toutefois, les coopératives n'ont d'importance que pour l'emballage des livraisons provenant des petites exploitations. Les cartons sont importés par la firme Plasticam.

L'organisation du transport ferroviaire jusqu'au port est assurée par la Compagnie des Bananes qui vend jusqu'à 95 % des bananes camerounaises en France.

Le transport de la station d'emballage au port peut généralement être effectué par chemin de fer, étant donné qu'au Cameroun oriental une ligne de chemin de fer traverse

(1) Au Cameroun oriental, il existe 3 coopératives pour les grands producteurs (SOBACA-Nord, Centre et Sud) et 6 pour les petits planteurs africains. Les deux groupes appartiennent à une fédération, l'Union Générale des coopératives bananières du Mungo (UGECOBAM). Cette fédération recueille les données relatives aux prévisions de récolte à intervalles de 3 mois et les envoie au Comité interprofessionnel bananier de Paris. Les petites exploitations du Cameroun occidental adhèrent à 35 coopératives appartenant à deux fédérations. Il n'existe plus au Cameroun occidental d'exploitations privées d'assez grandes dimensions. En raison de la baisse de la production, certaines coopératives du Cameroun oriental et du Cameroun occidental sont en liquidation.

la principale région de production, tandis que la CDC, dans la région de Tiko, possède son propre chemin de fer à voie étroite.

Au Cameroun oriental, le chargement sur navire s'effectue dans le port de Bonaberi, au Cameroun occidental, dans le port de Tiko. Les navires s'arrêtent dans les deux ports, étant donné que les quantités d'un seul ne suffisent pas à assurer un chargement complet. En 1967, 18.920 tonnes de bananes ont été chargées à Tiko et 33.662 tonnes à Bonaberi. Il existe dans les deux ports des quais spéciaux pour bananes, mais en raison du fléchissement important des exportations de bananes, ces quais sont aussi utilisés à d'autres usages. Le chargement est assuré au Cameroun occidental par la CDC, au Cameroun oriental, par les Chargeurs Réunis qui se chargent du transport maritime.

L'efficacité des diverses mesures applicables à la collecte, au transport et au chargement est moins grande que dans la plupart des pays considérés. Les limitations de production rendent ce phénomène encore plus sensible. Déjà, la collecte des bananes par les coopératives dans les petites exploitations présentent de graves inconvénients sur le plan de l'organisation et surtout de la manipulation des fruits. D'autre part, les voies d'accès à ces exploitations sont généralement en mauvais état. L'irrégularité des livraisons, ainsi que le pourcentage élevé des rejets à la station d'emballage qui reçoit la production des petites exploitations (jusqu'à 70 %) ne permettent pas d'établir des prévisions sûres en ce qui concerne les quantités exportables. C'est pourquoi, souvent la capacité des wagons de chemin de fer (charge utile: 15 tonnes, charge moyenne utilisée en 1967 : 8,5 tonnes) et des navires n'est pas pleinement utilisée.

La faible capacité des stations d'emballage est une des causes essentielles de la durée de chargement des navires. Cette faible capacité tient au fait que l'emballage est effectué par le personnel des exploitations de production, qui est soumis à un double surcroît de travail, à la cueillette et à l'emballage. Cela vaut aussi bien pour les centrales d'emballage attachées aux exploitations que pour les centrales d'emballage des coopératives. Ces dernières, du fait de la réduction des livraisons, ont réduit leurs effectifs au personnel de surveillance.

L'efficacité du chemin de fer permettrait facilement de charger un navire par jour. Le parc de camions n'est actuellement utilisé qu'à 50 %.

Les armateurs préféreraient ne toucher que Bonaberi. De Tiko à Bonaberi il n'y a toutefois pas de route, de sorte que pour la CDC qui doit transporter les bananes jusqu'au port de Tiko, cela présenterait des inconvénients considérables. Ce problème est encore compliqué par la mise en service envisagée pour 1969, de navires modernes à destination du Cameroun, étant donné que la profondeur du chenal qui conduit au port de Tiko n'est manifestement pas suffisante pour ces navires.

Un contrôle de qualité est assuré dans les centrales d'emballage attachées aux exploitations, par la Compagnie des bananes. Dans ce cas, la qualité est satisfaisante. Dans les exploitations coopératives le produit est contrôlé dès la réception par le Service de contrôle et de conditionnement des produits. Toutefois, les produits de cette centrale ne sont souvent achetés que comme produits de seconde qualité. Un deuxième contrôle est effectué dans le port, par cette organisation. Jusqu'à présent, il n'existe de normes officielles que pour les

régimes, mais on envisage de transformer en normes officielles les critères utilisés pour les bananes en cartons.

252.12 Congo Kinshasa

Au Congo Kinshasa, un tiers environ des produits destinés à l'exportation sont entre les mains des exportateurs. Ceux-ci vendent également la production d'autres exploitations. Le transport jusqu'au port de Boma est effectué par bateau ou par camion. Le transport par voie terrestre est relativement coûteux du fait du mauvais état des routes et des grandes distances à parcourir.

252.13 Côte-d'Ivoire

Dans la Côte-d'Ivoire, la Coopérative bananière et fruitière de la Côte-d'Ivoire (COBAFRUIT) est l'organisation centrale de commercialisation des bananes destinées à l'exportation.

Certaines fonctions sont en outre assumées par des organisations liées à la COBAFRUIT qui a dans ces organisations une participation majoritaire.

C'est ainsi que l'emballage des bananes est assuré par la Société nationale de conditionnement (SONACO). Cette firme possède, outre 18 stations d'emballage situées dans les régions de production et dans lesquelles sont emballées toutes les bananes exportées par le port d'Abidjan, une fabrique de cartons et un entrepôt frigorifique sur le quai aux bananes.

Les crédits nécessaires au financement de ces installations, qui ont été fournis par le gouvernement et la Banque européenne d'investissement, se sont élevés à 2,3 millions d'uc.

Le transbordement dans le port (chargement des navires et approvisionnement de l'entrepôt frigorifique) est assuré par la SIMAFRUIT, à laquelle appartient également l'équipement de manutention mobile.

La vente des bananes est assurée par l'Organisation commerciale de la production (OCP) dont le siège est à Paris et qui a une représentation en Italie.

La COBAFRUIT elle-même organise le transport des stations d'emballage au port, ainsi que le transport maritime. Le transport jusqu'au port est assuré par des expéditeurs contractuels, par camion. Les routes sont généralement bonnes. Le chargement des bananes s'effectue à raison de 95 % par le port d'Abidjan et de 5 % par celui de Sassandra. Le port d'Abidjan possède une installation de chargement spéciale pour les bananes, très moderne. A Sassandra, le chargement s'effectue dans la rade. Le contrôle de la qualité est assuré par COBAFRUIT.

La capacité des installations est suffisante aux différents stades pour permettre un approvisionnement rapide en vue du chargement des navires. La possibilité de mettre en entrepôt frigorifique dans le port un demi-chargement avant même l'arrivée du navire permet de commencer l'acheminement des bananes un jour avant l'arrivée du navire.

Des économies sur les coûts peuvent être réalisées dans le secteur de l'emballage par une réduction des effectifs, par une diminution des charges d'amortissement, ainsi que par la construction d'une usine à papier. Il faut s'attendre que de nouvelles mesures seront prises en ce sens. En outre, il existe encore des possibilités de rationalisation dans l'exécution du chargement au port. Dans les autres secteurs, le travail est très rationnel.

A Madagascar il existe une organisation centrale appelée Coopérative fruitière de Madagascar (COFRUMAD). Elle a commencé en 1962 à assurer régulièrement l'exportation des bananes. Cette organisation groupe toutes les exploitations qui produisent pour l'exportation. Elle assure la collecte et le transport des fruits du lieu de production vers la France, principal client de Madagascar. La commercialisation des bananes est assurée en France par la Société bananière de Madagascar (SOBAMAD). Participent à cette société l'Etat, Madagascar, la COFRUMAD et quelques mûrisseries françaises.

L'emballage est effectué dans un certain nombre de petites stations groupées au sein d'une coopérative. On prévoit la construction de 21 autres stations.

Il est rare que la récolte et le transport soient effectués de façon à tenir compte de la fragilité des bananes, les fruits n'étant pas manipulés avec le soin nécessaire. D'autre part, les moyens de transport ne possèdent souvent aucun équipement spécial. Le transport jusqu'au port se fait par camion ou par chemin de fer et aussi, pour une part importante, par voie navigable. La principale route de la Côte est en bon état, les routes secondaires sont généralement mauvaises.

Le port de Tamatave ne possède pas d'installation spéciale de chargement pour les bananes, alors qu'il est au demeurant bien équipé. Cela explique qu'il faille jusqu'à 3 jours pour le chargement d'un bananier. Cette longue durée de chargement tient à l'insuffisance de l'organisation, aussi bien au stade de la livraison qu'à celui du chargement. Les installations permettraient d'effectuer le chargement en 12 heures. Souvent la capacité des navires n'est pas pleinement utilisée. Récemment,

le gouvernement a décidé la construction d'un entrepôt frigorifique dans le port. Il entend en outre mieux organiser l'approvisionnement de cet entrepôt.

En 1961, des normes de qualité ont été fixées, mais il n'existe aucune base juridique pour leur application.

252.15 Somalie

En Somalie, il existe dans chacune des deux régions de production une organisation centralisée pour la collecte et la vente des bananes : dans la vallée du Scebelli, c'est la SAGA qui dispose de 14 stations d'emballage dotées de leur propre personnel (coût de construction : 350.000 uc) et, dans la vallée du Giuba, la SAG. Les exploitations ou groupements d'exploitations possèdent leur propre station d'emballage. Il en existe 82 au total dont certaines sont dotées d'un aménagement très rudimentaire. Les deux organisations importent des cartons finis.

Le transport jusqu'au port se fait par camion. La capacité de transport correspond aux besoins et les opérations de transport sont également bien organisées. Tandis que, dans la vallée du Scebelli, les routes laissent à désirer, celles de la vallée du Giuba sont dans un état satisfaisant.

Le chargement est assuré, pour la production de la vallée du Scebelli, par l'Ente porti della Somalia, dans le port de Merca, où le chargement doit s'effectuer dans la rade sur les bateaux qui mouillent à quelque 2 km de la côte. Aussi le chargement est-il difficile et ne peut-il s'effectuer que de jour et par beau temps. Le nombre des allèges est insuffisant.

Aussi le rendement journalier n'est-il que de 500 à 600 tonnes.

A Chisimaio, où est chargée la production du Giuba, les navires peuvent accoster, de sorte que le chargement s'effectue directement à partir de camions. Un navire peut être chargé en une journée. Les installations portuaires sont satisfaisantes, bien qu'il n'existe pas d'équipement spécial. C'est pourquoi le chargement s'effectue exclusivement à l'aide d'agrès. Le chargement est assuré par la coopérative COGIU.

Du temps du monopole des bananes, l'Italie achetait la quasi-totalité des bananes dont elle avait besoin à la Somalie, dans le cadre de contingents annuels. Les fruits étaient achetés à des prix fixés, sur base FOB. Après la suppression du monopole des bananes et de l'organisation d'importation qui s'y rattachait, la Somalie a dû chercher d'autres clients. Les deux organisations de producteurs qui traitaient jusqu'alors avec le monopole des bananes dans une organisation commune (FEBAS) conclurent des accords séparés avec des importations de fruits, la SACA avec la "Società commissionaria e commerciale con l'Africa Spa" (COMAFRICA) qui acheta les fruits à la commission, et la SAG avec la "Compagnia italiana della frutta", filiale de l'United Fruit qui acheta les bananes sur base FOB. En 1966, la SACA est devenue la "Compagnia generale Interscambi" (COGIS) et a vendu également sur base FOB. Depuis la fermeture du canal de Suez, les contrats conclus entre les firmes commerciales et les organisations de producteurs des deux organismes ont été annulés.

La vente s'est effectuée à la commission et les quantités vendues ont diminué.

Depuis la fin de 1967, la vente des bananes est de nouveau effectuée sur base FOB. La SACA livre en outre à COGIS, tandis que la SAG a fondé avec la COGIS une firme d'importation, la "Società Mercantile Oltremare" (SMO). En juillet 1968, les deux organisations de producteurs de la Somalie se sont de nouveau groupées en une société commune, appelée "Somalbanane" qui deviendra l'organisation bananière centrale en Somalie et qui a repris l'ensemble des actions de la SMO.

252.16 Surinam

Au Surinam, la production est pour 85 % entre les mains de six exploitations d'Etat. Les bananes de ce pays sont vendues par cette société dans le cadre d'un contrat quinquennal conclu avec la succursale néerlandaise de la United Fruit.

Les exploitations possèdent leur propre station d'emballage. Les cartons sont mis à leur disposition par la United Fruit. Le transport jusqu'au port est effectué par camions. L'acheminement jusqu'au port peut commencer un jour avant l'arrivée du navire. Le chargement se fait dans les ports de Paramaribo et de Nickerie. Les navires accostent toutefois dans les deux ports.

252.2 Pays tiers

252.21 Costa Rica

Au Costa Rica l'organisation de vente est entre les mains des succursales des deux firmes, United Fruit et Standard Fruit. Ces deux sociétés contrôlent la quasi-totalité de la culture dans ce pays. En 1966 et 1967, d'autres firmes d'exportation ont été créées, qui, parfois, exercent également leur activité dans le secteur de la production. Ce sont la "Compagnia Bananiera

Atlantica" (COBAM) qui appartient à un groupe allemand et la "Tica Bananera SA" qui appartient à un groupe belgo-luxembourgeois, ainsi que la "Corporacion de Desarrollo Bananera de Costa Rica" (BANDECC) qui a été fondée par la West Indies Fruit C° américaine. Les firmes commerciales au Costa Rica envisagent, à l'exception de la United Fruit, d'augmenter considérablement les quantités qu'elles exportent au cours des années à venir. Elles ont conclu avec les producteurs des contrats de vente à long terme (jusqu'à dix ans) à des prix fixés.

La United Fruit exporte par le port de Golfito, sur la côte du Pacifique. C'est à proximité de ce port qu'est située la majeure partie des plantations de cette firme. Le transport jusqu'au port est assuré soit par camion soit par chemin de fer à voie étroite appartenant à la United Fruit. Celle-ci dispose pour le chargement de ses propres installations portuaires à haute capacité (6.800 tonnes en 24 heures). L'emballage est effectué très soigneusement sur la base d'une rémunération horaire dans les stations appartenant à la United Fruit. Les cartons sont importés, mais on envisage de créer une fabrique de cartons.

La Standard Fruit exporte par le port de Limon, sur la côte atlantique. Les plantations sont situées à 60 km en moyenne du port. Le transport jusqu'au port est effectué par chemin de fer, ce qui exige souvent un acheminement par camion. La capacité de transport comporte des réserves suffisantes, d'autant plus qu'en 1969 le transport pourra s'effectuer par voie navigable pour une partie des livraisons, ce qui permet d'espérer une économie sur les coûts de transport de 60 %.

Les bananes sont chargées par priorité sur un quai exploité par les chemins de fer. Le chargement est

effectué par une firme privée pour le compte des chemins de fer. La capacité est d'environ 2.300 tonnes par 24 heures. La mise en service de bandes transporteuses au lieu d'élévateurs doublera prochainement la capacité de chargement. On prévoit en outre l'adjonction aux installations portuaires de deux quais.

L'emballage est assuré par des firmes privées travaillant à façon. Il existe une centrale d'emballage pour 250 ha de plantations, ce qui correspond à une ou deux exploitations. Le papier importé est transformé dans une fabrique de carton appartenant à la firme.

252.22 Equateur

En Equateur, la collecte et l'exportation sont entre les mains de firmes privées. Au total, trente entreprises commerciales environ s'occupent du transport des bananes, et huit d'entre elles assurent approximativement 90 % des exportations. Leur nom figure au tableau 25. Il s'agit dans certains cas des établissements d'entreprises commerciales et d'armateurs européens.

Tableau 25
Sociétés d'exportation en Equateur en 1967

	Quantités exportées (t)	en %
Standard Fruit C°.	346.551	27,5
Exportadora Bananera Naboa S.A.	261.604	20,7
Union de Bananeros Ecuatorianos S.A.	182.996	14,5
CAM Exportadora Frutas Ecuador	163.742	12,8
Consorcio de Productores Bananeros	70.121	5,6
Banana Export S.A.	38.923	3,1
Banana S.A.	37.999	3,0
Compania Frutera Sud Americana S.A.	24.967	2,0
<u>Total</u>	<u>1.126.903</u>	<u>89,2</u>
Autres (23 firmes)	135.849	10,8
<u>Total</u>	<u>1.262.752</u>	<u>100,0</u>

La "Dirección nacional del banano" (DNB) joue un rôle prépondérant dans le secteur de la banane. Cet organisme a été créé en 1963 par une loi, en tant qu'organe exécutif du ministère de l'agriculture ; il a été chargé de s'occuper de tous les problèmes concernant la vente des bananes et d'assurer la protection phytosanitaire. Un certain nombre de pleins pouvoirs lui ont été accordés à cet effet. Il n'agit toutefois pas directement dans les transactions.

La vente est organisée de la façon suivante : les exportateurs prennent le produit à bord du navire. Celui-ci est alors vérifié par des contrôleurs des firmes. Avec l'aide de nombreux intermédiaires (rémunération 10 %) et grâce à des contacts directs avec des producteurs, les importateurs s'assurent à court terme et en fonction des dates d'arrivée des navires, l'approvisionnement nécessaire. Il est rare qu'il existe des liens contractuels entre producteurs et exportateurs. Les accords portent tout au plus sur l'achat des Cavendish et ont alors une validité d'un an au maximum. Les exploitations de producteurs qui sont rentables ont toutefois dans de nombreux cas des relations étroites avec les exportateurs.

L'emballage est effectué dans des stations d'emballage privées. En 1965, il existait au total 285 installations d'emballage dont 135 étaient consacrées à l'emballage de la production propre et 113 à l'emballage des produits d'autres exploitations, tandis que 37 ne travaillaient qu'à façon. En 1967, le nombre de ces stations d'emballage était estimé à 400 au total. Les cartons sont fabriqués dans deux usines situées à Guayaquil, à partir de papier importé.

Le principal port d'exportation de l'Equateur

est Guayaquil. Dans ce port s'effectue le chargement de 90 % des exportations. Certaines quantités provenant de la partie septentrionale du pays sont chargées dans le port d'Esmeraldas et celles qui proviennent du Sud passent par le port de Bolivar.

Le transport jusqu'au port s'effectue par camion ou par bateau. Le transport par voie terrestre tend à prendre une importance accrue. Les routes qui conduisent aux ports sont en plus ou moins bon état. Seules quelques régions de culture disposent de voie navigables. Les distances de transport atteignent dans certains cas 300 km, la principale région de production étant située à 200 km environ de Guayaquil.

A Guayaquil, 30 % des quantités livrées sont chargées d'un quai bananier construit en 1963. Le deuxième exportateur du pays (la firme (NABOA) possède son propre quai. Les autres livraisons sont effectuées par allèges jusqu'aux navires qui mouillent dans le fleuve. Bien que le nouveau quai soit doté d'un équipement pour le chargement des bananes, le chargement est, pour des raisons de politique sociale, effectué exclusivement à la main et il est par conséquent coûteux. A Esmeraldas et à Bolivar également, les navires sont pour la plupart chargés dans la rade. La moitié environ du chargement est effectuée par des équipes de nuit, ce qui le rend très coûteux.

26. Taxes à l'exportation

En ce qui concerne les taxes à l'exportation, on constate des différences considérables entre les pays. Le tableau 26 donne le montant de ces taxes. C'est en Somalie qu'elles sont le plus élevées (12 uc par tonne) ; elles sont également très élevées en Côte-d'Ivoire et au Cameroun occidental. A Madagascar et au Costa Rica, il n'est perçu par contre qu'un droit de douane peu important.

En ce qui concerne la composition des taxes, on constate que dans la Côte-d'Ivoire, au Cameroun et en Equateur, ce sont les droits de douane à l'exportation qui représentent les contributions les plus importantes, tandis qu'en Somalie, ce sont les droits portuaires et l'impôt sur le revenu.

Les taxes au Cameroun ont été réduites en août 1967 de 17,58 à 9,91 uc. En Somalie, les taxes, à l'exclusion des droits de douane, sont suspendues pour la durée de la fermeture du Canal de Suez.

Tableau 26

Droits de douane, impôts et taxes à l'exportation de bananes
(uc par tonne, net)

	Droits de douane	Droits portuaires ou de chargement	Impôt sur le revenu	Autres taxes	Total
Cameroun occidental	5,46	-	-	-	5,46
Cameroun oriental	5,46	0,30	-	4,15 (1)	9,91
Côte-d'Ivoire	9,72	0,33	-	0,31 (2)	10,36
Madagascar	-	-	-	-	-
Somalie (Scebelli)	2,80	5,60	3,92	0,36 (3)	12,68
Somalie (Giuba)	2,80	5,60	3,92	0,42 (3)	12,74
Costa Rica	0,69	-	-	-	0,69
Equateur	5,19	0,75	0,28	-	6,22

(1) Dont impôt spécifique (ancienne redevance pour la lutte contre le cercospare) 3,04 uc ; impôt de financement 0,30 uc.

(2) Taxe d'entrepôt frigorifique.

(3) Contrôle phytosanitaire.

3. Transport maritime

Le transport des pays producteurs vers les pays consommateurs joue dans la commercialisation des bananes un rôle très important. En raison des longues distances à parcourir et de l'importance des quantités à transporter, ainsi que de la fragilité des bananes, ces fruits ne peuvent être transportés que par mer dans des navires spéciaux dotés de cales munies de dispositifs de réfrigération et d'aération et atteignant des vitesses relativement élevées. Les navires dont les cales peuvent simplement être bien aérées (navires ventilés) ne peuvent être utilisés que sur de courtes routes, par exemple Iles Canaries - Espagne, Amérique centrale-sud des Etats-Unis. Les transports effectués sur ces routes ne représentent toutefois qu'une faible part du commerce mondial.

Les navires utilisés pour le transport des bananes se répartissent en deux catégories. La première comprend les navires fruitiers le plus souvent assez anciens qui ont été construits spécialement pour le transport de fruits et qui peuvent être réfrigérés jusqu'à environ 0°C, parfois même jusqu'à - 12°C, tandis que les bananes exigent une température d'environ + 12°C. La seconde catégorie est composée de navires frigorifiques et congélateurs combinés qui permettent d'atteindre des températures de - 20°C environ et peuvent donc également servir au transport de viande et de poisson congelé.

Le transport des bananes est assuré presque exclusivement par des navires entièrement frigorifiques dont l'ensemble des cales peut être réfrigéré. De petites quantités de bananes sont en outre transportées par des navires qui ne sont réfrigérés qu'en partie, c'est-à-dire qui ne possèdent que quelques cales frigorifiques. Par rapport au commerce mondial ces quantités sont peu importantes ; toutefois, le transport des bananes provenant du Congo-Kinshasa est assuré exclusivement - et celui des bananes en provenance d'autres EAMA dans une certaine mesure - par ce type de navires.

31. Coûts du transport maritime

Le transport maritime des bananes s'effectue en majeure partie sur

la base de l'affrètement. Les armateurs louent leurs navires directement ou par l'intermédiaire d'autres armateurs à des affrêteurs qui utilisent ces navires pour le transport. Les affrêteurs sont le plus souvent des firmes commerciales ou des organisations de producteurs. En outre, un certain nombre de firmes commerciales arment leurs propres navires (1).

Les contrats conclus entre armateurs et affrêteurs se présentent sous diverses formes. Les deux principaux types de contrat sont l'affrètement à temps et l'affrètement au voyage (2). La base de

-
- (1) Les firmes qui arment leurs propres navires les exploitent dans le cadre de sociétés d'armement spéciales. Comme les entreprises de commercialisation des bananes sont souvent des groupements, la société d'armement appartient aux mêmes propriétaires que l'entreprise commerciale. La capacité de transport de ces flottes correspond souvent aux besoins de base des firmes commerciales, tandis qu'en période de forte demande de transport ces sociétés affrètent sur le marché le tonnage supplémentaire dont elles ont besoin.
 - (2) L'affrètement à temps est généralement pratiqué surtout pour les contrats d'assez longue durée. La majorité des contrats d'affrètement à temps ont une durée de trois mois à un an (moyen terme). Pour les durées plus courtes - surtout pour les voyages aller-retour, les contrats d'affrètement sont conclus le plus souvent au voyage. Les taux d'affrètement à temps ne comprennent pas les coûts liés au voyage (carburant, droits de canal et de port, assurance transport). C'est l'affrêteur qui doit supporter ces coûts qui, par contre, sont compris dans les taux d'affrètement au voyage "lumpsum-fios".

Le niveau des taux d'affrètement est fonction de l'offre et de la demande sur le marché des navires frigorifiques. Plus la durée des contrats est brève, plus les variations saisonnières sont en général marquées. A mesure que la durée des contrats augmente, les taux se rapprochent généralement d'une valeur moyenne annuelle. C'est pour les contrats à court terme conclus durant la principale période de consommation des bananes en Europe, de février à juin, que les taux d'affrètement sont les plus élevés.

Le niveau des taux de compensation interne dans le cas de concentrations entre armateurs et entreprises commerciales, s'il est fonction la plupart du temps des taux pratiqués sur le marché, tient souvent compte également du prix de revient et d'autres facteurs. C'est pourquoi ces taux de compensation s'écartent souvent des taux du marché et ne peuvent, ne fût-ce que pour cette raison, être pris en considération dans la comparaison qui suit. En outre, nous n'avons obtenu que des informations parcimonieuses sur les taux de compensation.

calcul des taux est le plus souvent, dans les deux cas, la capacité frigorifique du navire. Le prix du transport n'est calculé sur la base du poids transporté que sur la route Cameroun-France.

Les coûts du transport maritime sont déterminés par divers facteurs dont les principaux sont :

- les taux de frêt,
- l'utilisation des navires,
- les pertes du transport.

Le taux de frêt qui est calculé sur la base du volume de transport, constitue l'élément déterminant du montant des coûts de transport. L'utilisation des navires ainsi que les pertes de transport peuvent toutefois, pour des taux de frêt identiques, être à l'origine de différences substantielles dans les coûts du transport. En ce qui concerne le niveau des taux de frêt nous avons pu obtenir des données relativement complètes, alors que pour les autres facteurs la documentation disponible était insuffisante. Nous avons toutefois pu calculer certaines valeurs repères.

311. Taux de frêt

La comparaison suivante des taux de frêt maritimes est basée sur les taux d'affrètement à temps qui sont les plus importants pour le transport des bananes. Dans la mesure où il ne s'agit pas de taux fixés à long terme sur certaines routes, les données ont été calculées sur la base d'un nombre assez important de contrats d'affrètement à temps et d'autres informations. Il n'a pas été tenu compte des taux fixés dans le cadre de conférence, étant donné que ces taux ne jouent pratiquement aucun rôle dans le transport maritime des bananes. On a surtout utilisé des contrats de transport à moyen terme.

Les taux d'affrètement à temps ne comprennent pas les coûts de carburant, les droits de canal et de port, ainsi que l'assurance transport qui sont à la charge de l'affrèteur. Comme

le montant de ces coûts dépend, sauf en ce qui concerne l'assurance transport, du tonnage du navire, de la durée du voyage et de la route, ils ont pu être calculés avec une précision suffisante.

La prime d'assurance transport oscille entre 0,5 et 3% environ du taux fios. Etant donné que son niveau varie, il n'en a pas été tenu compte dans les données suivantes.

Les coûts de chargement et de déchargement ne sont pas compris dans les taux d'affrètement puisque les contrats sont généralement conclus sur base "fios". Ces coûts ne font généralement pas partie des coûts du transport maritime et ne sont donc pas pris en considération dans le présent chapitre.

A partir des coûts du transport maritime par unité de capacité, de la durée du transport ainsi que du poids spécifique du chargement (facteur d'arrimage), on calcule les coûts de transport par unité de poids. En ce qui concerne les données relatives aux coûts de transport se rapportant au poids, il faut tenir compte pour les bananes du fait que l'emballage (carton) représente 10 % environ du poids total.

Le tableau 27 et le schéma 13 indiquent les coûts du transport maritime par tonne. Les valeurs ont été données pour les marchés libres sous forme de fourchettes, afin de montrer en même temps la marge de variation due à la situation du marché et au rendement des navires. Comme nous l'avons dit, les taux concernant la route Cameroun-France ne sont pas directement comparables aux autres taux, étant donné que pour cette route les taux sont fixés sur la base du poids transporté et qu'ils tiennent déjà compte de l'utilisation de la capacité.

Comme on pouvait s'y attendre, les coûts du transport maritime, abstraction faite des routes à destination de la France, dépendent surtout de la distance à parcourir. Compte tenu du fait que sur les routes à destination de la France les taux

sont en moyenne plus élevés que sur les autres routes, on constate que sur ces routes également, les coûts dépendent de la distance, mais avec des écarts plus grands.

Ce sont la Côte-d'Ivoire, la Martinique et la Guadeloupe, ainsi que la Somalie via Suez (3.400 - 3.700 milles marins) qui sont les moins distancés des pays acheteurs. Les coûts du transport maritime sont relativement élevés en particulier pour la route Côte-d'Ivoire - Marseille (50,5 uc par tonne).

Les distances pour les routes Côte est de l'Amérique Centrale - Belgique - Hollande - Allemagne ainsi que pour les routes Cameroun - Le Havre oscillent entre 4.300 et 5.200 milles. La route Madagascar - Marseille via Suez, qui n'est plus praticable actuellement, entre également dans cette catégorie (5.100 milles).

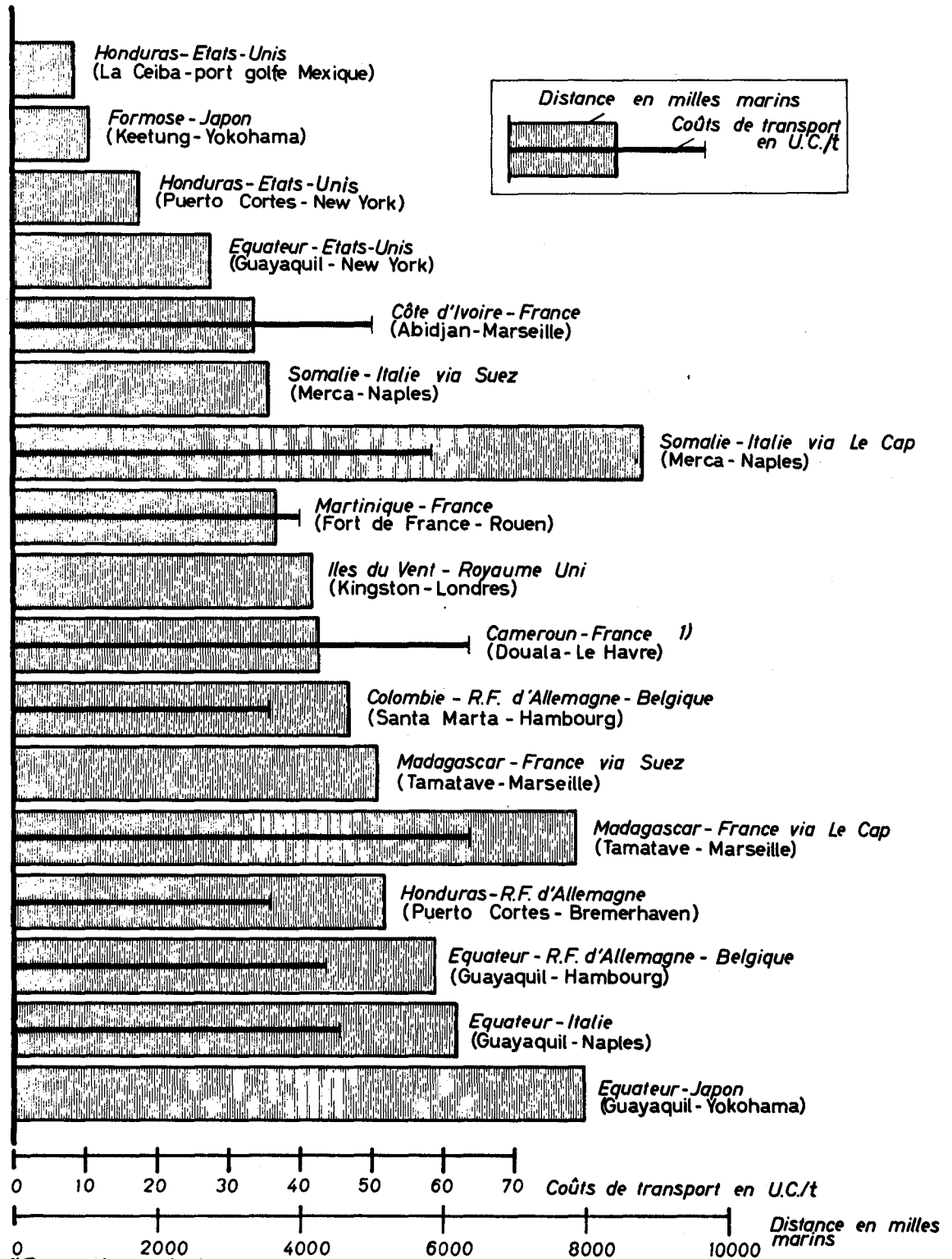
Sur les routes qui relient l'Amérique centrale à la Mer du Nord, les coûts sont de 35 à 39 uc/t, sur celles qui relient l'Amérique centrale à l'Italie, de 38 à 42 uc/t. Du Cameroun au Havre les coûts, qui ne sont pas directement comparables, s'élèvent à 64 uc/t.

Les distances de l'Equateur aux ports européens sont déjà de 5.900 à 6.200 milles. Pour les transports à destination des ports de la Mer du Nord les coûts s'élèvent à 42 - 46 uc/t, pour les transports à destination de l'Italie, ils sont un peu plus élevés (44 - 48 uc/t).

Les routes les plus longues ont entre 8.000 et 9.000 milles. Ce sont les routes Equateur-Japon, ainsi que les routes des pays producteurs d'Afrique Orientale, via le Cap de Bonne Espérance. La route Somalie - Italie est la plus longue qui soit régulièrement parcourue par des bananiers (près de 9.000 milles marins. Les coûts du transport maritime sur cette route sont relativement favorables (57 - 61 uc/t).

Schéma 13

Coûts du transport maritime et distances pour quelques routes importantes de commercialisation de bananes 1967-1968



¹⁾ Bases de conclusion des contrats quantité transportée, les autres coûts sont calculés sur la base de la capacité frigorifique en cas de pleine utilisation

Tableau 27

Coûts du transport maritime (1), distance et quantités transportées sur
quelques routes importantes pour le commerce des bananes 1967/68

	Coût du trans port maritime uc/t.	Distance en milles	Quantités transportées en milliers/t
<u>Afrique-Europe :</u>			
Cameroun-France (2) (Douala-Le Havre)	63,5	4.340	46
Madagascar-France (Tamatave-Marseille via Le Cap)	63,5	8.200	17
(Tamatave-Marseille via Suez)	.	5.090	.
Somalie-Italie (Chisimaio-Naples via Le Cap)	57 - 61	8.780	74
(Chisimaio-Naples via Suez)	.	3.740	.
Côte-d'Ivoire-France (Abidjan-Marseille)	50,5	3.380	95
<u>DOM - France :</u>			
Martinique) Guadeloupe (France (Fort de France-Rouen)	40	3.680	250
<u>Amérique Latine-Europe :</u>			
Equateur-Italie (Guayaquil-Naples)	44 - 48	6.160	110
Equateur-Belgique-Pays Bas- RF d'Allemagne (Guayaquil-Hambourg)	42 - 46	5.920	361
Côte Est de l'Amérique Centrale- Belgique-Pays Bas-Allemagne (Santa Marta-Hambourg)	35 - 39	4.730	413
Côte Est de l'Amérique Centrale- Italie	38 - 42	.	60
<u>Autres routes (sélection)</u>			
Equateur-Japon (Guayaquil-Yokohama)	.	7.990	87
Equateur-Etats Unis (Guayaquil-New York)	.	2.840	453
Formose-Japon (Keelung-Yokohama)	.	1.140	395

(1) Coûts du transport maritime compte non tenu de l'utilisation des capacités, sans l'assurance transport, les pertes de transport et le frêt de retour.

(2) Contrats conclus sur la base des quantités transportées.

Les distances qui séparent les pays producteurs d'Amérique Latine des Etats-Unis sont particulièrement courtes. Même de l'Equateur (Guayaquil) à New York il n'y a que 2.800 milles marins. De Formose au Japon la distance n'est également que de 1.200 milles.

Afin de pouvoir comparer directement les coûts pour la même prestation de transport sur les différentes routes, on a converti ceux-ci sur une base uniforme : les coûts du transport maritime par tonne et par heure sur la base d'un navire ayant une vitesse de 20 noeuds et un temps de séjour moyen dans les ports pour le chargement et le déchargement de 5 jours dans chaque cas. On a ainsi obtenu les valeurs figurant dans le tableau 28. On constate que pour la même prestation de transport les coûts sont nettement plus élevés sur les routes à destination de la France que sur les autres routes.

Tableau 28

Coûts du transport maritime par tonne et par heure sur des routes importantes pour le commerce des bananes en 1967/68¹⁾

route	RE/t/h
Guayaquil-Hambourg	0,103
Turbo-Rotterdam	0,104
Guayaquil-Naples	0,105
Merca/Chisimaio-Naples via Le Cap	0,104
Fort de France-Rouen	0,132
Abidjan-Marseille	0,175
Douala-Le Havre	0,188

(1) En cas de pleine utilisation de la capacité du navire, compte non tenu des pertes de transport et de l'assurance transport.

312. Causes des différences entre les coûts du transport maritime

Les différences entre les coûts du transport maritime pour des prestations de transport identiques sur des routes différentes ont diverses causes dont les principales sont :

- les quantités transportées,
- la structure de la flotte.

312.1 Quantités transportées

Le tableau 27 montre que les quantités transportées sur les routes partant d'Afrique sont très faibles par rapport aux quantités transportées sur les routes partant d'Amérique Centrale. Si l'on tient compte du nombre des navires mis en service sur les différentes routes, on constate que pour la moyenne des dernières années 80 à 100 navires ont été mis en service sur la route Amérique-latine Europe, 50 à 60 sur la route Amérique latine-Amérique du Nord et 15 à 20 sur la route Afrique-Europe. La faible importance des quantités transportées entrave considérablement l'utilisation rationnelle des navires, ainsi que le jeu de la concurrence. Les compagnies de navigation qui assurent le transport des bananes ne fournissent aucune indication qui permette d'étudier séparément le facteur quantités transportées. On peut toutefois juger de son importance d'après les différences dans les prix du transport aérien entre la route Etats Unis-Europe et d'autres routes de même longueur sur lesquelles les quantités à transporter sont plus faibles.

D'autre part, en raison des liens relativement lâches qui existent entre les sociétés d'armement et les organisations d'exportateurs des pays producteurs d'Afrique, il n'est souvent pas possible de faire coïncider la capacité des moyens de transport et les quantités à transporter, comme c'est le cas pour les canaux de distribution des pays tiers d'Amérique latine qui pour la plupart sont étroitement intégrés. C'est ainsi que le niveau plus élevé des coûts de transport sur la route Antilles-France que sur des routes de même longueur s'explique par les demandes de tonnage à court terme des groupements

d'exportateurs. Celles-ci obligent parfois la société d'armement qui assure l'ensemble du transport sur cette route à affréter du tonnage sur le marché à court terme.

312.2 Structure de la flotte

Le chapitre qui suit montre que la flotte française de navires frigorifiques a une structure relativement défavorable tant en ce qui concerne le rendement des navires que les dimensions des entreprises. Cela est dû pour une part aux critères dont nous venons de parler.

313. Utilisation des navires

Pour les contrats d'affrètement à temps, qui sont les plus nombreux dans le transport des bananes, les coûts de transport, pour des taux de frêt identiques, varient pour l'importateur ou l'exportateur en fonction de l'utilisation des navires. Seuls les taux fixés sur la base des quantités transportées (plus rares) comme c'est le cas sur la route Cameroun-France, tiennent compte directement de l'utilisation des navires. Celle-ci est fonction d'une part de la capacité de chargement et d'autre part des temps de séjour dans les ports. On peut obtenir des données concernant le degré d'utilisation des navires sur les différentes routes en comparant les prestations maxima de transport aux prestations réelles d'un nombre représentatif de navires. Nous ne disposons malheureusement pas d'une documentation suffisante en la matière.

Les quantités moyennes déchargées par navire sur les différentes routes donnent indirectement un aperçu de l'utilisation de la capacité des navires (tableau 29). En ce qui concerne ces données, il faut tenir compte du fait que les navires utilisés sur les routes africaines susmentionnées sont des unités relativement petites et que les cargaisons déchargées à Marseille sont parfois des cargaisons partielles.

Cependant, les quantités moyennes déchargées permettent de conclure à une faible utilisation de la capacité des navires sur les routes venant d'Afrique.

Tableau 29

Arrivages moyens dans des ports importants, par bateau
provenant de certains pays exportateurs en 1967

Port de déchargement	En provenance de	Cargaison moyenne débarquée t.	Nombre d'arrivages	Quantité totale en t.
Hambourg	l'Equateur	2.470	144	355.000
Hambourg	Colombie	1.400	52	72.800
Bremerhaven	Colombie, du Honduras	1.915	181	346.000
Hambourg	Iles Canaries	225	51	11.500
Dieppe	La Martinique	1.515	64	96.800
Rouen	La Martinique	1.650	57	93.900
Dieppe	La Guadeloupe	1.540	28	43.100
Rouen	La Guadeloupe	1.555	20	31.100
Marseille	Côte-d'Ivoire	970	81	78.600
Marseille	Madagascar	870	18	15.600
Le Havre	Cameroun	955	52	49.600
Civitavecchia	l'Equateur	1.890	23	43.500

On sait que l'utilisation de la capacité sur la route Equateur-Europe est relativement élevée (90 - 95 %).

Nous avons déjà donné dans le dernier chapitre un aperçu des temps de chargement dans les pays producteurs (tableau 21). On constatera que ces temps sont dans certains cas nettement plus longs dans les pays africains que dans les pays d'Amérique latine. En Somalie et au Cameroun le navire doit toucher deux ports pour compléter sa cargaison. La Côte-d'Ivoire, où les temps de chargement sont relativement courts, fait exception à la règle parmi les EAMA.

Les pays d'Europe importateurs de bananes, sauf l'Italie,

possèdent des installations de déchargement à haut rendement qui permettent de décharger les navires en un temps relativement court (tableau 43). Dans les ports italiens les opérations de déchargement laissent à désirer, tant en ce qui concerne leur durée qu'en ce qui concerne la manipulation des fruits.

Il faut rechercher les causes des différences dans l'utilisation des navires surtout dans l'organisation de la collecte, du transport et du chargement, dans l'importance des quantités à transporter, ainsi que dans la capacité des installations de chargement et de déchargement.

L'utilisation des navires dépend également de l'établissement optimal des listes de départ qui, surtout pour les flottes importantes, peut influencer sensiblement sur le rendement du transport. C'est ainsi que l'utilisation de tous les navires mis en service pour la United Fruit sur la route à destination du Nord-Ouest de l'Europe est étudiée par l'armateur suédois Salèn.

Enfin, le frêt de retour joue également un rôle important dans l'utilisation des navires. Les possibilités de prendre du frêt de retour sont limitées par les caractéristiques spéciales des navires frigorifiques (faibles dimensions des écoutilles, dispositif de déchargement insuffisant, faible hauteur de pont), ainsi que par une liste de départ souvent fixée à long terme. Le frêt de retour ne peut donc être constitué que par certains produits. Les armateurs européens ont la possibilité sur les routes à destination des pays d'Amérique latine de transporter des voitures exportées vers la Côte est de l'Amérique (1).

(1) Le prix moyen de transport d'une voiture de catégorie moyenne était au début de 1968, sur la ligne Hambourg-Côte Est des Etats-Unis, de 60 uc fios. Un navire de 300.000 pieds cubes peut prendre environ 350 voitures de catégorie moyenne et réaliser ainsi une recette de 21.000 dollars par voyage sur cette route.

Des quantités importantes de "divers" sont transportées par la United Fruit au départ des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne vers l'Amérique centrale et la Jamaïque, ainsi que par des armateurs français à destination des pays d'Afrique.

314. Pertes de transport

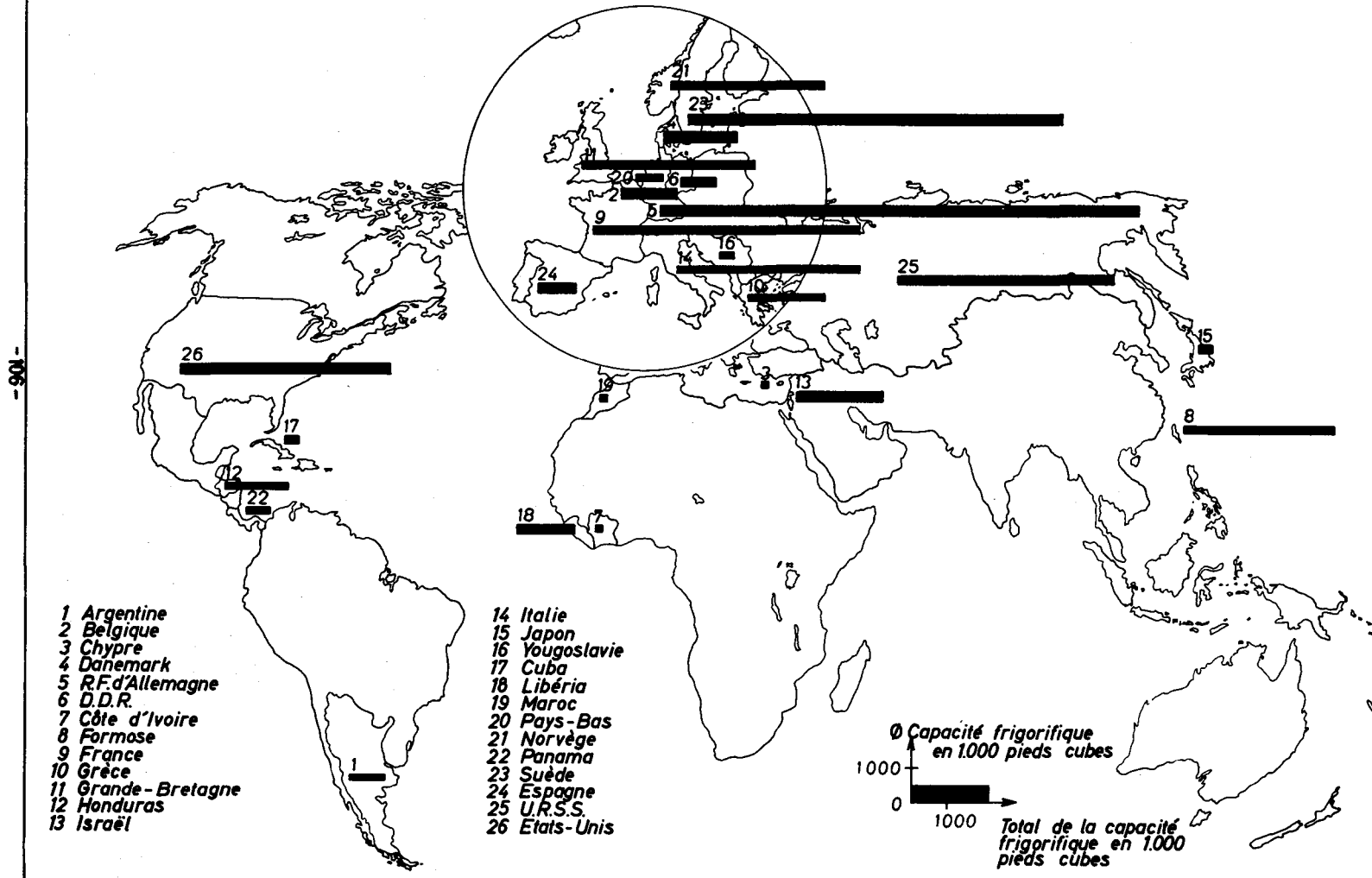
Les coûts de transport augmentent proportionnellement aux pertes de transport. Celles-ci sont dues à la pourriture, aux dommages causés aux régimes ainsi qu'à la dessiccation. Les pertes augmentent surtout avec la durée du transport et par conséquent avec la longueur des routes et l'âge des navires. Dans les nouveaux navires, les pertes de transport sont plus faibles grâce à la plus grande efficacité des installations de climatisation. Dans la mesure où les pertes de transport varient en fonction du type de navire, elles se répercutent sur les coûts du transport maritime. Les pertes de transport sont toutefois également fonction de la qualité de la marchandise qui varie suivant l'origine et la saison. Nous ne disposons de données détaillées sur l'importance des pertes qu'en ce qui concerne l'Italie pour la période antérieure à la fermeture du canal de Suez. Les pertes, pour les navires relativement peu modernes qui étaient utilisés à cette époque, dépassaient le plus souvent 10 %. Actuellement, elles devraient rarement être supérieures à 5 % de la cargaison transportée.

32. Structure de la flotte de navires entièrement frigorifiques équipés pour le transport des bananes

Afin de compléter l'étude du transport maritime, nous examinerons la structure de la flotte de navires entièrement frigorifiques équipés pour le transport des bananes (1), appelée ci-après flotte de navire frigorifiques.

(1) Cette catégorie ne comprend pas les navires entièrement frigorifiques équipés uniquement pour le transport de produits congelés comme la viande ou le poisson, ni les navires de moins de 120.000 pieds cubes de capacité frigorifique. Les navires dont la capacité frigorifique est inférieure à 120.000 pieds cubes ne jouent en général aucun rôle dans la navigation transocéanique.

**PAYS D'ORIGINE DES NAVIRES ENTIÈREMENT FRIGORIFIQUES
EQUIPES POUR LE TRANSPORT DES BANANES
1968**



Les navires frigorifiques sont certes utilisés également pour le transport d'autres produits réfrigérés (viande, poisson, fruits), mais la proportion des navires utilisés pour le transport des bananes représente 60 à 80 % de la flotte de navires frigorifiques, dont elle détermine par conséquent la structure.

321. Importance de la flotte de navires frigorifiques des différents pays

Le schéma 14 donne un aperçu d'ensemble de la flotte de navires frigorifiques des différents pays. Comme on le verra, c'est l'Europe occidentale qui possède la majeure partie de la flotte mondiale de navires frigorifiques. La République fédérale d'Allemagne et la Suède sont les pays qui possèdent les flottes de loin les plus importantes et aussi en moyenne les plus gros navires.

Le tableau 30 donne la répartition de la flotte mondiale de navires frigorifiques entre les différents pays. La CEE possède 35,5 % des navires frigorifiques du monde, dont la République Fédérale possède 47,5 %.

Tableau 30
Répartition du tonnage de la flotte mondiale de navires frigorifiques
entre les différents pays en 1967

	Nombre de navires	Capacité frigorifique en milliers de pieds cubes	% de la flotte mondiale de navires frigorifiques	% de la flotte de la CEE = 100
RF d'Allemagne	50	13.722	16,8	47,5
France	39	7.612	9,3	26,4
Italie	24	5.181	6,4	17,9
Belgique	5	1.591	2,0	5,5
Pays-Bas	4	789	1,0	2,7
Total CEE	122	28.895	35,5	100,0
Suède	34	10.705	13,1	
URSS	26	6.232	7,6	
Etats-Unis	22	6.033	7,4	
Gde-Bretagne	20	4.943	6,1	
Norvège	19	4.436	5,5	
Formose	20	4.267	5,2	
Israël	8	2.626	3,2	
Autres (1)	62	13.360	16,4	
Total	333	81.497	100,0	
(1) 24 pays				

Comme le montre le tableau 31, la capacité frigorifique par rapport aux quantités importées est relativement plus élevée dans la CEE que dans l'ensemble du monde. Cela tient essentiellement au fait que la flotte des pays de la CEE a souvent à parcourir de grandes distances pour atteindre les pays producteurs. Dans la CEE les armateurs de la République fédérale d'Allemagne disposent, par rapport aux quantités importées d'une capacité frigorifique nettement supérieure à celle dont disposent les autres pays. La capacité relativement faible de la flotte néerlandaise est imputable dans une large mesure au fait que ce pays est surtout approvisionné par la flotte de la "United Fruit".

Tableau 31

Rapport entre la capacité frigorifique et les quantités importées dans les pays de la CEE et dans le monde en 1967

	Capacité frigorifique en milliers de pieds cubes	Importation en milliers de t	Capacité frigorifique par tonne importée
	1	2	3 = 1 : 2
Belgique-Luxembourg	1.591	93	171
RF d'Allemagne	13.722	606	226
France	7.612	444	171
Italie	5.181	319	162
Pays-Bas	789	96	82
Total CEE	28.895	1.578	183
Monde	81.497	5.418	150

322. Efficacité de la flotte des différents pays

L'efficacité de la flotte des différents pays dépend surtout du tonnage et de la vitesse des navires. Ces deux facteurs à leur tour dépendent essentiellement de l'âge des navires.

322.1 Tonnage et vitesse

Le tableau 30 indique la capacité frigorifique moyenne par unité frigorifique de la flotte mondiale, ainsi que des flottes des différents pays de la CEE. La capacité

frigorifique moyenne de la flotte de tous les pays était déjà indiquée dans le schéma 14. On constate que la capacité frigorifique moyenne par navire est plus faible pour la flotte de la CEE que pour la flotte mondiale, ce qui est dû surtout aux petites unités de la flotte italienne et de la flotte française. La flotte néerlandaise possède également de petites unités, mais en raison de sa faible capacité frigorifique, elle n'influence que peu la moyenne de la CEE. La capacité frigorifique moyenne par unité des flottes belge et allemande est supérieure à celle de la flotte mondiale.

Tableau 32

Evolution de la capacité frigorifique moyenne (1) par navire

1942 - 1967
en milliers de pieds cubes

Année de construction	Monde	C.E.E.	Belgique	R.F. d'Allemagne	France	Italie	Pays-Bas
1942 et années antér.	198	228	-	279	-	195	-
1943 - 1947	254	-	-	-	-	-	-
1948 - 1952	192	192	-	-	182	198	-
1953 - 1957	208	203	-	231	188	191	256
1958 - 1962	232	207	-	233	192	175	139
1963 - 1967	304	290	318	306	226	263	-
Moyenne (1)	245	237	318	274	195	216	197

(1) Moyenne pondérée.

L'augmentation des quantités à transporter a permis au cours des 25 dernières années d'accroître considérablement la capacité frigorifique et la vitesse des navires, en particulier sur la route Amérique latine-Europe occidentale et de rationaliser ainsi le transport. Comme le montre également le tableau 32, les unités construites avant 1942 ont une capacité frigorifique moyenne de 198.000 pieds cubes, tandis que la valeur correspondante pour les unités construites entre 1963 et 1967 s'élève à 304.000 pieds cubes. Nous ne

disposons pas de données directes concernant l'augmentation de la vitesse suivant l'année de construction, mais on peut toutefois déterminer indirectement ce rapport en rapprochant la vitesse du tonnage. C'est ainsi que les navires de la flotte mondiale dont la vitesse est de 16 à 17 milles marins par heure ont une capacité frigorifique moyenne de 196.000 pieds cubes par t, tandis que les navires dont la vitesse est égale ou supérieure à 20 milles marins/h ont en moyenne une capacité frigorifique de 303.000 pieds cubes/t.

On peut s'attendre dans un proche avenir à une nouvelle augmentation du tonnage des navires, tandis que les possibilités d'augmentation de la vitesse semblent limitées.

322.2 Age

Le tableau 33 donne un aperçu de la répartition des navires entièrement frigorifiques du monde et des pays de la CEE par groupe d'âge. La flotte de la CEE a une structure d'âge plus favorable que la flotte mondiale. La Belgique et l'Allemagne en particulier possèdent un pourcentage élevé d'unités construites après 1962. La majeure partie de la flotte française a été construite entre 1958 et 1962. Par rapport à celle d'autres secteurs, la flotte mondiale de navires frigorifiques possède une structure d'âge très favorable. Toutefois, l'accroissement récent de cette flotte entraînera nécessairement un vieillissement rapide des unités les plus anciennes.

Le tableau 34 indique le nombre de navires entièrement frigorifiques en commande ou en construction au 1er janvier 1968.

Tableau 33

Structure d'âge de la flotte de navires entièrement frigorifiques équipés pour le transport des bananes (situation au 1.1.1968)

Année de construction	Monde	C.E.E.	Belgique	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas
1942 et années antéri.	5	4	-	4	-	11	-
1943 - 1947	6	-	-	-	-	-	-
1948 - 1952	11	7	-	-	10	23	-
1953 - 1957	14	15	-	7	27	18	65
1958 - 1962	24	28	-	29	45	7	35
1963 - 1967	40	46	100	60	18	41	-
Capacité frigorifique totale	100	100	100	100	100	100	100

Tableau 34

Navires frigorifiques en commande ou en construction

(Situation au 1er janvier 1968, livraison 1970 au plus tard)

	Nombre d'unités	En milliers de pieds cubes	%
RF d'Allemagne	13	4.635	20,7
France	12	4.208	18,8
Belgique	3	1.081	4,8
<u>Total CEE</u>	<u>28</u>	<u>9.924</u>	<u>44,3</u>
Israël	6	2.496	11,1
URSS	5	1.400	6,3
Equateur	4	1.200	5,9
Grande-Bretagne	3	1.080	4,8
Brésil	4	860	3,8
Libéria	3	930	4,1
Norvège	3	890	4,0
Autres	13	3.630	16,2
Total	69	22.410	100,0

Leur capacité représente au total 22.410.000 pieds cubes, soit environ 20 % de la capacité des navires entièrement frigorifiques actuellement en service. 44 % environ de la capacité frigorifique des nouvelles unités appartiennent à la CEE, 24 % à la République Fédérale. 28 navires frigorifiques étaient en construction pour les pays de la CEE. Il convient de noter l'absence totale de commande de la part des armateurs italiens, ainsi que l'importance des commandes des entreprises françaises qui en 1966 et en 1967 n'ont mis en service aucune unité nouvelle. Il est intéressant de noter que, pour des raisons de rationalisation, 6 entreprises françaises ont décidé d'acheter 8 navires frigorifiques du même type.

323. Dimensions et concentration des sociétés d'armement

La flotte mondiale de navires frigorifiques est caractérisée non seulement par sa capacité, mais également par sa répartition entre les différentes classes de grandeur des sociétés d'armement et par le degré de concentration de ces sociétés.

323.1 Classes de grandeur des entreprises

Le tableau 35 donne un aperçu de la répartition des sociétés d'armement, ainsi que de la capacité frigorifique des flottes du monde et des pays de la CEE entre les différentes classes de grandeur de ces entreprises. On constate que la flotte mondiale de navires frigorifiques se répartit entre 98 entreprises dont 37 % ne possèdent qu'un navire. Ces dernières, qui sont surtout des entreprises grecques et des entreprises de la Chine nationaliste participent pour 10 % à la capacité frigorifique de la flotte mondiale. Les entreprises qui possèdent 10 navires et plus et représentent 6 % seulement du nombre total des entreprises d'armement, possèdent 29 % de la capacité frigorifique de la flotte mondiale. Viennent ensuite les entreprises qui possèdent de 3 à 5 navires et représentent 30 % des entreprises

d'armement et 34 % de la capacité frigorifique.

La structure de la flotte frigorifique de la CEE diffère dans une certaine mesure de celle de la flotte mondiale. Le pourcentage des grandes entreprises d'armement est plus élevé et celui des petites entreprises moins élevé dans la CEE que dans le monde.

C'est la République Fédérale d'Allemagne qui possède le pourcentage le plus élevé de grandes entreprises, tandis qu'en France et en Italie la plupart des entreprises entrent dans la catégorie des entreprises possédant de 3 à 5 navires. Le nombre total des entreprises d'armement dans ces 3 pays varie entre 7 et 9. En Belgique, il n'existe qu'une entreprise d'armement, qui possède 5 navires, aux Pays-Bas il en existe 2, possédant chacune 2 navires.

Le tonnage moyen des navires augmente avec leur nombre par entreprise d'armement jusqu'à la catégorie 8 - 9 navires par entreprises et rediminue légèrement dans les entreprises d'armement les plus importantes. Le tableau 36 indique les valeurs correspondantes.

Tableau 36

Capacité frigorifique moyenne par navire dans des différentes classes de grandeur des entreprises
(en milliers de pieds cubes)

Nombre des navires par entreprise	C.E.E.	Monde
1	199	217
2	207	213
3	216	218
4 - 5	204	253
6 - 7	291	259
8 - 9	270	270
10 et plus	254	258
Moyenne (1)	237	245

(1) moyenne pondérée.

Tableau 35

Importance de la flotte de navires frigorifiques du monde et des pays de la CEE en 1967

Dimensions de l'entreprise	Part des différentes dimensions d'entreprises													
	Répartition des entreprises d'armement entré les différentes classes de grandeur des entreprises en %							Répartition de la capacité frigorifique en %						
	Monde	C.E.E.	Belgique	Alle- magne	France	Italie	Pays- Bas	Monde	C.E.E.	Belgique	Alle- magne	France	Italie	Pays- Bas
1	37	15	-	-	22	29	-	10	3	-	-	5	8	-
2	19	26	-	38	11	14	100	10	10	100	10	5	7	100
3 - 5	30	33	100	-	56	43	-	34	27	-	-	54	44	-
6 - 9	8	15	-	38	-	14	-	17	28	-	43	-	41	-
10 et plus	6	11	-	24	11	-	-	29	32	-	47	36	-	-
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Base	98	Nombre d'entreprises d'armement						Capacité frigorifique (en milliard de pieds cubes)						
		27	1	8	9	7	2	81497	28895	1591	13722	7612	5181	789

323.2 Concentrations

Il existe à l'échelon national et international, diverses concentrations aussi bien entre les entreprises d'armement qu'entre les entreprises d'armement et les firmes commerciales. Si l'on considère les conditions de propriété de la flotte frigorifique mondiale, on constate que les 6 principaux propriétaires de navires frigorifiques exercent un contrôle direct sur 38 % environ du tonnage global. Le tableau 37 indique le nom de ces entreprises et le pourcentage qu'elles représentent de la flotte mondiale :

Tableau 37

Les principales flottes frigorifiques du monde

	Nombre de navires	En milliers de pieds cubes	% de la flotte frigorifique mondiale
United Fruit C°, Boston	40	9.463	11,7
Gouvernement URSS, Moscou	26	6.232	7,7
Salèn S., Stockholm	18	6.075	7,5
Laeisz et Partner, Hambourg	12	3.436	4,2
Cie Gén. Transatlantique, Paris	15	3.222	4,0
Bruns W. et C°, Hambourg	11	2.976	3,7
Total	122	31.404	38,8

L'influence de ces six propriétaires est toutefois beaucoup plus grande que ne le laissent supposer les chiffres donnés, car en particulier les firmes S. Salèn, United Fruit, Cie Générale Transatlantique et le Gouvernement de l'URSS (Sovfracht) utilisent constamment, en tant qu'affrèteurs importants de navires frigorifiques, un grand nombre d'autres unités, notamment sur la base de contrats d'affrètement à temps. Le groupe Salèn à lui seul opère parfois avec 40 à 50 navires frigorifiques. Les navires de la Sovfracht sont toutefois utilisés principalement pour le transport de poisson et de viande. Quatorze navires battant pavillon de la United

Fruit ont été affrétés au début de 1968 par le gouvernement des Etats-Unis sur la route Etats Unis - Sud Vietnam.

En ce qui concerne les concentrations entre entreprises d'armement et firmes commerciales des pays de la CEE, on constate que sur les 27 entreprises d'armement qui opèrent dans ces pays, six, qui participent pour 33 % à la capacité frigorifique totale de la flotte de la CEE sont étroitement liées, le plus souvent sur la base de participations, à des entreprises d'exportation ou d'importation des bananes.

Trois de ces six entreprises d'armement, représentant 30 % environ de la capacité frigorifique de la flotte de la CEE, sont des entreprises de la République Fédérale d'Allemagne. Dans le cadre de ces concentrations, les navires sont généralement affrétés à long terme, souvent à plus d'un an.

Les 21 autres entreprises d'armement doivent être considérées comme juridiquement indépendantes, mais pour diverses raisons certaines d'entre elles travaillent également en étroite collaboration les unes avec les autres.

4. Distribution dans le pays de consommation

41. Généralités

La distribution des bananes dans le pays de consommation est généralement assurée dans les pays de la CEE par les trois stades du commerce : importation, commerce de gros et commerce de détail.

Le Commerce d'importation, sauf en France, achète la marchandise le plus souvent à ses propres risques dans les territoires de production et la vend aux grossistes établis dans les régions de consommation. A l'importation se rattachent le transport du pays producteur au pays consommateur, ainsi que le transbordement du navire dans le camion ou dans le train. En France, par contre, l'importation des bananes s'effectue sur la base de contrats de commission. Les risques de prix et de vente incombent dans ce cas aux producteurs qui assument en outre, en recourant à des organisations spécialisées, le transport maritime et les frais de déchargement. L'organisation du déchargement même incombe aux importateurs qui vendent les bananes aux grossistes franco-camion ou wagon de chemin de fer (stade wagon départ).

L'importation des bananes est assurée le plus souvent par des entreprises spécialisées. Dans la mesure où les entreprises d'importation de fruits en général s'occupent de l'importation de bananes, elles possèdent généralement un département spécialisé dans ce domaine. Les importateurs de bananes sont presque exclusivement établis dans les ports d'importation.

Le rôle du commerce de gros consiste à assurer la distribution régionale des bananes et souvent aussi leur mûrissement. C'est pourquoi les entreprises sont très dispersées ; elles s'établissent de préférence dans les régions de concentration. Dans la mesure où les besoins en fruits d'un pays sont couverts essentiellement par des importations et où les fruits importés sont distribués surtout sur des marchés de gros, comme par exemple dans la République Fédérale d'Allemagne, les grossistes sont installés surtout sur ces marchés. Dans les pays qui produisent une grande partie des fruits dont ils ont besoin et dans lesquels la produc-

tion locale est vendue principalement sur les marchés centraux, le réseau de distribution du commerce de gros des bananes est souvent distinct du système de distribution des autres fruits. C'est le cas en Italie par exemple.

Le mûrissement des bananes est assuré principalement par les grossistes. De simples entreprises de prestations de services se consacrent aussi dans une faible mesure à cette activité. Comme on peut faire varier la durée du mûrissement en fonction de la température, le mûrissement constitue une soupape de sécurité importante dans le système de distribution.

Le commerce de gros des bananes ne comporte très souvent qu'un seul stade, mais parfois aussi il existe un stade secondaire qui se charge surtout de l'approvisionnement des détaillants établis dans des régions éloignées.

Les entreprises du stade primaire du commerce de gros ne vendent généralement que des bananes, celles du stade secondaire, par contre, vendent en général un assortiment complet de fruits et légumes.

Les livraisons du commerce de gros au commerce de détail se font souvent franco domicile. Au fur et à mesure que se développent les entreprises de vente des bananes, les livraisons ont tendance à se rapprocher, ce qui réduit le risque de vente du commerce de détail et garantit une qualité plus uniforme de l'offre. Les conditions s'améliorent en règle générale au fur et à mesure qu'augmente le nombre des clients et leur concentration géographique. Les détaillants établis à proximité immédiate de grands marchés ou des centres analogues se rendent souvent eux-mêmes sur ces marchés pour y acheter tous les fruits et légumes dont ils ont besoin.

La dispersion du commerce de détail correspond à la répartition des consommateurs. Les bananes font presque toujours partie d'un assortissement plus ou moins large de fruits et légumes. Dans la plupart des Etats membres, les bananes sont surtout vendues par les épiceries générales, bien que de grosses quantités soient également vendues, surtout

en France et en Italie, par des magasins spécialisés dans la vente des fruits et légumes.

Enfin, la vente par le commerce non sédentaire joue également un certain rôle dans la commercialisation des bananes.

En ce qui concerne l'intégration du commerce, on constate que les entreprises appartenant aux trois stades du commerce que nous venons de citer sont tantôt indépendantes tantôt plus ou moins fortement concentrées. Jusqu'à présent il existait des liens surtout entre les importateurs et les grossistes, mais l'intégration entre grossistes et détaillants gagne du terrain. Une étroite collaboration entre importateurs et grossistes diminue les risques de vente pour les importateurs qui peuvent utiliser les mûrisseries comme soupape de sécurité. C'est ainsi que les bananes sont souvent vendues avant même d'arriver au port. L'arrivée des navires est fixée autant que possible à un jour déterminé de la semaine, ce qui assure à la vente un rythme constant ; les jours d'arrivée se situent de préférence au début de la semaine, de sorte que les bananes puissent être mûries pour la période de pointe de la fin de la semaine.

Le chapitre suivant est consacré au système de distribution des pays de la CEE. L'étude est basée sur les prix et les marges commerciales et porte ensuite sur les facteurs qui déterminent les prix et les différentes marges.

Le niveau des prix et des marges a été calculé sur la base, d'une part, de statistiques officielles de prix et, d'autre part, d'enquêtes spéciales. L'étude suivante est fondée d'abord sur des valeurs moyennes des dernières années. Un autre chapitre sera consacré à l'évolution des prix.

42. Prix et marge commerciale du déchargement (CAF) à la consommation

Comme le montre le tableau 38, les prix CAF des pays de la CEE sont très différents. Ils ont varié au cours des dernières années entre 140 uc/t environ en Allemagne, ainsi que dans les pays du Benelux et 210 uc/t en France.

Le prix CAF de l'Italie s'est situé à un niveau intermédiaire entre ces deux valeurs. Les prix de détail ont varié entre 305 et 526 uc/t. La marge commerciale globale varie donc entre 165 et 356 uc/t, soit, en pourcentage du prix CAF, entre 91 et 209 %.

La marge commerciale globale ne donne qu'une idée générale de la différence entre le prix à l'importation et le prix de détail. Etant donné qu'elle comprend parfois des sommes qui échappent à l'influence du commerce, elle ne constitue pas un critère de l'efficacité de la distribution. Pour en tirer des conclusions plus précises, il faut ventiler la marge commerciale globale entre les éléments suivants : taxes générales (droits de douane, impôts et autres taxes), coûts de transbordement et de transport et marge commerciale globale nette.

Cette ventilation (tableau 38, schéma 15) montre que les droits de douane, impôts et autres taxes sont relativement élevés. Ils représentent en Belgique et au Luxembourg 50 % et même en Italie 91 % du prix CAF. Dans la République Fédérale et en France, les valeurs de ce poste sont relativement faibles, bien que dans les deux pays elles aient subi une augmentation en 1968. Le tableau 39 indique la nature et le montant des droits de douane, impôts et taxes dans les différents pays.

Les coûts de transbordement dans le port et de transport pour livraison aux grossistes oscillent entre 12 et 24 uc/t, soit 9 à 14 % du prix CAF pour les différents pays. En France et en Italie, le transbordement et le transport sont relativement coûteux.

La marge commerciale globale nette donne une idée de l'efficacité de la distribution. Lorsqu'on compare cette marge dans les différents pays de la CEE, il faut toutefois tenir compte également du niveau du prix, étant donné qu'un niveau de prix plus élevé exige une marge absolue plus élevée en raison des risques plus importants qu'il comporte.

Le niveau de la marge commerciale globale nette varie pour les pays de la CEE entre 115 et 198 uc/t. Elle majore le prix CAF de 78 à 141 %. Les chiffres indiqués pour la France ne sont pas directement comparables à ceux des autres pays, étant donné que les importateurs français

Tableau 38

Marge commerciale globale de déchargement (CAF) au stade du commerce
de détail

	Prix CAF	Prix de détail	Marge commerciale globale brute	dont		
				Droits de douane-im-pôts-taxe	Transbor-dement et transport	Marge commerciale globale nette
			<u>uc/t.</u>			
Belgique-Luxem-bourg	140	420	280	70	12	198
République Fédérale d'Allemagne	140	310	170	22	14	134
France	210	400	190	6	21	163
Italie	170	526	356	154	24	178
Pays-Bas	140	305	165	38	12	115
			<u>% du prix CAF</u>			
Belgique-Luxem-bourg			200	50	9	141
République Fédérale d'Allemagne			121	16	10	95
France			91	3	10	78
Italie			209	91	14	104
Pays-Bas			118	27	9	82
			<u>en % du prix de détail</u>			
Belgique-Luxem-bourg			67	17	3	47
République Fédérale d'Allemagne			55	7	5	43
France			48	2	5	41
Italie			68	29	5	34
Pays-Bas			54	12	4	38

Schéma 15

Marges commerciales pour les bananes en 1966-67

(en unités de compte (U.C.) et en %)

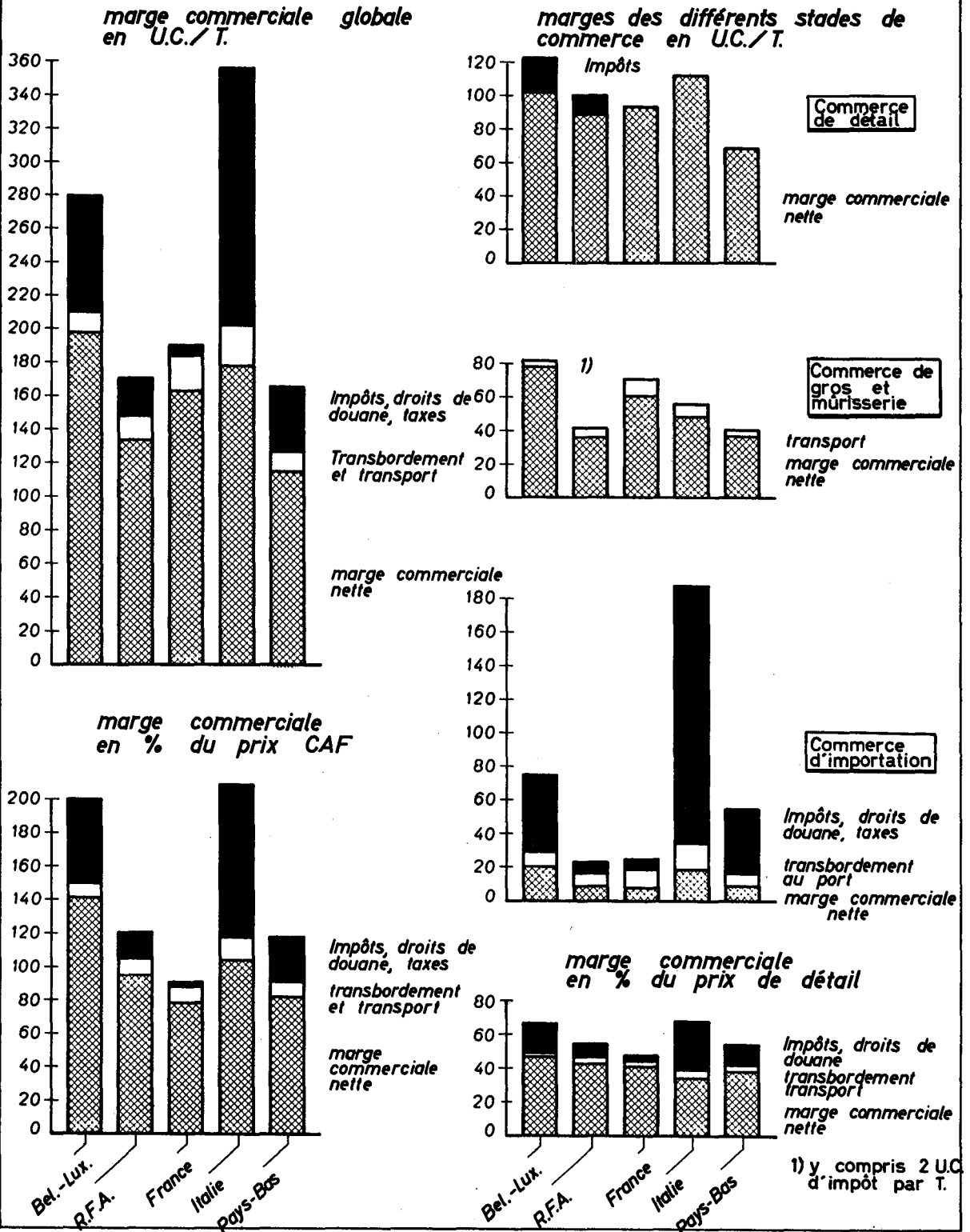


Tableau 39

Droits de douane, impôts et taxes frappant la commercialisation des
bananes 1967

	Droit d'importation	Taxe à l'importation	Taxe sur le chiffre d'affaires à l'import.	Impôt de consommation	Taxe sur le chiffre d'affaires		
					Muris- serie	com- merce de gros	com- merce de détail
	%	%	%	uc/t	%	%	%
Belgique-Luxembourg	18 (1)	0,4	14	-	0,7	0,7	5
République Fédérale d'Allemagne	12	-	3,7	-	-	-	5
France	20 (2)	1,9	-	-	-	-	-
Italie	20 (3)	0,7	-	144(4)	-	-	-
Pays-Bas	18	0,4	6,75	-	-	-	-

- (1) Importation en franchise du Congo-Kinshasa, du Ruanda, du Burundi et du Surinam ; 3,7 % sur les importations des autres Etats associés.
(2) Importations en franchise de la zone franc, 5 % pour les autres EAMA.
(3) Pays tiers, EAMA franchise.
(4) Somalie 96 uc/t.

n'ont à supporter aucun risque direct de prix et de vente, puisque, comme nous l'avons déjà mentionné, les ventes s'effectuent à la commission. En outre, le prix de détail est limité par la loi. Il n'est donc pas exclu qu'une partie des coûts de distribution des bananes soit répercuté sur d'autres produits. Si nous ne disposons pas d'indications en ce qui concerne le niveau de la différence qui rendrait la marge commerciale globale nette de la France comparable à celle des autres pays de la CEE, une légère majoration de celle-ci la situerait déjà au niveau des marges de l'Italie et de la Belgique-Luxembourg qui sont de 30 à 40 % supérieures à celles des Pays-Bas et de la République Fédérale d'Allemagne.

43. Commerce d'importation

431. Marge du commerce d'importation

La marge du commerce d'importation comprend, outre la rémunération de la fonction commerciale, les sommes payées à des tiers pour le transbordement navire - camion ou train. Elle comprend le plus souvent aussi des droits de douane, impôts et autres taxes générales. Ces taxes sont payées en partie par le commerce de gros, mais dans la présente étude elles ont toutes été comprises dans la marge du commerce d'importation. La rémunération des fonctions de commercialisation, d'acquisition et de transport, assumées par des importateurs en dehors du pays de consommation n'est pas comprise dans la marge du commerce d'importation. Cette rémunération est payée avant l'importation.

Comme le montre le tableau 40, les coûts de transbordement dans les pays à marché libre sont identiques (8 uc/t), tandis qu'en France et en Italie ils sont nettement plus élevés. Il est toutefois curieux de constater qu'ils représentent le même pourcentage du prix de vente à l'importation, soit 4 à 5 %. La marge nette du commerce d'importation fait apparaître des différences considérables selon les pays. Elle est deux fois plus élevée en Belgique, au Luxembourg et en Italie que dans la République Fédérale d'Allemagne et aux Pays-Bas. La marge française, comme nous l'avons dit, n'est pas directement comparable à celle des autres pays, en raison du faible risque que comporte la vente à la commission.

Cependant, bien que les fonctions qu'elle couvre soient plus limitées, elle n'est que légèrement inférieure à celle de l'Allemagne et des Pays-Bas. Le niveau de la marge nette du commerce d'importation est déterminé surtout par la structure commerciale et le niveau des coûts de transbordement par l'équipement des ports.

432. Structure du commerce d'importation

Le schéma 16 donne un premier aperçu de la participation au marché des principaux importateurs des pays de la CEE. Comme on le

Tableau 40

Marge du commerce d'importation

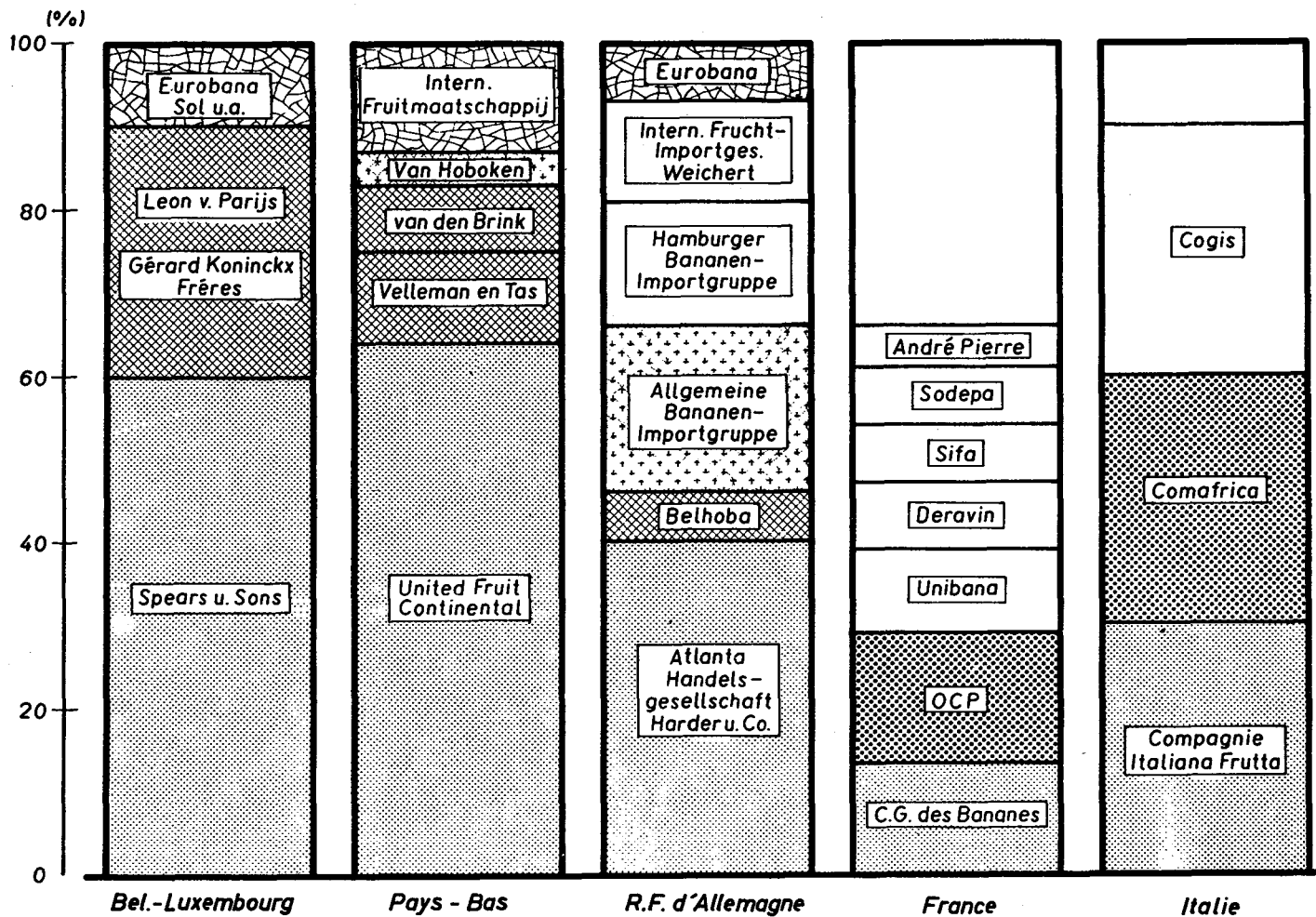
	Prix CAF	Prix de vente à l'importation	Marge brute des commerces d'importation	dont		
				Taxes, droits de douane, impôts	Transbordement dans le port	Marge nette du commerce d'importation
	uc/t.					
Belgique-Luxembourg	140	215	75	47	8	20
RF Allemagne	140	163	23	6	8	9
France	210	235	25	6	11	8
Italie	170	358	188	154	16	18
Pays-Bas	140	195	55	38	8	9
% de prix de vente à l'importation						
Belgique-Luxembourg	-	-	35	22	4	9
RF Allemagne	-	-	14	4	5	5
France	-	-	11	3	5	3
Italie	-	-	52	43	4	5
Pays-Bas	-	-	28	19	4	5

verra, cette participation au marché des divers groupes d'entreprises est très différente. A l'exception des importateurs français, tous atteignent cependant certains pourcentages minima. En France, on constate l'absence d'entreprises contrôlant une part relativement importante du marché.

Un certain nombre de firmes et groupes de firmes exercent leur activité dans plusieurs pays. Toutefois seule la United Fruit Co est représentée dans tous les pays de la CEE. Les quantités que vend la United Fruit par l'intermédiaire de filiales et d'autres acheteurs sont au moins de l'ordre de grandeur des ventes effectuées par chacun des autres principaux importateurs ; elles

Schéma 16

Participation au marché des firmes et groupes de firmes importantes
dans les différents pays de la C.E.E.
(en %)



sont parfois même très nettement supérieures. La United Fruit possède donc une position dominante sur le marché de la banane de toute la CEE.

Des liens assez étroits existent entre les importateurs des pays du Bénélux et ceux de la République Fédérale d'Allemagne. Toutefois, les firmes et groupes de firmes les plus importants de la République Fédérale exercent presque exclusivement leur activité dans leur propre pays.

En raison de la situation particulière du marché français, les importateurs qui exercent leur activité sur ce marché ne sont que rarement en relation avec les importateurs des autres pays. Même la firme française qui est étroitement liée à la United Fruit achète en dehors du système central d'achat de la United Fruit. Par l'intermédiaire de l'organisation de vente de la Côte-d'Ivoire (COBAFRUIT), il existe des relations entre l'organisation d'importation de cet organisme en France (OCP) et un importateur italien qui importe de la Côte-d'Ivoire (COMAFRICA). Les ventes se faisant à la commission et les importations étant règlementées la nécessité et la possibilité de concentrer le commerce et de réduire le nombre des pays fournisseurs étaient jusqu'à présent limitées. C'est ainsi qu'il existe actuellement en France quelque 50 importateurs dont la participation la plus élevée au marché ne dépasse pas 10 à 16 %. Certaines firmes sont spécialisées dans l'importation en provenance de certains pays. Quelques organisations de producteurs possèdent elles-mêmes des entreprises d'importation ou des participations dans ces entreprises. En Italie, on n'a vu apparaître des entreprises de commerce de gros autonomes qu'après la suppression du monopole des bananes, le 1.1.1965. Une partie de ces entreprises sont des firmes qui, avant la suppression du monopole, s'approvisionnaient en bananes provenant de pays autres que la Somalie ou qui n'exerçaient qu'une activité de distributeurs.

La structure du commerce en Italie ne s'est pas encore consolidée en ce qui concerne la vente des bananes provenant de

Somalie. Récemment, l'organisation unifiée des producteurs de Somalie a fait son apparition sur le marché italien, dotée de sa propre organisation de distribution.

On trouvera dans le chapitre suivant des détails concernant les entreprises d'importation qui exercent leur activité dans la CEE ; nous énumérerons d'abord les entreprises internationales (432.1 à 432.4), puis celles qui n'importent que dans un seul pays.

432.1 Entreprises et groupes d'entreprises d'importation exerçant leur activité à l'échelon international

United Fruit Co

L'organisation la plus importante de commercialisation des bananes dans la CEE est, comme nous l'avons déjà mentionné, la United Fruit (marque commerciale : Chiquita) dont le tableau 41 indique la participation directe ou indirecte au marché dans les différents Etats membres.

Tableau 41

La participation au marché de la United Fruit Co dans les pays membres de la CEE en 1967

Pays	Participation au marché %	Quantités importées t.
RF Allemagne	42	250.000
Pays-Bas	65	65.000
Belgique	60	46.000
France	14	62.000
Italie	30	95.000
Total		518.000

La United Fruit joue également un rôle de premier plan sur le marché mondial. Elle contrôle une part importante du marché dans les principaux pays consommateurs comme les Etats-Unis et les pays tiers d'Europe Occidentale. Son principal comptoir pour

l'Europe est situé à Rotterdam. Elle importe et distribue dans les différents Etats membres par l'intermédiaire des firmes suivantes :

RF d'Allemagne : Atlanta Handelsgesellschaft Harder u.Co., Bremen
Pays-Bas : United Fruit Continental, Rotterdam
Belgique : Spears & Sohn, Antwerpen
France : Compagnie Générale des Bananes
Italie : Compagnia Italiana Frutta C.I.F.

Les succursales de ces firmes situées aux Pays-Bas, en Belgique et en Italie sont des filiales de la United Fruit ; avec les firmes situées en Allemagne et en France, la United Fruit a des liens contractuels.

Les bananes destinées à la République Fédérale et aux Etats du Bénélux proviennent exclusivement d'Amérique Centrale où la United Fruit possède de vastes plantations dont elle complète la production par des contrats de culture conclus avec des producteurs du Honduras, du Costa Rica et de Colombie en particulier. La United Fruit a abandonné les plantations qu'elle possédait en Equateur et jusqu'à présent les quantités exportées du Costa Rica vers l'Europe ont été insignifiantes. En France, la Compagnie Générale des Bananes importe du Cameroun et du Surinam. La réglementation des importations limite le choix des pays de provenance. Au Surinam, la United Fruit travaille sur la base de contrats de culture.

La United Fruit approvisionne le marché italien en bananes de diverses provenances. Dans ce cas également une part importante des livraisons provient d'Amérique Centrale. La filiale italienne vend surtout dans le Nord de l'Italie.

La United Fruit distribue de préférence des bananes de l'espèce qu'elle cultive elle-même, la Valery, qui est une variété du groupe Cavendish. Elle a fortement encouragé ses fournisseurs à adopter cette espèce et suscité également ainsi

dans d'autres firmes une forte tendance à cultiver les espèces du groupe Cavendish.

Allgemeine Bananenimportgruppe Hamburg (Alba-Gruppe - Marque commerciale Onkel Tuca).

Le Allgemeine Bananenimportgruppe Hamburg possède en Allemagne une participation au marché de 18 à 20 % (environ 115.000 tonnes) et s'assure par l'intermédiaire de la firme Hoboken une participation au marché néerlandais de 4 % (environ 4.000 tonnes). Le groupe réunit les firmes suivantes :

- O. Lehmann & Söhne, Hamburg
- Edeka-Fruchtkontor GmbH., Hamburg
- Afrikanische Fruchtkompagnie Laeisz & Co., (AFC), Hamburg
- Continentale Frucht - Importgesellschaft Maeder Co., München
- A.v. Hoboken & Zn., Rotterdam

Les achats sont effectués principalement par une société du groupe située en Equateur et les importations se font par le port de Hambourg.

Belhoba-gruppe (marque commerciale : Sundrop, Tropica).

Le groupe Belhoba exerce son activité en Belgique et au Luxembourg, au Pays-Bas et dans la République Fédérale d'Allemagne. Il possède une participation au marché de 5-7 % en Allemagne (environ 35.000 tonnes) de 19 % aux Pays-Bas (environ 20.000 tonnes) et de 30 % en Belgique-Luxembourg (environ 22.000 tonnes). Il groupe les firmes suivantes :

- Leon v. Parijs, Antwerpen
- Gérard Koninckx Frères, Antwerpen
- Van den Brink, Rotterdam
- Velleman & Tas, Rotterdam

Le port d'importation de ce groupe est Anvers et le principal fournisseur l'Equateur.

Eurobana

Le groupe Eurobana est lié à la Standard Fruit. Il s'assure dans la République Fédérale une participation au marché de 7 à 10 % (environ 50.000 tonnes) et aux Pays-Bas une participation de 13 % (environ 13.000 tonnes), tandis qu'en Belgique sa participation au marché est insignifiante. Ce groupe réunit les firmes suivantes :

- Astheimer, Hamburg
- T. Port, Hamburg
- Gebr. Kamstra (Internationale Fruitmaatschappij), Rotterdam

Le groupe a son siège à Hamburg et un comptoir à Bruxelles. Il achète dans divers pays d'Amérique latine et son port d'importation est Anvers.

432.2 Autres firmes et groupes de firmes d'importation

432.21 République Fédérale d'Allemagne

Le Hamburger Bananen-Importgruppe (HBI - marqué commerciale : Bajella) possède dans la République Fédérale une participation au marché de 14 - 15 % (environ 80.000 tonnes). Ce groupe réunit les firmes suivantes : Willi Bruns, August Stier et J.A. Kahl. Les importations sont effectuées par Hamburg et les bananes proviennent surtout de l'Equateur.

La Internationale Frucht Importgesellschaft Weichert & Co (marque commerciale Colombia) possède une participation au marché de 10 à 12 % (environ 70.000 tonnes). Les importations sont effectuées par le port de Hamburg et proviennent exclusivement de Colombie.

Les importations en provenance des Iles Canaries sont effectuées par divers autres importateurs de Hamburg. Elles portent sur des quantités relativement faibles dont le transport n'exige pas de navires spéciaux en raison de la faible distance à parcourir.

432.22 France

Les principaux importateurs français sont énumérés dans le tableau 42.

Tableau 42Principaux importateurs français

	Participa- tion au marché %	Quantités importées t.
<u>En provenance de la Martinique</u>		
Unibanana	10	45.000
Sifa	7	30.000
André Pierre	5	20.000
<u>En provenance de la Guadeloupe</u>		
Deravin	9	40.000
Sodepa	7	30.000
<u>En provenance de la Côte-d'Ivoire</u>		
O.C.P.	16	70.000
<u>En provenance du Cameroun et du Surinam</u>		
C.G. des Bananes		
en provenance de Surinam	3	15.000
en provenance du Cameroun	10	45.000
<u>En provenance du Congo</u>		
Charmasson	.	.
<u>En provenance de plusieurs pays</u>		
Pomona	8	35.000

L'OCP (Organisation Commerciale de la Production) est l'organisme de distribution de la Côte-d'Ivoire qui assure l'ensemble des livraisons de ce pays. La firme Pomona est une société française importante de commerce de fruits, qui possède de nombreuses succursales de vente. En plus de ses propres importations elle fait mûrir environ 55.000 tonnes de bananes pour d'autres importateurs.

432.23 Italie

En 1967 le marché italien était approvisionné à raison de 90 % par trois firmes qui avaient sensiblement la même participation au marché (30 %, soit environ 96.000 tonnes).

La firme COMAFRICA est liée à la société d'exportation de la Côte-d'Ivoire. Elle travaille surtout à la commission et elle vend des bananes provenant non seulement de la Côte-d'Ivoire, mais également de la Somalie, de la Guadeloupe, de la Martinique, de l'Equateur et des Iles Canaries.

La Compagnia Italiana Frutta est la succursale italienne de la United Fruit. Elle achète des bananes dans les pays producteurs et surtout dans les pays d'Amérique centrale fournisseurs de cette firme. Les achats en Somalie ont été très réduits.

Des firmes italiennes importantes comme Montecatini, Fiat et Pirelli ont une participation dans la firme COGIS (Compagnia Generale Interscambi). D'autre part, elles achètent des bananes elles-mêmes dans les régions de culture, surtout en Somalie et en Equateur.

Parallèlement à ces trois firmes, il existe diverses autres petites entreprises qui achètent les produits qu'elles vendent surtout aux importateurs établis à Munich, Amsterdam et Hambourg. Leur participation au marché est d'environ 10 %.

433. Ports d'importation des bananes

Le déchargement des bananes s'effectue presque exclusivement dans des ports dotés de dispositifs de déchargement spéciaux. Seules de petites quantités qui arrivent par cargos généraux sont également déchargées dans d'autres ports. Ces expéditions sont toutefois insignifiantes par rapport au total des importations des différents pays. Le tableau suivant donne un aperçu des ports de la CEE dotés d'installations de déchargement pour les bananes, ainsi que des quantités qui y sont transbordées et de la capacité de transbordement de ces ports.

Tableau 43

Transbordement dans les ports bananiers de la CEE - 1967

	Quantités transbor- dées en tonnes	Elevateurs nombre	Capacité de déchargement	
			Tonnes par heure	Cartons
<u>Belgique</u>				
Anvers	217.000	4	208	16.000/13Kg
<u>R.F. d'Allemagne</u>				
Hambourg		5	98	7.500/13Kg
- ancienne installation)	439.300	4	130	10.000/13Kg
- nouvelle installation (346.000	4	170	8.500/20Kg
Bremerhaven				
<u>Pays-Bas</u>				
Rotterdam	135.000	4	240	1.200/20Kg
<u>France</u>				
Dieppe	149.200	5	120	9.000/13Kg
Rouen	129.100	5	120	9.000/13Kg
Marseille	112.700	.	.	.
Le Havre	49.900	.	.	.
<u>Italie</u>				
(aucune installation spéciale)				
Gênes	150.000	.	100	9.000/13Kg
Naples	126.700	.	.	.
Civitavecchia	43.500	.	.	.

C'est dans les deux ports allemands que s'effectuent les transactions les plus importantes en Europe occidentale (439.000 et 346.000 tonnes respectivement). Les transbordements dans la plupart des autres ports oscillent entre 100.000 et 150.000 tonnes. Les arrivages au Havre et à Civitavecchia sont inférieurs à 100.000 tonnes.

La capacité de déchargement par unité de temps est beaucoup plus uniforme dans les ports considérés que les quantités annuellement transbordées. Il faut en déduire que certains déchargements sont effectués également dans des ports moins importants, même si cela implique une utilisation plus faible de la capacité de l'installation.

Le déchargement est effectué le plus souvent à l'aide d'élévateurs. Ceux-ci sont introduits dans les cales et, à l'abri des intempéries, ils transportent les cartons dans des hangars chauffés où ils sont chargés dans des wagons de chemin de fer ou des camions. A Naples, on décharge encore à la main. A Gênes non plus le déchargement n'est pas effectué aussi rationnellement que dans les autres pays de la CEE, malgré certaines installations techniques. En outre, dans les ports italiens, le déchargement ne se fait pas en continu ; il est interrompu pendant la nuit.

En ce qui concerne la répartition des ports dans les différents pays de la CEE, on constate que dans la République Fédérale d'Allemagne, en raison de la situation géographique du pays, les arrivages ne peuvent se faire que dans les ports de la partie Nord du pays. Dans les Etats du Bénélux, le nombre des ports est également limité. Par contre, la France et l'Italie sont accessibles sur toute l'étendue de leurs côtes. Toutefois, en ce qui concerne la France, on peut douter de l'opportunité de décharger dans trois ports de l'Atlantique, car les quantités pourraient, comme le montre l'exemple de Bremerhaven, être déchargées par une seule installation. Cela permettrait non seulement de réduire les coûts de déchargement, mais également de centraliser davantage

les ventes. Il en va de même en Italie pour le déchargement à Civitavecchia.

Aux Pays-Bas, seule la United Fruit utilise l'installation de déchargement de Rotterdam. En Belgique, le port d'Anvers est utilisé par les importateurs de ce pays et en outre par les importateurs néerlandais à l'exception de la United Fruit. Les importateurs néerlandais font également venir de faibles quantités de Hambourg.

Les ports des Etats du Bénélux ainsi que de la République Fédérale d'Allemagne servent également au déchargement des bananes destinées à d'autres pays. C'est pourquoi les quantités transbordées dans ces ports sont plus élevées que les quantités consommées par les pays considérés. Ces bananes sont destinées surtout aux pays scandinaves, à la Suisse et à l'Autriche. Les pays scandinaves sont certes d'un accès facile par mer, mais en raison des faibles quantités dont ils ont besoin, il ne serait pas justifié que les bananiers touchent régulièrement les ports de ces pays.

Dans la République Fédérale d'Allemagne, les bananes de la United Fruit sont importées surtout par Bremerhaven, tandis que les autres importateurs déchargent à Hambourg.

En France, une réglementation fixe les ports de déchargement pour les différentes provenances. C'est ainsi que Rouen et Dieppe reçoivent les expéditions de la Martinique et de la Guadeloupe, le Havre les exportations du Cameroun, Marseille celles de la Côte-d'Ivoire et de Madagascar, les bananes provenant de l'Equateur sont importées en majeure partie par Dieppe, celles des Iles Canaries, à raison des deux tiers par Marseille et le reste par Dieppe. De faibles quantités de bananes provenant des pays précités sont également déchargées dans d'autres ports.

En Italie, des contingents de déchargement sont également attribués aux différents ports qui peuvent toutefois les céder. A Naples, sont déchargées toutes les bananes provenant de Somalie.

Civitavecchia reçoit surtout les bananes provenant de l'Equateur. Les bananes des autres provenances sont surtout expédiées vers Gênes et en faibles quantités également vers Naples.

44. Commerce de gros

441. Marge du commerce de gros

La marge du commerce de gros comprend, outre la rémunération des fonctions commerciales, les coûts de mûrissement, les coûts de transport chez le grossiste et souvent aussi les coûts de la livraison au détaillant. Les coûts de mûrissement ne pouvant pas être dissociés avec une précision suffisante des autres coûts, ils n'ont pas été déduits de la marge nette du commerce de gros.

A titre indicatif, on peut estimer le montant des coûts de mûrissement à 20 uc par tonne.

La marge brute du commerce de gros oscille entre 41 et 82 uc par tonne, soit 14 à 27 % du prix de vente du commerce de gros (tableau 44).

Les coûts de transport oscillent entre 4 et 10 uc par tonne. Leur incidence est peu importante puisqu'ils ne représentent que 1 à 3 % du prix de vente du commerce de gros. Les coûts de transport dépendent de l'étendue du territoire de distribution et c'est donc dans les pays du Bénélux qu'ils sont les moins élevés.

Il est curieux de constater que la République Fédérale d'Allemagne vient immédiatement après ces pays. Bien que l'Allemagne ne soit accessible pour les importations d'outre-mer que par la Mer du Nord, les coûts de transport y sont moins élevés qu'en France et en Italie où l'on peut décharger en divers points de la Côte.

La marge nette du commerce de gros qui comprend également les coûts de mûrissement, représente une part importante des coûts de distribution. Elle atteint des chiffres particulièrement élevés en Belgique et au Luxembourg (78 uc par tonne). Il convient de noter

qu'en Italie cette marge est relativement faible.

Tableau 44

Marge du commerce de gros

	Prix de vente de l'importateur	Prix de vente du grossiste	Marge brute du commerce de gros	dont	
				Transport	Marge nette du commerce de gros + mûrissement
	<u>U C / t</u>				
Belgique-Luxembourg	215	297	82	4	78 (1)
RF d'Allemagne	163	205	42	6	36
France	235	306	71	10	61
Italie	358	414	56	8	48
Pays-Bas	195	236	41	4	37
	<u>en % du prix de vente du commerce de gros</u>				
Belgique-Luxembourg			27	1	26
RF d'Allemagne			20	3	17
France			23	3	20
Italie			14	2	12
Pays-Bas			17	2	15

(1) y compris 2 uc/t d'impôt.

442. Structure du commerce de gros

Les entreprises de commerce de gros avec mûrisseries, appelées ci-après entreprises du commerce de gros des bananes, sont, dans la mesure où les différents territoires possèdent des centres de transbordement ou des marchés de distribution des fruits, situées dans ces centres ou marchés ou à proximité immédiate de ceux-ci. Le tableau 45 fournit des indications sur les transbordements de bananes effectués sur quelques marchés de gros importants.

Tableau 45

Transbordement de bananes sur quelques marchés de gros importants
en 1967

	Total des transbor- demants de fruits et légumes t.	Transbordements de bananes t.	Total % des importa- tions des bananes du pays considéré
Hambourg	440.000	40.000	7
Francfort	420.000	28.000	5
Paris	1.111.000	36.000	8
Milan	800.000	40.000	13

La part que représentent les marchés importants dans le total des importations de bananes varie donc entre 5 et 13 %. Certains marchés de gros revêtent donc une assez grande importance pour la vente des bananes. Dans la République Fédérale il existe environ 30 marchés de gros au total. 65 % des fruits et légumes vendus dans ce pays passent par ces marchés. Dans les autres pays de la CEE les marchés de gros qui assurent la distribution jouent un rôle beaucoup moins important. On trouve des marchés centraux importants à Paris et à Milan. Le seul marché de gros des Pays-Bas qui est situé à Amsterdam n'a qu'une importance locale, ce qui vaut également pour le marché de Bruxelles où se concentre le commerce des fruits et légumes et qui ressemble à un marché de gros. Les marchés de gros n'ont pas pu se développer au cours des dernières années comme ils l'avaient fait jusqu'à présent. Cela tient au fait que les fruits et légumes sont achetés en quantités de plus en plus importantes par des centrales d'achat du commerce de détail, qui ne passent pas les marchés de gros. Les transactions sur les bananes, semblent toutefois, au fur et à mesure de la concentration du commerce de gros des bananes, s'effectuer de plus en plus sur les marchés de gros.

Le transport des bananes du port chez le grossiste se fait par camion ou par wagon de chemin de fer. Pour les longues distances la préférence est généralement donnée au chemin de fer, surtout quand il garantit un transport rapide et lorsqu'il s'agit d'approvisionner des entreprises importantes qui possèdent le plus souvent un

raccordement au chemin de fer. En Italie, la proportion des bananes transportées par fer est d'environ 30 %, tandis que le pourcentage est plus élevé en Allemagne. Dans ce pays des trains spéciaux de bananes sont parfois envoyés directement dans le Sud. Le stade du commerce de gros assure également, comme nous l'avons mentionné, le mûrissement des bananes. Ce mûrissement est nécessaire, étant donné que les bananes ne peuvent se conserver pendant le transport que si elles sont cueillies vertes. Lorsqu'elles sont mûres, elles doivent parvenir au consommateur dans un délai de 2 à 4 jours. Le temps de mûrissement varie en fonction de la température des mûrisseries. La marge est de 3 à 10 jours selon la température, qui varie entre 10 et 20°C.

Le mûrissement et la distribution sont actuellement assurés le plus souvent par les mêmes entreprises. Les mûrisseries spéciales sous forme d'entreprises de prestation de services n'ont plus qu'une faible importance. Cela tient en partie au fait que le mûrissement s'est beaucoup simplifié grâce à l'emballage carton. Les bananes restent dans les cartons d'origine de sorte qu'il n'y a plus pratiquement qu'à les entreposer dans des conditions déterminées. Avant l'adoption de l'emballage carton les régimes étaient mûris entiers et devaient ensuite être divisés et emballés. Cela justifiait alors le transport des bananes dans des entreprises spéciales pour cette opération. A l'époque, les firmes secondaires du commerce de gros et les entreprises les plus importantes du commerce de détail assuraient souvent aussi le mûrissement elles-mêmes. L'extension du réseau d'approvisionnement des principales entreprises du commerce de gros, qui a sensiblement amélioré la qualité de l'offre au cours des dernières années et a permis d'acheter sans risque un produit mûr, a fait disparaître de plus en plus le mûrissement dans les petites exploitations.

Le tableau 46 fournit des indications sur le nombre des entreprises du commerce de gros des bananes existant dans les différents pays de la CEE.

Tableau 46

Nombre des entreprises de commerce de gros des bananes et volume
moyen de vente en 1967

	Nombre d'entreprises	Volume moyen de vente par entreprise
Belgique-Luxembourg	50	1.540
RF d'Allemagne	225	2.693
France (1)	1.000	444
Italie	300	1.063
Pays-Bas	130	769

(1) y compris les très petites entreprises.

On constate que ce sont les entreprises de la République Fédérale qui atteignent les quantités moyennes les plus élevées, tandis que les entreprises des Pays-Bas et de la France ont la moyenne la plus basse.

En Belgique et au Luxembourg sur les quelques 50 entreprises de commerce de gros des bananes, de 26 à 28 vendent presque exclusivement les bananes de la United Fruit. La moitié de ces entreprises est aux mains de la succursale belge de cette firme, tandis que les autres entreprises sont affiliées à une coopérative (BANACOPERA). Le réseau de ces entreprises couvre la totalité de la Belgique. Le groupe d'importateurs BELHOBA possède 6 entreprises qui appartiennent pour moitié aux importateurs Léon van Parijs et Gérard Koninckx Frères. Ce groupe d'importateurs approvisionne en outre quelques 20 entreprises indépendantes

du commerce de gros. Le nombre des grossistes n'a pas sensiblement varié depuis 1961.

Dans la République Fédérale d'Allemagne, il existe 200 à 250 entreprises de commerce de gros des bananes. 80 environ sont des filiales des deux principales entreprises de commerce de fruits Harder Meiser u. Co. (50 filiales environ) et Olf Köpke (30 filiales environ). Ces filiales se partagent l'ensemble du territoire fédéral. Les deux firmes vendent presque exclusivement des bananes de la United Fruit qui sont importées par l'intermédiaire d'une entreprise liée à la firme Harder Meiser. Les autres entreprises de commerce de gros sont ou bien des succursales des autres importateurs qui sont représentés surtout sur les grands marchés de gros ou bien des entreprises indépendantes qui le plus souvent travaillent en étroite collaboration avec certains importateurs.

Les centrales d'achat du commerce de détail prennent une importance de plus en plus grande pour la vente des bananes. Le nombre d'entreprises de commerce de gros des bananes a diminué de près de moitié depuis 1961.

En France, il existe environ 1.000 entreprises de commerce de gros dans le secteur des bananes, dont 125 seulement ont un volume de ventes qui leur permet une rotation rationnelle. Le transfert des Halles de Paris à la périphérie entraînera la disparition d'une partie des petites entreprises situées dans la région parisienne, étant donné que l'ensemble du commerce de gros des fruits et légumes de cette zone devra s'installer sur le nouveau marché.

En Italie, il existait au temps du monopole des bananes 82 entreprises de commerce de gros. Plus de la moitié possédait des installations très modernes. Après la suppression du monopole, leur nombre est passé à 300. Ces entreprises approvisionnaient, outre les détaillants, environ 800 entreprises secondaires du

commerce de gros et 80 % d'entre elles possèdent des installations modernes. La majeure partie des ventes est assurée par un nombre relativement restreint d'entreprises. Le tableau 47 fournit des indications à ce sujet :

Tableau 47

Répartition des transactions du commerce de gros des bananes
en Italie

Nombre d'entreprises de commerce de gros	Participation au volume des transactions du commerce de gros %
10	35
45	50
245	15
300	100

Ces entreprises sont établies pour 55 % dans la région située au nord de Florence, pour 25 % entre Florence et Rome et pour 20 % dans la partie sud de l'Italie.

Aux Pays-bas, il existe environ 130 entreprises de commerce de gros des bananes dont 85 ne distribuent que des bananes de la United Fruit. Cette firme est la seule à imposer certaines conditions à ses distributeurs : ceux-ci doivent acheter leurs bananes exclusivement à la United Fruit et les payer à la livraison. Ils sont en outre contrôlés et conseillés par la United Fruit. Dans les autres entreprises on ne constate aucun lieu fixe à l'égard des importateurs.

45. Commerce de détail

451. Marge du commerce de détail

La marge du commerce de détail ne comprend, sauf dans la République Fédérale et en Belgique, que la rémunération de la fonction commerciale. Dans ces deux pays elle comprend en outre la taxe sur le chiffre d'affaires au taux de 5 %.

La marge nette du commerce de détail varie dans les différents pays de la CEE entre 69 et 112 uc par t. (tableau 48). Elle présente des différences relativement faibles par rapport aux marges du commerce d'importation et du commerce de gros. C'est aux Pays-Bas que les marges sont les plus faibles ; viennent ensuite les marges de la République Fédérale et de la France. La marge du commerce de détail en Belgique se situe à un niveau élevé et n'est dépassée que par la marge italienne. Par rapport au prix de détail les marges atteignent 21 à 29 %. Eu égard aux écarts importants que présentent les prix de détail selon les pays, les pourcentages n'ont qu'une faible valeur indicative.

Tableau 48

Marge du commerce de détail

	Prix de vente du commerce de gros uc/t.	Prix de vente du commerce en détail uc/t.	Marge brute du commerce de détail uc/t.	dont		
				Impôt uc/t.	Marge nette du commerce de détail uc/t.	% du prix de détail
Belgique-Luxembourg	297	420	123	21	102	24
Allemagne	205	310	105	16	89	29
France	306	400	94	-	94	24
Italie	414	526	112	-	112	21
Pays-Bas	236	305	69	-	69	23

452. Structure du commerce de détail

Le commerce de détail des denrées alimentaires dans les pays de la CEE subit depuis quelques temps des transformations profondes qui affectent également les stades antérieurs. Ces transformations sont dues à la découverte de nouvelles possibilités d'accroître le chiffre d'affaires et de rationaliser les opérations de vente : vente en libre service, centralisation des achats, élargissement de l'assortissement et réduction des marges commerciales. Le processus de concentration lié à cette

évolution entraîne une réduction du nombre des magasins de détail et une intensification de la concurrence.

Ce processus est plus ou moins avancé selon les pays de la CEE. On peut en mesurer le développement à l'importance du libre service et à la concentration du commerce de détail au stade de l'approvisionnement. Les données correspondantes figurent dans les deux tableaux ci-après et montrent que le nombre des libres-services par million d'habitants est relativement élevé dans la République Fédérale, tandis que cette formule est encore peu répandue en France et en particulier en Italie. Comme le montre le nombre total des magasins d'alimentation par million d'habitants, la proportion des petites entreprises est relativement élevé dans ces deux pays.

Il ressort en outre du tableau 50 que la concentration du commerce est encore peu importante en Italie. Dans ce pays, 86 % des détaillants ne sont pas organisés, en France et en Belgique les pourcentages correspondants sont de 20 à 30 %, dans la République Fédérale et aux Pays-Bas, de 2 à 4 %.

Tableau 49

Nombre de libres-services, supermarchés et magasins d'alimentation par million d'habitants dans les pays de la C.E.E. en 1967

	Belgique	R.F. d'Allemagne	France	Italie	Pays-Bas
Libres-services	.	1.208	252	42	529
Supermarchés	19	25	14	6	16
Nombre total de magasins d'alimentation	.	2.424	6.365	9.610	2.512

Tableau 50

Participation des diverses formes d'organisations aux chiffres d'affaires du commerce de détail de l'alimentation dans les pays de la CEE en 1964 en %

	Belgique	R.F. d'Allemagne	France	Italie	Pays-Bas
Filiales	10,8	15,3	19,1	0,8	22,8
Coopératives de consommation	8,0	8,8	9,2	3,6	6,1
Grands magasins	15,2	4,5	9,9	2,8	2,7
Total des firmes de commerce de gros	34,0	28,6	38,2	7,2	31,6
Coopératives d'achat	3,4	30,5	16,0	1,9	11,4
Chaînes volontaires	35,1	37,2	22,9	4,6	54,9
Commerce de détail non organisé	27,5	3,7	22,9	86,3	2,1
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

La République Fédérale est celui des pays de la CEE où les fruits et légumes sont le plus intégrés à l'assortiment du commerce général de l'alimentation et où les centrales d'achat créées par les détaillants sont les plus nombreuses. C'est ainsi que le comptoir de fruits de la coopérative d'achat la plus importante (participation aux ventes et denrées alimentaires 22 %) appartient à un groupe d'importateurs de bananes. Ce comptoir a vendu en 1967, 53.600 t de bananes dont 40.000 t environ par l'intermédiaire du groupe. Ce comptoir a couvert ainsi près de 9 % des besoins du pays.

Les centrales d'achat locales les plus importantes du commerce de détail des denrées alimentaires réalisent un chiffre d'affaires de 15 à 20 millions d'uc dont 10 % environ sont représentés par les fruits et légumes et 0,65 % par les bananes.

En ce qui concerne l'importance des autres magasins de détail pour la vente de bananes (commerce non sédentaire, magasins spécialisés), il faut noter que l'accroissement des

ventes de fruits et légumes par les magasins d'alimentation générale fait perdre de l'importance aux magasins spécialisés. Dans la République Fédérale le nombre de ces magasins est faible par rapport à ce qu'il est en France et en Italie. Le commerce non sédentaire peut davantage s'imposer car il remplit des fonctions particulières, mais son importance diminue également. Dans la République Fédérale le commerce non sédentaire joue également un rôle moins important qu'en France et en Italie.

Dans le secteur de la distribution des bananes, cette évolution a pour effet que la vente des fruits et légumes s'effectue de plus en plus dans les magasins d'alimentation possédant un large assortiment de produits. Toutefois, ces magasins sont de moins en moins directement accessibles au commerce de gros, car leur demande s'adresse de plus en plus à des centrales d'achat qui assument les fonctions du commerce de gros pour l'ensemble des marchandises vendues.

Pour les produits secs, la concentration de la demande est déjà très poussée. Jusqu'à présent, les fruits et légumes faisaient beaucoup moins partie de l'assortiment de produits vendus par les centrales d'achat, en raison de leur fragilité. Les bananes en particulier dont le mûrissement pose des exigences supplémentaires, ont été moins touchées par cette évolution. Si certaines centrales d'achat disposent déjà de chambres de maturation, elles n'y font toutefois mûrir que les bananes nécessaires à la couverture de leurs besoins de base et achètent le reste à l'extérieur afin de se ménager des possibilités de compensation. Les centrales d'achat du commerce de détail continueront donc vraisemblablement, ne fût-ce que dans une plus faible mesure, à recourir au commerce de gros pour l'achat des bananes. Toutefois, en raison des quantités importantes qu'elles demandent, ces centrales ne pourront être approvisionnées que par les grandes entreprises du commerce de gros.

46. Evolution des prix

Toute comparaison de prix concernant les bananes comporte des incertitudes qui sont dues tout d'abord au fait que les données de prix disponibles proviennent souvent d'enquêtes indépendantes les unes des autres et qui ne fournissent pas d'indications suffisantes sur les méthodes d'enquête appliquées ; en outre, il n'existe pas de normes de qualité pour les bananes (1), de sorte qu'il n'est pas toujours possible de faire la part des écarts de prix dûs à des différences de qualité. Enfin les statistiques n'indiquent que rarement à quel moment on est passé de la cotation du régime entier (hampe comprise) à la cotation sur la base du poids net (sans tige ni carton). Le fait de tenir compte ou non de la hampe n'intervient toutefois que jusqu'au stade du commerce de gros ; aux stades suivants, les régimes sont divisés en mains dès l'emballage en cartons. Ces incertitudes ne permettent souvent pas de juger des différences de prix absolues ; par contre, il est généralement possible de comparer les tendances de l'évolution qui dépendent uniquement des variations relatives.

(1) Contrairement à la quasi-totalité des autres fruits, les bananes n'ont pas encore pu faire l'objet de normes de qualité d'application générale, cela tient surtout au fait que les fruits ne sont pas commercialisés séparément, mais font partie d'un régime qui comporte souvent des bananes dans un état différent. Une standardisation des fruits pris isolément serait relativement facile.

461. Evolution des prix moyens annuels

Nous disposons de données relativement sûres concernant l'évolution des prix de détail pour la moyenne des années 1962 - 1967 (1). Ces chiffres figurent dans le schéma 17. Comme on le constatera, les prix accusent une tendance à la baisse en Belgique et au Luxembourg, ainsi que dans la République Fédérale d'Allemagne depuis 1965, en Italie et aux Pays-Bas depuis 1966.

C'est en 1966 que le fléchissement des prix dans ces pays a été le plus marqué. Il est dû surtout à un accroissement des importations supérieur à la moyenne de 1965 et 1966 (schéma 18). Cet accroissement ne s'est toutefois répercuté sur le prix qu'en 1966 car l'adoption de l'emballage carton, qui avait développé les ventes et considérablement accru en 1965 la capacité d'absorption du marché, a eu un effet beaucoup moins marqué en 1966.

En outre, les pays mentionnés ci-dessus, à l'exception de l'Italie, ont connu vers le milieu des années 60 un ralentissement sensible du rythme de progression du revenu (schéma 18).

(1) Les prix de détail sont recensés par les offices statistiques de tous les pays de la CEE, d'abord dans le cadre d'enquêtes de prix destinées à déterminer les variations du coût des denrées alimentaires. Les prix se rapportent en règle générale à des bananes de qualité parfaite (première qualité). Les enquêtes sont généralement effectuées chaque mois à des dates de référence déterminées.

Parallèlement, mais indépendamment des enquêtes nationales, l'Office statistique des Communautés européennes effectue depuis octobre 1965 un autre relevé des prix de détail dans les pays de la CEE. L'enquête est effectuée deux fois par an (avril et octobre) à certaines dates de référence. Lors de cette enquête certaines mesures sont prises pour que les prix relevés portent sur des marchandises de qualité identique. Les prix indiqués par les deux types d'enquêtes coïncident dans une large mesure, comme le montre le schéma 17.

En ce qui concerne les prix calculés par les différents pays, il y a lieu de noter que :

les prix belges sont ceux du commerce non sédentaire à Bruxelles qui joue un rôle important dans l'approvisionnement en fruits et légumes de cette ville.

les prix de la République Fédérale proviennent de quelque 800 enquêtes différentes partant sur une sélection représentative de villes et de communes (120 au total) des classes de grandeur de plus de 5000 habitants dans les diverses régions du pays. A l'exception du commerce non sédentaire qui (./.)

Contrairement aux autres pays, l'Italie a vu le prix de détail augmenter fortement en 1965, bien qu'en même temps les quantités importées aient sensiblement augmenté. Cette évolution était due à la suppression du monopole des bananes qui est intervenu le 1.1.1965.

Le prix de détail en France n'a subi au cours de la période considérée que de faibles variations, ce qui s'explique par la réglementation des importations et le blocage des prix imposé par la loi.

Les prix CAF dont nous disposons ne reflètent pas fidèlement les variations de prix intervenues au cours de la période considérée, en raison du changement de base des cotations (passage des prix bruts aux prix nets). Comme le hampe représente environ 15 % du poids brut, il n'y a de véritable augmentation de prix que lorsque l'augmentation dépasse ce pourcentage. Une augmentation plus faible indique une diminution du prix net.

L'évolution du prix CAF en Italie fait apparaître un fléchissement sensible du prix net. Dans les autres pays il semble que le prix net n'ait pas beaucoup varié au cours de la période considérée. Signalons encore que le prix CAF indiqué pour la Belgique est inférieur au prix réellement payé car il s'agit d'un prix forfaitaire fixé d'avance chaque mois.

(1) suite.

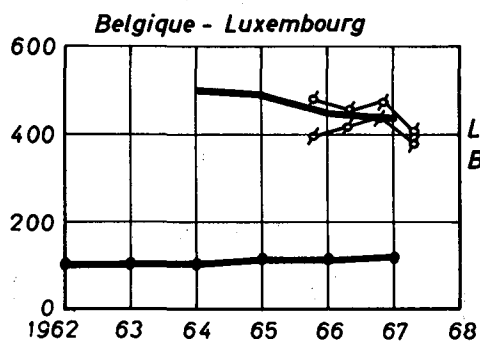
joue dans ce pays un rôle assez peu important, tous les magasins qui vendent des bananes ont été pris en considération dans des proportions adéquates. Il est rarement tenu compte des offres spéciales, en raison de leur caractère exceptionnel, ainsi que de leur qualité souvent différente.

Les prix français sont ceux des magasins de détail de la région parisienne. Comme dans ce pays les prix restent très voisins de la limite supérieure fixée par l'Etat, on peut supposer que dans les autres régions du pays le niveau des prix est analogue.

Schéma 17

Structure des prix des bananes dans les pays de la C.E.E.

(en unités de compte (U.C.) par tonne)



- Prix de détail provenant des statistiques nationales
- ◊—◊— Prix de détail provenant enquête C.E.E. d'octobre et d'avril
- — — Prix de gros
- Prix CAF

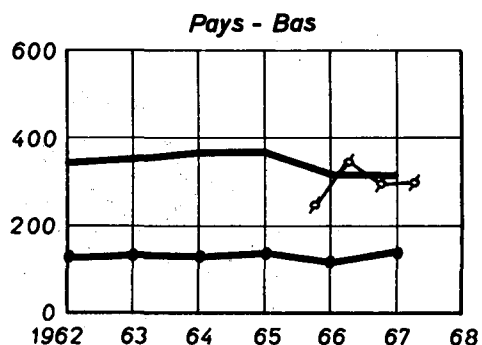
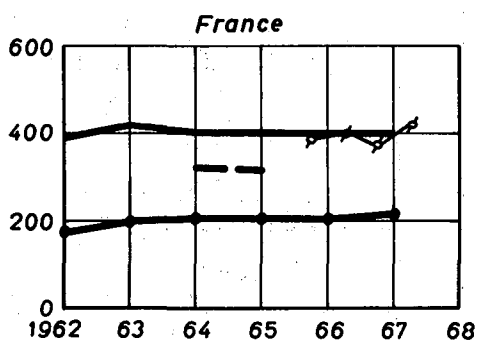
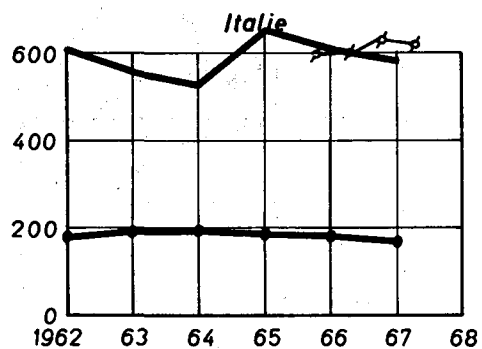
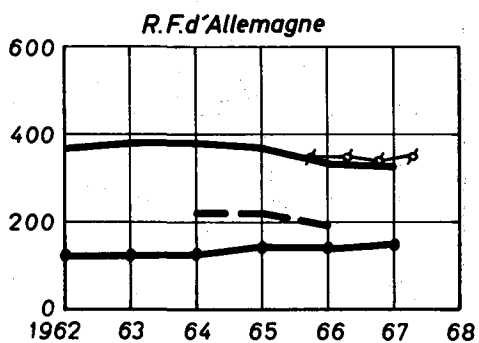
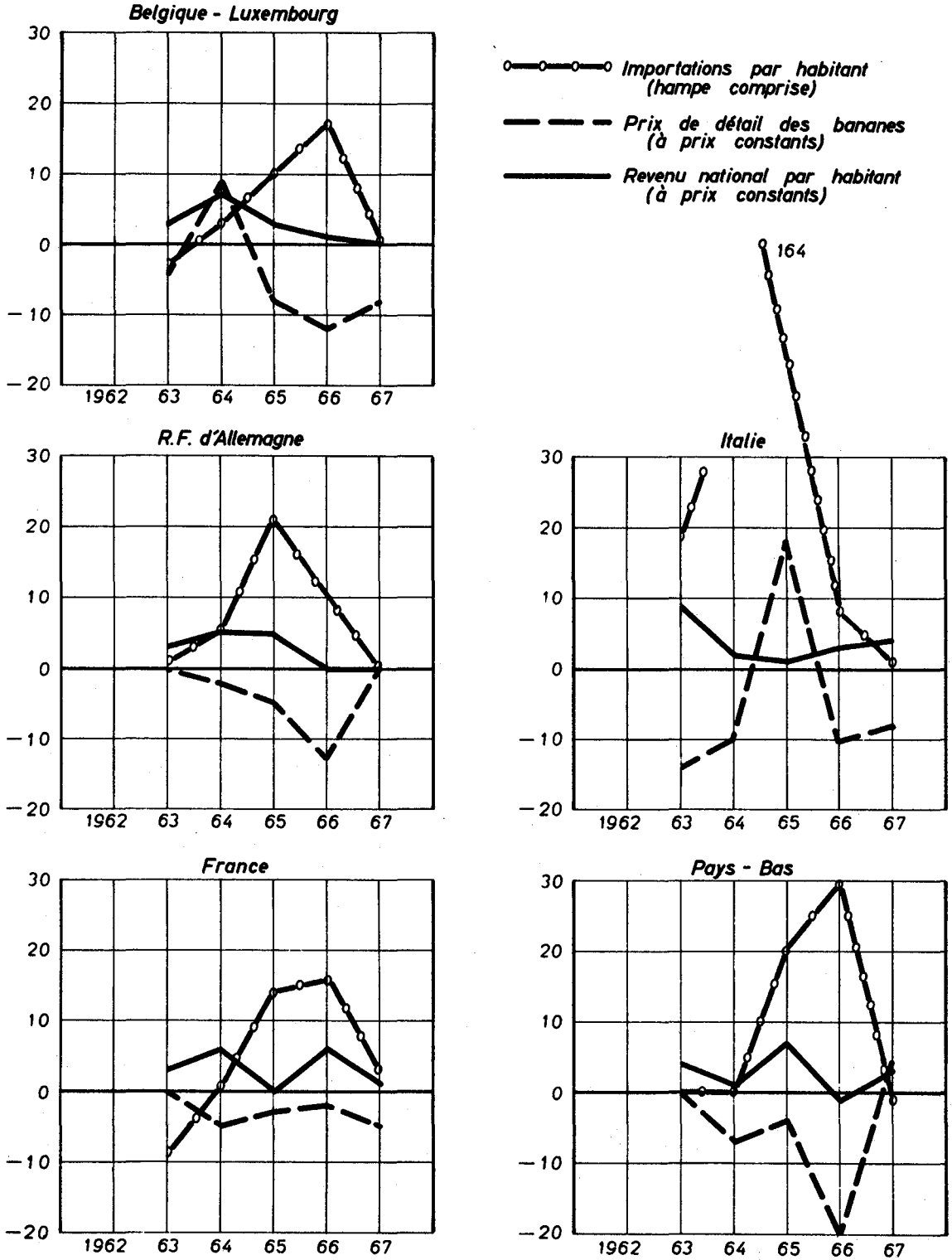


Schéma 18

Taux de variation annuelle du revenu national, du prix de détail ainsi que des importations de bananes par habitant
(valeur de l'année précédente = 100)



Nous ne disposons de données relatives à l'évolution des prix de gros que pour la République Fédérale d'Allemagne et pour la France. On constate que l'évolution de ces prix est étroitement liée à celle des prix de détail. Les prix français sont ceux des cours des Halles de Paris. Les prix de gros de la République Fédérale sont basés sur les cours de cinq grands marchés.

462. Evolution saisonnière des prix

Le schéma 19 indique l'évolution saisonnière de quelques séries de prix. En ce qui concerne les prix de détail, on constate que dans la plupart des pays considérés c'est en mai ou en juin que ces prix atteignent leur niveau le plus élevé, baissant ensuite jusqu'à la fin de l'année pour remonter jusqu'au milieu de l'année.

Il n'existe de données relatives à l'évolution saisonnière des prix à l'importation que pour la France et la République Fédérale. Il ressort de l'évolution des prix français à l'importation que ceux-ci accusent des fluctuations sensiblement plus marquées que les prix de détail. Les mouvements de prix sont relativement irréguliers. La variation particulière du prix de Madagascar en 1967 est imputable à la fermeture du canal de Suez.

47. Comparaison des prix de diverses origines

Les prix CAF sont indiqués séparément par origine et peuvent donc fournir des indications sur les différences de valeur entre les livraisons des divers pays. Ces différences de valeur reflètent surtout des différences de qualité. La comparaison des prix par origine ne donne toutefois une idée juste de la situation que depuis l'adoption complète de l'emballage carton qui remonte pour la plupart des pays exportateurs à 1967.

Pour établir une comparaison, il faudrait ajouter aux prix CAF les taxes à l'importation qui dans certains pays diffèrent selon les

origines, étant donné que des taxes à l'importation relativement plus élevées impliquent un abaissement correspondant du prix CAF. Comme le montre le tableau 51, dans la République Fédérale d'Allemagne, les prix du Honduras sont nettement supérieurs à ceux des deux autres pays fournisseurs importants que sont la Colombie et l'Equateur. Les prix de l'Equateur sont à leur tour plus élevés que ceux de la Colombie. Le niveau plus élevé du prix des bananes provenant du Honduras est surtout imputable au fait que les bananes de cette origine sont vendues en grande partie sous la marque Chiquita pour laquelle la distribution est très active et le contrôle de qualité sévère.

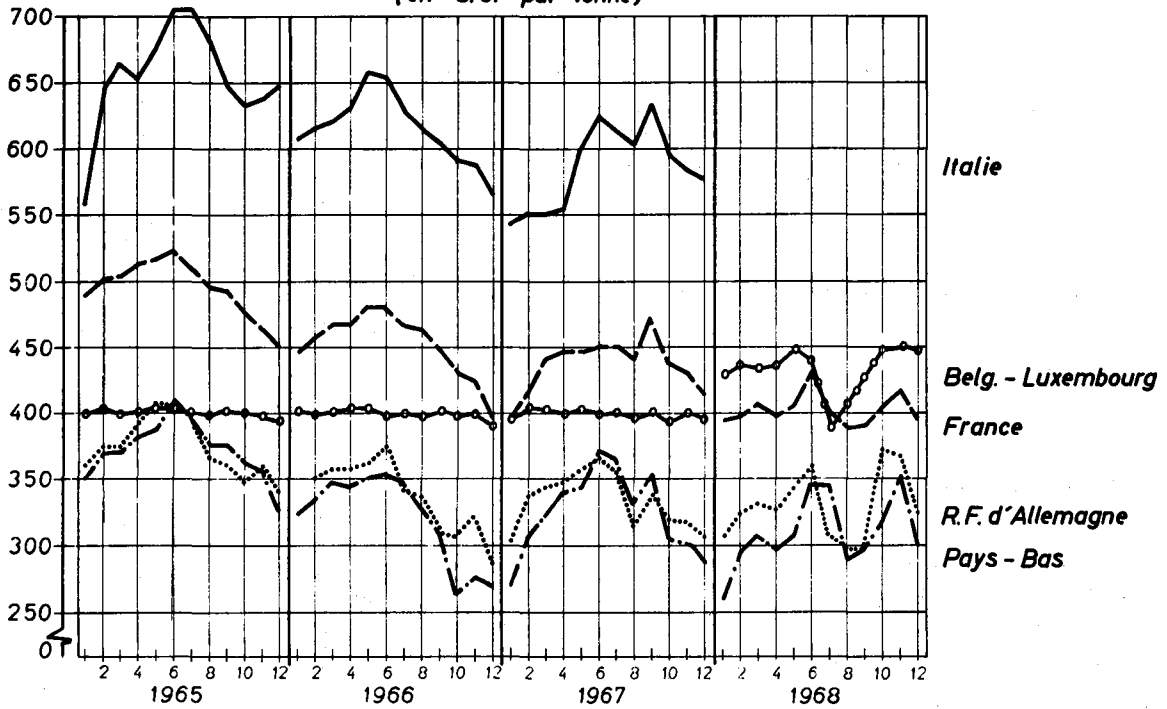
En France, c'est la Côte-d'Ivoire qui atteint les prix les plus élevés pour la moyenne de 1967. Ces prix ont été supérieurs de 20 uc/t à ceux des DOM. Les prix des bananes provenant du Cameroun, et du Surinam ont été de 10 uc/t inférieurs à ceux des DOM. Ce sont les prix de Madagascar qui de loin ont été les plus bas. Cela est dû d'une part à la fermeture du canal de Suez et au fait que l'emballage carton n'a pas encore été complètement adopté.

C'est le marché italien qui offre les possibilités de comparaison les plus larges, étant donné que sur ce marché sont commercialisées, en quantités importantes, des bananes provenant aussi bien des EAMA que des pays tiers. Ce sont les deux pays tiers, Honduras et Equateur qui atteignent les prix les plus élevés, les prix du Honduras étant plus élevés que ceux de l'Equateur. Les prix de la Côte-d'Ivoire sont d'environ 30 uc/t inférieurs à la moyenne des deux pays tiers. Le prix payé pour les bananes de Somalie est de loin le plus bas. Cela permet de conclure à un éventail de qualités relativement large en Italie. Aux Pays-Bas, les bananes de l'Equateur sont vendues à des prix légèrement plus élevés que celles de Colombie.

Schéma 19

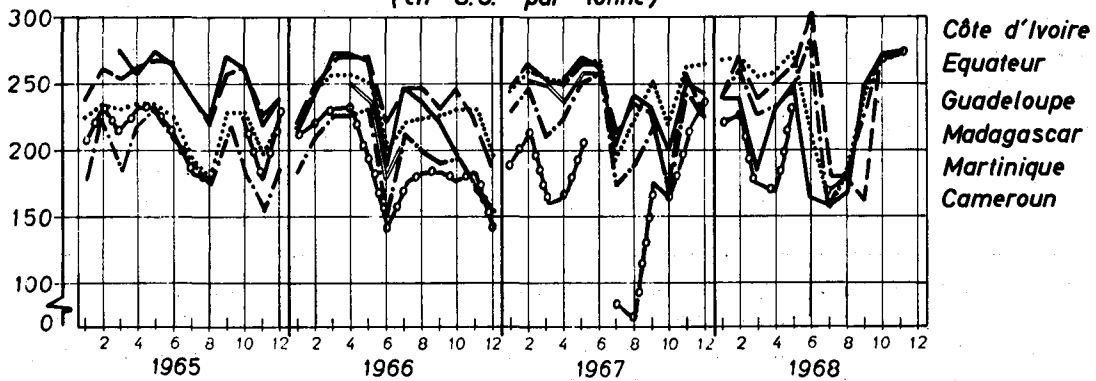
Prix de détail des pays de la C.E.E.

(en U.C. par tonne)



Prix wagon départ France

(en U.C. par tonne)



Prix à l'importation dans la R.F. d'Allemagne

(en U.C. par tonne)

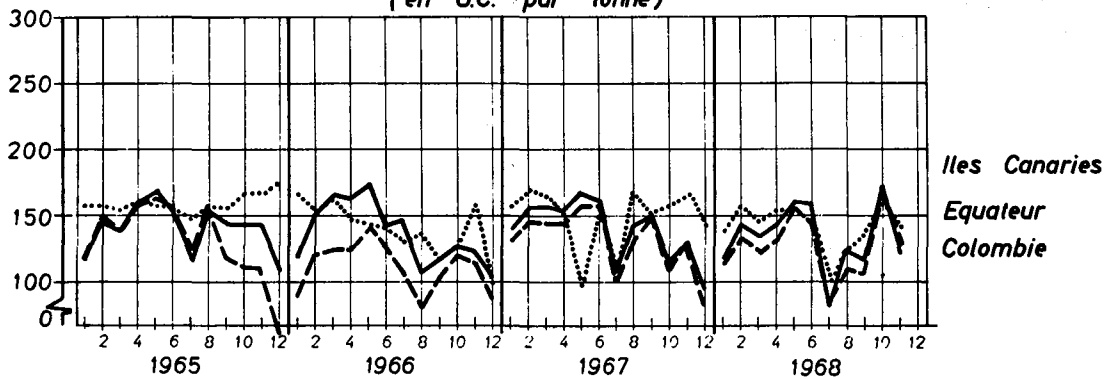


Tableau 51

Comparaison des prix de diverses origines (1) en 1967

Importations et pays fournisseurs	Unités de comptes/t.
Belgique-Luxembourg, en provenance de :	
- Equateur	114
- Colombie	117
R.F. d'Allemagne en provenance de :	
- Honduras	172
- Equateur	140
- Iles Canaries	135
- Colombie	130
France en provenance de :	
- DOM	214
- Côte-d'Ivoire	233
- Cameroun	203
- Surinam	200
- Madagascar	175
Italie en provenance de :	
- Côte-d'Ivoire	326
- Somalie	248
- Honduras	360
- Equateur	348
Pays-Bas en provenance de :	
- Equateur	144
- Colombie	133

(1) Prix CAF majorés des taxes à l'importation, qui diffèrent selon les pays fournisseurs et parmi lesquelles nous citerons, pour les importations en France en provenance du Surinam 5 % de droits de douane à l'importation, pour les importations en Italie en provenance de Somalie 96 uc/t de taxe de consommation, en provenance des autres pays, 144 uc/t de taxe à la consommation, pour les importations en provenance de pays tiers 20 % de droits de douane à l'importation.

48. Consommation

Les importations nettes (importations totales moins réexportations) par habitant donnent un aperçu de l'importance de la consommation par habitant dans les pays de la CEE. Etant donné que la hampe n'est pas prise en considération de la même façon dans les statistiques d'importation, il a fallu convertir les chiffres sur une base uniforme. On a utilisé à cet effet le poids "tige" comprise, en supposant que le poids de la tige et des autres déchets représentait 15 % du poids brut. Les chiffres correspondants figurent au tableau 52.

Tableau 52

Importations nettes de bananes par habitant dans les pays de la CEE
de 1962 à 1967 et prévisions pour 1975 kg(1)/habitant

	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1975
Belgique-Luxembourg	6,9	6,7	6,9	7,6	8,9	8,9	11,0
R.F. d'Allemagne	8,1	8,2	8,6	10,4	11,4	11,4	13,9
France	8,6	7,8	7,9	9,0	10,4	10,6	13,0
Italie	2,7	3,2		4,2	6,9	7,0	10,5
Pays-Bas	5,9	5,9	5,9	7,1	9,2	9,1	11,6

(1) Bananes, hampe comprise.

Parmi les pays de la CEE, c'est l'Allemagne qui en 1967 enregistrait le chiffre le plus élevé d'importations par habitant, suivie par la France, les Pays-Bas et la Belgique. L'Italie venait ensuite, à une grande distance. En 1962, c'était la France qui avait les importations les plus élevées par habitant, et les importations par habitant de la Belgique étaient plus élevées que celles des Pays-Bas.

Au cours de la période considérée, ce sont les importations de l'Italie qui ont le plus augmenté (160 %) ; viennent ensuite les Pays-Bas avec 54 % et la République Fédérale avec 40 %. C'est en Belgique et en France que la progression a été la plus faible (29 % et 23 % respectivement).

Le tableau 18 indique les taux de croissance annuels des importations par habitant. On constatera la progression enregistrée en Italie et dans la République Fédérale jusqu'en 1965 et dans les autres pays de la CEE jusqu'en 1966. En 1967, la France et l'Italie enregistraient encore une légère progression, la République Fédérale et la Belgique, une stagnation, les Pays-Bas un léger fléchissement des importations par habitant. La forte progression des années 1965 et 1966 tient, comme nous l'avons déjà mentionné, à l'adoption de l'emballage carton qui a eu pour effet d'augmenter les ventes, absorbant vraisemblablement ainsi une partie de l'accroissement de la consommation des années suivantes.

Il est difficile de prévoir avec certitude l'évolution de la consommation de bananes. L'étude demandée par la Commission de la CEE en 1963 et intitulée "le marché du café, du cacao et des bananes dans les différents pays de la CEE" comportait des prévisions concernant la consommation de bananes dans les différents pays de la CEE jusqu'en 1970. Pendant la période déjà écoulée, les pronostics n'ont pas été atteints dans la plupart des pays, bien que les ventes se soient sensiblement intensifiées vers le milieu des années 60 et que l'adoption de l'emballage carton ait particulièrement favorisé le développement de celles-ci. La surestimation de la consommation est due surtout au fait que le fléchissement de l'élasticité de la consommation par rapport au revenu, en augmentation, a été plus rapide que ne le laissait supposer l'évolution enregistrée au cours de la période de référence (1950-1961). On pourrait penser qu'en prolongeant la période de référence jusqu'à la période actuelle, on obtiendrait un modèle d'estimation plus exact. En raison cependant de l'évolution irrégulière de la consommation de bananes dans les années 60, cela n'a toutefois pas été possible. C'est pourquoi les pronostics pour 1975 ont également été établis sur la base du modèle contenu dans l'étude précitée, mais les résultats corrigés. Par contre, un autre modèle d'estimation a été établi pour la période de base 1962 à 1975 et des données complémentaires sur l'évolution de la consommation ont été prises en considération. Pour plus de détails à ce sujet, nous renvoyons à la IIIème partie de la présente étude. Les prévisions sont

basées sur l'hypothèse que la progression du revenu se poursuivra au rythme actuel et que les prix ne subiront pas de variations plus marquées. Le tableau 51 indique également les prévisions relatives aux importations par habitant en 1975. Cela donne pour l'ensemble de la CEE, compte tenu de la croissance démographique, des importations de bananes d'environ 2,4 millions de tonnes avec "tige" ou 2,0 millions sans "tige". Il faut donc s'attendre pour les différents pays, sauf la France, à un nouveau ralentissement du rythme de progression de la consommation.

ÉTUDES

parues à ce jour dans la série «développement de l'outre-mer» (1)

8083*

N° 1 — **Le marché du café, du cacao et des bananes dans les pays de la CEE**
1963, 226 p. (d, f, i, n), FF 49,—; FB 500,—

8116

N° 2 — **Document synthétique sur l'économie mondiale des matières grasses**
1964, 63 p. (d, f, i, n), FF 12,—; FB 120,—

8149*

N° 3 — **Les critères d'appréciation des projets soumis au Fonds européen de développement**
1965, 54 p. (d, f, i, n, e), FF 5,—; FB 50,—

8177

N° 4 — **Le marché des oléagineux tropicaux dans les États membres de la CEE**
1966, 206 p. (d, f, i, n, e), FF 60,—; FB 600,—

8200

N° 5 — **Étude de chaussées économiques en Afrique**
1967, 404 p. (f), FF 60,—; FB 600,—

8201

N° 5 — **Résumé de l'introduction et sommaire de l'étude**
1967, 12 p. (d, f, i, n, e), gratuit

8224

N° 1 — **Les échanges commerciaux des pays en voie de développement avec les pays développés et notamment avec la CEE**
1967, 218 p. (d, f, i, n), FF 5,—; FB 50,—

8254

N° 2 — **Les échanges commerciaux entre la CEE et les États africains et malgache associés 1958—1966/67**
1969, 201 p. (d, f, i, n), FF 25,—; FB 250,—

8248

N° 3 — **Les plans de développement des États africains et malgache associés**
1969, 132 p. (d, f, i, n), FF 10,—; FB 90,—

(1) Les signes abrégatifs d, f, i, n et e indiquent les langues dans lesquelles les textes ont été publiés (français, allemand, italien, néerlandais et anglais).

BUREAUX DE VENTE

FRANCE

Service de vente en France des publications des Communautés européennes
26, rue Desaix
75 Paris — 15e
CCP Paris 23-96

BELGIQUE

Moniteur belge — Belgisch Staatsblad
40-42, rue de Louvain — Leuvenseweg 40-42
1000 Bruxelles — 1000 Brussel
CCP 50-80 — Postgiro 50-80

Sous-dépôt :
Librairie européenne — Europese Boekhandel
244, rue de la Loi — Wetstraat 244
1040 Bruxelles — 1040 Brussel

GRAND-DUCHE DE LUXEMBOURG

Office des publications officielles des Communautés européennes
Luxembourg 1 — Case postale 1003
CCP 191-90
Compte courant bancaire : BIL 8-109/6003/200

ALLEMAGNE (RF)

Verlag Bundesanzeiger
5000 Köln 1 — Postfach 108006
(Fernschreiber: Anzeige Bonn 08 882 595)
Postscheckkonto 834 00 Köln

ITALIE

Libreria dello Stato
Piazza G. Verdi 10
00198 Roma
CCP 1/2640
Agences :
00187 Roma — Via del Tritone 61/A e 61/B
00187 Roma — Via XX Settembre (Palazzo Ministero delle Finanze)
20121 Milano — Galleria Vittorio Emanuele 3
80121 Napoli — Via Chiaia 5
50129 Firenze — Via Cavour 46/R
16121 Genova — Via XII Ottobre 172
40125 Bologna — Strada Maggiore 23/A

PAYS-BAS

Staatsdrukkerij- en uitgeverijbedrijf
Christoffel Plantijnstraat
's-Gravenhage
Giro 425 300

GRANDE-BRETAGNE ET COMMONWEALTH

H.M. Stationery Office
P.O. Box 569
London S.E. 1

ETATS-UNIS D'AMERIQUE

European Community Information Service
2100 M Street, N.W.
Suite 707
Washington, D.C., 20037

IRLANDE

Stationery Office
Beggar's Bush
Dublin 4

SUISSE

Librairie Payot
6, rue Grenus
1211 Genève
CCP 12-236 Genève

SUÈDE

Librairie C.E. Fritze
2, Fredsgatan
Stockholm 16
Postgiro 193, Bankgiro 73/4015

ESPAGNE

Libreria Mundi-Prensa
Castello 37
Madrid 1

AUTRES PAYS

Office des publications officielles des Communautés européennes
Luxembourg 1 — Case postale 1003
CCP 191-90
Compte courant bancaire : BIL 8-109/6003/200

8346

OFFICE DES PUBLICATIONS OFFICIELLES DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES
Case postale 1003, Luxembourg 1

FB 90,—

FF 10,—

DM 6,60

Lit. 1120,—

Fl. 6,50
