

COMMUNAUTE ECONOMIQUE EUROPEENNE - COMMISSION

DIRECTION GENERALE DU DEVELOPPEMENT DE L'OUTRE-MER

DIRECTION DES ETUDES DE DEVELOPPEMENT



LA PROMOTION COMMERCIALE DES FRUITS TROPICAUX
(autres que la banane)
SUR LE MARCHE DE LA CEE

Tome I : RAPPORT GENERAL

*[réalisé par la Compagnie Générale d'Economie
Appliquée (C.G.E.A.), Paris]*

La réalisation de cette étude a été confiée à la Compagnie Générale d'Economie Appliquée (C.G.E.A.) de Paris. Pour mener à bien cette tâche, la C.G.E.A. a fait appel aux concours suivants :

- L'Institut Français de Recherches Fruitières Outre-Mer (I.F.A.C.) au sein duquel Messieurs CADILLAT et CUILLE ont plus particulièrement collaboré à l'étude.

- M. Serge MONNOT, ingénieur en chef du Génie Rural et des Eaux et Forêts.

- M. le professeur BIGGI, directeur de "l'Istituto per l'Oltre Mare".

- La Gesellschaft für Marktforschung (G.F.M.) de Hambourg et la Sennaro Boston Associati (G.B.A.) de Milan.

x

x x

La C.G.E.A. ainsi que les différents experts auxquels cette société a eu recours ne représentaient ni les gouvernements des Pays membres ni la Commission elle-même. Le rapport n'exprime donc que les opinions et les conclusions de la société et des experts.

VIII/B/6301/67-F

LES FRUITS TROPICAUX

S O M M A I R E

Pages

<u>INTRODUCTION</u>	1
<u>Ire PARTIE : PRODUIT</u>	
1.1. - <u>Production mondiale</u>	
1.1.1. - Aspect quantitatif	7
1.1.2. - Aspect économique	8
1.1.3. - Evolution de la production	9
1.2. - <u>Place des Etats Associés</u>	
1.2.1. - Situation générale - Production mondiale - Production et exportation des E.A.M.A.....	11
1.2.1.1. - Relativité de la production des E.A.M.A.....	11
1.2.1.2. - Utilisation de la production	12
1.2.2. - Conditions économiques et techniques de la production	17
1.2.2.1. - Conditions techniques	17
1.2.2.2. - Conditions économiques	32
1.2.3. - Situation particulière de chacun des fruits	48
1.2.3.1. - Ananas.....	48
1.2.3.2. - Avocat	53
1.2.3.3. - Mangue	55
1.2.3.4. - Litchi	59
1.2.3.5. - Palmier-dattier	63
1.2.3.6. - Anacardier	67
1.2.3.7. - Goyavier	70
1.2.3.8. - Fruits tropicaux secondaires	71
1.2.3.9. - Fruits dépayés de contre-saison	73
1.3. - <u>Qualités diététiques</u>	
1.3.1. - Introduction	75
1.3.2. - Etude de chaque fruit	77
1.3.2.1. - Ananas	77
1.3.2.2. - Avocat	78
1.3.2.3. - Mangue	80
1.3.2.4. - Amande de cajou	81
1.3.2.5. - Papaye	82 bis

II

1.3.2.6. - Goyave.....	83
1.3.2.7. - Litchi	83 bis
1.3.2.8. - Banana	84
1.3.2.9. - Dattes	84
1.3.2.10. - Grenadille	85
1.3.2.11. - Curuba	86

<u>2ème PARTIE : MARCHÉ</u>	
2.0. - <u>Introduction</u>	
2.0.1. - Fruits frais	90
2.0.1.1. - Fruits connus et implantés sur les marchés de la C.E.E.....	90
2.0.1.2. - Fruits non connus mais en expansion	90
2.0.1.3. - Fruits existants à titre d'échantillon....	91
2.0.2. - Fruits en conserves	92
2.0.2.1. - Ananas	92
2.0.2.2. - Autres conserves	92
2.1. - <u>Approvisionnement</u>	
2.1.1. - Situation des importations	95
2.1.1.1. - Nomenclatures douanières	95
2.1.1.2. - Droits de douane	96
2.1.1.3. - Evolution des droits de douane	105
2.1.1.4. - Autres réglementations	112
2.1.2. - Importance des importations	114
2.1.2.1. - Ananas frais	118
2.1.2.1.1. - Importations et exportations	118
2.1.2.1.2. - Consommation apparente	118
2.1.2.2. - Conservés d'ananas	119
2.1.2.3. - Jus d'ananas.....	120
2.1.2.4. - Dattes	121
2.1.2.5. - Noix de coco	122
2.1.2.6. - Noix de cajou	122
2.1.2.7. - Autres fruits tropicaux	123
2.1.3. - Part des E.A.M.A. dans les importations de la CEE	124
2.1.3.1. - Fruits frais	124
2.1.3.2. - Conservés	124
2.1.3.3. - Jus d'ananas	125

III

2.1.4. -- Evolution du marché depuis 1950.....	127
2.1.4.1. - Ananas frais	127
2.1.4.2. - Ananas en conserve.....	128
2.1.4.3. - Jus d'ananas.....	128
2.1.4.4. - Dattes.....	129
2.1.4.5. - Noix de cajou	129
2.1.4.6. - Noix de coco.....	130
2.1.4.7. - Autres fruits tropicaux	130
2.2. - <u>Distribution</u>	
2.2.1. - Structure de la distribution	137
2.2.1.1. - Organisation	138
2.2.1.2. - Agents	139
2.2.2. - Prix des fruits tropicaux andans la C.E.E.	145
2.2.2.1. - Ananas frais	145
2.2.2.2. - Avocats	147
2.2.2.3. - Fruits tropicaux peu répandus	148
2.2.2.4. - Dattes	148
2.2.2.5. - Noix de cajou	149
2.2.2.6. - Noix de coco	149
2.2.2.7. - Fruits en conserve.....	149
2.2.3. - Evolution des prix à l'importation	155
2.2.3.1. - France	155
2.2.3.2. - U.E.B.L.....	156
2.2.3.3. - Allemagne	156
2.2.3.4. - Pays Bas.....	157
2.2.3.5. - Italie	157
2.2.4. - Prix en fonction des origines	163
2.2.4.1. - Ananas frais	163
2.2.4.2. - Conserve d'ananas	166
2.2.4.3. - Jus d'ananas	166
2.2.4.4. - Dattes	168
2.2.4.5. - Noix de coco	168
2.2.4.6. - Noix de cajou	169
2.2.5. - Conclusion	169

IV

2.3. - <u>Consommation</u>	171
2.3.1. - Consommation des fruits en général	171
2.3.1.1. - Fruits frais	171
2.3.1.2. - Fruits séchés	172
2.3.1.3. - Jus de fruits	172
2.3.1.4. - Fruits en conserves	172
2.3.2. - Consommation de fruits tropicaux	174
2.3.2.1. - Ananas frais	174
2.3.2.2. - Ananas en conserve	174
2.3.2.3. - Jus d'ananas	175
2.3.2.4. - Autres fruits tropicaux	175
2.3.2.5. - Dattes	176
2.3.2.6. - Noix de cajou	176
2.3.2.7. - Noix de coco	177
2.3.3. - Tendances	182
2.3.3.1. - Ananas frais	182
2.3.3.2. - Ananas en conserve	183
2.3.3.3. - Dattes	183
2.3.3.4. - Noix de coco	183
2.3.3.5. - Noix de cajou	184
2.3.3.6. - Autres fruits tropicaux	184
2.4. - <u>Actions de promotion recensées</u>	186
2.4.1. - Action des producteurs	187
2.4.1.1. - Israël	187
2.4.1.2. - Autres producteurs	189
2.4.2. - Action des importateurs	190
2.4.2.1. - Edition de plaquettes et affiches	190
2.4.2.2. - Publicité directe par fourniture de produits	190
2.4.2.3. - Sur les lieux de vente	190
2.4.3. - Action des grossistes	191
2.4.4. - Action des détaillants	192
2.4.4.1. - Détaillants de luxe	192
2.4.4.2. - Commerces concentrés	192
2.4.4.3. - Détail traditionnel	193

V

2.5. - <u>Principaux obstacles au développement du marché</u>	194
2.5.1. - Etroitesse du marché	196
2.5.2. - Manque d'information.....	196
2.5.3. - Habitudes de consommation	197
2.5.3.1. - Fruits frais	197
2.5.3.2. - Conserves	197
2.5.4. - Concurrence d'autres fruits	199
2.5.4.1. - Fruits à qualités diététiques adaptées à l'alimentation moderne	199
2.5.4.2. - Autres fruits appréciés	199
2.5.5. - Prix	200
2.5.5.1. - Prix de conquêtes	200
2.5.6. - Autres obstacles	202
2.5.6.1. - Manque d'organisation des producteurs	202
2.5.6.2. - Image de fruit de luxe	202
2.5.6.3. - Saison de vente trop courte	202
2.5.6.4. - Fragilité	203

3ème PARTIE : CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

3.1. - <u>Situation de départ</u>	205
3.1.1. - Produit	205
3.1.2. - Marché	206
3.1.2.1. Approvisionnement	206
3.1.2.2. Structure de la distribution	210
3.1.2.3. Consommation	211
3.1.2.4. Actions de promotion	212
3.1.2.5. Obstacles au développement du marché	213
3.2. - <u>Prospective générale</u>	214
3.2.1. - Facteurs positifs	214
3.2.1.1. Niveau de consommation américaine par tête	214
3.2.1.2. Les prix actuellement pratiqués par les Etats Associés sur le marché de la C.E.E.	215
3.2.1.3. Les actions de promotion	216
3.2.2. - Facteurs négatifs	216

VI

3.3. - <u>Recommandations générales</u>	217
3.3.1. - Susciter les projets	218
3.3.2. - Choix des diverses propositions	219
3.3.3. - Standardisation	219
3.3.4. - Instituts spécialisés	220
3.3.5. - Représentation commerciale	220
3.3.6. - Fiscalité	220
3.4. - <u>Description et évaluation des mesures à prendre</u> ...	221
3.4.1. - Mesures prioritaires	221
3.4.1.1. Information générale des Etats Membres et Associés	221
3.4.1.2. Désignation d'un organe ad hoc ..	221
3.4.1.3. Classification statistique	222
3.4.1.4. Droits de douane et fiscalité ...	222
3.4.1.5. Création d'un label EAMA et d'un contrôle de qualité	222
3.4.1.6. Présence des EAMA dans les foires commerciales	223
3.4.1.7. Utiliser la France comme centre de réception des fruits	223
3.4.1.8. Utiliser le circuit des débits de boisson	224
3.4.1.9. Création de micro-marchés européens	224
3.4.2. - Mesures à prendre ultérieurement	225
3.4.2.1. Etude diététique approfondie	225
3.4.2.2. Détermination des produits transformés composés adaptés au goût du public	225
<u>Remarque finale</u>	226

Annexes : 1. Etude des micro-marchés
2. Contrôle de la distribution des fruits exotiques

x

x x

Annexes générales : 1. Index analytique
2. Bibliographie sommaire

INTRODUCTION

Depuis l'entrée en vigueur de la Convention de Yaoundé et sur la base de l'annexe VIII (1) de l'Acte final de cette Convention, les Etats Africains et Malgache Associés (EAMA) n'ont cessé de souligner l'utilité des mesures de promotion commerciale pour les produits originaires de l'Afrique associée afin d'accroître en particulier les débouchés de ces produits sur le marché de la CEE.

Dans les principaux organes paritaires de l'Association, que ce soit au Comité d'Association, au Conseil d'Association ou dans le cadre de la Conférence parlementaire, des débats ont eu lieu sur ce problème. Le Parlement Européen a aussi marqué à plusieurs reprises l'intérêt qu'il portait à ces questions. Au cours de l'année 1966, un groupe mixte d'experts des Etats membres et des Etats associés a été constitué sur la base de l'annexe VIII, cependant que des voyages en Europe ont été pour de hautes personnalités africaines l'occasion de poser le problème des échanges commerciaux dans le cadre de l'Association.

C'est pourquoi, en vue de compléter les mesures classiques de politique tarifaire par un programme de promotion commerciale, les services de la Commission ont entrepris de leur côté un certain nombre d'études par produit, et notamment la présente étude sur les fruits tropicaux autres que la banane. D'une façon générale, ces études ont pour but :

- a) de procéder à une analyse approfondie à tous les stades pour des produits assez peu connus;
- b) de déterminer et de hiérarchiser les différents obstacles (techniques, commerciaux, qualitatifs, psychologiques) qui, tant en Afrique qu'en Europe, tant du côté des producteurs que des professionnels et des consommateurs, s'opposent à un développement accru des exportations des Etats associés;
- c) de définir, et si possible de chiffrer les moyens à mettre en oeuvre tant par les EAMA que par les Etats membres et la Commission pour que les Etats associés parviennent à élargir leurs débouchés sur le marché de la CEE.

x

x x

(1) "Les Etats membres étudieront les moyens propres à favoriser l'accroissement de la consommation des produits originaires des Etats Associés".

La Communauté Economique Européenne, représentée par la Commission agissant par le Directeur Général de la Direction Générale de l'Outre-Mer a confié à la Compagnie Générale d'Economie Appliquée (CGEA), l'exécution d'une étude : "sur la promotion commerciale de l'ananas et de certains fruits tropicaux secondaires originaires des Etats Africains et Malgache associés à la CEE, en vue de rechercher les moyens propres à favoriser l'accroissement de la consommation de ces produits dans la CEE, et, plus généralement, l'augmentation des revenus qu'ils procurent aux Etats Associés par leur exportation sous forme fraîche ou transformée".

a) En ce qui concerne les objectifs généraux fixés à cette étude, trois résultats sont attendus par ordre d'importance décroissante :

1 - des recommandations concrètes d'actions de promotion commerciale sur le marché de la CEE pour les produits frais et transformés. Ces recommandations font l'objet des chapitres 3.3 et 3.4 du Tome I de l'étude.

2 - le rassemblement sous une forme synthétique et facilement accessible de toutes les informations disponibles sur les fruits tropicaux retenus, principalement dans le domaine commercial.

Ces informations ont été groupées dans les deux premières parties du rapport :

1°) Partie technique intitulée "Produit", où sont rassemblées toutes les informations techniques disponibles relatives à la production des fruits tropicaux dans les EAMA. Il a été prévu que cette partie serait consacrée à l'examen des divers documents existants et à leur synthèse, sans qu'aucune recherche sur les lieux de production ne soit envisagée.

2°) Partie économique intitulée "Marché" où se trouvent les informations relatives aux importations et à la commercialisation des fruits tropicaux dans les pays de la CEE. Il a été entendu que les informations nécessaires seraient recueillies auprès du réseau de distribution - importateur, grossiste, détaillant de luxe, détaillant de quartier, commerce concentré - sans que soient effectuées d'enquêtes auprès des consommateurs. De ce fait, l'étude a dû se borner au seul marché des fruits frais et des fruits en conserves destinés au consommateur final.

Des informations sur les tendances n'ont pu être données que très brièvement. En effet, la situation particulière de ces fruits - ils sont à peu près tous en début d'expansion - ne permet pas d'élaborer une étude de tendance de la consommation future qui soit sérieuse. Il a fallu se borner à indiquer les fruits qui pourraient connaître une très forte expansion, une expansion moindre ou une stagnation.

3 - L'accroissement des renseignements méthodologiques utilisables pour d'autres études.

La première partie du rapport est le résultat des recherches et de la synthèse des documentations existantes. La deuxième partie est le résultat à la fois :

1°) d'une étude des statistiques existantes : statistiques douanières, statistiques de consommation (OCDE, FAO, INSEE et CREDOC en France, INS en Belgique, CBS aux Pays-Bas). ./.

2° d'une étude des marchés de la Communauté. L'enquête a été faite par interviews directs. Un guide d'entretien a été élaboré et testé sur le marché français. Ce guide a ensuite été utilisé par les autres enquêtes nationales.

Chaque étude nationale a fait l'objet d'une monographie particulière. Ces monographies constituent le Tome II.

b) En ce qui concerne la détermination des fruits retenus, il a été convenu que l'étude porterait sur les fruits suivants :

- ananas
- noix de coco
- avocat
- litchi
- mangues
- noix de cajou
- goyave
- papaye

Cette liste n'était pas limitative à l'origine mais l'étude a déterminé qu'il n'y avait pas, en quantité suffisante, d'autres fruits tropicaux qui méritent de retenir l'attention. Déjà, la goyave et la papaye, sous forme fraîche, ne se trouvent qu'accidentellement sur le marché. Sous forme de conserves, ces deux fruits ne se trouvent qu'à titre d'échantillon.

Néanmoins, dans la première partie du Tome I, il a été procédé à l'étude des conditions techniques de production de la plupart des fruits poussant dans les EAMA qui donnent, ou ont donné lieu, à une commercialisation, aussi faible soit-elle. Dans l'étude du marché, nous n'avons repris que les fruits qui sont régulièrement commercialisés.

c) En ce qui concerne enfin la finalité opérationnelle de l'étude, un effort original a été entrepris.

Le but de cette étude est opérationnel car il s'agit de définir les actions de promotion commerciale envisageables, de les hiérarchiser et de les chiffrer. La partie justifiant principalement l'étude est donc celle consacrée aux mesures pratiques que la Commission pourrait soit prendre, soit plus généralement recommander aux autorités, organes et personnes intéressées (producteurs, exportateurs, importateurs, transformateurs, distributeurs, etc...) Les moyens éventuels de diffuser ces recommandations sont aussi envisagés.

Les recommandations correspondantes font l'objet de la 3è partie du Tome I de l'étude.

x

x x

L'enquête auprès des circuits de distribution a été menée par la C.G.E.A. en France et dans le Benelux et par des sociétés d'études nationales en Allemagne et en Italie : Gesellschaft für Marktforschung (G.F.M.) à Hambourg et Gennaro Boston Associati (G.B.A.) à Milan.

Il semble inutile d'insister sur le fait que la présente étude du marché est une photographie de la distribution à un certain moment. Parce que l'on se trouve, pour la plupart des fruits, au tout début de la pénétration du marché, il peut y avoir rapidement transformation complète de la distribution. Un exemple peut être donné à propos de la mangue et du litchi : en France, au début de l'enquête, ils étaient des fruits extrêmement rares, pratiquement inconnus et distribués par des points de vente très peu nombreux et du type fruitiers de luxe; en fin d'étude (dix mois plus tard), les mangues et les litchis sont devenus des fruits moins rares, qui ont conquis de nouveaux circuits de distribution tels que les détaillants ou même certains marchés de quartier.

Par ailleurs, ce rapport ayant été terminé au début de 1967, il n'a pas été possible de tenir compte des chiffres globaux de 1966, non encore publiés.

Il convient de souligner aussi qu'il existe parfois une utilisation industrielle possible, notamment de la papaye et de la passiflore en pharmacie, des avocats dans l'industrie des cosmétiques, du baume de cajou dans un grand nombre d'industries, notamment les peintures, etc.... Les utilisations industrielles pourraient donc constituer des débouchés intéressants. Mais, ce problème, tout à fait spécial, ne pouvait s'intégrer dans la présente étude, les circuits de distribution étant totalement différents (le plus souvent d'ailleurs, dès le niveau de l'importateur).

Enfin, le problème du transport entre les EAMA et la CEE n'a pu faire l'objet que d'indications assez sommaires, compte tenu de la rareté des informations et des liens étroits existants avec le transport maritime réfrigéré de la banane. Ce problème très spécial justifierait une étude particulière. De nombreux éléments pourraient être rassemblés dans l'éventualité de recherches portant principalement sur le transport maritime de la banane.

x

x

x

STRUCTURE DU RAPPORT

- TOME I - Etude générale
- 1ère partie : production des fruits tropicaux
 - 2ème partie : marché des fruits tropicaux dans la C.E.E.
 - 3ème partie : conclusions et recommandations
 - Annexes : - bibliographie sommaire
- index alphabétique
- TOME II - Etude particulière du marché dans chacun des pays de la C.E.E.
- 1ère partie : France
 - 2ème partie : U.E.B.L.
 - 3ème partie : Allemagne (R.F.)
 - 4ème partie : Pays-Bas
 - 5ème partie : Italie
 - Annexes : - liste des noms des personnes, sociétés et organismes pouvant être intéressés par une action concertée en vue du développement des fruits tropicaux dans la C.E.E.
- guide d'entretien

AVERTISSEMENT

1 - Les prix sont exprimés en dollar unité de compte dont le taux de conversion , par rapport aux monnaies européennes, est le suivant :

1 \$ UC	=	4,937 FF (France)
	=	50 FB (U.E.B.L.)
	=	4 DM (Allemagne R.F.)
	=	3,620FI (Pays Bas)
	=	625 Lit(Italie)
	=	247 FCFA (Communauté financière Africaine)

2 - Lorsque le rapport mentionne "ALLEMAGNE" c'est toujours de la République Fédérale d'Allemagne , Berlin-Ouest compris, qu'il s'agit.

Première Partie

PRODUIT

CHAPITRE 1.1.

PRODUCTION MONDIALE

La production mondiale de fruits tropicaux est marquée par son importance quantitative. Sa valeur échappe, par contre, aux diverses statistiques, compte tenu du caractère anarchique, voire sauvage, de cette production et de la consommation dispersée à laquelle elle donne lieu. En matière de valeur, il n'est possible de saisir que le commerce international, mais seule une fraction, très souvent faible, de la production est écoulée par cette voie.

1.1.1.-Aspect quantitatif

Les quantités produites sont en effet du même ordre d'importance que les quantités de fruits dits "tempérés" produits en Europe. En 1965, en regard d'une production mondiale de 20 millions de tonnes de pommes, de 5,7 millions de tonnes de pêches, il est possible de chiffrer à 24 millions de tonnes la production de bananes, à 25 millions de tonnes, celle d'agrumes, à près de 3 millions de tonnes celle d'ananas et 28 millions de tonnes celle de noix de coco.

Ces chiffres ressortent des statistiques de la F.A.O., qui ne publie pas de données relatives aux autres fruits, objet de l'étude, mais il est possible d'affirmer que les productions de mangues, avocats, litchis, sont également relativement importantes. Ces mêmes statistiques font ressortir par ailleurs une expansion de cette production.

Toutefois, cette production résulte le plus souvent d'une prolifération naturelle ou subspontanée des diverses espèces végétales qui l'engendrent, prolifération quelquefois contrôlée ou protégée par l'Homme. Elle est doncpl le résultat d'une cueillette que d'une culture : sans que les statistiques permettent de définir l'état cultural des diverses productions on ne peut que noter une extrême anarchie qui se traduit dans les variétés, les tailles et qualités de fruits, les procédés de ramassage et dans l'inexistence de circuits commerciaux.

A côté de cette production sauvage, une partie des fruits donne lieu à un commerce international non négligeable et à une production organisée : moins du sixième de la production des bananes et des agrumes est mis sur le marché international (respectivement 3,6 millions et 3,5 millions de tonnes pour des productions de 23 millions et 22 millions de tonnes).

Quantitativement important, l'ananas alimenterait directement ou indirectement un commerce international intéressant près de 400.000 tonnes (80.000 tonnes en frais et 300.000 tonnes transformées en conserves) soit en tenant compte de la production hawaïenne (995.000 tonnes absorbées par les Etats Unis ou localement) également près du cinquième de la production. (cette production n'est pas prise en compte au titre du commerce international).

Les autres fruits ne participeraient qu'à des échanges beaucoup plus réduits puisqu'il ne semble pas que les échanges internationaux dépassent 3.000 tonnes de mangues, avocats ou autres. Les transferts de zones tropicales aux zones tempérées sont cependant importants puisque la seule consommation en avocats des Etats Unis est de 61.000 tonnes. Il n'en demeure pas moins que les tonnages échangés, s'ils ne sont pas négligeables, ne constituent qu'une fraction minima de la production, très inférieure à celles des grands produits.

1.1.2.-Aspect économique

La valeur de cette production est difficile à chiffrer. S'il est quelquefois possible de mesurer la place de ces productions dans les échanges de tel ou tel pays, il est pratiquement impossible de mesurer la part globale de la production fruitière tropicale dans le revenu national agricole des pays producteurs.

Dans le cadre des échanges internationaux, différents termes des échanges sont connus, mais la valeur des produits au stade exportation (fob ou cif) comporte une fraction non négligeable de frais supplémentaires liés à l'exportation et à l'expédition à longue distance. Elle ne peut donc être prise en considération que pour mesurer la part relative de cette production fruitière dans la masse des échanges internationaux. Elle peut constituer une fraction notable de ressources en devises de certains pays producteurs.

Par contre, la valeur globale de la production fruitière, compte tenu à la fois d'une très forte auto-consommation et d'une consommation interne liée à des marchés locaux incontrôlables - phénomènes qui absorbent très souvent une fraction très importante de la production - est elle-même pratiquement inchiffrable.

1.1.3.-Evolution de la production

Les productions semblent cependant s'accroître. On ne dispose que des statistiques imprécises mais, si l'on juge de l'expansion des productions de fruits tropicaux pour lesquels les chiffres sont bien connus, la production bananière serait passée, en près de quinze ans, de 14 millions de tonnes à 22,6 millions de tonnes, celle de l'ananas serait passée dans le même délai de 1,5 million de tonnes à près de 3 millions de tonnes.

On peut raisonnablement affirmer que la production de l'ensemble des fruits tropicaux s'accroît à un rythme analogue à celui des fruits tempérés.

Cette expansion des cultures ne serait pas liée au développement des échanges internationaux mais au développement propre de l'activité économique des pays producteurs. Il est important de souligner le plafonnement du commerce bananier à moins de 4 millions de tonnes pour une production accrue de près de 40 % en 10 ans.

Mais si cet accroissement peut être constaté, il est difficile de prévoir l'avenir et en particulier d'apprécier les efforts faits pour organiser cette production. Seuls divers renseignements permettent épisodiquement de situer, par exemple, les efforts faits par Israël en matière d'avocats ou les plantations d'ananas au Kenya.

TABLEAU 1.1.1. - PRINCIPALES PRODUCTIONS FRUITIERES MONDIALES (Source F.A.O.)

(en milliers de tonnes - production 1963/64)

	C. E. E.	Europe	Am. N.	Am. S.	Asie	Afrique	Océanie	Total mondial	Commerce international 1964
Pommes	5 684	9 900	3 280	450	1 740	150	460	16 300	1 200
Poires	1 869	2 800	490	160	540	75	160	5 020	400
Pêches	1 752	2 130	1 790	300	300	140	107	4 700	500 ⁽²⁾
Bananes	-	341	3 560	11 790	5 400	1 050 ⁽¹⁾	190	22 600	4 200
Agrumes oranges	1 066	3 400	4 830	3 830	3 030	1 940	190	17 700	
pamplemousses	-	7	1 340	75	190	50	15	1 700	3 200
citrons	550	740	850	290	510	110 ⁽¹⁾	25	2 500	
Ananas	-	-	1 310	370	970	180	79	2 190	80
Noix de coco	-	-	1 420	750	22 830	1 110	1 740	27 900	320 ⁽³⁾

(1) Production des E.A.M.A. : Bananes : 585.000 tonnes

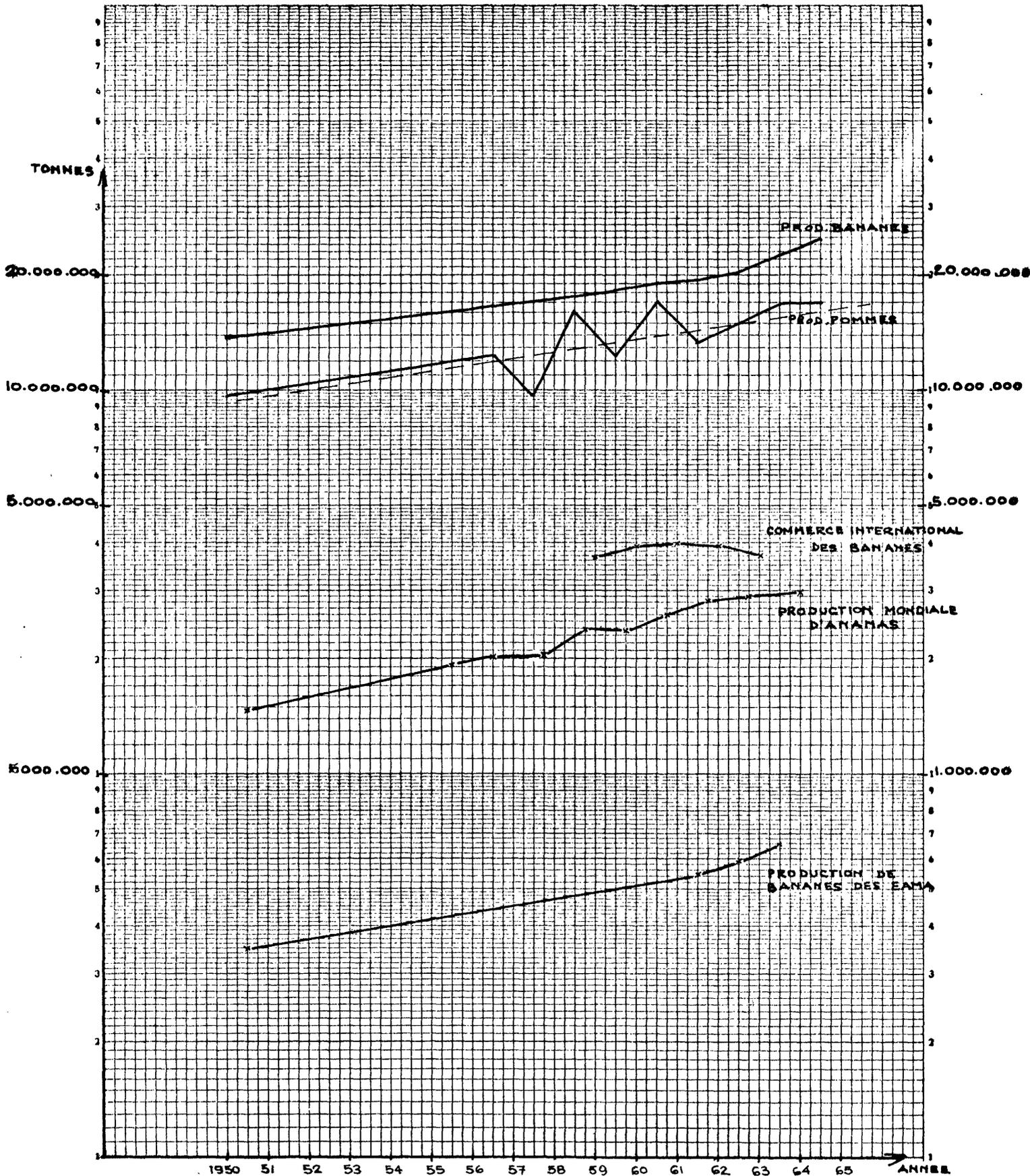
Ananas : 42.000 tonnes

(2) Pêches et abricots

(3) Ananas d'Hawaï vers U.S.A.

GRAPHIQUE 1.1.

FRUITS TROPICAUX ET FRUITS TEMPERES EVOLUTION DE LA POMME, DE LA BANANE ET DE L'ANANAS



CHAPITRE 1.2.

PLACE DES ETATS ASSOCIES

1.2.1.-Situation générale - Production Mondiale
Production et exportation des E.A.M.A.

L'inventaire réalisé permet de chiffrer la production aux niveaux suivants en 1965 :

- mangues	142.000 tonnes
- ananas	63.000 tonnes
- avocats	840 tonnes
- litchis	1.500 tonnes
- dattes	42.300 tonnes
- noix d'anacarde	30.000 tonnes

Ces chiffres résultent d'estimation des différents experts recoupant quelques statistiques. Toutefois, la production de certains fruits très dispersés n'a pu donner lieu à aucune estimation (Goyaves ...).

1.2.1.1. - Relativité de la production des E.A.M.A.

Le continent africain et les Etats Associés ne tiennent qu'une place minime dans la production des fruits tropicaux. Seules, les statistiques bananes et ananas établies au niveau mondial par la F.A.O. permettent de l'apprécier mais il est possible de les considérer comme représentatives de l'ensemble des fruits.

1965	Production mondiale	Production Africaine	Production E.A.M.A.
Bananes	22.600.00 t	1.050.000 t	600.000 t
Ananas	2.900.000 t	180.000 t	63.000 t

1.2.1.2. - Utilisation de la production

De plus, dans les conditions actuelles cette production donne lieu à une utilisation locale ou à une commercialisation en vue de l'exportation dans des conditions très variables suivant les fruits.

Des productions non négligeables comme l'anacarde sont inutilisées, d'autres productions alimentent exclusivement ou presque le marché d'exploitation : ananas, d'autres enfin n'alimentent pratiquement que le marché local : mangue, datte, par exemple.

Le tableau ci-dessous résume la situation :

1965	Production E. A. M. A.	Utilisation locale	Fraction exportée
Mangues	142.000 t	100.000 t	300 t
Ananas	63.000 t	8.000 t	48.000 t *
Avocats	840 t	780 t	60 t
Litchis	1.500 t	1.460 t	40 t
Palmier-dattier	42.300 t	38.800 t	3.500 t
Anacarde (noix)	30.000 t	néant	400 t

* dont 5.500 tonnes en frais

Cette situation permettrait théoriquement d'envisager facilement un accroissement considérable des quantités exportées. Malheureusement, des problèmes liés le plus souvent à la qualité exigée viennent tempérer ce premier jugement.

En ce qui concerne les autres fruits, il n'est pas possible en effet de disposer de statistiques mondiales. On peut cependant comparer la production des avocats des Etats Unis, plus de 80.000 tonnes à celle des E.A.M.A. 840 tonnes ou celle des noix d'anacarde, 65.000 tonnes en Inde, 1.450 tonnes dans les E.A.M.A.. Ainsi, l'Afrique et les E.A.M.A. n'ont qu'une faible part dans la production de ces fruits.

Cette situation aura des répercussions importantes sur l'organisation du développement de la production et sur sa commercialisation.

Mais tout en prenant en considération ce rapport de poids économique, il est nécessaire de tenir compte :

- du rapport de la production au nombre d'habitants des divers pays producteurs, rapport qui fait apparaître une productivité relative non négligeable des E.A.M.A. (tableau 1.2.1.1.1.)

- de l'évolution de la production des E.A.M.A. qui semble plus rapide que la production mondiale. Si l'on s'en rapporte aux seuls chiffres publiés de la banane et de l'ananas . (tableau 1.2.1.1.2.)
- de la part possible de cette production dans le commerce extérieur de ces pays.

Cette proportion est, en effet, le plus souvent négligeable, dans les conditions actuelles. (tableau 1.2.1.1.3.) mais la valeur des produits exportés par la Côte d'Ivoire (845.00 UC) met en évidence la place que ces produits peuvent prendre.

TABLEAU n° 1.2.1.1.1.

PRODUCTION RELATIVE D'ANANAS ET D'ANACARDE

A N A N A S

Pays	Production fruits (1962)	Population	Production/hab. kg/hab.
Hawaï	955.000	632.000	1.510
Brésil	276.000	70.000.000	3,9
Formose	192.000	11.000.000	17,4
Mexique	190.000	39.000.000	4,9
Côte d'Ivoire	23.000	3.750.000	6,2
Madagascar	7.000	5.500.000	1,2

A N A C A R D E

Pays	Production	Population	Production/hab.
Inde	65.000	450.000.000	0,14
Madagascar	1.000	5.500.000	0,18
Mozambique	142.000	6.500.000	21,8

(source F.A.O.)

TABLEAU n° 1.2.1.1.2.

EVOLUTION DES EXPORTATIONS EN TONNAGE DE FRUITS TROPICAUX

(en tonnes)

	Excepté bananes et ananas					Ananas frais						
	1961	1962	1963	1964	1965	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Cameroun	8,2	16,9	15,1	35,2	21,5	681	1353	1982	758	1009	1046	1187
Côte d'Ivoire	10,3	19,4	17,0	13,1	22,3	1152	3045	2100	1918	2630	4270	4459
Congo B	-	6,0	18,0	24,0	36,6	-	-	2	-	-	-	-
Congo K	-	0,4	0,6	-	-	-	-	-	0,2	0,7	-	-
Dahomey	-	-	-	2,9	1,2	-	-	-	-	-	-	-
Haute Volta	1,2	42,2	309,8	144,8	145,0	-	-	-	-	-	81	-
Madagascar	36,5	51,4	95,6	208,9	445,4	-	-	-	-	-	-	-
Mali	88,0	156,9	68,0	...	256,7	-	-	-	-	-	-	-
Niger	...	33,6	30	30	30	-	-	-	0,2	-	-	-
Sénégal	1,6	5,8	11,8	24,5	24,1	-	-	-	-	-	-	-
Somalie	-	-	-	-	-	-	-
Togo	-	0,1	0,6	0,4	0,1	-	-	-	-	-	-	-
Tchad	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R.C.A.	-	-	-	-	0,5	-	-	-	-	-	-	-
Tonnages approximatifs	145	350	600	500	1000	1800	4400	4100	2700	3600	5400	5650

Source : Statistiques douanières

EVOLUTION DE LA PRODUCTION D'ANANAS.

Tochon-Lepage, Paris - Editeur.

Quadrillé Semi-Logarithmique à 3 modules

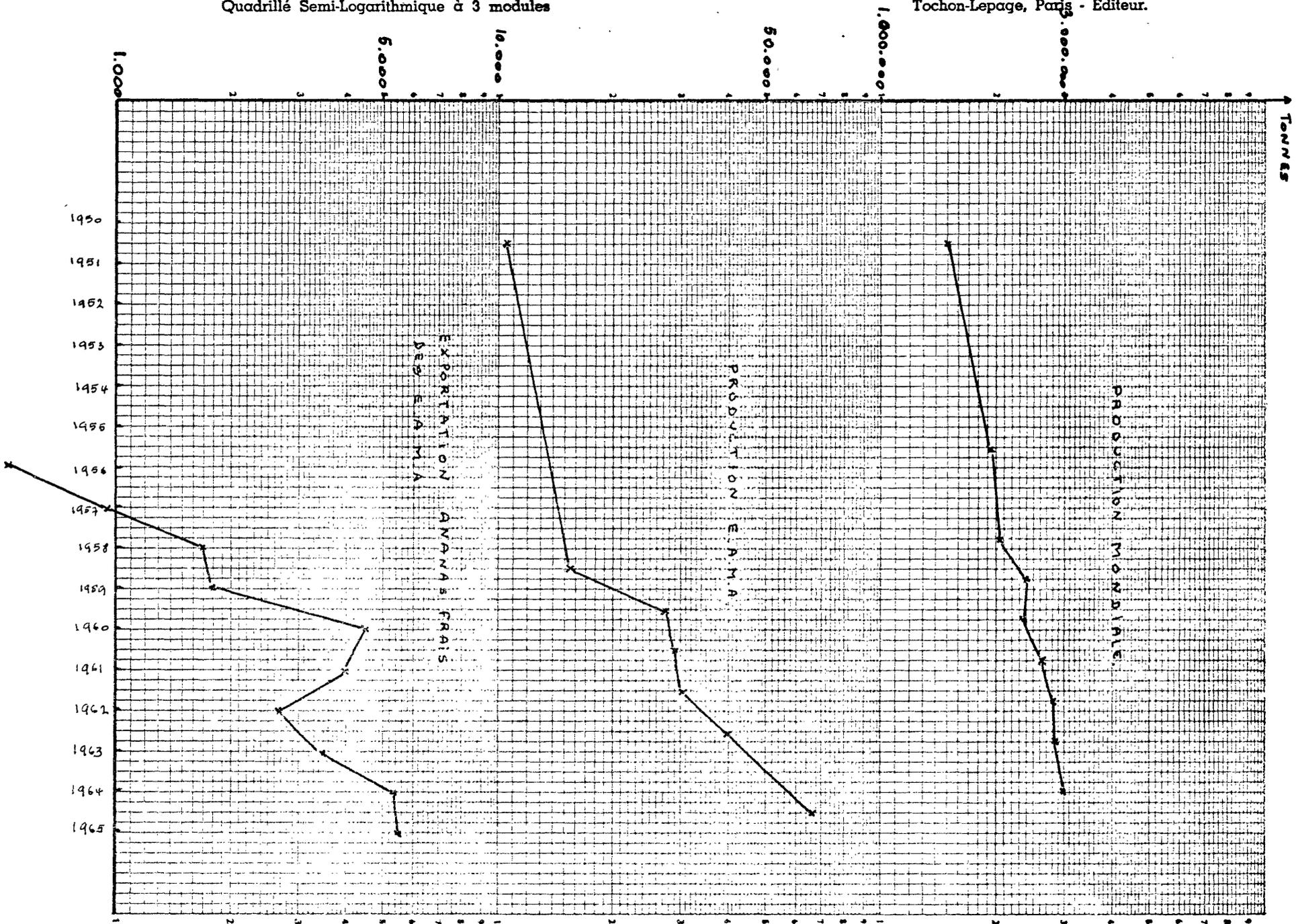


Tableau n° 1.2.1.1.3. - Place relative en valeur des exportations des fruits tropicaux en 1964

(valeur en milliers de dollars unité de compte)

Pays	Valeurs totales des exportations	Valeurs des exportations des fruits et conserves	Valeur des exportations des fruits tropicaux (sauf bananes)	Valeur des exportations des conserves de fruits	%, des fruits et conserves dans les exportations
Cameroun	121.440	4.157	194,3	-	33,3
Côte d'Ivoire	301.980	17.002	842	3.226	56,3
Dahomey	12.954	73	73	-	négligeable
Haute Volta	9.310
Madagascar	91.484	846	80,9	3,2	9,2
Mali	16.597	29,9	26,7	négligeable	négligeable
Sénégal	122.250	19,0	4,4	0,8	"
Togo	29.955	6,0	6,0	-	"
Centre Afrique	28.741	6,0	6,0	-	"
UED - Congo-Brazza	47.362	39,2	5,3	-	"
Gabon	91.080	-	-	-	0
Tchad	26.312	31,9	31,9	-	négligeable
Equateur	113.951	60.922	146	485	537,5
Equateur	9.310.400.000 de sucres	4.857.600.000 de sucres	12.144.000 de sucres	38.860.800 de sucres	

Source : statistiques douanières des pays fournisseurs de la C.E.E.

1.2.2.-Conditions Economiques et Techniques de la production :

Le tableau 1.1.1. fait ressortir la faible proportion des fruits exportés. Si les problèmes posés par la seule commercialisation des produits peuvent expliquer cette situation, un certain nombre de difficultés tiennent à la dispersion aussi bien variétale que spatiale de cette production.

L'analyse portera sur un certain nombre de problèmes techniques et certaines données purement économiques. La production se trouve dominée par des problèmes liés à la taille relativement faible des lots offerts, des problèmes de mise au point de culture, des problèmes de transport et des problèmes particuliers de prix de revient en culture.

1.2.2.1. - Conditions techniques

1.2.2.1.1. - Conditions de cultures favorables

En tout état de cause la faiblesse de la production n'est pas liée à la conjoncture écologique. En effet, aussi bien le climat que le sol conviennent, en général, et au moins dans une fraction limitée du territoire de chacun des pays associés, au développement des cultures de fruits tropicaux.

Il convient d'ailleurs de rappeler que le rendement à l'hectare des cultures fruitières est souvent important et peut atteindre pour l'ananas 60 tonnes à l'hectare. Le problème de terres disponibles n'est donc en général pas le problème limitant. De ce fait, une cartographie générale n'a pas une valeur absolue : un microclimat, une terre favorable, des hommes dynamiques, l'éclosion d'un ensemble fruitier d'une taille égale ou supérieure à ceux qui existent ou qui sont actuellement prévus peut se produire et un verger tiendra sa place sur le marché international.

Nous avons tenté néanmoins de représenter sur la carte ci-après, les pays actuellement producteurs de fruits tropicaux. Cependant, il faut tenir compte qu'une grande partie des tonnages commercialisés proviennent de micro-plantations situées aux alentours des villages et qu'il n'est pas possible de les désigner d'une façon précise.

TABLEAU n° 1.2.2.1.1.

PRINCIPALES EXIGENCES DES CULTURES

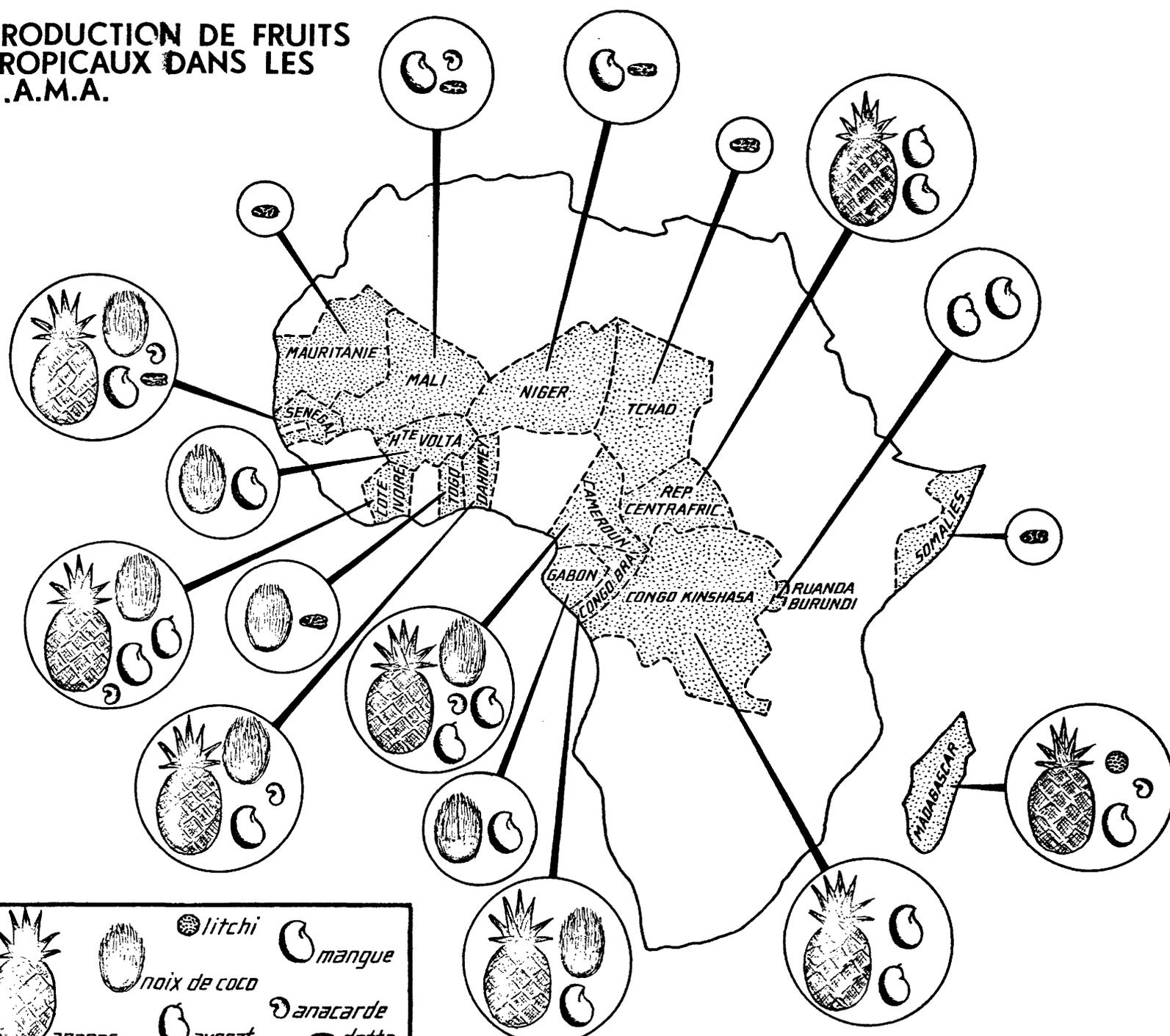
Fruits	Sols	Pluviométrie mm/an	Températures
Ananas	légers, bien drainés	> 1200 mm	21 à 35° C
Avocat	bien drainés	> 1200 mm	> 15° C (1)
Mangue	sol indifférent	(2)	> 2° C
Litchi	sol indifférent	2000 mm	1 à 35 ° C
Dattier	sol léger et perméable	1000 mm (1500 à 2000mm en sols salés)	> 10° (3)
Anacarde	sol indifférent	500 à 4000 mm	> 5°
Goyavier	sol indifférent	très souple	> 0°

(1) Sauf certaines variétés mexicaines 2 à 3° C

(2) > 1000 mm/an mais une seule longue saison préférable

(3) 22 à 25 ° C à la floraison.

PRODUCTION DE FRUITS TROPICAUX DANS LES E.A.M.A.



		 <i>litchi</i>	
<i>ananas</i>	<i>noix de coco</i>	<i>banane</i>	
			
	<i>avocat</i>	<i>datte</i>	

1.2.2.1.2. - Mise au point des cultures

Les producteurs ne disposent pas d'une technique très éprouvée. De plus, des facteurs économiques de commercialisation à l'exportation dominant les facteurs de production, les conditions culturales n'ont pas été l'objet des préoccupations des agriculteurs : densité de plantation, fumier et engrais, traitements antiparasitaires, modes d'exploitations ne font l'objet ni de doctrines ni de controverses.

Les producteurs évoluent donc dans un domaine vague, mal déterminé par leurs soins et de plus mal cerné par la recherche.

Si, dans le cas de l'ananas, des problèmes précis ont été posés aux chercheurs (étalement de la production sur toute l'année, par exemple), en ce qui concerne les autres fruits aucune orientation précise n'a été déterminée jusqu'à présent.

Le goût des consommateurs, le calendrier de production, sont autant de facteurs déterminés.

1.2.2.1.3. - Faible taille des lots offerts

Il convient de rappeler qu'une région comme le Vaucluse commercialise plus d'un million de tonnes de fruits et légumes et que la station de conditionnement qui, dans les conditions actuelles, a le meilleur rendement doit traiter environ 15.000 tonnes de produits rassemblés dans un périmètre de 20 kilomètres de rayon et aussi répartis dans l'année que possible.

Aucune région, aucune installation, dans les Etats Associés, n'approche de ces conditions considérés actuellement comme un idéal ; le plus gros tonnage de fruits traités l'est en Côte d'Ivoire avec 50.000 tonnes d'ananas, dont moins de 5.000 tonnes de fruits frais. Certaines productions en sont même très éloignées (expédition de mangues ou d'avocats).

De ce fait, les produits de conditionnement, commandés en petites quantités, caisses, cartons, constituent une charge très lourde : 0,081 U C par kilo, au lieu de 0,025 U C pour la pomme, et il en est de même pour l'ensemble des frais de manutention-transit souvent très mal organisée, et pour l'utilisation et l'amortissement des locaux.

De plus, l'écoulement d'un produit périssable exige très fréquemment, chaque fois qu'un entreposage frigorifique ne peut corriger les conditions de conservation, une organisation de l'évacuation des produits liés au rythme de la production en fonction de la capacité de la cale frigorifique du bateau ou du transporteur aérien et des rotations avion ou bateau.

Dans l'état de la production, ces diverses mesures sont difficilement envisageables, les fruits étant très souvent cueillis et non récoltés : la production est également écoulée sur les marchés européens dans des conditions précaires, le service commercial est lourd, les pertes souvent très importantes (50 % des avocats dans certaines expéditions).

1.2.2.1.4. - Délais envisagés par l'expansion d'une culture fruitière

Le niveau relativement bas de la production des fruits tropicaux dans les E.A.M.A. l'hétérogénéité de cette production et le caractère embryonnaire des exportations posent dans presque tous les Etats le problème du développement de cultures fruitières et donc la mise en place de plantations adaptées à cette fonction.

Dans ces conditions, le développement de ces cultures va nécessiter des délais relativement longs dans lesquels il est possible de distinguer :

- une phase de préparation dont la durée est au minimum de l'ordre de deux années
- des délais techniques d'échelonnement des plantations et d'entrée en production.

1.2.2.1.4.1. - La phase préparatoire

Elle se caractérise par des interventions orientées sur :

- La formation de personnel qualifié. Le personnel doit cumuler un certain nombre de connaissances agricoles de base et une spécialisation dans le domaine particulier de son emploi. Cette formation va exiger certains délais, au moins un cycle culturel complet et la disposition d'un minimum de champs de démonstration.
- La mise au point du matériel végétal nécessaire à la constitution des vergers et plantations. Il doit être rassemblé, essayé dans ses diverses variétés et multiplié. Il convient donc, d'une part, de disposer de collections dont ne disposent pas tous les Etats.

Mais en tout état de cause, la demande massive de matériel végétal de propagation nécessite la création de centres de multiplication. La création et l'aménagement de tels centres d'une part, leur mise en production de l'autre nécessiterait également certains délais.

1.2.2.1.4.2. - Les délais techniques d'échelonnement des plantations et d'entrée en production.

Les plantations nécessitent d'une part la fourniture de plants, d'autre part des travaux importants sur les terres mêmes destinées à la plantation. Un échelonnement dans le temps est nécessaire pour obtenir un heureux équilibre entre les frais d'investissement liés à la phase préparatoire et la production proprement dite.

L'entrée en production des nouvelles plantations nécessite des délais plus ou moins longs selon les espèces considérées.

Espèces fruitières	Délai d'entrée en production	Entrée en pleine production
Ananas	18 mois	18 mois
Avocatier	3 ans	7 ans
Anacardier	3/4 ans	
Agrumes	4/5 ans	7 ans
Manguier	5/6 ans	10 ans
Dattier	6/7 ans	10 ans

1:2.2.1.4.3. - Calendrier d'un développement de cultures fruitières

Les programmes de plantations nouvelles nécessiteront donc des délais importants. Ils ne pourront être diminués que dans les quelques rares cas où le capital agricole en place pourra être mobilisé en mettant en place certaines mesures expéditives (greffage de plants) ou utilisation directe d'une production locale (litchi). Mais en tout état de cause cette phase de cueillette améliorée est très rapidement relayée par une phase de culture industrielle.

En effet, si la méthode de cueillette donne très rapidement satisfaction, les recherches en matière d'amélioration de productivité conduisent presque toujours à une culture spécifique : productivité du ramassage, application de traitements et engrais, adoption de nouvelles variétés plus productives, conduisent très vite à une spécialisation qui n'est apportée que par la culture pure.

Le seul problème posé est celui de l'utilisation rationnelle du potentiel de production existant et son enrichissement progressif avant de passer à la culture spécialisée. La solution ne peut être trouvée que dans le cadre d'une recherche des débouchés actuels et prévisibles dans les quelques années à venir.

1.2.2.1.5. - Conditions particulières de mise en marche à l'exportation

Il est important de noter la dissociation existant entre le marché local et le marché d'exportation. Les exigences particulières de ce dernier, relatives aussi bien au stade de maturité, à la qualité des fruits, à leur conditionnement, voire à leur saveur, tendent à créer un marché parallèle des fruits d'exportation.

Or, ce marché est très étroit. Si l'on fait abstraction de l'ananas, il intéresse moins de 2 % de la production des fruits. L'ananas, du fait de ses avantages technologiques qui en font un fruit particulier est spécialement cultivé pour l'exportation.

L'ananas en effet, présente l'avantage de pouvoir être relativement facilement désaisonné, par un traitement particulier qui provoque la floraison et donc la formation du fruit dans un délai connu. Cet avantage a pu être exploité en conserverie notamment et les usines peuvent fonctionner plus de 220 jours par an au lieu de 140 jours par an pour les usines de conserve des pays tempérés.

La vente du fruit frais reste plus soumise aux conditions climatiques locales qui, par l'insolation, peuvent jouer sur la couleur et l'acidité du fruit mais aussi sur la fragilité au transport.

Les particularités de l'ananas l'ont néanmoins introduit dans la famille des cultures industrielles et sa production comme sa commercialisation se trouvent rassemblés le plus souvent entre des mains relativement puissantes de sociétés de conserveries ou d'exportations en frais.

Les autres fruits en sont au stade d'expéditions aléatoires, tentées par des producteurs ou des commerçants séduits par les possibilités du marché. Il est à cet égard intéressant de noter les variations annuelles des exportations des divers Etats : la Haute Volta exporte 42 tonnes, puis 310, puis 140. Le Mali 88, 156 puis 68 tonnes etc...

Les courants commerciaux ne s'établissent qu'à travers un ou deux individus sans que ces échanges puissent atteindre un équilibre statistique. Les divers opérateurs cherchent leur voie. Ils sont peu nombreux. Ils ont le plus souvent une surface financière limitée.

La transformation locale de ces fruits rencontre des difficultés du même ordre : marché intérieur inexistant, incapable de servir de support à un marché d'exportation. La transformation de ces fruits se heurte, dès qu'il s'agit de conserverie au calendrier particulier de chaque espèce susceptible d'être transformée.

L'usine de conserve moderne semble avoir une capacité comprise entre 10 et 20.000 tonnes, chiffre difficile à envisager à l'heure actuelle, pour la mise en conserve de fruits tropicaux ; d'autant plus difficile que le jumelage avec d'autres produits de conserve n'apporte pas tout l'intérêt que l'on pouvait espérer y trouver.

Les préparations particulières des fruits, le traitement du produit impliquent un matériel et souvent une organisation très différente d'un fruit à l'autre. Seuls, certains frais généraux seraient susceptibles d'un meilleur étalement, les frais de fabrication restant liés à la durée du traitement des fruits d'une espèce déterminée et aux frais propres de la chaîne de fabrication.

1.2.2.1.6. - Conservation et transport

Il existe une assez grande disparité entre les connaissances qui se rapportent au problème des techniques de production et celles qui ont trait aux aspects biologiques de la conservation.

Les conditions de conservation doivent être telles que le produit présente à l'arrivée toutes ses qualités extérieures et intrinsèques de fraîcheur et de maturité. La teneur en vitamine, les qualités gustatives et organoleptiques doivent être conservées dans les meilleures conditions.

Toutefois il est possible de classer en trois groupes les facteurs qui ont des incidences sur la conservation du produit et sa présentation au consommateur :

- des facteurs liés à la variété et à l'époque de récolte,
- des facteurs liés aux conditions de manutention,
- des facteurs liés aux conditions de conservation proprement dites (température, teneur en eau, etc...).

1.2.2.1.6.1. - Les facteurs liés à la variété et à l'époque de récolte

Dans une même espèce végétale, toutes les variétés sont loin d'avoir un comportement identique ce qui rend difficile toute généralisation des observations. De même, le climat et le sol, en ayant une influence sur le fruit, ont une influence sur sa conservation. Il convient donc de connaître les possibilités de conservation, la résistance au transport ou l'appétit particulière de chaque variété dans des conditions de culture déterminées.

Mais, si le fruit détaché de la plante est un organisme vivant et qui doit le demeurer, parfois plusieurs semaines après la cueillette, tout en conservant un potentiel d'évolution conduisant notamment à la maturation, ces phénomènes sont souvent commandés par l'époque de cueillette.

Quel est le phénomène de la maturation des fruits ? Les amidons et les sucres se transforment en glucose et fructose, le degré d'acidité baisse, l'arôme se développe, la pulpe s'amollit, la couleur du fruit se modifie. Ces transformations sont le résultat d'une accélération des actions des enzymes ou diastases : ces stimulants sont des protéines particulières qui agissent que dans certaines conditions d'acidité (PH des fruits) et de température. La modification de l'acidité des fruits est le résultat de l'action cumulée de certaines de ces diastases et de la respiration conduisant à la transformation de certains des constituants initiaux des fruits. Deux séries de phénomènes vont donc intervenir : 1° l'état de l'équilibre biologique au moment de la cueillette, 2° la conduite ultérieure de l'évolution vers la maturation.

La recrudescence des transformations internes des fruits, se traduit par une augmentation de l'intensité respiratoire et s'appelle phase climactérique. En général, pour une bonne conservation, l'époque idéale de cueillette se situe dans la quinzaine de jours précédant le début normal de cette phase en végétation sur l'arbre. Les fruits, cueillis avant cette période, sont arrêtés dans leur croissance, manquent de coloration et mûrissent irrégulièrement. Une cueillette en phase climactérique fournit naturellement des fruits à évolution trop rapide et, en tout état de cause, difficiles à diriger.

La définition de l'époque de cueillette doit donc être faite variété par variété. Elle intègre, bien sûr, les conditions de conservation, mais également la taille des fruits et le rendement à l'hectare des plantations considérées (les variations peuvent être de l'ordre de 15 %).

1.2.2.1.6.2. - Les facteurs liés aux conditions de manutention Les problèmes d'emballage

Toute blessure, sur un fruit, va entraîner d'une part des réactions locales - développement d'une flore microbienne, pourriture, etc... - d'autre part, des réactions en chaîne, en constituant un pôle de développement et d'accélération d'ensemencement microbien, mais en contribuant par une modification du milieu gazeux - augmentation de la teneur en gaz carbonique ou éthylène - à changer l'évolution générale du lot de fruits en cause.

Il est donc particulièrement nécessaire de veiller, en plantation et au cours de toutes les manipulations et transports, à ne pas blesser les fruits.

Les emballages contribuent à la conservation des fruits dans trois domaines

- la protection mécanique,
- la tolérance aux échanges gazeux,
- la tolérance aux échanges thermiques.

1.2.2.1.6.2.1. - La protection mécanique

Peut être assurée par des matériaux de toutes natures. Elle pose des problèmes de taille et de poids d'emballage, vide et plein, d'importance de lots au moment de la commercialisation, de conditions de stockage, de prix.

Les caisses en bois, en bois armé, en bois reconstitué, en carton s'opposent fréquemment. Le choix est fonction des conditions économiques mais il peut avoir une incidence sur la commercialisation du produit. Il semble que le carton progresse rapidement.

Si, toutefois, dans ce dernier cas, on recherche une résistance particulière à l'humidité, il convient de noter que des cartons de trop bonne qualité, conservant des formes géométriques pures, ont pu donner lieu à des déboires, leur empilement étant trop parfait et les échanges gazeux et thermiques trop limités ou inhibés de ce fait.

1.2.2.1.6.2.2. - La tolérance aux échanges gazeux

On la souhaite, en principe, totale ; une augmentation de teneur en gaz carbonique entraîne notamment des fermentations alcooliques et une maturation s'il s'agit d'éthylène.

Toutefois, si les fruits sont placés dans certaines conditions de température limitant l'activité des cellules et l'émission de gaz carbonique, on a pu rechercher une limitation des échanges en vue de conserver notamment une grosse teneur en eau : le litchi, à 2° C, dégage peu de CO² et les essais, qui ont été faits, montrent qu'il se conserve bien en sacs de polyéthylène de 40 microns, non perforés, permettant néanmoins quelques échanges gazeux. En sacs de rilsan, les fruits sont asphyxiés : saveur aigrelette, couleur tirant sur le brun, odeur de fermentation.

1.2.2.1.6.2.3. - La tolérance aux échanges thermiques

Elle est importante, surtout en début de réfrigération.

- Une augmentation de température des cellules des fruits, entraîne une plus grande ouverture des méats, une plus grande tension de vapeur d'eau à leur niveau, et un accroissement de la transpiration ; inversement, un fruit chaud, porté en chambre froide, perd énormément d'eau s'il s'y refroidit doucement.

- Un refroidissement hétérogène va entraîner un comportement hétérogène.

Il convient donc pour limiter les pertes de poids, pour obtenir un fruit de meilleure allure, et des lots homogènes, d'avoir un système permettant de bons échanges.

Il est à noter que des refroidissements préalables peuvent être envisagés mais les conditions d'échange gazeux vont alors dominer le problème d'échanges thermiques.

1.2.2.1.6.3. - Les conditions de conservation proprement dites

Il convient de les définir quant à la température, le conditionnement de l'air (teneur en gaz et teneur en eau), éventuellement la luminosité.

1.2.2.1.6.3.1. - La température

Plus elle est basse, plus le fruit évolue lentement ; mais il existe, pour chaque fruit, une valeur critique en dessous de laquelle, soit les tissus s'altèrent, soit des désordres se produisent dans la maturation. Aux températures trop élevées, comme aux températures trop basses, la maturation est impossible.

Les conditions optimum de température sont indiquées dans le tableau joint (1.2.2.1.6.3.). Compte tenu de la remarque précédente, les conditions constituent des minima et les tolérances ne peuvent être acceptées que par valeurs supérieures.

Les variations entraînent une durée de conservation plus faible, une diminution de la valeur des fruits, des pertes plus grandes par simple évaporation ou par pourriture. Il est difficile d'établir une loi économique liant les pertes aux écarts. En effet, suivant les saisons et les précautions initiales dans la manutention des fruits, les pertes sont plus ou moins importantes.

Il convient de signaler que les ananas voyagent couramment dans les cales des bananiers (13 ° à 17 °) mais les pertes sont souvent supérieures à 7 % même sur la Côte d'Ivoire avec les bananes Poyo qui voyagent à 13 °C.

1.2.2.1.6.3.2. - Le conditionnement de l'air
teneur en gaz, teneur en eau

La teneur en gaz carbonique et en oxygène conditionnent la maturation et les fermentations alcooliques. Une légère augmentation de la teneur en CO² et une diminution de l'oxygène favorisent la conservation. Il convient d'exclure l'éthylène et l'acétylène qui sont d'énergiques stimulants de la maturation.

La teneur en eau doit en général être élevée, voisine de la saturation, pour éviter les pertes. Elle est indiquée sur le tableau joint en annexe.

TABLEAU n° 1.2.2.1.6.3.

CONDITIONS OPTIMALES DE CONSERVATION

Fruit	Température	Humidité relative	Durée de conservation	Observations
Fraise	-0,5 à 0	85 à 90%	5 jours	Le transport par avion est indiqué.
Raisin	-1 à 0	85 à 90%	2 mois	N'évolue pas pendant le transport, doit être récolté à la maturité de consommation.
Ananas	+8° C	95 à 90%	2 à 4 semaines	En été le transport entre le port maritime et le lieu de consommation peut conduire à une dessiccation avec fanaison de la couronne. Degré de maturité à choisir en fonction de la durée de transport.
Avocat	5 à 7° C	90%	2 à 3 semaines	Le degré de maturité est difficile à estimer à la récolte. L'avocat dégage de l'éthylène au moment de la récolte et ne doit pas être transporté avec des fruits sensibles à l'éthylène.
Orange	2 à 7° C	85 à 90%	1 à 4 mois	Température de conservation et durée de stockage variant en fonction de la variété et du lieu de production.
Mandarine	4 à 7° C	85 à 90 %	3 à 6 semaines	
Citron vert	11 à 14°C	85 à 90%	1 à 4 mois	
Citron coloré	0 à 4°C	85 à 90%	3 à 6 semaines	
Pomélo	0 à 10°C	85 à 90%	3 semaines à 6 mois	
Litchi	-0,5 à 1	90%	2 à 3 semaines	Le litchi demande un conditionnement spécial pour éviter le brunissement de la peau du fruit qui est très sensible à la dessiccation et à l'action de la température.
Mangue verte	10° C	90%	2 à 5 semaines	
Mangue colorée	5 à 8° C	90%	2 à 3 semaines	
Mangoustan	11 à 12°C	90%		
Papaye	7° C	90 %	3 semaines	
Banane	11,7° C	95 %	2 semaines	

1.2.2.1.6.4. - Application pratique de ces prescriptions

1.2.2.1.6.4.1. - Transport avion

Le transport par avion se fait presque toujours à des températures non contrôlées, mais en veillant, toutefois, à ce que les cales soient maintenues à des températures positives.

Compte tenu de la diminution des manipulations et des soins apportés, les emballages peuvent être plus légers que les emballages maritimes, donc moins onéreux.

Le raccourcissement des délais de transport a pour corollaire des pertes de poids moindres, soit par diminution de l'évaporation, soit par diminution des avaries.

1.2.2.1.6.4.2. - Transport bateau

Les quantités de fruits tropicaux transportés sont, en général, de trop minime importance pour que les optima de transport soient respectés comme il a été dit ci-dessus. Dans ces conditions, une rapide revue des possibilités et des réalisations va être faite :

- Ananas

L'ananas, qui devrait être transporté à 8° C, l'est fréquemment à 12° C; mais il doit être cueilli assez vert. Le degré hygrométrique doit être élevé (supérieur à 90 %).

Il convient de noter que les fruits mûrs peuvent supporter des températures descendant jusqu'à 2° C. Les fruits mûrs peuvent donc être stockés, avant la vente, à cette température.

S'agissant du conditionnement, il semble que les cartons de papier ondulé perforés donnent les meilleurs résultats. Toutefois, un tonnage important voyage encore dans des caisses en bois déroulé armé; les fruits sont placés dans les alvéoles d'un matelas de "fribenap" en accordéon ou sur des matelas en paille de riz.

- Avocat

La température de transport la plus indiquée est voisine de 5° C mais, comme la capacité actuelle des navires en chambres réfrigérées à cette température est faible, il s'est avéré possible de les transporter à 8° C à condition de ne pas les récolter à un degré de maturité trop avancé et de les maintenir sous régime du froid jusqu'à la vente au détail.

Le transport à 12° C (température de bananiers) ne peut s'envisager qu'en emballage en matière plastique amenant un enrichissement en gaz carbonique. On note, grâce à ce procédé, un gain de poids de 5 à 6 % dûs à la diminution de l'évaporation. Les taux de frêt dans ces conditions sont peu élevés.

- Mangue

La température idéale est 10° C. Elle tolère cependant 12° C. Il est toutefois intéressant de noter que lorsque les mangues sont dans un état de maturité avancé (coloration partielle de la peau) elles peuvent être conservées à 5° C.

- Litchi

Sa température critique est voisine de 0° C mais il présente des difficultés particulières en ce qui concerne la conservation et la coloration de sa peau qui brunit si des précautions ne sont pas prises.

Les litchis dès la cueillette doivent être refroidis dans de l'eau glacée et, après simple égouttage, enfermés dans des sachets de polyéthylène de 4° environ. Ils doivent être maintenus sous régime du froid jusqu'à la vente.

1.2.2.1.7. - Problèmes de conserverie

1.2.2.1.7.1.

La répartition des charges dans une conserverie de fruits européenne et une analyse des comportements va permettre d'apprécier les problèmes particuliers posés aux conserveries de fruits tropicaux implantés sur les lieux de production.

1.2.2.1.7.1.1. - Frais industriels

<u>Matière première</u>	: achat des fruits (et du sucre)	50 %
<u>Emballage</u>	: boîte, étiquette et carton	15 %
<u>Main d'oeuvre directe:</u>		5 %
<u>Frais généraux :</u>		30 %
	- amortissements des bâtiments et du matériel	
	- main d'oeuvre non directement affectée	
	- frais financiers	
	- frais de gestion et d'entretien	

I = 100 %

1.2.2.1.7.1.2. - Frais commerciaux

frais de siège et d'administration : 25 % de I.

Le comportement des industriels est le suivant : il est basé sur une recherche de la valorisation optimum des fruits.

Les bons fruits entrent dans des fabrications où ils sont gardés le plus entier possible ; les fruits au sirop.

Les fruits de second choix sont immédiatement transformés en confitures, la dernière fraction est stabilisée au gaz sulfureux (SO₂) et sera ultérieurement traitée ou confiée à des sous marques pour être transformée le plus souvent en confitures tous fruits vendus avec 20 à 30 % de moins value par rapport aux précédentes.

1.2.2.1.7.2.

Deux postes sont importants :

Les frais généraux et les achats de fruits. Le premier implique une recherche de volumes importants à traiter pour en diminuer l'incidence. Le prix d'achat des fruits est une donnée du marché et la culture en vue de la confiturerie exclut les possibilités d'achats d'excédents à bas prix.

La recherche de quantités conduit à des usines "tous fruits" ce qui a deux conséquences :

- 1) d'augmenter les frais de transport des fruits dans la mesure où les cultures n'ont pas le même habitat et dans les pays aux transports onéreux,
- 2) d'exiger des équipements intérieurs diversifiés qui augmentent les charges (installations de dénoyautage et de préparations particulières).

Pratiquement, très souvent, seules les fins de chaînes (autoclaves, sertisseuses, mises en carton) sont identiques.

L'ananas étant mis à part (voir 1.2.3.1.6.) les conserveries de fruits tropicaux ne sont donc pas mieux placées que les usines traitant des fruits tempérés. De plus, la hiérarchisation des qualités ne peut se résoudre aussi facilement qu'en Europe ce qui risque de conduire à une augmentation relative du poste "matières premières".

La boîte et l'emballage interviennent peu dans le prix de revient, 15 % environ. Il convient de signaler que si la boîte revient en Europe à 0,051 UC et l'étiquette à 0,010 UC (la boîte lithographiée (1), commandée en quantités raisonnables, a sensiblement le même prix), des variations plus ou moins importantes peuvent être notées.

(1) Lithographie : procédé d'impression directe sur la boîte de conserve.

Le transport des boites vides est souvent onéreux et peut augmenter de près de 50 % le prix des boites. Par contre des installations intégrées de fabriques de boites -qui permettent d'en diminuer le prix de 50 %- ne peuvent s'envisager que pour des unités de plus de 30 à 40.000 tonnes.

1.2.2.1.8. - Autres conditions de conservation
Lyophilisation - Jus réfrigérés ou congelés

1.2.2.1.8.1. - La lyophilisation

Permet d'obtenir des poudres de fruit gardant au mieux les qualités organoleptiques originelles surtout si certaines précautions sont prises pour éviter l'entraînement, par la vapeur d'eau, de certaines matières volatiles qui constituent l'arome, et leur dépôt dans la glace piégée dans les appareils. Toutefois ces méthodes sont encore onéreuses si elles sont adaptées à des produits onéreux, à production variable, et à cours spéculatif. L'exemple de la framboise et du cassis est souvent cité.

1.2.2.1.8.2. - Les jus réfrigérés ou congelés

Il convient de signaler l'existence, aux USA, de deux circuits :

- Celui du "chilled juice" qui est un produit simplement pasteurisé après obtention du jus et immédiatement refroidi sans congélation. Il est transporté sous froid par semi-remorques ou bateaux jusqu'au lieu de consommation. Destiné à une consommation rapide, il est souvent vendu dans un conditionnement en carton paraffiné.
- Les concentrés congelés constituent un moyen économique de conservation mais l'arôme très fragile des jus d'orange n'est pas conservé. Seul un procédé qui consiste à réincorporer du jus frais permet d'améliorer le produit. Mais la conservation de ces produits nécessite leur maintien à -20° C et une chaîne de froid continue que l'absence de congélateurs rompt en Europe actuellement.

1.2.2.1.8.3. - Note sur les définitions

En ce qui concerne les termes congélation, surgélation et lyophilisation, il n'existe pas encore de définitions internationales.

Mais la question est étudiée et nous avons relevé dans un projet proposé à l'organisation de la CEE pour l'Industrie des Fruits et Légumes Surgelés les définitions des qualificatifs suivants :

- congelé : solidifié partiellement ou complètement par l'influence du froid mais n'est pas ou n'est plus surgelé
- surgelé : congelé à une vitesse moyenne d'au moins 1 cm par heure à une température à coeur d'au moins -18° C et maintenu à cette température.

Nous avons trouvé, également dans ce projet, la définition de la surgélation : "procédé de refroidissement ultra rapide et de conservation basé sur le traitement par le froid profond et le maintien sous régime continu de basse température dont la vitesse de pénétration du froid est de 1 cm ou plus par heure à condition que le produit traité dans l'appareil surgélateur atteigne au centre de la masse en 4 h au plus une température de -18° C ou moins avec une tolérance limitée à un maximum de 3° C."

"Pour certains produits (non mentionnés) la commission peut modifier par une directive les prescriptions concernant la vitesse de pénétration du froid, dans la mesure où cette modification est conforme aux connaissances techniques nouvelles sans qu'elle puisse porter atteinte à la qualité".

Pour la France, il existe un décret n° 64-949 du 9.9.1964 portant règlement d'administration publique en ce qui concerne les produits surgelés pour l'application de la loi du 1.8.1905 sur la répression des fraudes.

Pour l'Allemagne Fédérale, il existe des directives pour les aliments surgelés où on retrouve les mêmes éléments que dans la définition de la surgélation donnée précédemment, c'est à dire température à coeur de -18° C, vitesse de pénétration d'au moins 1 c m par heure.

La lyophilisation est une déshydratation par évaporation sous vide à basse température "cryo-concentration".

Cette technique particulière présente à la fois les avantages de la congélation et de la déshydratation et est obtenue en trois phases successives : un refroidissement et deux déshydratations.

1.2.2.2. - Conditions économiques

1.2.2.2.1. - Problème de prix de revient des cultures

Il est dans la plupart des cas difficile à définir en valeur absolue ou en valeur relative : l'exemple de l'ananas peut être pris. Lui seul en effet a fait l'objet de plantations importantes sur lesquelles des observations applicables d'ailleurs partiellement aux autres cultures ont pu être pratiquées.

En ce qui concerne l'ananas, l'I.F.A.C. - Institut Français de Recherches Fruitières Outre-Mer - avance les chiffres suivants :

OPERATIONS	FORMOSE		ANTILLES	COTE D'IVOIRE
	Plantations non mécanisées	Plantations mécanisées	Plantations mécanisées	Plantations mécanisées
Labour Préparation des rejets Plantation Fumure Traitements Entretien Traitements floraison	1 200 journées	640 journées	480 journées	483 journées
Prix de la journée	0,35 UC	0,35 UC	3,14 UC	0,77 UC
Prix de la main-d'oeuvre	426 UC	227,5 UC	1670 UC	372 UC
Fourniture produits Travail mécanique	364 UC	585 UC	1350 UC	1455 UC
TOTAL	790 UC	813 UC	3100 UC	1835 UC
Frais généraux	158 UC		609 UC	1012 UC
Coût à l'hectare	1012 UC		3650 UC	2860 UC

Les frais généraux amortissements, direction de l'entreprise, varient pour chaque affaire.

A Formose, ils sont estimés à 20 % seulement du prix de revient qui apparaît donc voisin de 1.012 UC/ha.

Aux Antilles, où les terres appartiennent de longue date aux propriétaires et où l'encadrement est relativement moins cher qu'en Afrique, on peut l'estimer à 609 UC/ha, ce qui conduirait à un prix de revient/ha voisin de 3.650 UC.

En Afrique, où les frais de débroussement sont élevés (600 à 800 journées de manoeuvres), les frais d'encadrement importants (personnel expatrié), on peut les estimer à 1.012 UC/ha, ce qui conduirait à un prix de revient/ha de 2.840 UC.

Le prix de revient théorique d'un kilo d'ananas serait, compte tenu des rendements moyens pour chaque type de production :

Formose	0,018 UC
Antilles	0,061 UC
Côte d'Afrique	0,047 UC

Ces prix de revient mettent en évidence la situation délicate dans laquelle se trouvent les E.A.M.A. qui ont en général une mauvaise productivité liée à la formation insuffisante de leur personnel, aux faibles quantités produites.

Le prix de revient, en effet, comporte une part importante de main-d'oeuvre et d'encadrement, poste d'autant plus important que la main-d'oeuvre est inexpérimentée et les cadres très chers. Il est toutefois possible de penser que malgré un relèvement sans doute inéluctable du prix de la journée de manoeuvre dans les E.A.M.A. la productivité du personnel s'accroîtra et que les prix de revient pourront être, de ce fait, abaissés. Il est toutefois significatif de voir les entreprises, malgré le coût relativement bas de la main-d'oeuvre, s'orienter délibérément vers une certaine mécanisation réduisant sensiblement les frais d'encadrement (telle serait également l'orientation adoptée par des établissements hawaïens dans leurs extensions africaines).

Les autres éléments du prix de revient sont constitués par les traitements et les engrais, la préparation mécanique du sol et les transports sur plantation.

Les postes engrais et traitements sont fonction des conditions locales (sols plus ou moins riches, infestation ou absence de cochenille). Si au début des plantations, ce poste peut être rayé, il s'alourdit ensuite techniquement à peu près nécessairement, notamment du fait de l'épuisement des sols, mais le progrès économique : adaptation du matériel, diminution relative des frais généraux, meilleure connaissance des calendriers d'application, peut contribuer à réduire dans des proportions non négligeables les coûts et notamment dans la mesure où les plantations augmentent en surface et en production.

Il peut en être de même des transports dans les Etats, voire dans les relations entre pays producteurs et pays consommateurs.

1.2.2.2.2. - Considérations générales des différents prix FOB

1.2.2.2.2.1. - Ananas frais

1.2.2.2.2.1.1. - Pays exportateur : Portugal

Selon que les fruits sont envoyés vers l'un ou l'autre pays de la Communauté les prix FOB varient sensiblement.

On constate néanmoins (tableau ci-dessous) que les différences CAF moins FOB varient moins que les prix FOB. Cela signifie que, dans le cas du Portugal (ananas des Açores) les frais d'assurance et de transport sont sensiblement pareils malgré que les destinations soient assez différentes : Paris, Anvers, Hambourg ou Gênes par exemple.

Prix moyens en 1965

Prix en UC/Kg

Pays destinataires	Prix FOB UC/kg	Prix CAF moins prix FOB
France	0,321	0,233
U.E.B.L.	0,323	0,255
Allemagne R.F.	0,273	0,271
Pays Bas	0,314	0,261
Italie	0,367	(0,191) (1)

Source : statistiques d'exportations du Portugal

(1) Le prix CAF date de 1963.

1.2.2.2.2.1.2.

Pays exportateur : Martinique

Nous possédons cette fois, beaucoup moins d'information car seule la France et l'Allemagne désignent précisément dans leurs statistiques d'importations les provenances de la Martinique.

Prix FOB de l'ananas de Martinique 1965

Prix en UC/Kg

Pays destinataires	Prix FOB UC/ 1 kg	Prix CAF moins prix FOB
France	0,100	0,172
Allemagne R.F.	0,100	0,422

On constate qu'il y a grande différence entre le coût des assurances et de fret pour les ananas destinés à la France et pour ceux à destination de l'Allemagne. Cela est concevable puisqu'on sait que la Martinique est un Département Français d'Outre-Mer. Il va de soi que les prix sont plus favorables à la Métropole qu'à un pays étranger.

1.2.2.2.2.1.3.

Pays exportateur : Côte d'Ivoire

Si les prix FOB ont encore une certaine cohérence, il n'en est pas de même -ainsi que le montre le tableau- des prix d'assurances et de transport, selon les destinations.

Ainsi le chiffre italien n'est pas à retenir parce qu'inimaginable. Par contre la différence entre l'Allemagne et la France est frappante. Il serait peut être plus économique pour les Allemands d'acheter leurs ananas en France!

Prix en UC/Kg

Pays destinataires	Prix FOB UC/ 1 kg	Prix CAF moins prix FOB
France	0,180	0,189
Allemagne R.F.	0,104	0,444
Italie	0,333	0,019

1.2.2.2.2.1.4.

Pays exportateur : Brésil

Le Brésil exporte uniquement vers l'Allemagne et les Pays Bss. Il nous a semblé cependant utile de noter à titre de comparaison des prix FOB pratiqués à l'égard de certains de ses voisins tels l'Argentine et le Chili. Les prix FOB varient du simple au double !

Prix en UC/Kg

Pays destinataires	Prix FOB UC/kg	Prix CAF moins prix FOB
Allemagne R.F.	0,059	0,101
Pays Bas	0,059	0,082
(Argentine	0,060)
(Chili	0,117)
(Uruguay	0,068)

1.2.2.2.2.2.

Ananas en conserve

1.2.2.2.2.2.1.

Pays exportateur : Formose

Nous nous penchons à présent sur les prix FOB des conserves. Ces prix sont assez similaires dans les 6 pays. Ils varient de 0,190 UC à 0,286 UC. Par contre on constate que les coûts d'assurances et de frêt (c'est à dire la différence entre CAF et FOB) sont très nettement inférieurs aux coûts relatifs aux ananas frais.

Prix en UC/Kg

Pays destinataires	Prix FOB UC/kg	Prix CAF moins prix FOB
France	0,286
U.E.B.L.	0,246	0,006
Allemagne R.F.	0,190	0,010
Pays Bas	0,227	0,017
Italie	0,208

1.2.2.2.2.2.

Pays exportateurs : les autres

Il n'a pas été possible d'analyser les prix FOB des autres origines car ils sont, soit inconnus, soit inutilisables.

Ainsi, par exemple, les USA auraient un prix FOB à destination de la France de 0,398 UC alors que les prix CAF est 0,321. De même en Allemagne prix FOB 0,309 UC, prix CAF 0,296. On voit mal dès lors les commentaires que l'on pourrait faire sur de telles situations.

1.2.2.2.3. - Coût de transport

A partir des informations que nous possédons et des estimations que nous avons faites, nous avons dressé le tableau 1.2.2.2.3. donnant en unité de compte, les coûts comparés du transport par bateau et par avion d'un kilo d'ananas frais. Ce tableau purement exemplatif, donne cependant une idée des différents postes qui composent le coût d'1 kg de fruit vendu aux Halles de Paris.

Il va de soi que les montants varient d'un mois à l'autre, d'un pays à l'autre selon l'organisation de l'emballage, de l'embarquement, du débarquement et du transport vers les halles.

1.2.2.2.3.1.

Nous donnons ci-dessous, les composantes des frais de départ d'une tonne d'ananas de la Côte d'Ivoire (en 1965) :

- cotisation de la Fédération	0,81 UC/t
- frais main-d'oeuvre de la Cofafruit	0,81 UC/t
- taxe phytosanitaire	2,62 UC/t
- frais d'acconage	3,44 UC/t
- droit douane de sortie	9,72 UC/t
- frais du trésor (équivalent taxe statistique	0,01 UC/t
- heures supplémentaires en douane (frais du Service de Conditionnement, chargement de nuit)	0,96 UC/t
- assurances	2,84 UC/t

TOTAL : 20 UC/t

soit pour un kg d'ananas, 0,020 UC de frais de départ forfaitaire. Ce montant est compris dans le poste emballage et frais de transit soit 0,132 UC (voir tableau 1.2.2.2.3.) et peut se comparer avec les frais de transit départ pour le voyage avion, soit 0,026 UC.

TABLEAU n° 1.2.2.2.3.

COUTS COMPARES DU TRANSPORT D'UN Kg D'ANANAS (1965)

(en dollar U.C)

	Bateau Côte d'Ivoire	Avion Côte d'Ivoire
Fruit	0,051	0,051
Emballage	} 0,132	0,123 (1)
Frais de transit départ		0,026
Frêt	0,071	0,324
Taxe transit arrivée	0,022	0,034
Commission arrivée	0,014	0,020
Taxes diverses	0,022	0,022
TOTAL PORT DEBARQUEMENT (3)	0,312	0,600
Transport port-halles	0,018	0,018 (2)
Déchargement et abri	0,002	0,002
Commission	0,026	0,026
TOTAL	0,358	0,646

(1) Frais fixes : lettre de transport aérien 2,24 UC ; frais d'aéroport 1,64, frais d'agence 1,64 UC, pour 1 tonne.

(2) Taxes d'aéroport et servitudes de déchargement plus transport aux halles.

(3) Moyenne ports français.

1.2.2.2.3.2.

Le coût du frêt bateau varie également selon l'origine. Ainsi le coût du transport de 1 kg d'ananas frais, souspalan de port de chargement à part de déchargement est de :

- en provenance du Cameroun..... 0,071 UC
- en provenance du Côte d'Ivoire..... 0,053 UC
- en provenance de Madagascar..... 0,065 UC

1.2.2.2.3.3.

Quant au frêt avion, on trouvera plus loin (tableau 1.2.2.2.3.3.), le relevé des coûts de transport aérien au départ des nombreux pays des E.A.M.A. et à destination de la C.E.E. On remarquera tout de suite, dans ce tableau que les prix sont assez différents suivant que l'aéroport est en France, en Allemagne, en U.E.B.L. ou aux Pays Bas. Ces prix sont les mêmes quels que soient les fruits, ananas, avocats, mangues ou litchis.

1.2.2.2.3.4.

Les taxes à l'arrivée sont quelque peu différentes suivant qu'il s'agit de frêt bateau ou de frêt aérien. Les taxes pour 1 kg d'ananas arrivant par bateau s'élèvent à 0,058 UC. Celles relatives aux ananas venant par avion sont de 0,076 UC. Néanmoins ces taxes représentent 18,5 % du prix port de débarquement et 12,5 % seulement du prix du fruit à l'aéroport de débarquement.

1.2.2.2.3.5.

Nous avons estimé égales les charges de transport vers les halles, de déchargement et commissions pour le kg d'ananas qu'il soit transporté par avion ou par bateau. Le prix du transport aéroport-halles, soit 0,018 UC, est égal au prix du transport port de débarquement-halles, car le premier est composé du prix du transport Orly-halles, par exemple, plus diverses servitudes de déchargement à l'aéroport.

TABLEAU n° 1.2.2.2.3.3.

TARIFS SPECIAUX RELATIFS AU TRANSPORT AERIEN DES
FRUITS TROPICAUX EN PROVENANCE DES E.A.M.A.

(en vigueur au 1/12/1966)(UC par kg)

Origine \ Destination	France	U. E. B. L.	Allemagne R. F.	Pays Bas	Italie
Cameroun	0,324 (1)	-	-	-	-
R. C. A.	0,324 (1)	-	-	-	-
Congo Brazzaville	0,324 (1)	-	-	-	-
Côte d'Ivoire	0,324 (1)	(0,450 (3) (0,400 (1))	- -	(0,450 (3) (0,400 (1))	-
Gabon	0,324 (1)	-	-	-	-
Haute Volta	0,324 (1)	-	-	-	-
Mali (mangues)	0,324 (1)	(0,450 (3) (0,400 (1))	- -	- -	- -
Mauritanie	0,324 (1)	-	-	-	-
Niger	0,324 (1)	-	-	-	-
Sénégal	0,324 (1)	-	-	-	-
Togo	0,324 (1)	-	-	-	-
Guinée	0,324 (1)	(0,450 (3) (0,400 (1))	- -	(0,450 (3) (0,400 (1))	- -
Madagascar (litchis)	0,507 (2)	0,608 (3)	0,635(3)	0,620 (3)	-

(1) minimum 250 kgs

(2) minimum 45 kgs

(3) minimum 100 kgs

1.2.2.2.3.6.

Afin de mieux comparer l'incidence des différents postes composant le prix du kilo d'ananas, nous avons repris le tableau 1.2.2.2.3. en pourcentage et en regroupant les rubriques.

	Batëau	Avion
<u>Fruit</u>	14 %	8 %
Frais de départ	37 %	23 %
- dont droit de douane de sortie	2,8 %	1,7 %
<u>Frêt</u>	20 %	50 %
Frais d'arrivée	16,5 %	12 %
<u>Total port de débarquement</u>	87,5 %	93 %
Frais de transport	5 %	2,5 %
Taxes et commissions	7,5 %	4,5 %
TOTAL	100	100

De ce tableau, nous pouvons tirer deux enseignements :

- 1°) Pour les fruits transportés par bateau, le frêt ne représente que 20 % alors que le frêt avion équivaut à 50 % du prix du fruit arrivé aux halles.
- 2°) Le prix total du fruit au port de débarquement représente 87,5 % du prix total à l'arrivée aux halles pour les fruits transportés par bateau et 93 % pour les fruits transportés par avion.

Nous remarquerons enfin que dans notre exemple, le prix d'un kg d'ananas transporté par avion est 1,80 fois plus élevé que le prix d'un kg d'ananas transporté par bateau.

1.2.2.2.3.7.

Enfin sur la base de la décomposition des coûts de transports nous avons dressé ci-dessous un tableau donnant le pourcentage de chaque poste composant le prix final de vente au consommateur. Nous avons choisi l'exemple d'un kg d'ananas frais venant, par bateau, de la Côte d'Ivoire en France et vendu finalement dans un grand magasin au prix moyen de 0,80 UC (voir tableau 2.2.2.1.).

Nous avons pris également la décomposition du prix de vente de l'avocat en provenance, par avion, de l'Afrique du Sud à destination de la Belgique. Le prix de vente moyen d'un kg d'avocat en U.E.B.L. est, au stade grand magasin, de 2,50 UC (voir tableau 2.2.2.2.).

Les comparaisons, dans le tableau 1.2.2.2.3.7., ne sont pas possibles car il s'agit de deux fruits différents vendus à des prix différents (0,80 UC l'ananas et 2,50 UC l'avocat), dans des pays différents et amenés sur le marché l'un par bateau et l'autre par avion.

On remarquera néanmoins que les marges de l'importateur - grossiste et du détaillant représentent 55 % du prix de vente de l'ananas en France et 53 % du prix de l'avocat en Belgique.

Avant d'émettre des critiques portant sur ces marges élevées, il faut noter que ce sont les distributeurs (importateurs-grossistes et détaillants) qui ont à supporter les pertes. La suite de l'étude montrera qu'elles sont parfois importantes et qu'elles justifient pleinement ces marges de 53 à 55 %.

TABLEAU 1.2.2.2.3.7.

DECOMPOSITION DU PRIX DE VENTE DE L'ANANAS ET DE L'AVOCAT

(en pourcentage du P.V.)

Composants du prix de vente	ANANAS de Côte d'Ivoire par bateau	AVOCAT d'Afrique du Sud par avion
1. Fruit	6,4	} 15,8
2. Emballage et frais de transit départ	15,2	
3. Droit de douane départ	1,3
4. Frêt	8,9	18,3
5. Frais d'arrivée	7,4
<u>Total port de débarquement</u>	39,2	34,1
6. Droit de douane d'entrée (1)	0	5,9
7. Taxes et commissions	3,2	4,0
8. Frais de transport en France ou Belgique	2,6	3,1
9. T.V.A. ou taxe de transmis- sion (2)	0	0
10. Marge de l'importateur grossiste	33,8	6,6
11. Marge du détaillant	21,2	46,3
<u>Prix de vente au consommateur</u>	100	100

(1) Les ananas frais en provenance des pays associés sont exempts de droits de douane.

Les avocats en provenance des pays tiers, en Belgique, sont soumis à un droit de douane de 17,20 % (voir 2.1.1.2.)

(2) Les ananas frais sont exempts de T.V.A. en France. Les avocats sont exempts de taxe de transmission en Belgique (voir 2.1.1.2.)

1.2.3.- Situation particulière de chacun des fruits

1.2.3.1. - Ananas

1.2.3.1.1. - Production

La production des E.A.M.A. s'élève à 65.000 tonnes environ.

Seuls, quatre pays associés :

- Cameroun
- Côte d'Ivoire
- République Malgache
- Dahomey

ont une production notable. Seuls les deux premiers procèdent à des exportations en frais ou en conserve.

Le tableau suivant résume la situation et l'évolution du tonnage produit (d'après la F.A.O)

Année	Cameroun	Côte d'IVOIRE	Dahomey	Madagascar	TOTAL
1959/60	1.000	22.000	5.000	28.000
1960/61	1.000	23.000	5.000	29.000
1961/62	2.000	23.000	6.000	31.000
1962/63	2.000	33.000	7.000	42.000
1963/64	2.000	44.000	3.000	7.000	52.000
1964/65	2.000	50.000	3.000	7.000	62.000
<u>Exportations</u> 1964/1965*					
Frais	1.100	4.600			
Conserve	13.500			

* Chiffres de source I.F.A.C.

Par ailleurs, le Congo Brazza et le Sénégal produisent respectivement 1.000 et 320 tonnes, en 1965.

Le prix de vente à la production varie de 0,04 à 0,10 UC/kg. Dans le cas d'expéditions en fruits frais, le prix FOB du fruit conditionné s'élève à environ 0,25 UC/kg.

Seuls deux pays, le Cameroun et la Côte d'Ivoire, exportent des fruits (1) Les tonnages exportés ont ainsi atteint en 1965 pour le Cameroun près de 1.100 tonnes d'ananas frais et pour la Côte d'Ivoire 4.600 tonnes d'ananas frais et 13.500 tonnes de conserve (équivalent environ 42.000 tonnes d'ananas).

1.2.3.1.2. - Calendrier de production

Il fait l'objet du tableau joint. Cette production naturellement saisonnière peut être toutefois artificiellement modifiée.

1.2.3.1.3. - Conditions de culture
Peu exigeant en ce qui concerne la fertilité minérale, l'ananas nécessite des sols ayant une structure homogène, légers, peu battants, ne contenant pas de graviers et se drainant bien. L'érosion autant que l'asphyxie étant à craindre, les sols sableux conviennent s'ils sont assez profonds et relativement plats.

La pluviosité idéale de 1.200 mm dans l'année est suffisante si la répartition des pluies est bonne. En fait, l'eau utile est constituée par des précipitations journalières de 1,25 à 2 mm, ce qui nécessite des apports complémentaires d'eau d'irrigation dès que plusieurs mois consécutifs déficitaires sont enregistrés.

Les conditions thermiques sont rarement limitantes mais elles constituent avec l'insolation, les facteurs essentiels de la qualité. Le jeu des températures se manifeste sur la longueur du cycle, sur la différenciation de l'inflorescence et la composition chimique du fruit en même temps que sur sa taille.

Pratiquement nulle en dessous de 21° C, la croissance est également inhibée par des températures supérieures à 35°. Le cycle s'allonge donc dès que la culture s'éloigne de l'Equateur. Cet inconvénient est cependant souvent compensé par certains avantages de refroidissements nocturnes ; différenciation plus régulière de l'inflorescence.

Inversement, l'acidité augmente lorsque les températures moyennes sont supérieures à 27° C. L'insolation, enfin, est un facteur de qualité et de rendement. Le rendement peut atteindre en culture industrielle 60 tonnes à l'hectare. Il est couramment supérieur à 30 TONNES à l'hectare.

(1) Le Congo K a procédé avant 1960 à des expéditions d'ananas. La République Malgache essaya de faire quelques expéditions, par bateau bananier.

1.2.3.1.4. - Matériel végétal

Toutes les variétés cultivées sont voisines du Cayenne lisse. Les autres ont été éliminées très souvent du fait du poids souvent considérable de leurs fruits de forme ovoïde conduisant à des pertes considérables à la mise en boîte. On trouve quelques variétés dans les zones de plantations anciennes : soit des variétés épineuses du type "Baronne de Rotschild", notamment au Congo B, où des variétés locales donnent de très gros fruits: abacaxi en Guinée.

Dans les zones américaines de cultures, il convient de signaler la variété "Red Spanish" - donnant un excellent ananas frais - plus délicate toutefois et voyageant mal. Mais le "Cayenne lisse" a de très nombreux clones de caractéristiques végétales diverses.

En Côte d'Ivoire, le "Cayenne lisse" cultivé a l'inconvénient d'être sensible à la maladie du Wilt, d'être d'une fertilité très moyenne et de produire peu de bulbilles, ce qui rend très difficile une deuxième récolte.

De nouveaux clones plus intéressants sont en cours de multiplication à l'I.F.A.C., mais les planteurs auraient un effort considérable à faire pour améliorer progressivement leurs populations. Au Cameroun, le clone cultivé est indemne de Wilt, dont le virus n'a d'ailleurs peut-être pas été introduit ; au Congo, de nouveaux clones américains ont été introduits et sont conservés par une Société privée mais ne sont pas multipliés. Au Sénégal, des introductions ont été faites à partir de la Côte d'Ivoire.

1.2.3.1.5. - Qualité, goût, transport des fruits

Pour l'ananas frais, la Côte d'Afrique, avec l'ananas de Guinée, a été longtemps la seule à concurrencer le fournisseur attitré de l'Europe : les Açores. Si la qualité des Açores fait encore surprime sur le marché (vente à 1,01 UC le kg, toute l'année) elle le doit à une meilleure coloration, à une forme plus sphérique de son fruit et surtout à une texture plus ferme et à une plus grande régularité de son état sanitaire. Cette meilleure qualité est provoquée par des conditions de climat et de culture (serres) contre lesquelles l'Afrique ne peut lutter, devant compter sur sa forte production et des prix de revient moindres pour s'imposer.

L'Afrique a compensé son handicap en mettant au point des emballages carton assurant une parfaite protection de ses fruits, plus fragiles. Malgré ces soins, il n'en demeure pas moins qu'à certaines saisons les fruits de la Côte d'Ivoire connaissent des accidents préjudiciables à leur commercialisation.

Ces périodes où les fruits sont fragiles ou de mauvaise qualité limitent en Côte d'Ivoire, la commercialisation. C'est entre les mois d'octobre à avril que doivent se réaliser les ventes ; c'est aussi la saison des meilleurs cours malgré la concurrence antillaise.

Les ananas de Cameroun, d'un aspect beaucoup moins attrayant, souvent mal colorés, sont vendables plus tard en saison et souvent en mai-juin ; ils bénéficient d'un approvisionnement plus faible du marché ce qui lui redonne quelque vigueur. Un grand effort est à faire dans ce pays, pour compenser par de fortes fumures potassiques un manque de coloration dû à une mauvaise insolation.

En ce qui concerne l'adaptation des fruits à leur mise en conserve, la qualité de l'ananas ivoirien supporte parfaitement la concurrence ; elle est supérieure à celle de l'ananas de Formose.

Certes des problèmes de coloration et parfois d'acidité et de saveur ne sont pas tous résolus. Ainsi que des problèmes de texture des tranches et d'utilisation maximum du fruit pour le tranchage. Des améliorations peuvent être apportées sur ces deux points. En effet, l'ananas n'est bien rentabilisé que s'il permet la confection d'un maximum de tranches ; il importe donc de maintenir un rendement industriel aussi élevé que possible.

1.2.3.1.6. - Aspect particulier de la conserverie d'ananas

La conserverie d'ananas est marquée par rapport aux autres fabrications par un étalement de la production dans l'année. Les usines (1) peuvent fonctionner 200 à 250 jours au lieu de 140 pour les autres fruits (toutes fabrications confondues), par une subordination de la culture à l'usine, la première arrivant en toute saison à produire des fruits pour la boîte.

On assiste donc à une industrialisation de la transformation de l'ananas marquée par le rythme de fonctionnement et l'importance de certains matériels : sertisseuses de 10.000 boîtes à l'heure (coût 50.700 UC). La course à l'accroissement de la taille des usines est ouverte. Elle ne peut être tempérée que par des lois de rendement décroissant lié aux frais de transport des fruits et au contrôle d'unités de productions importantes.

Il convient toutefois de signaler un point important de l'industrie de l'ananas : la transformation optimum de l'ananas conduirait à fabriquer pour une tonne de fruits :

- 350 boîtes 4/4 de tranches entières
- 145 boîtes 4/4 de tranches brisées
- 30 boîtes 4/4 de morceaux
- 330 litres de jus.

Or le problème de l'écoulement de ce sous-produit n'est pas résolu et, suivant les usines, les fabrications ont été limitées à 210 voire même à 160 litres de jus. Cette sous-utilisation surcharge d'autant la fabrication du produit principal.

(1) Il y a deux conserveries d'ananas dans les E.A.M.A. : en Côte d'Ivoire, le SALCI et la SAFCO.

1.2.3.1.7. - Développement des cultures d'ananas

Actuellement, seuls la Côte d'Ivoire, le Cameroun à un degré moindre et peut être le Congo Brazza (apport de compagnies américaines) disposent de réserves de rejets de bons clones de "cayenne lisse" susceptibles d'être multipliés. Une multiplication est en cours au Sénégal de façon intensive. Ailleurs, que ce soit à Madagascar, au Dahomey, en R.C.A., le matériel végétal de départ est en faible quantité.

L'ananas se multiplie par voie végétative ; il émet un nombre variable de rejets, 3 à 5 par an, de différentes valeurs d'ailleurs suivant le clone et les conditions de culture. Si théoriquement, on peut escompter multiplier par 5 chaque année les surfaces plantées, compte tenu des renouvellements de plantation, elles ne peuvent être multipliées que par 2 ou 3. Il faut, surtout au départ, un certain temps avant d'obtenir une surface exploitable. Ceci explique pourquoi les plantations existantes jouissent d'une avance considérable sur des concurrents éventuels. Seuls les Etats ou de grandes compagnies disposant de réserves importantes de rejets peuvent envisager le développement rapide des surfaces cultivées (Côte d'Ivoire, Cameroun).

Il est bien évident que cet étalement de plantations entraîne un problème de phase intermédiaire de fabrication et d'écoulement de la production. La production des plantations, en effet, ne justifie pas au début la construction d'une usine de conserve par exemple. Le fonctionnement de cette dernière serait déficitaire. Il faut donc envisager au moins cinq à sept ans pour créer une culture d'ananas dans un cadre nouveau.

Par contre, le développement de cette culture peut doubler dans les pays actuellement producteurs : en mobilisant le capital végétal représenté par les rejets.

Seuls sont à résoudre des problèmes économiques et humains :

- mobilisation d'investissements complémentaires soit avec leur aspect industriel, soit agricole (défrichement),
- appel à une main-d'oeuvre plus importante qu'il faut nourrir et loger, ce qui conduit très rapidement à une restructuration régionale.

TABLEAU 1.2.3.1:2.

PÉRIODE DE PRODUCTION DE L'ANANAS.

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
MAURITANIE												
SENEGAL												
MALI												
HAUTE VOLTA												
COTE D'IVOIRE												
TOGO												
DAHOMEY												
NIGER												
TCHAD												
CAMEROUN												
R.C.A.												
CONGO B.												
GABON												
CONGO K.												
R.B.												
SOMALIE												
MADAGASCAR												

NOTE : En culture industrielle, on peut, dans une certaine mesure, modifier la période de production en effectuant les plantations à dates déterminées et en pratiquant l'hormonage. On peut ainsi avoir une production pratiquement continue, tel est le cas de la Côte d'Ivoire.

1.2.3.2. - Avocats

1.2.3.2.1. - Répartition de la production

Il est difficile de suivre chronologiquement l'évolution de la production aussi bien dans les E.A.M.A. que dans le monde. Par défaut de statistiques, l'étude a été limitée à l'année 1965.

La situation semble être la suivante dans les E.A.M.A. d'après l'I.F.A.C. :

1965	Production locale (1) (tonnes)		Vergers organisés (surf. enha)	Production exportée
	Actuelle	Potentielle		
Cameroun	200	750	25	48
Congo Brazzaville	25	75	6	-
Congo Kinshasa	5	..
Côte d'Ivoire	50	500	10	8
Dahomey	5	100	-	-
Gabon	-	-	-	-
Haute Volta	-	-	-	-
Mali	10	100	-	-
République Centrafricaine	100	300	-	-
Sénégal	50	300	-	-
Madagascar	400	600	-	-
Togo	-	-	-	-
	840	2.725	46 ha	56 t

(1) Production estimée

Dans le monde, il convient de signaler un développement relativement rapide dans certains pays, notamment aux Etats-Unis et en Israël.

Des plantations sont également en cours en Afrique du Nord, en Corse (20 ha sont plantés actuellement), dans le sud de l'Italie, et en Espagne.

La production américaine est passée de 820 tonnes en 1929 à 17.000 tonnes en 1938 et à 61.000 tonnes en 1957.

1.2.3.2.3. - Conditions de culture

Au point de vue température, l'avocatier tolère des minima de 2 à 3° C (variété guatémaltèque), mais le plus souvent exige au moins 15 ° (variété antillaise).

Les besoins en eau de l'avocatier sont à peu près équivalents à ceux des agrumes mais également fonction de l'humidité relative de l'air : 1,20 à 1,50 m par an, répartis de préférence, le feuillage de l'arbre étant persistant. Une petite saison sèche est bien supportée mais on observe des défoliations graves et des chutes de jeunes fruits dans le cas de sécheresse de longue durée. Il peut pleuvoir pendant le développement du fruit mais si l'humidité et la température sont trop régulièrement élevés, il devient très difficile de lutter contre les maladies cryptogamiques et d'obtenir des fruits sans taches, qualité indispensable pour l'exportation.

La nature du sol est assez indifférente à la condition qu'il se ressuie rapidement. L'avocatier craint en effet l'eau stagnante : deux jours d'inondation suffisent pour le tuer. Un bon drainage est donc indispensable. De ce fait, les possibilités de plantation sur des collines à faible pente sont à rechercher.

Le bois est fragile et les brises-vents sont souvent nécessaires pour éviter le bris de branches, les grattages de fruits, la perte d'eau par évaporation en saison sèche. L'arbre se taille.

Pour assurer une bonne conservation de l'avocat, le fruit doit être cueilli encore vert mais néanmoins avoir un degré de maturité suffisant pour permettre une maturation totale ultérieure. La réfrigération des avocats permet de retarder la maturité mais les variétés ont des degrés de résistance à ces traitements parfois très différents.

1.2.3.2.4. - Prix de revient

La taille limitée des plantations ne permet pas de faire une étude sérieuse du prix de revient en plantation.

Dans les conditions actuelles, le kilo d'avocat au départ d'Abidjan peut cependant être évalué à 0,425 UC en comprenant 0,061 à 0,105 UC de frais d'emballage et de frais d'approche.

1.2.3.2.5. - Conditions de développement

L'avocatier sortant de pépinière ne commence à produire qu'au bout de 3 ans pour donner une production notable (7 tonnes à l'hectare) au terme de sa septième année.

La capacité de production évolue comme suit :

- 350 à 400 kg/ha la 3ème année
- 1250 à 1500 kg/ha la 4ème année
- 2700 à 3000 kg/ha la 5ème année
- 4500 à 5000 kg/ha la 6ème année
- 6300 à 7000 kg/ha la 7ème année

L'avocatier est un arbuste qui se reproduit par semis. Il peut également se bouturer mais il est nécessaire de posséder un parc à bois. Cette méthode est toutefois la plus employée en donnant des garanties sur le matériel végétal.

Le développement de l'avocatier nécessite donc :

- a) le choix entre diverses variétés
- b) la multiplication de la variété choisie qui peut être assez rapide du fait des possibilités de bouturage
- c) une période de 5 ans environ avant de donner une production notable.

Toutes les conditions étant prises en considération, il faut donc 7 à 8 ans pour envisager la mise sur les marchés de quantités notables de ce fruit.

1.2.3.3. - Mangues.

1.2.3.3.1. - Répartition de la production

Aucune statistique mondiale n'est publiée d'après l'I.F.A.C.

Cette production donne lieu à une très grande consommation locale et comme le montre le tableau ci-après, seule une fraction est soit exportée par avion, soit transformée à titre quasi-expérimental en confiture (usine de Banaguineda au Mali qui fabriquait une centaine de tonnes de produits divers, mais cette usine est fermée depuis 1966).

TABLEAU n ° 1.2.3.3.1.

(en tonnes)

1965	PRODUCTION		EXPORTATION
	actuelle	potentielle	
Cameroun	2.000	3.000	30
Congo Brazzaville	200	500	40
Congo Kinshasa	-	-	-
Côte d'Ivoire	10.000	?	12
Dahomey	10.000	18.000	-
Gabon	20	50	-
Haute Volta	12.000	20.000	-
Madagascar	25.000	?	-
Mali	75.000	100.000	112
Niger	200	2.500	-
R.C.A.	50	100	-
Sénégal	18.000	?	-
Togo	3.000	3.000	-
	154.470		214 T

Source : I.F.A.C.

TABEAU 1.2.3.2.2.

PERIODE DE PRODUCTION DE L'AVOCAT

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
MAURITANIE												
SENEGAL						—	—	—	—			
MALI					—	—	—					
HANTE-VOLTA				—	—	—	—	—				
COTE D'IVOIRE				—	—	—	—	—				
TOGO	—											—
DAHOMBY	—											—
NIGER												
TCHAD												
CAMEROUN (1)		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
R.C.A.												
CONGO B.	—	—	—	—	—							—
GABON			—	—	—						—	—
CONGO K.			—	—	—	—	—					
R.B.												
SOMALIE												
MADAGASCAR.			—	—	—	—	—					

(1) AU CAMEROUN, ILYA 3 ZONES CLIMATIQUES DE PRODUCTION.

N.B. LES TRAITES ÉPAIS REPRÉSENTENT LES MEILLEURES PÉRIODES DE PRODUCTION.

1.2.3.3.3. - Conditions de culture

Originnaire des Indes, le manguiier (*mangifera indica*) est un arbre de grandes dimensions (hauteur 30 à 35 m, diamètre du tronc 1 à 1,50 m).

C'est un fruitier de pays sec : il peut certes végéter et même produire dans les zones tropicales humides, mais il exige une période de faible humidité atmosphérique au moment de la floraison et il est très sensible aux attaques fongiques pendant les longues saisons humides. C'est pourquoi il est difficile de fixer des normes absolues de *preferendum hydrique*. On peut insister sur l'importance géographique des zones dans lesquelles on le rencontre et signaler que de nombreux micro-climats sont susceptibles de lui convenir. Pour les cultures d'exportation, on choisira les régions à longue saison sèche la limite inférieure étant cependant atteinte en climat sahélien qui ralentit par trop la vitesse de végétation. Dans une zone allant du Congo au Sénégal, en évitant une bande de 50 à 150 km en marge de la côte et limitée au nord par le lac Tchad, le Niger et le Sénégal, poussent les meilleurs peuplements de manguiers. A Madagascar, sur la Côte Ouest, de Majunga à Diego-Suarez, les plaines côtières lui conviennent particulièrement.

Peu exigeant quant à la fertilité du sol, supportant même des terres latérisées, le manguiier doit à un excellent système racinaire sa faculté d'adaptation. Dès la troisième année de sa vie, il peut résister à des sécheresses prolongées. Par contre, il supporte mal l'inondation des sols et les sites conservant de l'eau stagnante. Les racines sont alors attaquées par des parasites et l'arbre meurt.

Les minima thermiques ne doivent pas être trop bas et, en tout cas, être supérieurs à 2° C, les saisons fraîches ne constituent pas un obstacle à la végétation du manguiier.

En plantation, les rendements pourraient atteindre 10 tonnes par hectare dès la 6ème année et dépasser 20 tonnes par hectare, la dixième année.

1.2.3.3.4. - Matériel végétal

Les variétés les plus intéressantes seraient les variétés "Amélie" et "Julie" cultivées au Mali, en Haute-Volta et dans le nord de la Côte d'Ivoire. La mangue de Diego, à Madagascar, est vraisemblablement très voisine. Pour les autres pays, tel le Sénégal, la majorité des manguiers sont sauvages.

La mangue Julie est une variété originaire de l'île de la Réunion, de forme ovoïde : longueur 10 à 12 cm, largeur 8 à 10 cm, épaisseur 6 à 8 cm, d'un poids de 270 à 320 g et d'une couleur à maturité jaune avec partie verte vers l'extrémité, sa chair est de couleur jaune, sa saveur peu prononcée.

La mangue Amélie est originaire des Antilles, sa forme est allongée : longueur 15 à 18 cm, largeur 8 à 9 cm, épaisseur 5 à 6 cm, son poids est de 350 à 400 g, sa couleur est verte à reflets rougeâtres et sa chair de couleur jaune, sa saveur prononcée.

Des variétés améliorées de races dites américaines sont disponibles dans certaines collections des E.A.M.A. mais au stade collection. Mangue Cecil, de taille uniforme moyenne, vert jaunâtre ; Haden plus grosse mais colorée en pourpre écarlate à la base du fruit ; Cambodraira encore plus grosse (fruits de 300 à 350 g).

1.2.3.3.5. - Conditions de vente, problème de qualité, transport

La mangue sauvage ou "mangot" est un fruit fibreux à saveur prononcée et à forte odeur de térébenthine. Les mangues greffées améliorées ont un goût qui paraît fade en comparaison des précédentes. Ce sont des fruits à chair molle, exempts de fibres et à saveur agréable. Il est possible de trouver des variétés donnant des fruits verts se colorant au rouge, de taille moyenne (240 à 400 g) et exempts de toute tache.

Il s'agit d'un produit fragile devant être manipulé avec soin. Le transport doit être d'une durée aussi limitée que possible et seul l'avion est en mesure d'assurer l'écoulement dès que la zone productrice est éloignée d'un port de plus de 200 kms.

Le transport maritime est possible avec des fruits d'un état sanitaire parfait, en cales à 6-8° C. Dans ces conditions, un transport de 8 à 10 jours peut être envisagé.

Les conditions de cueillette, de transport jusqu'au centre de conditionnement, sont déterminantes quant à la qualité finale du produit. Ces opérations doivent être réalisées très rapidement, en moins de 48 heures et les transports à terre effectués dans des emballages protégeant parfaitement les fruits contre toutes les atteintes mécaniques.

A l'heure actuelle, les mangues de Bamako ont, en général une qualité suffisante pour être cotées à des cours voisins de ceux des produits concurrents venant d'Amérique ou d'Afrique du Sud. Les variétés améliorées du Congo K faisaient surprime et étaient traitées à des cours maxima. Elles ne sont plus commercialisées.

1.2.3.3.6. - Prix de revient

Les prix locaux de cette production sont très variables. On ne peut que difficilement faire état de prix, la commercialisation est pour sa plus grande part une commercialisation directe par le producteur sur le marché, les fruits étant par ailleurs vendus par tas de 3 à 5 fruits beaucoup plus souvent qu'au kilo.

1.2.3.3.7. - Conditions de développement

Le manguiier peut être multiplié par semis ou par greffe. Seule cette dernière méthode permet de reproduire fidèlement les caractères de la plante même. Elle permet, en particulier, une multiplication rapide de variétés améliorées en les greffant sur des jeunes plants de variétés locales.

Le développement du manguiier nécessite donc :

- a) le choix entre diverses variétés
- b) la multiplication de cette variété qui peut cependant être plus rapide que celle de l'avocat
- c) une période de quatre ans, environ, avant d'entrer en production.

On peut en effet espérer, dès la sixième année 150 à 200 kilos de fruits par arbre et à huit ans le double, soit 20 à 30 tonnes par hectare.

Mais il convient de signaler l'importance de certaines plantations existantes. Un développement de la production de la mangue pourrait donc être réalisé en quatre ou cinq ans.

1.2.3.4. - Litchi

1.2.3.4.1. - Production

La République Malgache est le seul producteur des E.A.M.A. Sa production actuelle peut être estimée à 500 tonnes - 6 tonnes ont été exportées en 1965.

Ces fruits sont produits en Extrême-Orient, en quantité relativement importante sans qu'il soit possible d'apprécier cette production.

1.2.3.4.2. - Calendrier

Cette production est limitée aux mois de novembre, décembre, janvier et février.

Le litchi se récolte dans la province de Tamatave de la mi-novembre à la mi-décembre. En altitude, la récolte est plus tardive et peut se prolonger jusqu'en février sur les plateaux de Tananarive.

TABLEAU 1.2.3.3.2.

PERIODE DE PRODUCTION DE LA MANGUE.

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
MAURITANIE												
SENEGAL						—————						
MALI		—————										
HAUTE VOLTA			—————									
COTE D'IVOIRE												
TOGO												
DAHOMY												
NIGER												
TCHAD												
CAMEROUN												
R.C.A.												
CONGO B.	—————	—————										
GABON	—————											
CONGO K.	—————											
R. B.												
SOMALIE												
MADAGASCAR.	—————	—————										

N.B. LES TRAITES ÉPAIS REPRÉSENTENT LES MEILLEURES PÉRIODES DE PRODUCTION

1.2.3.4.3. - Conditions de culture

- Climat : le litchi demande un climat chaud et humide. Certains arbres produisent dans des régions à saison sèche marquée, mais en général, il réussit mieux et fructifie plus régulièrement sous un climat à forte pluviosité (deux mètres d'eau annuellement) à condition que cette dernière soit bien répartie sur les douze mois de l'année.

A Madagascar, la production sur la côte Est (zone humide et pluvieuse) est plus hâtive que celle des plateaux du centre.

La température la plus basse supportée par le litchi est de l'ordre de 1°. Quant aux maxima, il supporte très bien les chaleurs de 35° et un fort ensoleillement (cas de la province de Tananarive : 2,750 mm d'eau/an, 2.800 heures d'insolation). Un abaissement de température (moins de 15 à 14° pour Tamatave) semble nécessaire pour le déclenchement de la floraison.

- Sol : le litchi n'est pas particulièrement exigeant sur la qualité du sol mais, s'il végète bien, semble-t-il, en terrain médiocre, sa production et la qualité du fruit sont très inférieures à celles d'arbres vivant en bon terrain.

Le litchi, issu de marcotte a un système racinaire assez superficiel et donc ne demande pas forcément un sol profond mais il "s'ancrera" mieux s'il peut envoyer des racines en profondeur.

Sa production est fonction de la qualité du sol. Les meilleurs résultats sont obtenus en terre humifère, perméable, non inondable de bas-fond ; néanmoins l'arbre adulte peut supporter deux ou trois jours d'inondation sans qu'un quelconque dommage soit constaté.

On trouve dans la province de Tamatave des arbres se situant à des altitudes assez variables, allant de 10 à 500 (et même à 1.200 m d'altitude Tananarive-Fianarantsoa). Selon l'altitude, la production est plus ou moins précoce : les premiers fruits sont produits dans les zones basses (Tamatave - fin novembre, Tananarive - février).

1.2.3.4.4. - Matériel végétal

Le litchi habituellement cultivé donne un fruit de couleur pourpre, pastellisé ayant, mouillé, un certain éclat. Il existe des "variétés" à noyau atrophié plus agréables pour le consommateur.

Une variété légèrement plus hâtive, le litchi chinois à peau dotée de faux poils lui donnant une allure particulière.

1.2.3.4.5. - Conditions de vente - Problèmes de transport

La pratique de la récolte est conditionnée par le mode d'écoulement des fruits. Pour la vente locale, le fruit est simplement récolté en grappes, mises dans des paniers et ceux-ci transportés au marché.

Pour la vente à l'exportation, il faut tenir compte de la qualité du fruit à présenter au consommateur. La peau du litchi brunit rapidement après récolte et son aspect devient déplaisant. Sa saveur n'est pas altérée mais la disparition de sa belle couleur pourpre très attractive pour l'acheteur lui enlève une grande partie de sa valeur commerciale.

Des essais successifs ont amené à conclure qu'il faut refroidir le fruit immédiatement après la récolte par le procédé de l'hydrocooling.

Le fruit est récolté en grappes ou portions de grappes et le pédicelle est coupé court. En même temps, s'effectue le tri : élimination des fruits trop mûrs ou abimés. Immédiatement après, les fruits sont mis dans des récipients contenant de l'eau et de la glace.

La couleur du litchi ne se modifie pratiquement pas pendant l'entreposage. Il faut récolter les litchis avec une coloration suffisante pour la commercialisation sans qu'ils soient trop avancés pour la conservation c'est à dire au moment de la disparition complète de la couleur orangée ou lorsqu'ils présentent encore une petite zone de couleur orangée.

Conditionnement, transport : le brunissement de la peau du litchi après la cueillette est lié à sa déshydratation et à l'action de l'oxydase qui dépend directement de la température.

L'utilisation du polyéthylène se révèle indispensable pour empêcher la dessiccation de la peau des litchis et pour obtenir une atmosphère gazeuse autour des fruits qui soit favorable à la bonne conservation.

Il est recommandé de laisser à chaque fruit un morceau de pédicelle pour éviter une blessure de la peau dans la région de la cuvette pédicellaire.

Les fruits étant amenés au hangar de conditionnement dans les récipients d'eau glacés subissent le traitement suivant :

Après égouttage, ils sont conditionnés dans les sachets en polyéthylène représentant l'unité de vente au détail. Les sachets sont placés dans l'emballage adopté (douze sachets de 500 g par carton) et conservés en chambre froide à + 2° C. Jusqu'à chargement dans une chambre froide du navire transporteur, ou à bord d'un camion, la température à maintenir est de 2° C. La durée du transport sur la France est de 10 à 15 jours. Ensuite, les sachets de litchis doivent rester sous régime du froid pendant le temps nécessaire à la commercialisation, c'est à dire une semaine environ. Si la température remonte par suite d'une cause accidentelle, il faut sortir les litchis des emballages pour éviter le développement d'altérations fongiques.

Des résultats intéressants seraient possibles avec les fruits surgelés qui permettraient d'étaler la durée de consommation.

Les transports aériens sont également employés à condition de réduire au maximum le temps de transit dans des aéroports intermédiaires.

1.2.3.4.6. - Eléments de prix de revient

à Madagascar	Expédition	
	Avion	Navire
	U.C.	U.C.
Prix du fruit estimé aux frais de cueillette et transport à terre	0,041	0,041
Pré-freezing - emballage	0,223	0,223
Transit - frais export	0,081	0,081
Transport	0,314	0,122
Frais annexes et commissions	0,162	0,162
	0,821	0,629

Prix de vente de 1,01 à 1,42 le kilo, en envisageant une freinte de 10 à 20 %.

En réalité les avaries à l'arrivée sont parfois importantes et l'incidence sur le prix de revient l'est aussi.

1.2.3.4.7. - Conditions de développement

Le litchi se multiplie en semis et marcottage. Les premiers fruits de l'arbre n'apparaissent qu'après 6 ou 7 ans.

Le marcottage (1) est le moyen le plus employé pour multiplier le litchi. Il se pratique sous forme de marcottage aérien en choisissant des rameaux d'extrémité des années passées et qui ont déjà fructifié.

(1) moyen de multiplication.

Ce mode de développement exige donc un parc à bois suffisamment important pour développer les rameaux d'arbres déjà en production.

L'entrée en production économique des arbres est dans ce cas de 7 ans environ.

Les rendements sont de l'ordre de 400 à 500 kg par hectare.

1.2.3.5. - Palmier-Dattier

1.2.3.5.1. - Répartition de la production

La situation est la suivante :

	Nombre de palmiers	Production	Export
MALI	100.000	500 t	
MAURITANIE	565.000	10.000 t	2.500 t
NIGER	300.000	5.000 t	
SENEGAL	5.000	-	
TCHAD	1.366.000	25.000 t	
		40.500 t *	

1.2.3.5.2. - Calendrier de production

Compte tenu des préparations auxquelles donne lieu ce fruit pour être expédié, le calendrier de production n'a pas l'importance qu'il a pour les fruits frais (voir tableau 1.2.3.5.2.).

1.2.3.5.3. - Conditions de culture

Le dattier comporte de très nombreux génotypes, ce qui lui confère une très grande variabilité et une grande possibilité d'adaptation. Le dattier supporte des températures très élevées dans les régions les plus chaudes du globe, mais il peut supporter des températures relativement basses pendant une courte période.

* Il est à noter que si La Mauritanie exporte vers ses voisins 2.500 t de fruits, le Niger importe 5.000 t de dattes d'Algérie. Cette production est faible à côté de certains producteurs. L'IRAK produit notamment 400.000 T de dattes.

Son activité végétative cesse à partir de 10°, Sa floraison se déclenche lorsque la température se relève à 18/20° C, en zone méditerranéenne et à 22/25° C en zone tropicale. Pendant sa période de fructification le dattier exige une température moyenne de 26 à 28 °, la durée de la fructification est d'autant plus courte que la température moyenne pendant celle-ci est plus élevée. Elle varie de 180 à 200 jours en Afrique du Nord, à 140/150 jours en Afrique Tropicale. Pendant sa période de fructification le dattier demande une atmosphère de faible hygrométrie et une absence quasi-totale de pluies. Sa période de fructification correspond pratiquement à la saison sèche, mais il arrive que dans certaines régions la phase terminale de cette période est chevauchée par le début de la saison des pluies.

Le dattier est cultivé sur des sols les plus variés ; cependant, les sols légers et perméables lui conviennent le mieux, et c'est sur des sols sableux qu'il produit les meilleurs et plus abondantes récoltes. Le dattier peut supporter, dans une certaine mesure, une salure du sol relativement élevée. Dans les confins sahariens algéro-tunisiens, les palmeraies produisant la datte d'exportation Deglet-Nour sont établies sur des sols salés, bien drainés et sont abondamment irrigués.

Pour végéter et produire, le dattier demande une équivalence pluviométrique de 1.000 mm en sols normaux, et davantage en sol salés (1.500/2.000 mm). L'eau peut se trouver dans le sol sous forme de nappes phréatiques superficielles. Elle peut être exploitée directement par les dattiers adultes lorsque le niveau aquifère se situe à moins de trois mètres de la surface du sol. Mais ce niveau ne doit pas être trop élevé et doit laisser une couche supérieure de sol sec d'au moins un mètre d'épaisseur. Lorsque le niveau aquifère se situe à plus de trois mètres de la surface du sol ou lorsqu'il est fait appel aux ressources hydrauliques profondes, l'eau est alors distribuée aux palmiers par pompage.

Particularités de la culture du dattier

Dans les peuplements subspontanés, la proportion de pieds mâles est de l'ordre de 50 %. Le vent peut alors assurer naturellement la pollinisation des plants femelles. En plantation, on réduit au maximum la proportion des pieds mâles à 2 %, mais il faut pratiquer artificiellement la pollinisation. Celle-ci peut être effectuée à la main en montant dans chaque palmier jusqu'au niveau des inflorescences, ou mécaniquement du sol à l'aide de poudreuse munie d'un tube d'une longueur suffisante.

Les dattes ne mûrissent pas simultanément sur le même arbre, lorsque les dattes mûres restent attachées au pédicelle, on peut laisser la maturation s'effectuer entièrement sur l'arbre, mais les dattes de la plupart des bonnes variétés se détachent en pédicelle ; il y a donc lieu d'effectuer leur cueillette au fur et à mesure de la maturité (grapillage).

En plantation industrielle, on coupe les régimes lorsque la proportion de dattes mûres est suffisante et les dattes insuffisamment mûres restant sur le régime sont entreposées dans des locaux spécialement aménagés ou la maturation s'effectue.

Préparation des dattes en vue de leur commercialisation

Les dattes cueillies sont triées, lavées et désinfectées par la chaleur ou la fumigation. Pour certaines variétés elles sont légèrement séchées, opération effectuée dans les fours tunnels. Les dattes sont ensuite disposées dans des emballages de présentation : boîtes, sachets ou plaquettes en matière plastique, puis dans des emballages de commercialisation : caisses, cartons, boîtes métalliques...

Utilisation des sous-produits

Les dattes de déchet, les noyaux sont broyés après dessiccation pour constituer une provende pour le bétail.

Produits élaborés à base de dattes

- Pâte de dattes
- Sirop
- Semoule

1.2.3.5.4. - Matériel végétal

Les variétés de dattes sont innombrables, mais dans chaque région productrice on trouve des variétés dominantes. Dans les pays où la culture du dattier a été rationalisée, on ne cultive que quelques variétés sélectionnées.

Les variétés des dattes peuvent être classées en trois catégories selon les consistances :

- les dattes molles : Rhars d'Algérie, Ahmar de Mauritanie
- les dattes demi-molles : Deglet-Nour d'Algérie, Tinterguel de Mauritanie...
- les dattes sèches : Degla Baïda et Mech Degla d'Algérie, Amsersi de Mauritanie...

1.2.3.5.5. - Conditions de vente - Qualité

Commercialement, on discrimine les dattes en deux catégories : les dattes de luxe ou d'exportation, ou dattes fines : les Deglet-Nour d'Algérie et de Tunisie et les dattes communes : Rhars, Ahmar ... Cette discrimination repose sur des critères organoleptiques en raison de leur teneur en sucres non invertis, leur saveur, leur arôme, ou purement commerciaux : présentation, tenue...

Le marché européen est demandeur en dattes demi-molles du type Deglet. Par contre, le commerce inter-Etats demande des dattes sèches.

1.2.3.5.6. - Prix de revient

Il n'existe que des plantations familiales et il est difficile d'apprécier le prix de revient des produits. Il ne peut être fait état du prix pratique sur les marchés, 0,207 à 0,406 UC le kilo au producteur.

1.2.3.5.7. - Conditions de développement

Matériel de propagation

La fécondation croisée - pieds mâles, pieds femelles - du dattier entraîne une très grande hétérogénéité de la descendance ; le plant issu d'un noyau ne peut donc reproduire les caractéristiques variétales du pied-mère et il pourra être mâle ou femelle. La multiplication par semis de noyaux ne peut donc être utilisé pour établir des plantations industrielles. Le matériel normal de multiplication est donc le rejet qui reproduit fidèlement les caractéristiques variétales du pied-mère.

Un délai important est donc nécessaire pour multiplier les dattiers.

Création d'un parc où des rejets pourront être prélevés ; puis attente d'entrée en production pendant 6 à 7 ans.

Etablissement d'une plantation

Densité de plantation : elle dépend du développement que peuvent atteindre les dattiers selon les zones climatiques :

U.S.A. (Californie)	- 100 pieds/ha (10 m x 10 m)
ALGERIE	- 121 pieds/ha (9 m x 9 m)
AFRIQUE TROPICALE	- 200 pieds/ha (7 m x 7 m)

Les plantations sont toujours établies au carré.

Les rendements peuvent atteindre quatre tonnes par hectare.

1.2.3.6. - Anacardier

L'anacardier donne :

- a) Le fruit proprement dit qu'on appelle la noix de cajou qui contient des amandes utilisées en amandes de cocktail, en biscuiterie et confiserie (25 % du poids du fruit), les amandes et le fruit donnent lieu à une active commercialisation.
- b) Un faux fruit (au sens botanique du mot) : la pomme cajou formé par le pédoncule du vrai fruit, ayant une chair juteuse et sucrée riche en vitamines (notamment thiamine et riboflavine), remarquablement riche en acide ascorbique (5 fois plus que le citron). Elle peut être mise en conserve, en confiserie ou distillée.
- c) Le baume, extrait du mésocarpe de la coque (1).

Le vrai fruit ou noix de cajou se développe d'abord. On récolte les noix quand les faux fruits ont atteint leur taille maximum mais avant qu'ils tombent. La récolte des noix se fait tous les jours. Les pommes de Cajou ne sont généralement pas récoltées.

1.2.3.6.1. - Production de noix de Cajou

La situation est la suivante :

	Production		Exportation actuelle (t)	Surface de peuplement (ha)
	actuelle (t)	potentielle (t)		
Cameroun	150	15.000	-	100
Côte d'Ivoire	-	10.000	-	?
Dahomey	-	13.600	-	5.000 (jeune)
Haute-Volta	-	5.000	-	?
Madagascar	1.000	100.000	200 (noix) 34 (amandes)	5.000
Mali	-	3.000	-	1.800 (jeune)
Sénégal	300	12.000	100	3.500

(1) mésocarpe : enveloppe intérieure de la noix.

Le Mozambique est le principal producteur de noix - 140.000 t avec la Tanzanie - 70.000 t et l'Inde - 65.000 t. Des productions importantes seraient notées au Kenya et en Ouganda.

1.2.3.6.2. - Calendrier

La production est répartie comme l'indique le tableau ci-après. Toutefois, compte tenu du caractère conservable du produit - noix ou amande - ce calendrier n'a pas la même importance que pour les autres fruits.

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Madagascar : 5 mois									_____			
Sénégal : 2 mois				_____								

1.2.3.6.3. - Conditions de culture

L'anacardier est un arbre de taille moyenne, originaire de l'Amérique du Sud tropicale. Son expansion aurait été liée aux mouvements maritimes portugais.

Ces populations arbustives subspontanées ne sont pratiquement pas utilisées. Elles ont souvent été développées à des fins de protection des sols. Le potentiel de production facilement mobilisable dans les très prochaines années, serait de 30.000 tonnes ; 1.000 à 1.500 tonnes seulement seraient traitées. La noix serait achetée au producteur 0,060 U.C. par kilo à Madagascar.

- Température

L'anacardier est un arbre des pays chauds qui peut prospérer sous tous le climats tropicaux ou subtropicaux mais qui est très sensible au froid et ne supporte pas les gelées.

- Altitude

On le trouve en général dans les plaines ou sur les collines jusqu'à 500 m d'altitude. Il est cependant possible de le faire croître jusqu'à 1.000 m mais cela semble un maximum. On le trouve le plus fréquemment dans l'Inde comme dans les autres régions en bordures côtières.

- Pluies

Il semble s'adapter à divers régimes de pluies sans qu'on puisse noter des différences sensibles dans son comportement. C'est ainsi que dans l'Inde, on le trouve dans des régions où les précipitations annuelles sont de 500 mm à 4.000 mm. Il est nécessaire cependant, dans le cas de forte pluviosité, que le sol soit bien drainé car il ne supporte pas la proximité de nappes aquifères.

- Vents

Il présente une bonne résistance aux vents violents.

- Sols

Il peut croître dans des sols très divers et même très pauvres. On le trouve aussi bien sur les sols rocheux ou latéritiques que sur des sols sablonneux. Il semble qu'il ait une préférence sur les sols légers.

1.2.3.6.4. - Matériel végétal

Les populations d'anacardiens au sens botanique, sont nombreuses et les variétés ne sont pas fixées.

Elles présentent des variations notables :

- Quant à la faculté de nouaison, c'est à dire que les fleurs ne sont fécondées et ne donnent naissance à des fruits que dans des conditions variables d'un pied à l'autre.
- Dans l'étalement de leur production.
- Dans la production et le rendement des fruits en amandes.

Des sélections devraient pouvoir considérablement améliorer les caractéristiques de cet arbre. Un premier essai de sélection sur la taille des amandes a été effectué par l'I.F.A.C.

1.2.3.6.5. - Conditions de vente

Le problème posé est indirectement celui de la vente de l'amande. Or l'extraction de cette dernière nécessite des précautions. Le cassage de la noix est délicat. Jusqu'à maintenant il s'effectuait à la main, notamment en Inde, les machines entraînant des bris d'amandes importants et des pertes. Quelques constructeurs ont essayé de mettre au point des matériels. Ils diffèrent par leur rendement en amandes cassées. Le problème de la machine est posé et ne peut vraisemblablement se résoudre que si les quantités de produit suffisamment importantes peuvent permettre des tris de produit et l'amortissement de la mise au point et ultérieurement du réglage de la machine.

1.2.3.6.6. - Prix de revient

Dans les conditions actuelles le produit est essentiellement un produit de cueillette. Celle-ci doit être fréquente pour éviter tout début de germination mais il est difficile d'analyser ce prix.

Les noix seraient achetées 0,06 UC par kilo au producteur à Madagascar.

1.2.3.6.7. - Conditions de développement

L'anacardier est presque toujours propagé par graines. Il peut cependant être reproduit par bouturage et marcottage. Il se greffe également bien.

Les semis doivent être fait en place car les jeunes plants ne supportent pas d'être transportés.

La multiplication en population non dirigée est très facile. C'est la raison pour laquelle il avait été choisi par les forestiers comme plante de couverture et de protection des sols. Toutefois ce type de plantation conduit à une organisation difficile de la cueillette des noix.

1.2.3.7. - Le Goyavier

Il est particulièrement difficile d'apprécier la quantité de fruits produits ; les peuplements sont très souvent subspontanés et le fruit est plutôt un produit de cueillette. Sa commercialisation sur les marchés locaux est très difficile à apprécier.

- L'arbre : le goyavier, *psidium guajava* L, est un arbuste de la famille des myrtacées, originaire de l'Amérique du Sud tropicale où on le rencontre encore à l'état spontané. Il a été introduit en Amérique Centrale et dans les Caraïbes, en Afrique où il forme parfois des peuplements pseudo-spontanés, en Inde, etc... Son fruit, la goyave a une chair délicate d'une saveur acide et rafraîchissante, d'un arôme très agréable.
- Variétés : il existe de nombreuses variétés de goyaviers produisant des fruits de couleur, de grosseur et de saveur très différentes. Les sélections antillaises et indiennes sont les plus estimées de par la grosseur et la saveur des fruits.
- Climat et sol : bien qu'originaire de région chaude et humide, le goyavier est très rustique et peut végéter et produire dans des régions à faible pluviosité. Il est cultivé en Inde dans les environs de Utta Pradesh jusqu' à 900 m d'altitude. En Colombie, il est cultivé jusqu'à plus de 1.500 m d'altitude. Dans les régions sèches, l'irrigation des plantations permet d'obtenir des récoltes abondantes et de qualité. Dans les régions chaudes et humides, il est très sensible aux affectations fongiques.

Le goyavier possède un système racinaire très superficiel, aussi peut-on le cultiver dans des sols de médiocre profondeur. Il pousse indifféremment sur des sols lourds ou légers.

- Culture du goyavier : établissement des plantations : le goyavier se multiplie par graine, par plants greffés ou par marcottage. La densité de plantation est relativement élevée : de 600 à 1.200 pieds par hectare.

Taille des plants : le goyavier a naturellement une forme buissonnante. On doit donc s'efforcer de discipliner sa végétation en supprimant les drageons et en donnant au plant une forme en gobelet.

Le goyavier répond bien aux apports d'engrais et de fumier.

En région sèche, l'irrigation permet d'obtenir de très bonnes récoltes.

Le goyavier produit deux récoltes par an : en juillet-septembre et en novembre-janvier. Une plantation bien entretenue peut produire une quinzaine de tonnes de fruits à l'hectare.

- Principaux parasites et maladies

De nombreux insectes attaquent les arbres et les fruits mais la mouche des fruits est le parasite le plus dangereux.

Parmi les maladies, citons le Wilt, qui semble être une virose et une maladie bactérienne occasionnant des chancres.

- Utilisation de la goyave

La goyave est un fruit délicieux qui peut être consommé frais, nature ou cuit au vin, en compote ou en confiture.

Elle peut être utilisée pour la confection de jus et de nectar, de pâte de fruit, de crèmes et de sorbets.

La goyave est un fruit très riche en vitamines C.

1.2.3.8. - Fruits tropicaux secondaires

1.2.3.8.1. - Le Mangoustan

Originnaire de Malaisie, le mangoustan est sans doute le fruit tropical dont la saveur est la plus fine et la plus agréable. Sa fructification intervient très tardivement mais requiert des conditions climatiques moins strictes que celles du litchi. Deux peuplements de très faible importance existaient, en dehors de quelques arbres disséminés, l'un à Madagascar, l'autre en Côte d'Ivoire. Un programme à long terme serait à financer pour encourager quelques planteurs à se livrer à cette spéculation. Mais dans les conditions de Madagascar, le mangoustanier demande une vingtaine d'années avant de donner la première récolte.

Toutefois, il semble que cette situation soit due à une végétation très lente dans les premières années. Des possibilités de greffage sur des espèces proches poussant naturellement sous climats tropicaux sont envisageables.

1.2.3.8.2. - Les passiflores - Granadilles, barbadines etc...

Originaires d'Amérique Tropicale et Subtropicale ont été introduites en Afrique mais se sont peu répandues. Leur qualité tient surtout à leur arôme mais ce sont des fruits délicats, supportant difficilement le transport. Ils exigent un transport avion. Ces fruits peuvent être utilisés industriellement pour la fabrication de jus, nectars... La production de ces fruits ne peut être envisagée dans l'immédiat dans les E.A.M.A. qu'à titre expérimental du fait de l'absence de matériel végétal.

1.2.3.8.3. - La papaye

Le papayer est une espèce fruitière originaire de la région Andine. Introduit en Afrique, il s'est propagé en zone humide et semi-humide, mais il ne constitue jamais de plantation organisée. Bien que d'une culture relativement aisée avec les variétés hermaphrodites, le papayer est sujet à des épiphyties foudroyantes que l'on n'a pas encore trouvé le moyen de maîtriser. C'est ce qui explique le peu d'étendue de sa culture. Il est, en effet, très sensible à certaines affections, entre autres une maladie à virus dont l'évolution entraîne en quelques mois la mort des plants atteints. Des recherches agronomiques sont en cours pour trouver des méthodes de traitement ou des lignées résistantes. Tant que ces problèmes ne seront pas résolus, il n'est pas possible d'envisager la culture systématique du papayer en Afrique (toutes les expériences réalisées ont conduit à des échecs).

Il existe plusieurs variétés : entre autres, la variété "solo" produit un fruit apprécié des connaisseurs mais peu vulgarisé, alors que la variété "Red Panama" est la plus riche en papaine d'où son usage médical ou culinaire (attendrisseur de viandes) plutôt que comme fruit ou matière première de confiture.

1.2.3.9. - Les fruits dépayés de contre-saison

1.2.3.9.1. - Fruits européens

- La fraise : le fraisier est cultivé dans les jardins familiaux dans quelques états africains. Sa culture commerciale n'est pratiquée que dans les environs immédiats de quelques centres urbains où la production est entièrement absorbée par le marché local.

La culture du fraisier en vue de l'exportation de la fraise sur l'Europe n'a été tentée qu'à Dakar et à Bamako où la production, s'étalant de novembre jusqu'en mai-juin, était susceptible d'intéresser le marché européen. Mais l'exportation de la fraise se heurte à des difficultés techniques -c'est un fruit délicat, fragile, de conservation très limitée- et à des difficultés économiques : concurrence de la fraise européenne produite en culture forcée à contre-saison.

Les exportations qui n'avaient porté que sur quelques tonnes n'ont pu être suivies.

L'utilisation de containers réfrigérés permettrait cependant d'améliorer les conditions de transport et de commercialisation.

Période de production de la fraise

ETATS	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
SENEGAL : 6 mois												(Dakar)
MADAGASCAR : 4 mois (plateaux)												
MALI : 9 mois												(Bamako)

1.2.3.9.2. - Les agrumes

Des productions d'oranges et de mandarines existent dans les pays tropicaux mais les fruits manquent d'acidité et n'ont pas une bonne coloration. Ces productions, dans l'état des connaissances actuelles, ne peuvent donc intéresser que le marché local.

Toutefois, dans des conditions particulières d'altitude où se produisent notamment certains phénomènes thermiques le problème de la coloration peut être résolu. Le problème du choix des variétés adaptées est alors posé pour l'adaptation aux conditions particulières.

Or, une production existe, dans des régions tropicales, notamment au Brésil qui produit 760.000 tonnes d'agrumes d'été.

Le principal exportateur d'oranges d'été est l'Afrique du Sud avec 263.525 tonnes, puis le Brésil avec 111.125 tonnes et l'Argentine avec 6.350 tonnes.

La C.E.E. importe environ la moitié de ces exportations avec :

- 120.167 tonnes depuis l'Afrique du Sud
- 52.812 tonnes depuis le Brésil
- 28.254 tonnes depuis les U.S.A.
- 2.077 tonnes en divers.

soit un total de 203.310 tonnes.

L'Afrique du Sud est donc le principal concurrent d'éventuels producteurs, à condition d'apporter des fruits de qualité équivalente. Par ailleurs, on peut espérer des conditions de transport à meilleur marché si les pays producteurs sont situés moins loin des points de vente.

Citrons et pomelos (1) pourraient plus facilement être adaptés à une production de qualité ainsi que les agrumes à essences : notamment le lime et la variété dite "citron" Gallet et le Combava.

Les connaissances sur le comportement de ces fruits, en milieu tropical, leur culture, l'intérêt de tel ou tel porte-greffe sont rudimentaires.

(1) pomélo : variété de pamplemousses.

CHAPITRE 1.3.

QUALITES DIETETIQUES

1.3.1.-Introduction

Les fruits sont des éléments indispensables dans l'élaboration des rations alimentaires équilibrées.

La diversité de leurs constituants permet de les utiliser dans un nombre de circonstances aussi nombreuses que différentes.

Dans l'alimentation d'un individu normal, en bonne santé, les fruits apporteront essentiellement :

- . les vitamines hydrosolubles indispensables à la vie (complexes vitaminiques B qui combat le bériberi et les maladies voisines) et la vitamine C contre les affections voisines du scorbut,
- . les oligo-éléments nécessaires à l'équilibre biologique,
- . la cellulose qui entre dans la constitution du bol fécal,
- . l'eau qui est le constituant majeur des fruits frais.

L'étude des différents régimes, ci-joints, s'appliquant à la diététique que nécessite chaque cas particulier, montre l'utilisation que l'on peut faire des qualités propres à chaque fruit mais aussi la nécessité de connaître de façon précise la constitution exacte de chacun d'eux.

Pour comparaison, voici la composition des :

- . pommes (1)
- . poires (2)
- . oranges (3)

Pour 100 grammes de fruit :

	V. calo- rique	Phos- phore (mg)	Fer (mg)	A. ascor- bique (mg)	Vit. B1 (mg)	Vit. B2 (mg)	Vit. P.P. (mg)	A. pan- tothénique (mg)	Vit B6 (mg)
1	52	11	0,40	3	0,04	0,02	0,10 à 0,50	0,06	0,15
2	61	9 à 26	0,40	3 à 10	0,02	0,05	0,20	0,025	
3	44	28	0,40 à 0,50	40 à 80	0,10	0,03	0,20	0,30	0,12

TABLEAU 1.3.1. - Vitamines

	Vita- mine	Caractéristiques	Adultes Enfants	Elle agit :	On en trouve :
LIPOSO- LUBLES	A	Détruite par la cuisson	<u>A</u> 5.000 U.I.	- sur l'édification osseuse, sur la croissance - sur la prolifération des épithéliums oculaires, digestifs, respiratoires - sur le métabolisme des glandes endocrines	Papaye, Mangue, Goyave
			<u>E</u> 2.000 U.I.	- sur la synthèse du pourpre rétinien - comme vitamine anti-infectieuse	
HYDRODOLUBLES	B.1	Perte de vit. par cuisson	<u>A</u> 1,5 mg	- sur le bon fonctionnement du tube digestif et calmant de la douleur (utilisé en neurologie)	Ananas, Avocat Mangue, Amande cajou
		Stérilisation stockage	<u>E</u> 0,4 mg		
	B.2	Vitamine non altérée par la dessiccation, ni par la cuisson Passe dans l'eau de cuisson	<u>A</u> 2 mg	- sur la croissance - sur les épithéliums oculaires - sur la résorption des graisses	Ananas, Mangue Amande cajou
			<u>E</u> 0,5 mg		
	P.P	Résiste à la chaleur	<u>A</u> 18 mg	- principalement comme protecteur de la peau	Ananas, Mangue, Amande cajou, Avocat
<u>E</u> 4 mg					
Acide panto- thénique	Sensible à la chaleur	<u>A</u> <u>E</u> 10 mg	- sur la prolifération des couches cutanées - sur le tube digestif	Avocat, Amande cajou	
C	Sensible à cuisson Perte dans les conserves	<u>A</u> 90 mg	- comme vitamine anti-infectieuse - sur l'absorption du fer	Ananas, Mangue Litchi, Grenadille	
		<u>E</u> 35 mg	- sur les épithéliums cutanés et cornéens		

TABEAU 1.2.3.9.2.

PERIODE DE PRODUCTION DES AGRUMES.

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
MAURITANIE												
SENEGAL
MALI
HAUTE VOLTA												
COTE D'IVOIRE						
TOGO
DAHOMY
NIGER	
TCHAD											
CAMEROUN (1)
R.C.A.												
CONGO B.							
GABON									
CONGO K.												
R.B.										
SOMALIE												
MADAGASCAR								

..... : POMÉLOS.

..... : MANDARINES.

..... : CITRONS.

..... : ORANGES.

(1) AU CAMEROUN, ILYA 3 ZONES CLIMATIQUES DE PRODUCTION.

N.B. LES TRAITÉS ÉPAIS REPRÉSENTENT LES MEILLEURES PÉRIODES DE PRODUCTION.

1.3.2.-Etude de chaque fruit

Pour chaque fruit, nous étudierons successivement :

- . présentation du fruit,
- . composition chimique,
- . étude des caractéristiques propres aux composants de ces fruits,
- . utilisation en fonction de la composition et des qualités alimentaires dans les différents régimes diététiques.

1.3.2.1. Ananas

1.3.2.1.1. - Présentation du fruit

Le plus connu de tous les fruits tropicaux. Il se présente sous la forme d'un fruit de volume assez important, variant d'1 kg à plus, de forme oblongue, d'écorce irrégulière. Il se consomme soit frais, soit en conserve au sirop, soit sous la forme de jus.

1.3.2.1.2. - Composition chimique

Elle doit être étudiée en fonction des différents modes de préparation de ce fruit.

	Gluci- des gr %	Vitamines en mg %				C gr %	Vit.A (UI) ⁽¹⁾
		B.1.	B.2.	P.P.	B.5.		
Fruit frais	13	0,07	0,05	0,45	0,17	40	30
Fruit con- servé	25	0,07	0,02	0,17	0,10	6	10
Jus con- servé	11	0,05	0,02	0,18	0,10	20	10
Jus frais	-	-	-	-	-	31	-

(1) Unité internationale

1.3.2.1.3. - Caractéristiques

L'ananas apparaît donc comme doté, lorsqu'il est frais des mêmes propriétés alimentaires que les fruits européens, peu de lipides et de protides et un taux de glucides comparable.

L'apport vitaminique est également comparable, sauf pour la vitamine C dont le fruit frais est très riche, qu'il soit consommé entier ou uniquement en jus. Même le jus conservé garde une teneur en vitamine C importante.

Le fruit conservé est riche en glucides.

Les composants minéraux en font un fruit complet.

L'étude de ces considérations nous conduit à dire que :

- . sa valeur nutritive est faible, celle d'un fruit commun (pour le fruit frais (50 calories pour 100 g de fruit).
- . assez importante pour le fruit conservé du fait de la teneur en sucre.
- . l'apport vitaminique est considérable en vitamine C, même dans le fruit conservé si le jus est consommé.

1.3.2.1.4. - Utilisation

L'ananas est donc un fruit à conseiller dans tous les régimes à l'état frais même dans le régime des obèses.

A l'état conservé : il sera un appoint appréciable et agréable pour les enfants, les gens âgés, les convalescents et sujets déficients.

L'ananas se présente sous de multiples façons mais si ses qualités diététiques veulent être conservées, il doit être consommé non cuit.

1.3.2.2. - L'avocat

1.3.2.2.1. - Présentation du fruit

De forme différente, sphérique ou ovale, dont la longueur peut aller de 2,5 cm à 30 cm dans les formes utilisées. L'aspect est très variable suivant les variétés et l'état de maturité, la chair est très tendre, de consistance sensiblement égale au beurre.

Sur le plan botanique, trois variétés comestibles :

- . mexicaine
- . guatémaltèque
- . indes occidentales.

Cette distinction ne nous intéresse que sur le plan diététique du fait de la différence de compositions chimiques de ces différents fruits.

1.3.2.2.2. - Composition chimique

Pour 100 grammes de fruit :

CU (mg)	Ca (mg)	P (mg)	Fe (mg)	Vit. A (UI)	Vit. B1 (UI)	Vit. B2 (UI)	Vit. P.P. (UI)	Vit. B5 (UI)	Vit. C (UI)
0,20	10	40	0,4	30	0,10	0,18	1,4	0,25	20

UI : Unité Internationale

Le fruit est riche en oligo-éléments, mais surtout sa richesse en vitamines le fait appeler aux U.S.A. : "fruit aux cinq vitamines".

Mais ce qui différencie les différentes variétés, c'est leur richesse en matières grasses :

- . variété mexicaine : 23 %
- . variété antillaise : 5 - 39 %

Cette richesse varie de plus suivant le taux de maturité.

Par contre, ces fruits sont relativement pauvres :

- . en glucides : 3 %
- . en protéides : 1,6 %.

Utilisation dans les différents types de régime :

- La variété mexicaine sera utilisée pour les régimes de suralimentation, d'autant plus que les composants lipidiques sont des corps gras insaturés donc cholestéroligènes.
- La variété antillaise pourra faire un apport très valable chez les diabétiques et dans les régimes des obèses du fait de sa richesse en vitamines et oligo-éléments, mais aussi de sa pauvreté en glucides, le taux de lipides étant suffisamment faible pour que l'apport nutritif soit négligeable.

1.3.2.2.3. - Caractéristiques

- L'avocat dans toutes ses variétés apporte à l'alimentation un apport appréciable en vitamines et oligo-éléments.
- Seule la variété mexicaine du fait de sa teneur en lipides, peut être considérée comme un aliment nutritif par opposition à la variété antillaise dont le pouvoir nutritif est faible.

1.3.2.2.4. - Modes de consommation

Il peut être utilisé nature ou aromatisé :

- . soit en hors-d'oeuvre
- . soit en dessert.

Aux Etats-Unis, il constitue un adjuvant intéressant au petit-déjeuner.

1.3.2.3. - La mangue

1.3.2.3.1. - Présentation du fruit

La mangue est un fruit en forme de rein dont les dimensions peuvent aller de la taille de la prune à celle d'un melon.

La chair est habituellement tendre, juteuse, de couleur jaune-orangée, L'odeur de thérébenthine de certains fruits disparaît au froid, d'où intérêt de consommer les mangues au sortir du frigidaire. C'en est aussi un inconvénient.

1.3.2.3.2. - Composition chimique

Pour 100 grammes de fruit :

Vit. A (.U.I.)	Calories	Glucides	Calcium (mg)	Phosphore (mg)	B1 (mg)	Acide ascorbique (mg)
1.100	44	12,2	10	13	0,06	45

1.3.2.3.3. - Caractéristiques

L'intérêt de la mangue réside dans :

- . sa faible valeur énergétique = 44 calories pour 100 gr
- . sa richesse en vitamine A = 1.100 U.I. pour 100 gr

ce qui en fait le fruit le plus riche en cette vitamine dont on connaît l'importance dans les différents métabolismes.

- . sa richesse relative en vitamines et dans les oligo-éléments - nécessaires aux métabolismes généraux.

1.3.2.3.4. - Utilisation de ce fruit

- C'est le fruit idéal pour l'enfant car :

- . très riche en vitamines A
- . riche en vitamines C
- . riche en B.1., B.2. et P.P.

L'enfant en mangeant des mangues évite l'huile de foie de morue et recevra les vitamines hydrosolubles en quantité au moins au ssi grande que dans les fruits ordinaires dont il se lasse.

- La mangue au faible pouvoir énergétique mais riche en substances de bases sera l'aliment idéal des obèses.
- Elle sera également l'apport indispensable par ses minéraux et vitamines de tous les régimes, aussi bien du citadin au régime riche en protides et féculents que des vieillards et des dénutris ou des convalescents.

1.3.2.4. - Amande Cajou

1.2.3.4.1. - Présentation du fruit

L'amande de cajou grillée se présente sous l'aspect d'un croissant de 2 à 3 cm de long sur 12 à 13 mm de large, de couleur jaune pâle.

1.3.2.4.2. - Composition chimique

Pour 100 grammes de fruit :

Protides	Glucides	Lipides
15,78	27,6	44,90

1.3.2.4.3. - Caractéristiques

L'amande de cajou est caractérisée par sa valeur nutritive considérable, 100 g de ce fruit donne une ration équilibrée, apportant 600 calories, soit le 1/4 de la ration calorique quotidienne d'un adulte (2.400 calories) grâce aux 45 % de lipides qu'elle contient, sous la forme acides gras insaturés ce qui évite l'augmentation du cholestérol sanguin, mais en plus de ces corps gras l'amande de cajou contient :

- . des protides qui facilitent la régénération tissulaire,
- . des glucides, ce qui en fait un aliment d'autant plus complet qu'il apporte en plus un pourcentage intéressant de Fer, P., Ca et des vitamines du complexe B : B.1., B.2., B.5.

(La composition du lait, aliment considéré comme le prototype des aliments complets, donne pour 100 g :

- . calories : 68
- . protides : 3,5
- . lipides : 3,9
- . glucides : 4,6).

1.3.2.4.4. - Utilisation

L'amande de cajou est un fruit agréable au goût, facile à digérer et très bien supporté, la présence de vitamines P.P. facilitant le transit digestif.

Il peut être ingéré :

- . soit à l'état grillé,
- . soit concassé et mélangé aux pâtisseries ou entremets pour en modifier le goût,
- . soit dans des salades végétales.

L'amande de cajou est recommandée dans tous les régimes devant apporter à l'organisme une grosse valeur énergétique :

- . vieillards,
- . convalescents,
- . femmes enceintes,
- . adolescents.

1.3.2.5. - Papaye

1.3.2.5.1. - Présentation du fruit

La papaye ressemble à un melon de forme allongée, il pèse de un à plusieurs kilos.

La chair du fruit est juteuse, parfumée et a une saveur agréable.

Le fruit se consomme soit frais, soit en sirop.

1.3.2.5.2. - Composition chimique.

Pour 100 grammes de fruit :

Vit. A U.I.	Calories	Eau gr	Calcium mg	Phosphore mg	Acide ascor- bique (mg)
700	30	90	25	12	75

1.3.2.5.3. - Caractéristiques

- . sa valeur calorique est faible, de l'ordre de celle des agrumes,
- . les composants nutritifs ont un pourcentage peu élevé donc sa valeur nutritive est restreinte,
- . par contre, ce fruit est riche en vitamines :
 - . surtout en vitamine A : 700 U.I. pour 100 grammes.
 - . et en vitamine C : 75 mg. pour 100 grammes.
- . il a de plus une teneur élevée en Ca et P.

1.3.2.5.4. - Utilisation

- . riche en vitamines A et C
 - . riche en Ca et P
-) c'est le fruit de la croissance

donc idéal pour l'enfant, le surmené, le dénutri, le convalescent.

- . pauvre en valeur énergétique, il est à recommander aux obèses, auxquels il apporte néanmoins les éléments de base.

1.3.2.6. - Goyave

1.3.2.6.1. - Présentation du fruit

De petite taille, de la valeur d'une petite pomme, Sa chair est blanche, un peu granuleuse. Sa saveur est acide, rafraichissante. Son arôme très agréable.

1.3.2.6.2. - Composition chimique

Pour 100 grammes de fruit :

Protides	Glucides	Lipides
0,9	9,5	0,1

1.3.2.6.3. - Caractéristiques

- . valeur calorique faible,
- . composants alimentaires faibles,

il se rapproche donc par ces deux points des agrumes ;

- . sa teneur en glucides est de 9 %. Il peut donc être largement utilisé par les diabétiques,
- . il est riche en vitamine C : 220 mg pour 100 grammes.
- . relativement riche en vitamine A : 200 U.I. pour 100 grammes.
- . le Ca et le P. se retrouvent avec une teneur importante,
- . la teneur en vitamine P.P. est également notable.

1.3.2.6.4. - Utilisation

- La goyave, agréable à consommer, doit pouvoir plaire aux enfants auxquels elle apporte les éléments constitutants nécessaires à un taux supérieur aux fruits consommés habituellement.
- Sa faible valeur énergétique en fait le fruit idéal pour les régimes des obèses.
- Dans les régimes diabétiques, l'apport vitaminique associé à un faible taux en glucides doit le faire conseiller.
- Ses qualités gustatives permettront de l'utiliser dans de nombreuses préparations alimentaires où sa présence apportera des éléments de base précieux.

1.3.2.7. - Litchi

1.3.2.7.1. - Présentation du fruit

Il se présente comme un fruit du volume d'une noix, ayant 2 à 5 cm de diamètre.

L'enveloppe est d'une couleur rouge, irrégulière, mais qui s'enlève facilement laissant apparaître une pulpe dont l'aspect et la consistance évoquent certaines variétés de gros raisins blancs.

Le goût est très agréable, c'est un fruit appelé à une utilisation massive.

Il se présente frais avec son écorce ou en sirop, qui est la forme la plus habituellement consommée.

1.3.2.7.2. - Composition chimique

Valeur calorique pour 100 = 68 . Celle du raisin étant 80
de la poire " 61
de la pomme " 52.

Pour 100 grammes de fruit :

Protides	Glucides
1,15	15,3

1.3.2.7.3. - Caractéristiques

Le litchi ne présente qu'une caractéristique particulière ; il est relativement riche en glucides.

Les autres constituants sont ceux d'un fruit banal.

1.3.2.7.4. - Utilisation

La richesse en glucides le fait déconseiller de façon habituelle dans les régimes des obèses et des diabétiques.

Par contre, il sera le fruit idéal dans tous les autres régimes : enfants, vieillards, dénutris, convalescents.

Préparation :

Le litchi pourra être utilisé :

- . seul comme un fruit agréable,
- . en salade de fruits,
- . en sirop, bien qu'il perde alors une partie de sa saveur.

1.3.2.8. - La banane

Nous signalerons simplement pour l'utilisation de ce fruit très répandu que la banane doit être consommée mûre, lorsque la chair commence à être translucide (peau tigrée).

En effet, la banane verte ou insuffisamment mûre est, comme tous les fruits non à maturité, acide et lourde à digérer : génératrice d'acidité gastrique.

Pour l'enfant, les convalescents et les digestifs, il faut signaler l'intérêt de les utiliser :

- . cuite au four (ou flambées),
- . pochées,
- . ou écrasées avec du sucre en poudre.

ce qui en fait un fruit très nourrissant, agréable, et facile à assimiler.

1.3.2.9. - Les dattes

La date, de bonne qualité, onctueuse, facile à manger et à digérer est un fruit très riche :

- . en glucose : 70 %
- . en Ca et Phosphore
- . en fer.

Elles peuvent constituer un apport alimentaire considérable, par les suppléments énergétiques qu'elles apportent.

C'est le fruit révé pour tous les régimes hypercaloriques :

- . convalescents,
- . travailleurs de force,
- . adolescents.

1.3.2.10. - Granadille (passiflora lingularis juss)

1.3.2.10.1. - Présentation du fruit

Le granadille est caractérisée par son goût qui rappelle celui de la "grenade" très appréciée des jeunes.

1.3.2.10.2. - Composition chimique

Pour 100 grammes de fruit :

Calories	Protides	Lipidés	Glucides	Calcium (mg)	Phosphore (mg)	Acide ascorbi- que (mg)	Vit. P.P. (UI)	Fer (mg)
46	1,2	0,1	11,6	7	30	20	2,1	0,8

1.3.2.10.3. - Caractéristiques

Sa valeur calorique est faible, mais en échange elle contient un complexe vitamine-oligo-éléments intéressant surtout par la présence de vitamine C et de fer.

Elle contient autant d'acide ascorbique, pratiquement, que le citron.

1.3.2.10.4. - Utilisation

Ces caractéristiques en font un élément très appréciable pour :

- . les carences
- . les enfants
- . les obèses, et les adultes sains.

Elle n'est contre-indiquée dans aucun régime.

Elle peut être considérée comme un fruit type de consommation courante.

1.3.2.11. - Curuba (passiflora mollisina H.B.K. Bailey)

1.3.2.11.1. - Présentation du fruit

Agréable à consommer et désaltérant.

1.3.2.11.2. - Composition chimique

Pour 100 grammes de fruit :

Calories	Protides	Lipides	Glucides	Calcium (mg)	Phosphore (mg)	Vit. A (UI)	Vit. P.P. (UI)	Acide ascorbique (mg)
25	0,6	0,1	6,3	4	20	1.700	2,5	70

1.3.2.11.3. - Caractéristiques

- La curuba est caractérisée par une valeur calorique très faible, mais une très grande richesse en vitamine, et spécialement en vitamine A dont la teneur est énorme (1.700 UI pour 100 gr et la vitamine C (70, mg pour 100 gr).
- L'apport en vitamine A pour 100 g est le même que celui de 100 g de lait de vache.
- Elle contient très peu de glucose.

1.3.2.11.4. - Utilisation

Ce fruit est plus spécialement indiqué pour :

- . la femme enceinte, l'enfant : par la vitamine A
- . les convalescents, surtout de tuberculose
- . les sujets âgés ayant des troubles ostéoporotiques
- . le diabétique trouve en elle un fruit agréable, à consommer largement, du fait de l'absence presque totale de glucose.

RATIONS ALIMENTAIRES RECOMMANDÉES PAR LE NATIONAL RESEARCH COUNCIL
(NRC) ET PAR MADAME LUCIE RANDOUIN.

Deux experts en alimentation ont dressé un tableau déterminant les rations alimentaires idéales pour l'équilibre humain, aux divers âges et pour différentes catégories socio-professionnelles.

A la fin de ce chapitre sur les qualités diététiques des fruits tropicaux, il a paru opportun d'insérer ces avis éminents.

La lecture de ces deux tableaux fera apparaître aussitôt certaines discordances :

- quant aux catégories d'utilisateurs déterminées par chacun des experts : ainsi, le National Research Council divise la catégorie "Adolescents" en "Garçons" et "Filles" tandis que Madame Lucie Randouin distingue une catégorie "Adolescents" et, ensuite, deux autres catégories : "Adolescents - garçons" et "Adolescents - filles".
- quant aux unités de mesures utilisées : le National Research Council désigne les vitamines A et les vitamines C par des unités internationales (u.i.) alors que Madame Lucie Randouin préfère utiliser, pour ces mêmes vitamines, des milligrammes (mg).
- D'autre part, pour une meilleure comparaison de ces tableaux, le même canevas de présentation a été utilisé. Dès lors, certains renseignements se trouvent dans un tableau et non dans l'autre. Cela découle des avis différents des experts dans un même domaine. Madame Lucie Randouin indique une certaine quantité de glucides nécessaires dans l'alimentation humaine mais le National Research Council ne se prononce pas.

RATIONS ALIMENTAIRES RECOMMANDEES PAR LE NATIONAL RESEARCH COUNCIL

	CALORIES	PROTEINES (g)	LIPIDES 25 % des calories	GLUCIDES	CALCIUM (mg)	FER (mg)	VITAMINE A (i.u)	THIAMINE (mg)	RIBOFLAVINE (mg)	NIACINE (mg)	ACIDE ASCORB. (mg)	VITAMINE D (i.u)
HOMMES												
Activité moyenne	3200	70			0,8	10	5000	1,6	1,8	21	75	
Vieillard	3000 2550	70 70			0,8 0,8	10 10	5000 5000	1,5 1,3	1,8 1,8	20 18	75 75	
FEMMES												
Vieillard	2300 2200 1800	58 58 58			0,8 0,8 0,8	12 12 12	5000 5000 5000	1,2 1,1 1	1,5 1,5 1,5	17 17 17	70 70 70	
F. enceinte (2e moitié)	+ 300	+ 20			1,5	15	6000	1,3	2	20	100	400
F. allaitante	+ 1000	+ 40			2	15	8000	1,7	2,5	19	150	400
NOURRISSONS	kg x 120 kg x 100	3,5 g /kg de poids			0,6 0,8	5 7	1500 1500	0,4 0,5	0,5 0,8	6 7	30 30	400 400
ENFANTS												
1 à 3 ans	1300	40			1	7	2000	0,7	1	8	35	400
6 ans	1700	50			1	8	2500	0,9	1,3	11	50	400
7 à 10 ans	2100	60			1	10	3500	1,1	1,5	14	60	400
Adolescents + 15 ans	2500	70			1,2	12	4500	1,3	1,8	17	75	400
ADOLESCENTS												
<u>Garçons</u>	3100 3600	85 100			1,4 1,4	15 15	5000 5000	1,6 1,8	2,1 2,5	21 25	90 100	400 400
<u>Filles</u>	2600 2400	80 75			1,3 1,3	15 15	5000 5000	1,3 1,2	2 1,9	17 16	80 80	400 400

NUTRONS ALIMENTAIRES RECOMMANDÉES PAR MADAME LUCIE RABOON

	CALORIES	PROTEINES (g)	LIPIDES	GLUCIDES	CALCIUM (mg)	FER (mg)	VITAMINE A (mg)	THIAMINE (mg)	RIBOFLAVINE (mg)	NIACINE (mg)	ACIDE ASCORB. (g)	VITAMINE D (mg)	
HOMMES													
Activité moyenne	2400 - 2800	75 - 85	20 à 30 % des calo- ries tota- les	55 à 70 % des calo- ries tota- les	0,8 - 0,9		0,20 - 0,40	1,3 - 1,5	2 - 2,5	14 - 16	70 - 80	0,003 à 0,010	
Vieillard	2400 - 2800	75 - 85			0,8 - 0,9								
Travailleur de force moyen	1800 - 2200	65			0,9 - 1				1 - 1,2				
Travailleur très actif	3200 - 3800	85 - 95			1 - 1,2			0,20 - 0,40	1,7 - 2	2,6 - 3,2	20 - 25		90 - 100
	4000 - 5500	100 - 110			1,4 - 1,6		0,20 - 0,40	2,5 - 3	3,8 - 4,5		130 - 150		
FEMMES													
Vieillard	2000 - 2400				0,8 - 0,9		0,20 - 0,40	1,2 - 1,4	1,8 - 2	13 - 15	60 - 70		
Travailleuse de force	1800 - 2200	65			0,8 - 0,9								
F. enceinte (2e moitié)	3000 - 3500	75 - 85			1 - 1,6		0,20 - 0,40	1,5 - 2	2,5 - 3		80 - 100		
F. allaitante	2800 - 3200	90 - 100			1,5 - 2		0,30 - 0,50	1,5 - 2	2,5 - 3	18 - 20	100 à 150	0,010	
	3000 - 3500	100 - 110			1,5 - 2		0,30 - 0,50	1,5 - 2	2,5 - 3	18 - 20	"		
NOURRISSONS													
					0,6 à 0,72		0,20 à 0,40	0,15 "	0,30 "	2,2	35	0,001	
ENFANTS													
1 à 3 ans			30 grs	160 grs	0,7 - 0,75		0,15					0,001 à 0,002	
6 ans			35 grs	260 grs	0,6 - 0,8		à						
7 à 10 "			40 grs	300 grs	0,85 - 0,95								
Adolescents + 15 ans			60 grs 70/85 grs	340/500 540/580			0,25						
ADOLESCENTES													
	700 - 900	20 - 30						0,1 - 0,2	0,3 - 0,6	2 - 4	40	0,003 à 0,010	
	1000 - 1200	30 - 35						0,5	1	5	à		
	1200 - 1500	35 - 40						à	à	à	60		
	1500 - 2000	45 - 55						1	1,5	10			
Garçons	1800 - 2300	60 - 65					0,25	1	2	15	60		
	2300 - 3200	65 - 95					à	à	à	à	à		
	3000 - 3500	75 - 100					0,50	2	3	20	100		
					1 - 1,4 1,4 - 1,6								
Filles	1800 - 2300	60 - 65			1 - 1,2		0,25	1	1,5	10	60		
	2400 - 2800	80 - 85			1,2 - 1,3		à	à	à	à	à		
	2800 - 3200	85 - 90			1,4 - 1,5		0,50	1,6	2,5	15	100		

Annexe : Les projets de développement.

Un certain nombre d'Etats Associés se sont préoccupés d'améliorer la production des fruits tropicaux. Pour ce faire, ils ont soumis des projets à différents Organismes Internationaux ou Instituts spécialisés.

Nous reprenons ci-dessous les projets les plus intéressants :

1. Projet soumis au F.E.D. (Fonds Européen de Développement) et éventuellement financés par le Fonds :

1.1. - Secteur ancienne A.O.F.

1.1.1. - Dahomey

Un projet de plantation de 2 400 hectares d'anacardiens en régie avec les Eaux et Forêts a été soumis. Ce projet d'un montant de 120 millions de F CFA (486 000 U.C.) a fait l'objet d'une décision favorable le 6 mars 1967.

1.1.2. - Côte d'Ivoire

Il s'agit, ici, de créer une plantation pilote de 70 hectares d'avocatiers pouvant produire 250 T d'avocat. Le budget de cette plantation s'élève à 150 millions de F CFA (610 000 U.C.) ; la décision sera prise en avril 1967.

1.2. Secteur Afrique Centrale

1.2.1. - R.C.A.

Il y a un projet de ferme administrative dans le cadre duquel on envisage la plantation de 5 hectares d'ananas. Nous ignorons le budget de ce projet et l'accueil que le F.E.D. lui a réservé.

1.3. - Secteur Afrique Orientale (Somalie, Madagascar)

1.3.1. - Madagascar

Le F.E.D. discute actuellement le projet de plantation de 2 100 hectares de cocotiers dans la République Malgache. Ce projet comporte la possibilité de doubler les plantations; Le montant du budget ne nous a pas été communiqué.

2. Projets soumis au F.A.C. et à l' I.F.A.C.

Les actions fruitières de l'IFAC, sur conventions particulières, tant avec le F.A.C. qu'avec les différents gouvernements des E.A.M.A., sont actuellement les suivantes :

2.1. - Mauritanie

Outre l'animation de la station phoenicicole de Kankossa confiée à l'IFAC dans le cadre de la Convention Générale de Coopération Technique Franco-Mauritanienne, l'IFAC mène en Mauritanie, sur conventions particulières :

- Avec le Comité Français pour la Campagne Mondiale contre la Faim, une action phytosanitaire dans les palmeraies de la région d'Atar, étudiant particulièrement les possibilités de la lutte biologique contre la cochenille du dattier.
- Avec le FAC, une action de pré vulgarisation, toujours dans la région d'Atar, comprenant les objectifs ci-dessous :
 - constitution d'un dossier technique par coopérative de producteurs.
 - constitution d'un dossier crédit agricole à présenter à la Banque Mauritanienne de Développement pour dégager les crédits des campagnes de traitements et conditionnement des dattes des coopératives,
 - rénovation pilote sur les coopératives,
 - poursuite des enquêtes d'informations foncières,
 - rénovation généralisée selon les possibilités,
 - préparation de la récolte 1967,
 - recherche des marchés,
 - participation à l'établissement d'un programme de sous-cultures,
 - formation d'homologues mauritaniens.
- Construction et équipement d'un atelier pilote de traitement et de conditionnement des dattes à Atar (convention avec le FAC).
 - conduite de la première campagne (1967).

2.2. - Sénégal

Depuis trois ans déjà, l'IFAC, sur convention particulière avec le Gouvernement du Sénégal, a détaché un ingénieur, Conseiller Technique du Gouvernement Sénégalais, pour les cultures fruitières. Ces objectifs sont le développement des cultures fruitières, notamment en Casamance (Agrumes et fruitiers divers).

2.3. - Niger

Une convention est en préparation avec le Gouvernement du Niger qui demande l'appui de l'IFAC pour la création de trois pépinières fruitières (Kirkissoye - Birni N'Gaouré - Diffa), l'extension de deux pépinières fruitières (Kirba - Maradi), l'objectif étant d'atteindre :

- La diffusion de 100.000 plants fruitiers par an en 1974.
- La formation du personnel.
- La mise au point d'un programme léger de recherches fruitières. Ces pépinières seront composées de plants de toutes les sortes de fruits tropicaux.

2.4. - Dahomey

Sur convention particulière avec le Gouvernement du Dahomey, l'IFAC a détaché un ingénieur en tant que Conseiller Technique du Gouvernement.

Une poursuite des interventions de l'IFAC est à l'étude qui tendrait à :

- la création rationnelle de vergers,
- la création d'une petite industrie artisanale de production d'essence d'agrumes,
- ouvrir des possibilités d'exploitation des peuplements d'anacardiens.

2.5. - Haute Volta

A la demande du Gouvernement de la Haute Volta, l'IFAC a détaché un ingénieur et un phytopathologiste en mission de courte durée en vue de :

- refaire l'inventaire de la production fruitière et faire le point de la situation sanitaire de ces cultures,
- examiner la situation de la station fruitière de Banfora et des pépinières de multiplication composées de fruits divers,
- faire des propositions, aussi bien sur l'activité de la station de Banfora, que sur les introductions de matériel végétal qui s'avèreraient nécessaires, puis esquisser un programme général de développement des cultures fruitières.

2.6. - République Centre Africaine

A la demande du Gouvernement de la R.C.A. et sur convention avec le FAC, deux ingénieurs de l'IFAC sont allés en mission respectivement pour 10 et 30 jours pour définir les conditions d'établissement d'une petite plantation industrielle, qu'il est prévu d'installer à Bangui.

2.7. - Côte d'Ivoire

Une convention a été conclue localement pour la fourniture de 75.000 plants d'agrumes et fruitiers divers.

Deuxième Partie

M A R C H E

2.0. - Introduction

Le marché des fruits tropicaux dans les différents pays du Marché Commun prend deux formes particulières suivant qu'il s'agit des fruits frais ou des fruits en conserves.

2.0.1.-Fruits frais

Pour les fruits frais il est nécessaire de distinguer 3 groupes de fruits.

2.0.1.1.

- Le premier groupe concerne les fruits déjà connus et implantés à peu près correctement sur les différents marchés.

Les tonnages d'importation, sans rapport certes avec d'autres importations de fruits de pays chauds non couverts par l'étude (tels que bananes ou pamplemousses) représentent une certaine valeur.

Entrent dans cette catégorie :

. dattes	29.700 tonnes environ importées en 1965 par la CEE
. ananas	11.600 tonnes environ importées en 1965 par la CEE
. noix de coco	12.600 tonnes environ importées en 1965 par la CEE

2.0.1.2.

- Le second groupe est constitué par des fruits moins connus mais en expansion.

Ils font déjà l'objet d'un début de commercialisation régulière.

Les tonnages sont faibles encore mais non tout à fait négligeables.

Entrent dans cette catégorie :

- noix de cajou	: 3.750 tonnes environ importées par la CEE en 1965
-----------------	---

- avocats : il est difficile d'avancer un chiffre certain car il n'y a pas dans tous les pays de la C.E.E. de rubrique douanière spéciale pour ce fruit. Nous avons estimé cependant que les importations en 1965 ont été de l'ordre de 650 tonnes.

2.0.1.3.

- Le troisième groupe est constitué par des fruits qui ne sont sur le marché qu'à titre d'échantillon.

Ils sont vendus dans des points de vente limités -presque exclusivement les détaillants fruitiers de luxe.

Ils ne font pas l'objet de véritables échanges commerciaux, d'où une très grande irrégularité dans les expéditions.

Nous pouvons inclure dans cette rubrique tous les autres fruits tropicaux que nous avons précédemment définis et plus particulièrement :

mangues	}	180 tonnes environ ont été importées par la CEE en 1965
litchis		
papayes		
goyaves		

Cette classification est à retenir comme un essai permettant de distinguer les fruits qui ont été déjà introduits sur le marché et ceux pour lesquels il y a encore tout à faire. Elle ne doit pas être considérée comme définitive, rigide et statique.

En effet un fruit nouveau est importé à un certain moment. Il peut si il connaît une expansion favorable passer rapidement du troisième groupe au deuxième et enfin, si il y a véritablement acceptation par le consommateur européen, passer dans le premier.

Il peut même, et c'est ce qui s'est produit pour les pamplemousses, devenir un produit de consommation courante et perdre son image de fruit exotique.

On a vu pour l'ananas, et pour l'avocat ensuite, cette évolution se marquer par le passage d'un groupe à un autre.

On pourrait déjà en France considérer que la mangue et le litchi appartiennent aux fruits du deuxième groupe. Les quantités importées (95 T de mangues environ et 40 T de litchis en 1965) ne sont plus tout à fait nulles et des points de vente ouverts à la grande consommation se sont intéressés à leur distribution. Mais l'irrégularité des approvisionnements, la non organisation des producteurs qui se traduit par des échanges irréguliers ne permet pas de considérer encore ces produits comme étant commercialisés à peu près normalement.

2.0.2.-Fruits en conserve

Pour les fruits en conserves on doit aussi distinguer deux groupes.

2.0.2.1.

- Le premier concerne les conserves d'ananas.

En 1965 près de 112.000 tonnes d'ananas en conserves et 13.000 tonnes de jus ont été importés par la C.E.B. Ces chiffres sont éloquentes et montrent combien le marché des conserves est important. Nous verrons aussi plus loin dans le chapitre consacré aux consommations que l'on peut être très optimiste pour l'avenir.

2.0.2.2.

- Le second comprend les autres conserves de fruits tropicaux. Il a été absolument impossible de cerner l'importance de ce marché. Nous pouvons dire cependant qu'il est très faible. Le principal exportateur est la Chine (Litchis).

La diversification des fruits, leur inégale pénétration sur les différents marchés, les habitudes de consommation très différentes suivant les pays (notamment les consommations de conserves) font qu'il est difficile de considérer l'ensemble des pays de la C.E.E. comme un marché homogène. Cependant la comparaison des différents marchés a été extrêmement utile et nous a permis néanmoins de dégager des problèmes communs qui peuvent être résolus identiquement pour tous les pays de la Communauté. Nous avons pu aussi dégager certaines tendances communes et parce qu'il y a des marchés en avance en analyser les raisons et avoir aussi des modèles testant certaines actions de promotion.

Cette partie du rapport est une synthèse des différentes études de marchés qui ont été effectués dans chacun des 6 pays de la Communauté. Ces études font chacune l'objet d'un rapport spécial (tome II) donnant l'image de la distribution et de la consommation des fruits tropicaux par pays.

Pour certains aspects particuliers du marché dans tel ou tel pays il serait utile de se reporter à la monographie du pays concerné car n'apparaissent ici que les principales caractéristiques des marchés. Le plan adopté est celui qui a été retenu pour les études de marchés par pays.

2.1. - Approvisionnement

Les statistiques douanières des pays importateurs ont été la source principale de nos informations.

Dans tous les tableaux qui vont suivre la plus grande partie des chiffres proviennent de cette origine.

Cependant quand les statistiques douanières étaient défectueuses, nous avons cherché à reconstituer certaines données indispensables soit à partir des statistiques douanières des pays présumés exportateurs soit par le biais de l'étude du marché à partir des déclarations des importateurs.

Quand il en a été ainsi nous avons fait figurer en marge des tableaux une note précisant la source des renseignements .

2.1.1.-Situation des importations

2.1.1.1. - Nomenclature douanières

Le tableau 2.1.1. ci-dessous donne les numéros de tarif douanier des divers fruits tropicaux au 1er janvier 1966.

La décomposition à quatre chiffres est la même pour tous les pays de la Communauté.

Au delà du 4ème chiffre chacun des pays possède sa propre numérotation douanière.

TABLEAU 2.1.1.
NOMENCLATURES DOUANIERES UTILISEES PAR
CHACUN DES PAYS DE LA C.E.E.

	France	U. E. B. L.	Pays-Bas	Allemagne Fédérale	Italie
1 Ananas	08.01.26	08.01.20	08.01.20	08.01.01	08.01.14
2 Avocats (1)	08.01.45			08.01.81	
3 Mangues (1)	08.01.46				
4 Dattes	08.01.02	08.01.00	08.01.00	08.01.50	08.01.01
5 Noix de coco (1)	08.01.35	08.01.25	08.01.45	08.01.20	08.01.16
6 Pulpes déshydratées de noix de coco	08.01.29	08.01.40	08.01.40	08.01.30	08.01.15
7 Noix de cajou (1)	08.01.37	08.01.55	08.01.55	08.01.45	08.01.18
8 Autres fruits tropicaux frais	08.01.47	08.01.60	08.01.60	08.01.85	08.01.22
8bis Autres fruits tropicaux non dénommés frais					08.01.23
9 Conserves d'ananas					
emballages de 1kg ou moins	20.06.43	20.06.55	20.06.70	20.06.45	20.06.29
emballages de 1 à 4 kgs	20.06.41	20.06.10	20.06.13	20.06.26	20.06.26
emballages de + de 4 kgs				20.06.66	
10 Jus d'ananas (1) avec sucre	-	-	-	20.07.59	-
sans sucre	-	-	-	20.07.19	-
emballages de 1.1. ou moins	20.07.32	20.07.45	20.07.45		20.07.73
emballages de + 1 l.	20.07.33			-	20.07.36

(1) Depuis 1966 seulement.

2.1.1.2. - Droits de douane

2.1.1.2.1. - Situation au 1er janvier 1966

Le tableau 2.1.1.2.1. donne par fruit la situation des droits de douane sur chacun des marchés de la C.E.E. au 1er janvier 1966.

De ce tableau nous retenons particulièrement :

- un manque d'homogénéité dans la décomposition des rubriques douanières. En effet, si pour les fruits frais chaque pays possède une seule rubrique par fruit différencié (la seule exception est la datte pour laquelle l'Italie et le Bénélux ont des subdivisions suivant les conditionnements) il y a pour les ananas en conserve et en jus jusqu'à 5 désignations différentes du produit dans certains pays. Ainsi par exemple il y a des rubriques spéciales pour le jus d'ananas en Italie, selon la teneur en sucre et selon la densité.

Ces nombreuses rubriques s'expliquent sans doute dans les pays qui ont encore des taxes sur le sucre (Bénélux-Italie). Elles sont moins compréhensibles pour les pays qui ne les taxent pas et c'est le cas de l'Allemagne pour les jus d'ananas.

- des nomenclatures douanières encore disparates.

Ainsi pour les fruits frais :

- l'Allemagne a depuis longtemps ouvert son marché aux fruits en provenance de la C.E.E. et des pays associés. Pour les pays tiers les droits varient selon les fruits de 1,80 % à 12 %.

- la France, pour 4 produits sur les 7 recensés a elle aussi supprimé les droits de douane qui varient pour les pays tiers de 3 à 20 %.

- l'Italie et le Bénélux sont encore les plus protégés.

Pour les fruits en conserves les droits de douane sont plus forts que pour les fruits frais. Pour les produits circulant à l'intérieur de la C.E.E. les droits varient de 4 à 14 % et tournent en moyenne autour de 7 %.

Pour les importations des pays tiers les droits sont beaucoup plus forts ils sont, suivant les conserves et les pays de 19 à 34 %. Nous pouvons rappeler que pour ce type de conserves le T.D.C. sera de 20 à 42 % (cf. tableau 2.1.1.3.5.).

De cette manière les conserves de Martinique et des pays associés sont et seront de plus en plus privilégiés par rapport aux conserves des autres provenances car elles pourront entrer librement dans la Communauté alors que les autres seront taxées fortement. Il y a lieu de noter cependant que les prix martiniquais sont élevés et cela serait dû notamment aux forts salaires payés dans ce territoire.

TABLEAU 2.1.1.2.1.

DROITS DE DOUANE A L'ENTREE DANS LA C.E.E.
(% sur valeur franco-frontière)

PRODUITS	FRANCE(2)		BENELUX		ALLEMAGNE RF		ITALIE	
	CEE EAMA	TIERS	CEE EAMA	TIERS	CEE EAMA	TIERS	CEE EAMA	TIERS
<u>08.01 Dattes</u>	7	15,20	-	-	0	7,20	-	-
en emballages de 0,5 kg brut ou -	-	-	-	-	-	-	5,20	12
" " de 1 kg ou +	-	-	6	13,20	-	-	-	-
" " de 1 à 10 kg	-	-	8	15,20	-	-	-	-
autrement conditionnés	-	-	2	9,20	-	-	4,50	12
<u>Bananes</u>	7	20	6	18	0	12	0	20
<u>Ananas</u>	0	9	0	9	0	9	0	9
<u>Noix de coco, pulpes déshydratées</u>	0	4	0	4	0	4	0	4
<u>Noix de cajou</u>	0	3	0	2,50	0	1,80	3,60	6,50
<u>Noix de coco et autres noix</u>	0	3	4	7	0	3	4,80	7,00
<u>Avocats</u>	2	6,80	-	-	0	7,20 (1)	6,40	8
<u>Autres fruits tropicaux</u>	2	9,20	10	17,20	0	7,20	6,40	13,30
<u>20.06 Conserves d'ananas</u>								
a) sans alcool, avec sucre								
+ de 1 kg	12,25	27,80	-	-	8	23	6,40	20,20
1 kg ou -	12,25	29	10	25	8	23	6,40	21,00
3 kg ou +	-	-	5,20	23	-	-	-	-
autres	-	-	6	23	-	-	-	-
b) sans alcool, sans sucre								
+ de 1 kg	12,25	27,80	-	-	-	-	-	-
1 kg ou -	12,25	29	-	-	-	-	-	-
4,5 kg ou -	8,75	23	10	23	14	27,80	8,80	23
+ de 4,5 kg	8,75	23	5,20	19	14	27,80	8,80	23
<u>20.07 Jus d'ananas</u>								
a) densité + 1,33 : sans sucre	} 35	42	} 7,20	34,40	4	29,20	6,40	31,00
" " avec 1 à 15% de sucre					8	33,20	6,40	31,00
" " avec + de 15%					8	33,20	7,20	32,00
b) densité - 1,33 : avec - de 15%	} 12	24	} 7,20	20	8	20	6,40	18,00
ou = 1,33 avec + de 15%					8	20	7,20	20,00

(1) droit suspendu temporairement à 4,80 %

(2) Tarifs douaniers actualisés au 15-12-1966.

SOURCE : C.N.C.E. Paris

2.1.1.2.2. - Les droits complémentaires dans les pays de la C.E.E. (cf tableau correspondant)

2.1.1.2.2.1. - France

Le système de taxation en France est assez simple. Il est constitué uniquement par la taxe sur la valeur ajoutée (T.V.A.) d'un montant de 11 %. Néanmoins ce droit est, soit supprimé, soit diminué pour les dattes, bananes, ananas et noix.

2.1.1.2.2.2. - Belgique

Les fruits frais et conserves sont soumis à la taxe de transmission d'un montant assez élevé : 7 à 20 % selon les produits (voir tableau 2.1.1.2.2.). En outre, les produits contenant du sucre doivent acquitter un droit de douane supplémentaire (0,72 UC par 100 kg net de produit) et un droit d'accise pouvant varier de 0,60 à 2,40 UC par 100 kg net suivant le pourcentage de sucre contenu.

2.1.1.2.2.3. - Pays-Bas

La taxe d'importation est de 5% pour les fruits et les ananas en conserve et de 10 % pour les jus d'ananas. En outre, comme en Belgique, les produits contenant du sucre sont taxés deux fois. Premièrement, un droit de douane supplémentaire de 0,72 UC par 100 kg net est exigé. Deuxièmement, il y a à acquitter un droit d'accise variant de 0,25 UC à 1,71 UC par 100 kg de produits.

2.1.1.2.2.4. - Luxembourg

Le système est ici plus simple, seule une taxe d'importation de 3 % est à payer. Mais en outre, il faut tenir compte des deux droits sur le sucre qui sont les mêmes qu'en Belgique.

2.1.1.2.2.5. - Allemagne (R.F.)

La taxe de compensation sur le chiffre d'affaires varie de 2,5 à 6 % ce qui, comparativement à d'autres pays de la Communauté (Belgique et Pays Bas) est peu.

2.1.1.2.6. - Italie

Il y a en Italie plusieurs droits à acquitter mais globalement, ils ne sont pas très élevés.

La taxe sur formalités douanières est de $1/2$ % sur la valeur CAF du produit. En outre, on prélève 10 liras (0,016 UC) par quintal comme droit statistique. Enfin, il y a un impôt général d'entrée qui est inexistant pour les fruits frais et de 4,5 % sur la valeur CAF déclarée pour les conserves et jus.

En plus de ces taxes les italiens perçoivent une taxe de compensation - fruits frais, pas de taxe ; conserve et jus, 4,20 % sur la valeur dédouanée - et une taxe de consommation sur le sucre. Cette dernière taxe s'élève à 0,022 UC par kg de produit fini pour les conserves, à 0,005 UC pour les jus avsc une quantité de sucre non supérieure à 15 % et à 0,032 UC par kg pour des jus avec une quantité de sucre supérieure à 15 %.

TABLEAU n° 2.1.1.2.2.

LES DROITS COMPLEMENTAIRES PERCUS SUR CERTAINS PRODUITS
TROPICAUX DANS LES PAYS DE LA CEE

<u>France</u>	
<u>T.V.A. (taxe sur la valeur ajoutée) :</u>	11 %
excepté :	
- dattes	0
- bananes	0
- ananas	0
- noix de coco	6 %
- noix du Brésil	6 %
- autres noix	6 %
<u>Belgique</u>	
<u>1) Taxe de transmission</u>	
<u>Fruits frais - 08.01 :</u>	
- dattes	20 %
- dattes broyées	7 %
- bananes	14 %
- ananas	14 %
- noix en coque	20 %
- noix sans coque	7 %
- autres fruits	0
<u>Fruits en conserve - 20.06, sans alcool,</u>	
avec sucre 3 kg et +	14 %
1 kg ou -	17 %
autres	14 %
<u>Jus de fruits - 20.07 -</u>	
- en emballage de 3 kg ou -	14 %
- autrement conditionnés	7 %
<u>2) Droits supplémentaires pour produits</u>	
<u>Contenant du sucre : 20.06 et 20.07</u>	
de 10 à 30 % de sucre	0,72 UC/100 kg net
de 30 à 50 % " "	1,20 UC/100 kg net
plus de 50 % " "	2,40 UC/100 kg net
<u>3) Droit d'accise pour produit contenant</u>	
<u>du sucre : 20.06 et 20.07 :</u>	
de 10 à 50 % de sucre	0,60 UC/100 kg net
plus de 50 % " "	1,20 UC/100 kg net

TABLEAU n° 2.1.1.2.2. (suite)

<p><u>Pays Bas</u></p> <p>1) <u>Taxe d'importation</u> : <u>08.01</u> <u>20.06</u> <u>20.07</u></p> <p>2) <u>Droits de douane supplémentaires pour produits contenant du sucre</u> <u>20.06</u> : - de 10 à 30 % de sucre <u>20.07</u> : - de 10 à 30 % de sucre</p> <p>3) <u>Droit d'accise pour produits contenant du sucre</u> - de 5 à 15 % de sucre - de 15 à 25 % de sucre - de 25 à 40 % de sucre</p>	<p>5 % 5 % 10 %</p> <p>0,72 UC/100 kg net 0,72 UC/100 kg net</p> <p>0,52 UC/100 kg net 1,05 UC/100 kg 1,71 UC/100 kg</p>
<p><u>Luxembourg</u></p> <p>1) <u>Taxe d'importation</u> : tous produits</p> <p>2) <u>Droits supplémentaires pour produits contenant du sucre -voir Belgique-</u></p> <p>3) <u>Droits d'accise pour produits contenant du sucre -voir Belgique-</u></p>	<p>3 %</p>
<p><u>Allemagne R.F.</u></p> <p>Taxe de compensation sur chiffre d'affaires : <u>08.01</u> <u>20.06</u> <u>20.07</u></p>	<p>2,5 % 6 % 6 %</p>
<p><u>Italie</u></p> <p>1) <u>Taxes et droits</u> - impôt formalité douanière - droit statistique - impôt général d'entrée : <u>08.01</u> <u>20.06</u> et <u>20.07</u></p> <p>2) <u>Taxe de compensation</u> : <u>08.01</u> <u>20.06</u> et <u>20.07</u></p> <p>3) <u>Taxe de consommation sur le sucre</u> - <u>20.06</u> : conserves avec sucre - <u>20.07</u> : de 1 à 15 % de sucre - plus de 15 % de sucre</p>	<p>0,50 % sur C.A.F. 0,016 UC/100 kg</p> <p>0 4 % sur C.A.F.</p> <p>0 4,20 %</p> <p>0,022 UC/1kg net 0,005 UC/1kg net 0,032 UC/1kg net</p>

2.1.1.2.3. - Estimation des droits de douane et droits complémentaires que doivent payer les fruits tropicaux

A partir des tableaux 2.1.1.2.1. et 2.1.1.2.2., nous avons calculé les taxes totales qu'ont à payer les fruits tropicaux, dans chacun des pays de la C.E.E., avant d'entrer dans le circuit de distribution (tableau 2.1.1.2.3.)

Nous avons retenus quatre produits types :

l'ananas, l'avocat, l'ananas en conserve de 1 kg, contenant 30 % de sucre et le jus d'ananas, en boîte de 1 kg, d'une densité de 1,33 à 15° C et contenant 30 % de sucre.

En effet, étant donné la diversité des classifications suivant les pays, faire tous les calculs pour tous les produits aurait été inutilement lourd et aurait donné des résultats non comparables.

Le calcul des droits totaux cumulés s'est fait comme suit :

exemple : ananas frais en Belgique :

C.E.E. : 0 % droit de douane
14 % taxe de transmission

14 % total

Pays tiers : 9 % droit de douane
14 % taxe de transmission

24,26 % total

ainsi de suite pour chaque fruit et chaque pays. On remarquera que les droits complémentaires sont calculés sur le produit y compris le droit de douane. C'est pourquoi le droit total à payer pour l'ananas en provenance des pays tiers en Belgique est 24,26 % car les 14 % sont calculés sur 109 et donnent donc 15,26 %.

de l'examen du tableau 2.1.1.2.3. on peut retenir :

2.1.1.2.3.1. : Ananas

- que c'est en France que les droits cumulés sont les moins élevés car les ananas sont exempts de T.V.A. (voir tableau 2.1.1.2.2.) et en Belgique qu'ils sont les plus hauts - la taxe de transmission étant de 14 %. dans les autres pays, les taxes complémentaires varient de 0,5 à 5 %.

- que c'est en France que les droits cumulés sont les plus élevés, les avocats ayant à subir la T.V.A. de 11 % qui s'ajoute au droit de douane.

Dans les autres pays, il faut cumuler aux droits de douane des taxes allant de 0 (Belgique) à 5 % (Pays Bas).

Nous remarquerons que la taxation française est injuste puisque les ananas sont exempts de T.V.A. et que les avocats sont taxés au maximum.

2.1.1.2.3.3. : Ananas en conserve

- que les pays du Bénélux et l'Italie en plus des taxes de transmission, ont à acquitter un droit de douane complémentaire et un droit d'accise pour produit contenant du sucre. Ces deux droits représentent - dans l'hypothèse que nous avons retenue : la boîte de 1 kg, contenant 30 % de sucre, coûtant 0,25 UC - 7,20 % pour l'U.E.B.L., 9,72 % pour les Pays Bas et 8,80 % pour l'Italie.

Malgré cette quadruple imposition - droit de douane, taxe de transmission ou d'importation et les deux droits sur le sucre - on s'aperçoit que c'est en France que les conserves d'ananas sont le plus lourdement taxées. Cela tient aux droits de douane qui sont les plus élevés de la Communauté (13,25 et 29 %) et à la T.V.A. de 11 %.

2.1.1.2.3.4. : Jus d'ananas

- que c'est le jus d'ananas qui est le plus taxé des quatre produits que nous avons retenus pour ce tableau des droits cumulés.

L'Allemagne, dont les droits cumulés sont les plus bas, atteint cependant des taux de 14,50 et 27,20 %.

La France ajoute aux droits de douane de 12 à 24 %, les 11 % de T.V.A. ce qui amène les droits cumulés à 24,30 et 37,60 %.

Le Bénélux et l'Italie enfin, retiennent des droits sur le sucre qui s'élèvent à 9, 12,15 et 16 % respectivement pour l'U.E.B.L., les Pays Bas et l'Italie.

On remarque, dès lors, que pour certains pays tels que la Belgique, les Pays Bas, l'Italie, les droits de douane vis à vis des pays de la Communauté et des pays associés ne représentent que 25 % des droits et taxes cumulés.

Il y a donc loin entre les tableaux 2.1.1.2.1. et ce que paient réellement les produits avant d'entrer dans le circuit de distribution.

En outre, on aura remarqué une trop grande disparité entre pays de la Communauté pour un même produit. Il serait souhaitable d'harmoniser le système de taxation et de l'unifier.

TABLEAU n° 2.1.1.2.2. - ESTIMATION DES DROITS DE DOUANE ET DROITS COMPLEMENTAIRES QUE DOIVENT PAYER LES FRUITSTROPICAUX

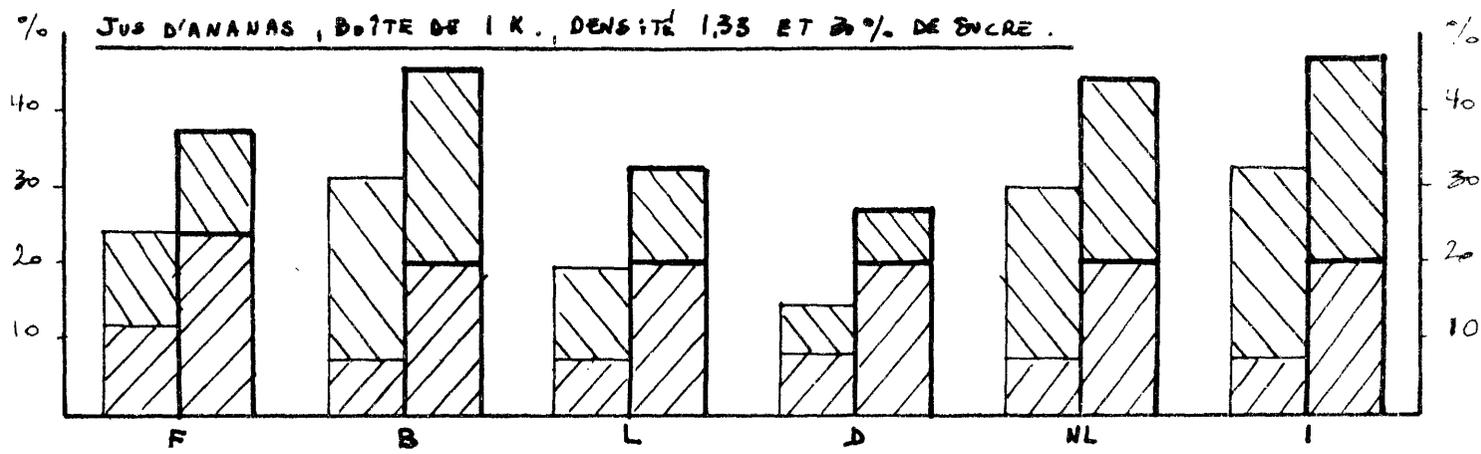
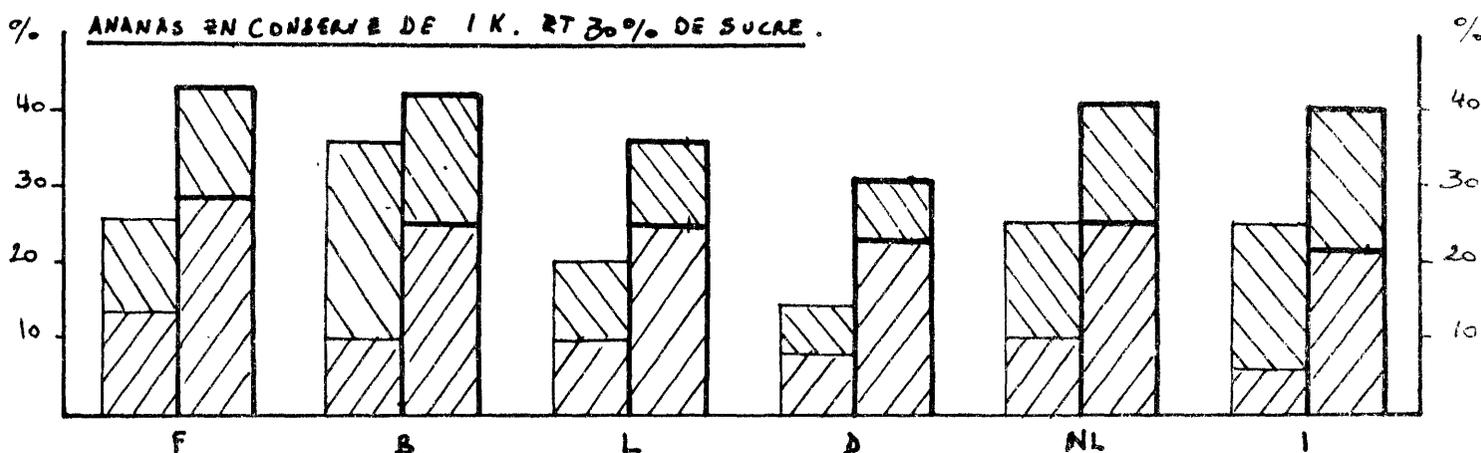
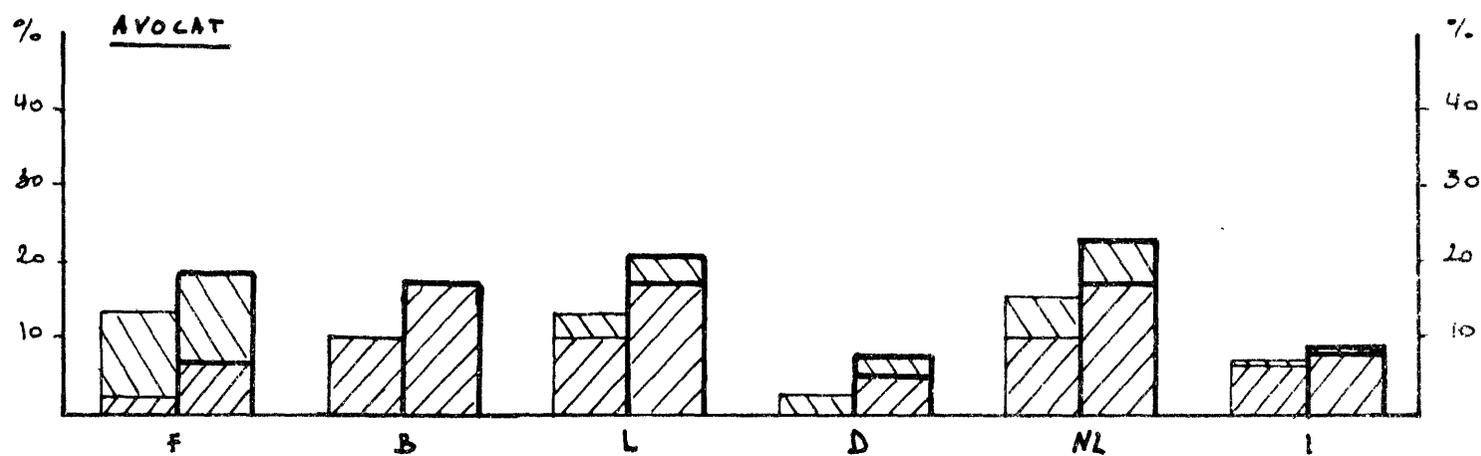
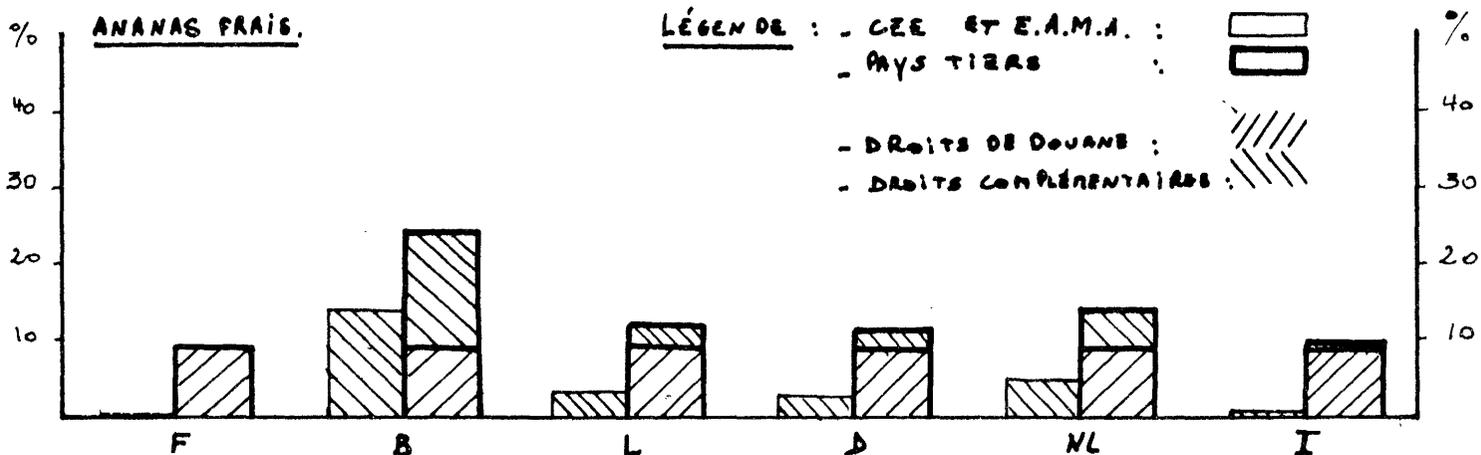
(en % du prix C.A.F.)

	France		Belgique		Luxembourg		Allemagne		Pays Bas		Italie	
	CEE EAMA	TIERS	CEE EAMA	TIERS	CEE EAMA	TIERS	CEE EAMA	TIERS	CEE EAMA	TIERS	CEE EAMA	TIERS
Ananas	0 (0)	9 (9)	14 (0)	24,3 (9)	3 (0)	12,3 (9)	2,5 (0)	11,7 (9)	5 (0)	14,4 (9)	0,5 (0)	9,5 (9)
Avocat	13,2 (2)	18,5 (6,80)	10 (10)	17,2 (17,2)	13,3 (10)	20,7 (17,2)	2,5 (0)	7,4 (4,80)	15,5 (10)	23,1 (17,20)	6,9 (6,40)	8,5 (8)
Cons. ananas (1kg 30% de sucre	25,7 (13,25)	43,2 (29)	35,9 (10)	42,2 (25)	20,5 (10)	35,9 (25)	14,5 (8)	30,4 (23)	25,2 (10)	41 (25)	24,7 (6,40)	40 (21,4)
Jus d'ana- nas (1 kg - dens .1,33 10% sucre	24,3 (12)	37,6 (24)	31,2 (7,20)	45,8 (20)	19,4 (7,20)	32,6 (20)	14,5 (8)	27,2 (20)	30 (7,20)	44,1 (20)	32,8 (7,20)	46,7 (20)

Note : les chiffres entre parenthèses représentent, à titre comparatif, les droits de douane des fruits examinés.

GRAPHIQUE 2.1.1.2.3.

DROITS DE DOUANE ET DROITS COMPLÉMENTAIRES CUMULÉS.



2.1.1.3. - Evolution des droits de douane

Nous indiquons dans les tableaux 2.1.1.3.1. à 2.1.1.3.4. l'évolution des droits de douane depuis 1957 dans chacun des pays ou groupe de pays de la Communauté. Nous avons pris 1957 comme année de base pour deux raisons :

- 1°) parce que c'est à la veille du Traité de Rome,
- 2°) parce que de 1950 à 1957 il n'y a, pour ainsi dire, pas eu de modifications importantes des droits de douanes relatifs aux fruits tropicaux.

Dans chacun des pays, on s'est efforcé de suivre les indications de la Communauté à savoir une baisse de 10 % en plusieurs paliers par rapport au tarif de base jusqu'à ce que les droits entre pays de la C.E.E. et Pays associés atteignent zéro. Quant aux droits vis à vis des pays tiers, ils se rapprochent également du tarif douanier commun qui devrait entrer en vigueur en 1968 (voir tableau 2.1.1.3.5.).

2.1.1.3.1. : France

La diminution des droits C.E.E. fruits frais s'est poursuivie harmonieusement : 10 % de baisse par paliers par rapport aux droits de base, amène les droits à 7 % pour les dattes et les bananes, à 2 % pour les avocats, mangues, etc... et disparition des droits pour les autres fruits frais.

Les droits vis à vis des tiers diminuent plus lentement mais selon les indications de la Communauté. Ils sont encore assez éloignés du T.D.C. (voir tableau 2.1.1.3.5.). Cependant, il faut remarquer - pour autant que le T.D.C. ne soit pas modifié d'ici au 30 juin 1968 - que les ananas et les pulpes de noix de coco ont atteint le niveau T.D.C.

Les droits des conserves paraissent avoir une évolution plus lente mais il faut tenir compte que le droit de base était élevé. Seules, les conserves d'ananas en emballages de 4,5 kg sont déjà au niveau du T.D.C.

2.1.1.3.2. ; Bénélux

L'évolution des droits des fruits frais vers zéro se poursuit normalement. Cependant les droits varient encore de 10 % pour les autres fruits tropicaux à 2 % pour les dattes.† Seuls les ananas et les noix de cajou sont libérés.

Les droits vis à vis des tiers sont encore relativement loin du T.D.C. Seul, l'ananas, une fois encore, a déjà atteint les 9 % fixés.

Pour les conserves, on assiste à une évolution plus harmonieuse sauf pour les ananas en emballage inférieur ou égal à 1 kg qui sont encore taxés à 10 %. Les droits de douane vis à vis des tiers sont très proches du T.D.C. Ils sont à ce niveau pour la rubrique des ananas sans sucre et pour les jus d'ananas de densité inférieure à 1;33.

† Droits de douane sur les dattes : 2 % pour les dattes autrement conditionnées, 6 % pour les dattes en emballages de 1 kg ou + et 8 % pour les dattes en emballages de 1 à 10 kg.

2.1.1.3.3. - Allemagne

Il faut remarquer que dès 1957, tous les fruits tropicaux frais entraient librement en Allemagne quelle qu'en était la provenance. Il a donc fallu pour les pays tiers, élaborer une hausse progressive des droits afin d'atteindre le T.D.C. Les allemands y sont parvenus dès à présent pour la banane, la noix de coco et l'ananas.

Quant aux conserves, l'alignement est moins aisé car les rubriques douanières allemandes sont un peu différentes des autres. On remarque cependant que les droits vis à vis de la C.E.E. ont été ramenés à 14, 8 et 4 % à partir de droits de base assez élevés.

Les droits pour les pays tiers sont, semble-t-il, plus élevés encore que la T.D.C. sauf pour les conserves d'ananas en emballage de plus de 1 kg où le T.D.C. est att int.

2.1.1.3.4. - Italie

L'évolution des droits de douane des fruits frais s'est faite par de brusques et fortes baisses des droits. Malgré cela, on n'en est pas encore à la libération des droits vis à vis de la Communauté sauf pour les bananes et l'ananas.

Les droits vis à vis des tiers se rapprochent assez fort du T.D.C.

Pour les conserves, les droits communautaires varient de 6,40 à 8,80 % . Les droits vis à vis des tiers sont très proches du T.D.C. Les ananas en emballage de 4,5 kg ont atteint le T.D.C. ainsi que les jus d'ananas de densité inférieure à 1,33.

Tableau 2.1.1.3.1. - Evolution des droits de douane en France depuis 1957

Produits	Droit de base 1957	1/1/59		1/7/60		1/1/61		1/1/62		1/7/62		1/7/63		1/1/65		1/1/66	
		CEE	TIERS														
<u>08.01</u>																	
Dattes	20	15	20	18	20	16	18	14	17,60	14	17,60	11	17,60	9	17,60	7	15,20
Bananes	20	18	20	18	20	16	20	16	20	14	20	11	20	9	20	7	20
<u>Noix de coco</u>																	
Pulpes	2	1,80	2	1,80	2	1,60	2	1,60	2	1,10	2,90	1,10	2,90	0	4	0	1
Autres	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,50	0	1,50	0	1,50	0	3
Ananas	5	4,50	5	4,50	5	4	5	4	5	3,50	7,10	2,75	7,10	0	9	0	9,20
Aut. fruits	5	4,50	5	4,50	5	4	5	4	5	3,50	7,10	3	7,10	2,60	7,10	2	9,20
<u>20.06</u>																	
<u>Ananas sans alcool</u>																	
+ 1 kg	25	22,50	25	22,50	25	28	31,50	28	31,50	24,50	31,40	19,25	31,40	15,75	31,40	12,25	27,80
sans alcool 1 kg ou -						28	31,50	28	31,50	24,50	31,50	19,25	31,50	15,75	31,50	12,25	29
Autres + 1,5 kg						20	25	20	25	17,50	23	13,75	23	11,25	23	8,75	23
4,5 kg ou -	35	31,50	35	31,50	35	20	25	20	25	17,50	23	13,75	23	11,25	23	8,75	23
<u>20.07</u>																	
Jus d'ananas	30	27	30	27	30	24	27	24	27	21	27	18	27	15	27	12	24

Source : C.N.C.E. PARIS

Tableau n° 2.1.1.3.2. - Evolution des droits de douane dans le Bénélux depuis 1957

	Droit de base 1957	1/1/1959		1/7/1960		1/1/1961		1/1/1962		1/7/1962		1/7/1963		1/1/1965		1/1/1966	
		CEE	TIERS														
<u>08.01</u>																	
<u>Dattes</u>																	
<u>Emballage -1 kg</u>	15	15,5	15	12	15	12	15	10,5	14,10	10,5	14,10	9	14,10	7,5	14,10	6	13,20
<u>1 à 10 kg</u>	20	18	20	16	20	16	20	14	17,60	14	17,60	12	17,60	10	13,60	8	15,20
<u>autres</u>	5	4,5	5	4	5	4	5	3,5	7,10	3,5	7,10	3	7,10	2,5	7,10	2	9,20
<u>Bananes</u>	15	13,5	15	12	15	12	15	10,50	16,50	10,50	16,50	9	16,50	7,50	16,50	6	18
<u>Ananas</u>	25	22,5	25	20	25	20	25	17,50	21,10	17,50	21,10	0	9	0	9	0	9
<u>Noix de coco</u>	10	9	10	8	10	8	10	7	8,50	7	8,50	6	8,50	5	8,50	4	7
<u>Autres fruits</u>	25	22,50	25	20	25	20	25	17,50	21,10	17,50	21,10	15	21,10	12,50	21,10	10	17,20
<u>Noix de cajou</u>	10	9	10	8	10	8	10	7	5	3,50	5	0	2,50	0	2,50	0	2,50
<u>20.06</u>																	
<u>Avec sucre+3 kg</u>	13	11,70	13	10,40	13	10,40	13	9,10	23	9,10	23	7,80	23	6,50	23	5,20	23
<u>- 1 kg</u>	25	22,50	25	20	25	20	25	17,50	25	17,50	25	15	25	12,50	25	10	25
<u>1 à 3 kg</u>	15	15,50	15	12	15	12	15	10,50	23	10,50	23	9	23	7,50	23	6	23
<u>Sans sucre+4,5kg</u>	13	11,70	13	10,40	13	10,40	13	9,10	16	9,10	16	7,80	16	6,50	16	5,20	19
<u>- 1 kg</u>	25	22,50	25	20	25	20	25	17,50	23	17,50	23	15	23	12,50	23	10	23
<u>1 à 4,5 kg</u>	13	11,70	13	10,40	13	10,40	13	9,10	16,60	9,10	16,60	7,80	16,60	6,50	16,60	5,20	19
<u>20.07</u>																	
<u>Jus d'ananas dens.</u>																	
<u>-1,33</u>	18	16,20	18	14,40	18	14,40	18	12,60	22	12,60	22	10,80	22	9	22	7,20	20
<u>+1,33</u>	18	16,20	18	14,40	18	14,40	18	12,60	28,70	12,60	28,70	10,80	28,70	9	28,70	7,20	34,40

SOURCE : C.N.C.E. Paris

Tableau 2.1.1.3.3. - Evolution des droits de douane en Allemagne R.F. depuis 1957

Produits	Droit de base 1957	1/1/1959		1/7/1960		1/1/1961		1/1/1962		1/7/1962		1/7/1963		1/1/1965		1/1/1966	
		CEE	TIERS														
<u>08.01</u>																	
Dattes	0	0	0	0	0	0	0	0	3,60	0	3,60	0	3,60	0	3,60	0	7,20
Bananes	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	6	0	6	0	6	0	12
Noix de coco	0	0	0	0	0	0	0	0	1,50	0	1,50	0	1,50	0	1,50	0	3
Ananas	0	0	0	0	0	0	0	0	3,60	0	3,60	0	3,60	0	9	0	9
Autres fruits	0	0	0	0	0	0	0	0	3,60	0	3,60	0	3,60	0	3,60	0	7,20
<u>20.06</u>																	
Ananas avec sucre																	
> 1k	20	20	20	20	20	16	20	14	23	14	23	12	23	10	23	8	23
< 1k	20	20	20	20	20	16	20	14	22,10	14	22,10	12	22	10	22	8	23
sans sucre																	
> 5k	35	31,50	35	28	31,50	26	31,50	24,50	31,40	24,50	31,40	21	31,40	17,50	31,40	14	27,80
< 5k	35	31,50	35	28	31,50	26	31,50	24,50	31,50	24,50	31,50	21	31,50	17,50	31,50	14	27,80
<u>20.07</u>																	
Jus d'ananas sans sucre :																	
cons. chimiquement	10	9	10	8	10	8	10	7	19,60	7	19,60	6	19,60	5	19,60	4	29,20
-autres	17	15	17	13,50	17	13,50	17	11,50	24,50	11,50	24,50	10	24,50	8,50	24,50	8	33,20
avec sucre																	
	20	18	20	16	20	16	20	14	26,20	14	26,20	12	26,20	10	26,20	8	33,20

SOURCE : C.N.C.E. Paris

TABLEAU 2.1.1.3.5.

LE TARIF DOUANIER COMMUN (T.D.C.) TEL QU'IL SERA LE 1.7.1968 (1)

<u>08.01</u>	
Dattes	12 %
Bananes	20 %
Ananas	9 %
Noix de coco - Pulpes déshydratées	4 %
- et noix du Brésil	3 %
Autres noix .	5 %
Autres fruits tropicaux :	12 %
- avocat	8 %
<u>20.06 - Conserves</u>	
Ananas :	
sans alcool, emballage > 1 kg	23 %
" " " < 1 kg	25 %
sans alcool, sans sucre,	
emballage > 4,5 kg	23 %
emballage < 4,5 kg	23 %
<u>20.07 - Jus</u>	
Densité supérieure à 1,33	42 %
" inférieure à 1,33 ou égale	20 %

(1) sous réserve de négociations tarifaires avec les pays tiers d'ici à cette date.

2.1.1.4 - Autres réglementations

Dans ces réglementations sont comprises d'une part les mesures phytosanitaires ou pseudo-phyto sanitaires et d'autre part des mesures complémentaires.

Le tableau 2.1.1.4. donne par pays et par fruit les réglementations en vigueur.

Nous pouvons noter que certaines mesures phyto-sanitaires sont parfois destinées à masquer une mesure de contingentement pur et simple. Il semblerait en effet, que certaines réglementations italiennes qui interdiraient les importations à certains moments de l'année de certains pays particuliers, pour des raisons sanitaires, sont surtout destinées à réduire les importations à des périodes où il y a concurrence des fruits métropolitains et aussi à aider sans doute préférentiellement les exportations de pays économiquement proches, tels que la Somalie.

Les mesures de contingentement en France touchent les conserves d'ananas. Elles sont destinées à protéger les envois des producteurs originaires des D.O.M. et surtout de la Côte d'Ivoire.

Nous pouvons remarquer que toutes ces réglementations peuvent conduire à pénaliser la consommation.

En effet les réglementations phyto-sanitaires qui interdisent les importations à certaines périodes de l'année le montrent clairement car pour ces fruits le stockage ne semble pas possible et si il n'entre pas sur le marché il n'est pas consommé pendant toute la période d'interdiction.

TABLEAU n° 2.1.1.4.

REGLEMENTS PHYTO SANITAIRES OU MESURES DE CONTINGENTEMENT POUR LES FRUITS TROPICAUX
DANS LES PAYS DE LA COMMUNAUTE

	Allemagne	France	Italie	Pays Bas	U. E. B. L.
Ananas	-	Interdiction d'importer ananas avec cochenilles	Importation autorisée du 1.11 au 30.6 (1) circulaire 20552 Ministère Agriculture	-	-
Conserve d ananas	-	Contingents autorisés C. Ivoire 9500t Hawai 2000t Martinique : libre	-	-	-
Avocats	-	-	Importations autorisées pour le Vénézuéla du 1.12 au 28.2 (circulaire 20602). Pour l'Afrique du Sud du 1.7. au 30.4 - Libres pour les pays méditerranéens (circulaire 20293)	-	-
Autres fruits tropicaux secondaires	-	-	Mangues de l'Inde seules autorisées du 1.12 au 28.2 (circulaire 20293)	-	-
Noix et dattes	-	-	-	-	-

(1) Pour les pays suivants : Inde - Açores - Madagascar - Réunion - Côte d'Ivoire
 Guinée - Vénézuéla - Cameroun - Gaudeloupe - Martinique.

2.1.2.-Importance des importations et de la consommation apparente

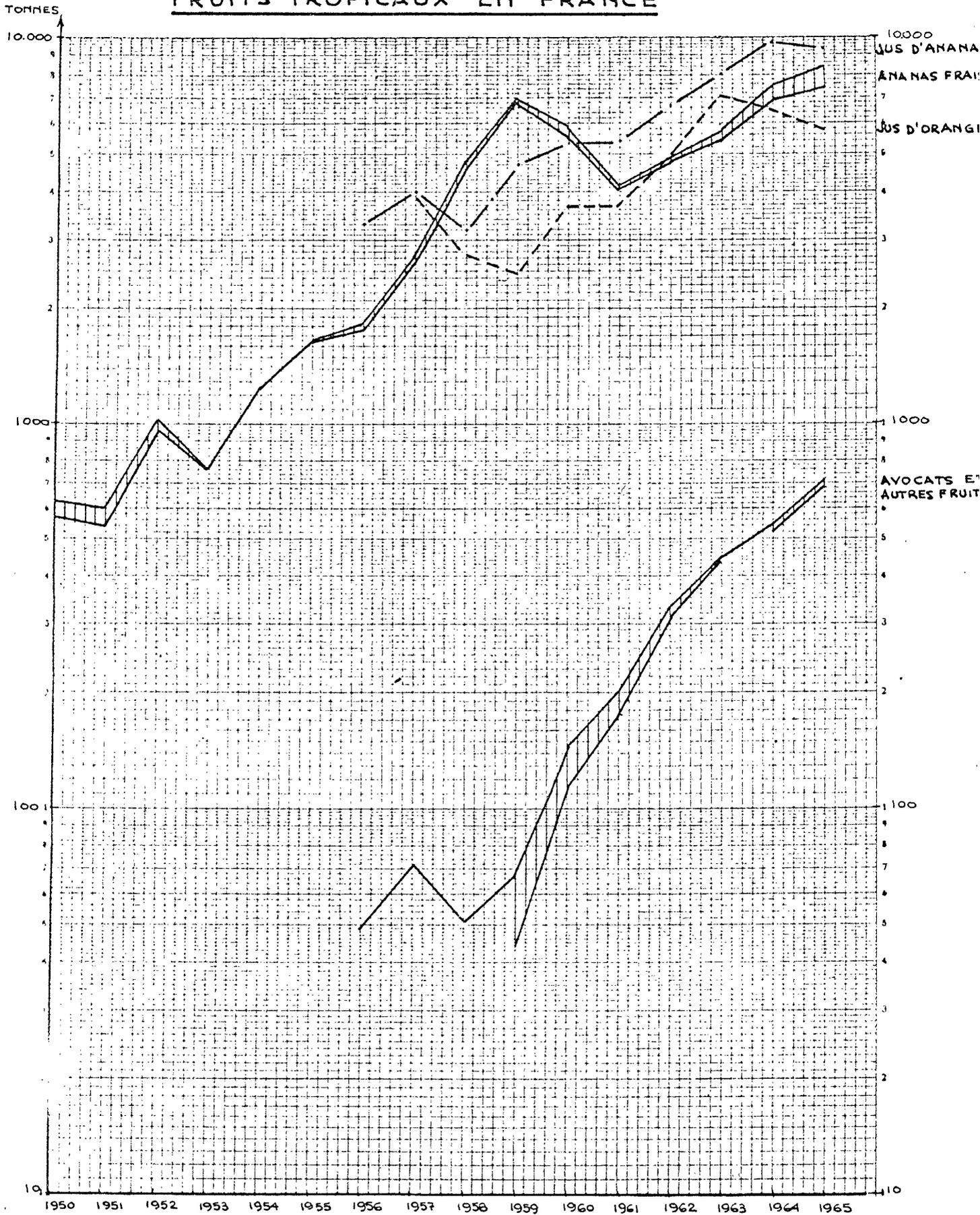
Un graphique par pays donne l'évolution de la consommation apparente des fruits tropicaux dans chacun des marchés depuis 1950 (les chiffres qui ont donné naissance à ces graphiques sont tirés des tableaux 2.1.4.1. à 2.1.4.7.).

Sur ces graphiques nous avons fait parfois figurer comme repères les consommations apparentes d'autres produits.

Quand il y a deux courbes, la courbe supérieure correspond aux importations brutes et la courbe inférieure aux importations nettes (réexpéditions déduites).

LA CONSOMMATION APPARENTE DES FRUITS TROPICAUX EN FRANCE

Tochen-Lepage, Paris - Editeur.

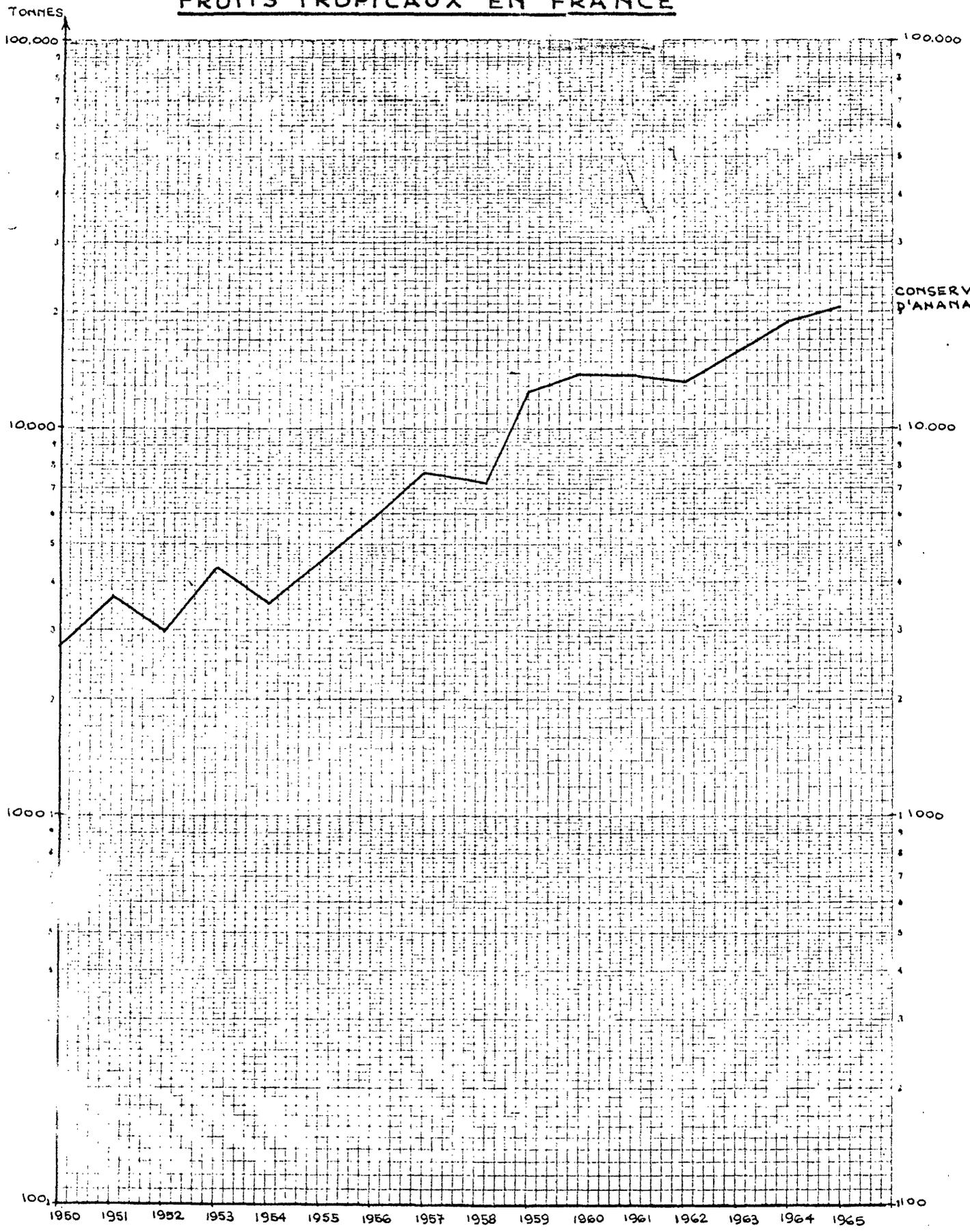


Quadrillé Sem. Logarithmique à 3 modules.

LA CONSOMMATION APPARENTE DES
FRUITS TROPICAUX EN FRANCE

Techon-Lepoqs, Paris - Editeur.

Quadrille Semi-Logarithmique à 3 modules.



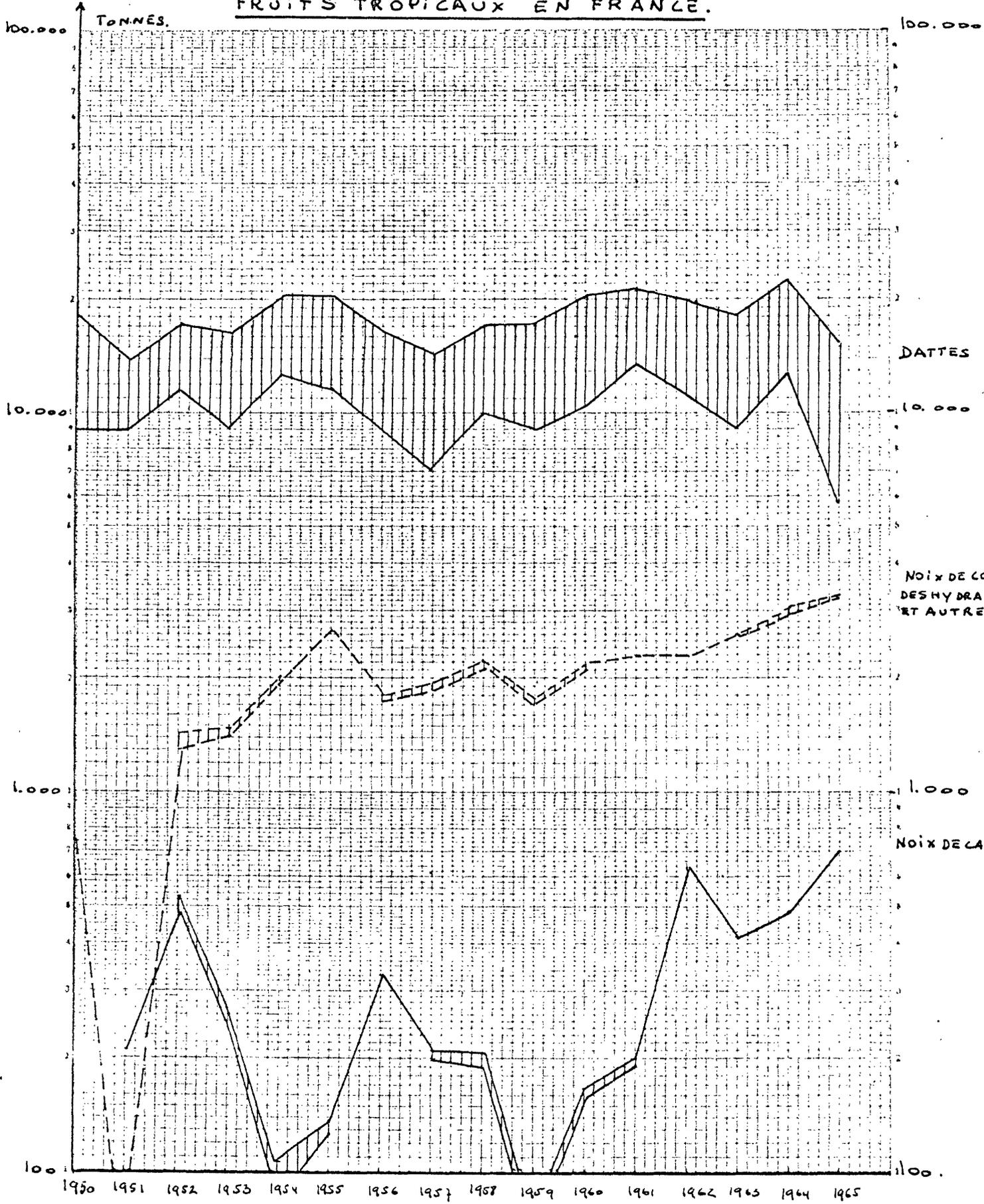
CONSERVES
D'ANANAS

LA CONSOMMATION APPARENTE DES

FRUITS TROPICAUX EN FRANCE.

Techou-Lepage, Paris - Editeur.

Quadrillé Semi-Logarithmique à 3 modules



LA CONSOMMATION APPARENTE DES FRUITS TROPICAUX EN BELGIQUE ET LUXEMBOURG

Taschen-Lepoags, Paris - Editeur.

Quadrille Semi-Logarithmique à 3 modules



GRAPHIQUE 2.1.2.3. LA CONSOMMATION APPARENTE DES FRUITS TROPICAUX EN R.F. D'ALLEMAGNE.

Tochon-Lepege, Paris - Editeur.

Quadrillé Semi-Logarithmique à 3 modules

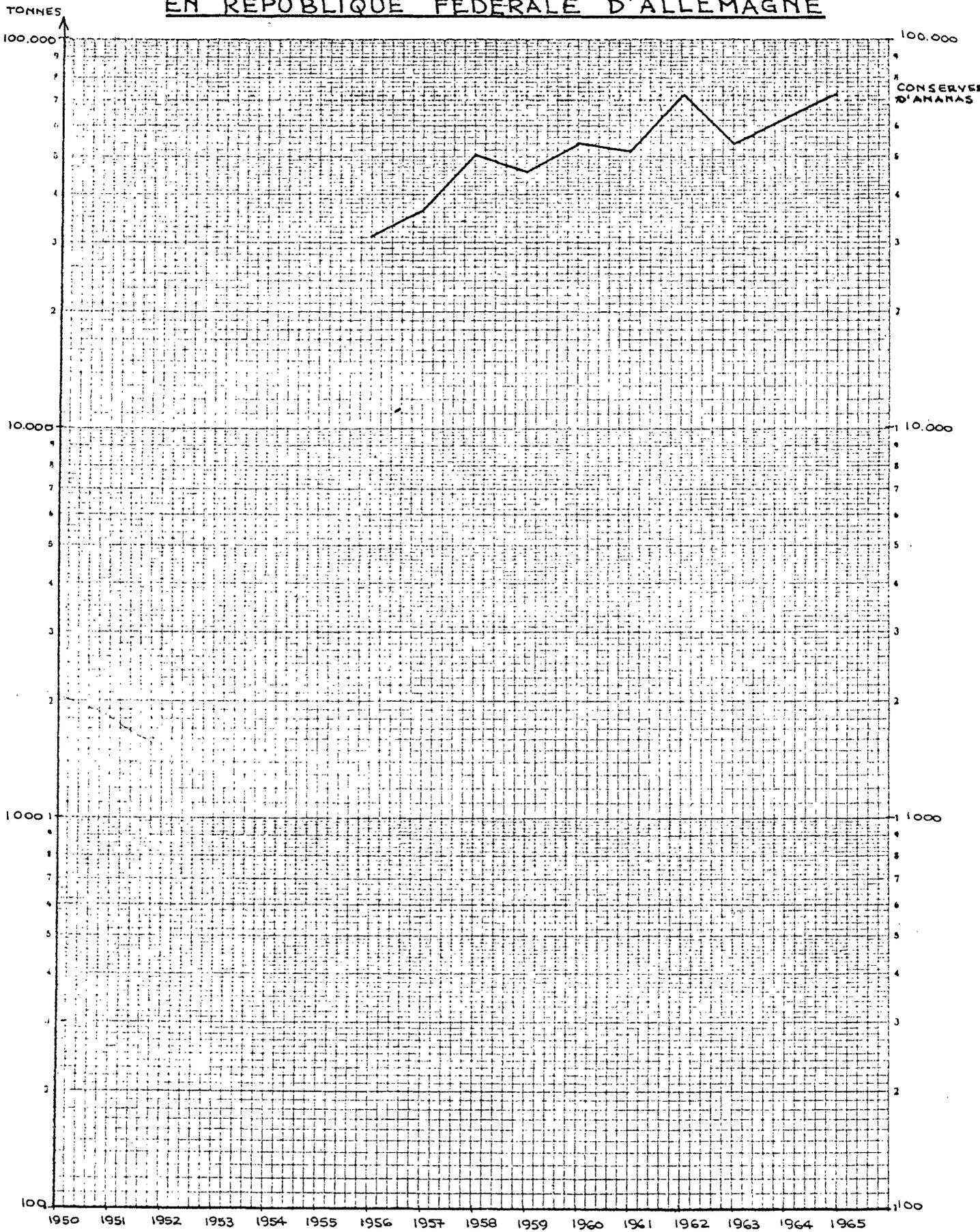


1950 1951 1952 1953 1954 1955 1956 1957 1958 1959 1960 1961 1962 1963 1964 1965

LA CONSOMMATION APPARENTE DES FRUITS TROPICAUX EN REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE

Tochon-Lepage, Paris - Editeur.

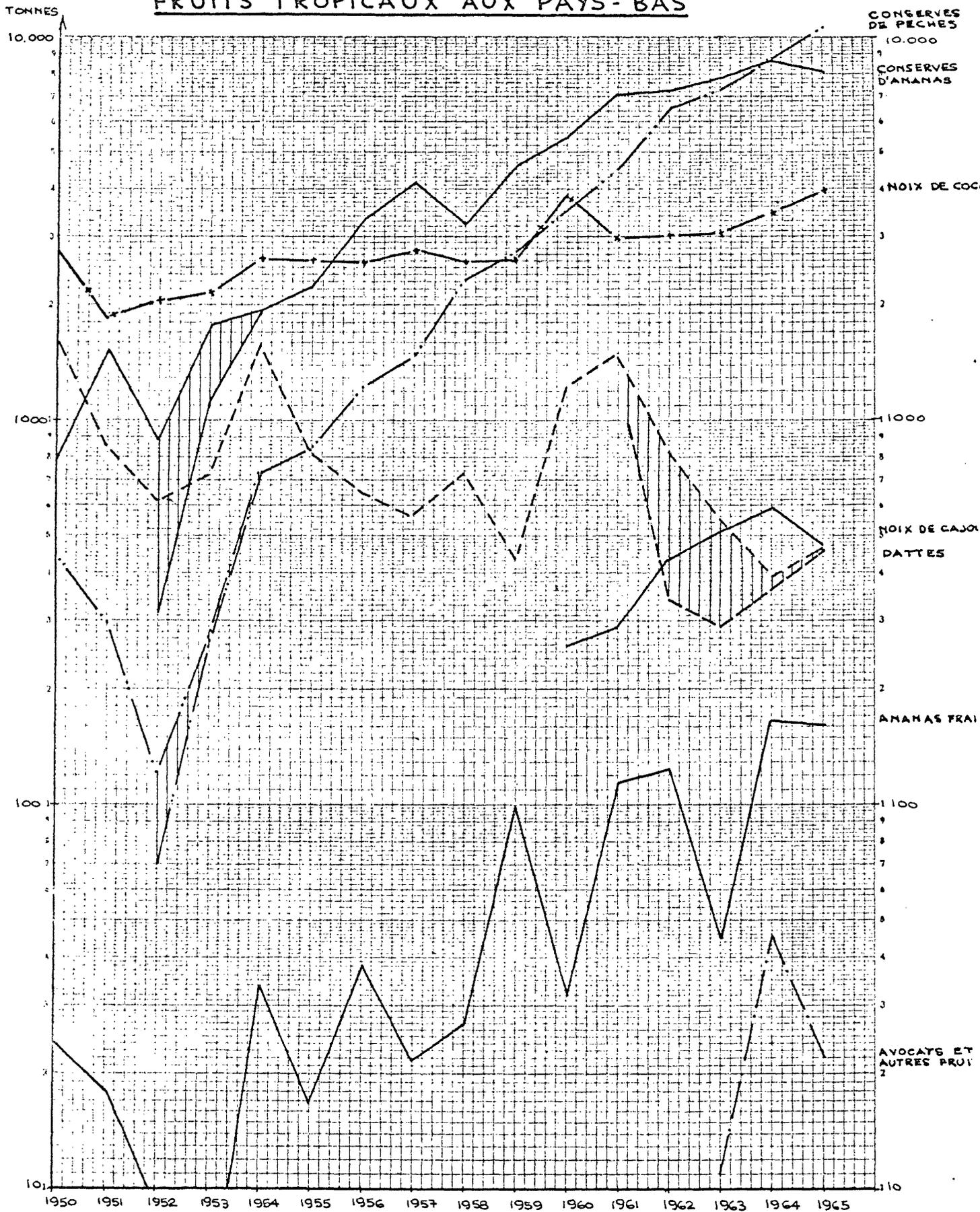
Quadrillé Semi-Logarithmique à 3 modules



LA CONSOMMATION APPARENTE DES
FRUITS TROPICAUX AUX PAYS-BAS

Tochon-Lepege, Paris - Editeur.

Quadrille Semi-Logarithmique à 3 modules.



LA CONSOMMATION APPARENTE DE FRUITS TROPICAUX EN ITALIE.

Techon-Lepage, Paris - Editeur.

Quadrille Semi-Logarithmique à 3 modules



Les importations de fruits tropicaux dans la C.E.E., en 1965, ont représenté :

ananas frais	10.566	t...
ananas en conserves	1.11.073,9	t
jus d'ananas	13.225,4	t (1)
dattes	19.218,1	t
noix de coco	13.510	£
noix de cajou	2.833	t
avocats, mangues, etc	803,7	t

Le tableau 2.1.2.0. donne pour chacun des fruits tropicaux pour lequel il existe une rubrique douanière spéciale, l'importance des importations en 1965 pour chacun des pays de la C.E.E.

Nous pouvons noter tout de suite que suivant qu'il s'agit de conserves ou de fruits frais, l'échelle est assez différente. En effet, alors qu'il a été importé en 1965 112.000 t de conserves d'ananas et 13.000 tonnes de jus, il n'a été importé que 60.000 t de fruits frais, tous fruits tropicaux.

(1) Evaluation.

Tableau n° 2.1.2.0. - Importations des fruits tropicaux dans les 6 pays de la C.E.E. (en tonnes)

1965	France	U. E. B. L.	Allemagne	Pays Bas	Italie
<u>Ananas frais</u>					
Portugal (Açores)	247,2	88,9	395,3	9	158,8
Cameroun	1053,4	-	-
Martinique	2382,1	140,1	292,2
Côte d'Ivoire	4229	-	89,7	...	251
Afrique du Sud	...	-	-	-	-
Brésil	...	2,7	1.173,2	117	-
Kenya	...	-	140,2	9,0	-
Autres	507,0	13,7	71,2	25,0	187,4
Importations brutes	8418,7	245,4	2.161,8	160	597,2
Réexportation	1004	-	-	4,0	4,1
Importations nettes	7414,7	245,4	2.161,8	156,0	593,1
<u>Conserves d'ananas</u>					
Côte d'Ivoire	9960,6	...	1.912,4	...	179 (1)
U. S. A.	1452,3	3.298,2	18.280,8	3.364	1.142 (1)
Martinique	8906,4	...	-
Afrique du Sud	119,8	...	7.991,6
Philippines	-	467,8	4.819,2	820	...
Formose	-	1.820,7	25.114,2	3.077	2.236 (1)
Autres	53,5	995,1	14.259,3	804	-
Importations totales	20492,6	6.581,8	72.377,5	8.065	3.557 (1)
<u>Jus d'ananas</u>					
Martinique	1891,2
Côte d'Ivoire	7176,2
U. S. A.
Philippines
Afrique du Sud
Autres	208,2
	9275,6	700(2)	1.400(2)	850(2)	1.000 (2)

(1) Chiffre estimé à partir des statistiques d'exportation des pays exportateurs.

(2) Chiffre estimé car en Italie les statistiques douanières sont apparues comme erronées et en U.E.B.L. aux Pays Bas et en Allemagne tous les jus de fruits sont groupés dans la même rubrique.

	France	U. E. B. L.	Allemagne	Pays Bas	Italie
<u>Dattes</u>					
Algérie	14.555	519	1.498	-	...
Tunisie	747	...	-	-	...
France	-	460	-	192	772,5
Irak	-	162	4.417	112	...
Iran	-	-	357	104	-
U. E. B. L.	-	-	-	34	-
Honduras	-	-	-	-	1.959,9
Autres	-	209	956	14	2.647,7
Importations brutes	15.302	1.350	7.228	456	5.380,1
Réexportations	9.553	34	1	7	902,9
Importations nettes	5.749	1.316	7.227	449	4.477,2
<u>Noix de coco</u>					
Importations nettes	3.288	2.055	2.514,1	3.956	1.681,9
<u>Noix de cajou</u>					
Importations nettes	689	183,9	1.071,5	458	419,6
<u>Avocats, mangues, etc</u>					
Israël	274,2	...	37,6
Afrique du sud	28,3	...	} 2,8
Cameroun	47,8
Martinique	181,4
Mali	37,0				
Kenya			3,2
Autres	146,5	20,8	13,6	22	14
Importations brutes	715,2	20,8	57,2	22	14
Réexportations	21	-	-	-4	0,4
Importations nettes	694,2	20,8	57,2	18	13,6

2.1.2.1. - Ananas frais

2.1.2.1.1. - Importations et réexportations

En 1965 les importations de la C.E.E. se sont élevées à 11.583 tonnes. Par pays, la répartition a été la suivante :

France	72 %
Allemagne	18,6 %
Italie	5,1 %
U.E.B.L.	2,9 %
Pays Bas	1,4 %

La France, nous le voyons, est le plus gros importateur d'ananas frais de la C.E.E.. Parallèlement, alors que les réexpéditions sont pratiquement nulles à partir des autres pays, elles représentent 12 % du total des importations françaises, ce qui est loin d'être négligeable.

L'autre marché intéressant de la C.E.E. est l'Allemagne. Ces deux marchés représentent plus de 90 % du total des importations.

2.1.2.1.2. - Consommation apparente

Si l'on compare les importations nettes (en tonnages) qui représentent - pour les fruits non produits dans la Communauté- les consommations apparentes, avec les populations de chacun des pays, nous obtenons la répartition suivante :

1965	% consommation apparente	% population	Importance relative (1)
France	70,14	27	2,6
U.E.B.L.	2,32	5,5	0,4
Pays Bas	1,48	6,5	0,2
Allemagne R.F.	20,45	32,5	0,6
Italie	5,61	28,5	0,2
C.E.E.	100,00	100	1

(1) L'importance relative est le rapport entre le pourcentage de consommation et le pourcentage de population. Ainsi une importance relative pour la France de 2,6 veut dire que la France consomme 2,6 fois ce qu'elle consommerait si sa consommation par tête était égale à la moyenne de la C.E.E.

De ce tableau il ressort que les consommations par pays sont très diversifiées. La France est de loin le plus gros consommateur, l'Italie et les Pays Bas les plus faibles.

2.1.2.2. - Ananas en conserves

La C.E.E. aurait importé en 1965 111.000 tonnes d'ananas en conserve. Ce chiffre est une approximation car nous n'avons pu qu'estimer les importations italiennes qui sont regroupées dans une rubrique générale "fruits en conserves". En tout état de cause, vu les faibles quantités importées sur le marché italien l'erreur globale est négligeable ; nous avons retenu les principales importations italiennes que nous avons repérées dans les statistiques d'exportations des principaux fournisseurs mondiaux de conserves d'ananas.

Ainsi la répartition par pays serait la suivante :

1965	% des importations totales	% de la population	Importance relative
France	18,45	27	0,7
U. E. B. L.	5,93	5,5	1,1
Pays Bas	7,26	6,5	1,1
Allemagne	65,16	32,5	2,0
Italie	3,20	28,5	0,1
C. E. E.	100,00	100	1

Là encore nous voyons qu'il y a des habitudes de consommation de conserves extrêmement diverses suivant les pays et très différentes des habitudes de consommation des fruits frais. Les Allemands ont une consommation double de la moyenne européenne, les Italiens consomment dix fois moins de conserves d'ananas que les autres. La France n'a pas ici une place privilégiée ; elle se situe à l'avant-dernier rang.

Nous verrons dans le chapitre relatif aux habitudes de consommation qu'il y a une relation entre les consommations totales de conserves dans un pays et les consommations de conserves d'ananas alors qu'il n'y a aucun lien entre les consommations globales de fruits frais et la consommation de fruits tropicaux.

2.1.2.3. - Jus d'ananas

Les importations totales de la C.E.E. ont été de l'ordre de 13.000 tonnes en 1965.

La place des différents pays importateurs est donnée par le tableau ci-dessous, calculés sur la base des chiffres découlant de nos enquêtes par pays.

1965	% Importations	% Population	Importance relative
France	70,13	27	2,6
U. E. B. L.	5,29	5,5	1
Pays Bas	6,43	6,5	1
Allemagne	10,59	32,5	0,3
Italie	7,56	28,5	0,3
C. E. E.	100,00	100	1

En comparant ces chiffres avec ceux du tableau précédent nous remarquons qu'il n'y a aucune relation entre les quantités de conserves et de jus d'ananas consommés par pays. En matière de jus la France reprend la première place suivie par l'U.E.B.L. et les Pays-Bas.

Pour confirmer les résultats de l'enquête et comme il est possible depuis 1966 de recenser les importations de jus d'ananas nous donnons ci-dessous pour l'U.E.B.L. et les Pays Bas et l'Allemagne les informations disponibles pour les premiers mois de l'année.

- U.E.B.L. 486 T importées de janvier à juin 1966
- Pays Bas 195,358 T importées de janvier à octobre 1966
- Allemagne 755 T importées de janvier à juin 1966

Il semblerait que les importations des Pays Bas très faibles pendant les 10 premiers mois de l'année 1966 ne contredisent pas les chiffres avancés pour 1965 car une enquête des importations nous a confirmé que les commandes sont dispersées sur l'année et qu'il peut très bien y avoir des arrivages massifs en fin d'année.

2.1.2.4. - Dattes

Le marché total de la C.E.E. a été en 1965 de l'ordre de 30.000 tonnes.

La France est le principal fournisseur du reste de l'Europe puisque 9.550 tonnes ont été réexpédiées en 1965.

L'Italie a aussi, mais a un degré moindre la même vocation (900 tonnes). La France comme l'Italie, parce qu'elles ont des ports qui ont des liaisons régulières avec l'Algérie et la Tunisie principaux fournisseurs, ont depuis longtemps déjà assuré cette action de transit et conditionnement des dattes et c'est dans les ports français et italiens que sont reconditionnés les dattes qui arrivent le plus souvent en vrac et sont réexpédiées ensuite sous forme de petites boîtes.

Par pays la répartition de la consommation a été la suivante :

1965	% consommation apparente	% population	Importance relative
France	29,91	27	1,1
U.E.B.L.	6,85	5,5	1,2
Pays Bas	2,34	6,5	0,4
Allemagne	37,60	32,5	1,2
Italie	23,30	28,5	0,8
C.E.E.	100,00	100	1

Pour tous les pays, les différences de consommation inter-pays ne varient que de 0,5 à 1,2 par rapport à la moyenne sauf en ce qui concerne les Pays Bas, pour lesquels la consommation est deux fois inférieure à la moyenne (elle se situe très près de celle-ci : 0,8 à 1,2).

2.1.2.5. - Noix de coco

Le marché de la C.E.E. a été de 13.500 tonnes en 1965.

Par pays la répartition a été la suivante :

1965	% Importations	% Population	Importance relative
France	24,36	27	0,9
U. E. B. L.	15,23	5,5	2,8
Pays Bas	29,32	6,5	4,5
Allemagne	18,63	32,5	0,6
Italie	12,46	28,5	0,4
C. E. E.	100,00	100	1

Contrairement à la datte il y a pour la noix de coco des habitudes de consommation extrêmement différentes, qui font varier les consommations de 0,45 à 4,5. Nous verrons dans le chapitre relatif aux habitudes de consommation les raisons qui font que l'U.E.B.L. et les Pays Bas sont de tels consommateurs de noix de coco.

2.1.2.6. - Noix de cajou

Ce tableau est à examiner avec réserve car si nous sommes sûrs que, pour 5 pays de la Communauté il s'agit d'importations d'amandes de cajou prêtes pour la consommation, il y a pour l'Italie une difficulté ; pour ce pays sont comprises dans la même rubrique les importations d'amandes et de noix (destinées à une usine pilote de décapage de noix de cajou installée à Bologne). Pour la France les noix de coco fraîches sont comprises dans cette rubrique. La noix de coco fraîche représente peu de choses à la fois par rapport aux noix de cajou et du total noix de coco (pulpes déshydratées).

Malgré les réserves émises ci-dessus, nous pouvons retenir comme à peu près représentative de la situation, la répartition du marché C.E.E. donnée par le tableau ci-après.

1965	% Importations	% Population	Importance relative
France	24,41	27	0,9
U.E.B.L.	5,52	5,5	1,2
Pays Bas	16,23	6,5	2,5
Allemagne	37,97	32,5	1,2
Italie	14,87	28,5	0,5
C.E.E.	100,00	100	1

L'importance relative de l'Italie est encore plus faible que le chiffre ne l'indique puisque nous avons compté comme amandes des importations de noix de cajou dont l'équivalent amande représente 1/5 du poids total des noix.

Pour les autres pays de la C.E.E. nous trouvons un fort consommateur : des Pays Bas et deux consommateurs moyens : l'U.E.B.L. et l'Allemagne.

2.1.2.7. - Autres fruits tropicaux

Sont regroupés ici, les avocats, les mangues, goyaves, papayes, litchis, etc... C'est seulement pour les importations de 1966 que la France a réservé une rubrique spéciale pour les avocats et les mangues et que l'Allemagne a elle aussi sorti les avocats de l'ensemble des fruits tropicaux secondaires. Cela ne permet pas donc de comparaisons fruit par fruit mais des comparaisons d'ensemble.

Ainsi par pays les consommations apparentes se répartissent en 1965 de la manière suivante :

1965	% Consommation apparente	% Population	Importance relative
France	86,36	27	3,2
U.E.B.L.	2,59	5,5	0,5
Pays Bas	2,24	6,5	0,3
Allemagne	7,12	32,5	0,2
Italie	1,69	28,5	0,1
C.E.E.	100,00	100	1

Tous les pays de la C.E.E. - excepté la France- ont une consommation inférieure à 0,5 par rapport à la moyenne. La France a une consommation 3 fois supérieure à la moyenne européenne.

En réalité cette moyenne n'est représentée par aucun pays et les Français ont une consommation au moins 6 fois supérieure à celles des autres consommations de la C.E.E.

2.1.3. - Part des E.A.M.A. dans les importations de la C.E.E.

Nous avons recherché (cf tableau 2.1.3.) la part des E.A.M.A. dans les importations de fruits tropicaux de la C.E.E.

Il n'a pas été possible de déterminer la part exacte des E.A.M.A. dans tous les pays car la France réexporte une quantité non négligeable de fruits tropicaux vers l'Allemagne et le Bénélux notamment. Ces fruits, principalement ananas, avocats et mangues, sont repris dans les statistiques douanières des pays importateurs dans le poste France et ne sont donc pas indentifiables en ce qui concerne leur origine exacte qui peut être Antilles, Cameroun, Côte d'Ivoire ou Mali.

2.1.3.1. - Fruits frais

Les réexpéditions de France étant importantes il est difficile de savoir quelle est véritablement l'origine des produits consommés par les pays de la C.E.E. Nous pouvons cependant noter que pour la France

- les importations d'ananas en provenance des E.A.M.A. représentent 63 % du total des importations d'ananas.

- que les autres fruits tropicaux ne proviennent que pour 12 % seulement des E.A.M.A. Parmi ces produits il y a principalement l'avocat dont Israël est le premier fournisseur. L'Afrique du Sud peut être aussi comptée comme exportateur d'avocats vers la C.E.E. : les envois d'autres origines sont négligeables.

2.1.3.2. - Conserves d'ananas

Dans tous les pays du Marché Commun - excepté la France - les importations en provenance des E.A.M.A. sont soit nulles, soit très faibles. Les principaux fournisseurs sont les Etats Unis qui, suivant les pays, ont de 25 à 50 % du marché ; les autres pays producteurs et notamment Formose se partagent le reste du marché.

En France, au contraire, la part des Etats Unis est faible (5,8 %) ; les E.A.M.A. représentent 40 % des importations et la Martinique, les 45 % restant.

2.1.3.3. - Jus d'ananas

Il semblerait que les E.A.M.A. soient mieux placées dans ce domaine. En fait il s'agit là exclusivement de la Côte d'Ivoire qui est le seul pays des E.A.M.A. possédant des conserveries d'ananas.

Suivant les pays la part de la Côte d'Ivoire dans les importations représente de 30 à 77 % , ce dernier chiffre étant celui de la France qui est le principal client.

Les Etats Unis sont dans ce domaine bien placés alors que le reste du monde vend relativement moins de jus d'ananas que de conserves.

Tableau n° 2.1.3. - Part des E.A.M.A. dans les importations de fruits tropicaux dans la C.E.E. (en % des tonnages)

1965	France	U.E.B.L.	Allemagne	Pays Bas	Italie
<u>Conserves d'ananas</u>					
Part des E.A.M.A.	40 %	...	2,6 %	...	5 %
Part des USA	5,8 %	50 %	25 %	41 %	32,5 %
Autres provenances	44,2 %	50 %	72,4 %	59 %	62,5 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
<u>Jus d'ananas</u>					
Part des EAMA	77 %				...
Part des USA	-				60 % (1)
Autres provenances	23 %	-		-	40 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
<u>Ananas frais</u>					
Part des EAMA	63 %	...	4 %
Autres provenances	37 %	...	96 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
<u>Avocats, mangues etc...</u>					
Part des EAMA	12 %
Autres provenances	88 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

NB. Pour les dattes, noix de coco et noix de cajou la part des E.A.M.A. est soit nulle, soit négligeable.

(1) Estimation à partir des statistiques d'exportation des pays fournisseurs.

2.1.4.-Evolution du marché depuis 1950

Les tableaux 2.1.4.1. et 2.1.4.6. et les graphiques correspondants donnent pour les fruits existants sur les marchés de la C.E.E. l'évolution des importations et des réexpéditions ce qui permet d'avoir une idée de la consommation apparente pour chacun des pays.

L'année 1950 sert d'année de référence pour les fruits qui possèdent depuis cette date une rubrique douanière spéciale. Nous ne pouvons faire ici une étude de l'évolution des importations de jus d'ananas car seulé la France possédait une rubrique spéciale pour ce produit jusqu'en 1965.

Pour les autres fruits cette évolution s'est traduite principalement :

2.1.4.1. - Ananas frais

Dans la Communauté nous pouvons distinguer deux groupes de pays.

2.1.4.1.1.

Le premier est constitué par la France et l'Italie qui connaissent un grand développement des importations.

La France depuis 1950 a développé régulièrement son marché. La chute des importations est due en 1959 à la sortie de la Guinée ce qui a un peu déséquilibré le marché français. Dès 61 cependant celui-ci est régularisé et le développement amorcé précédemment continue à se poursuivre car d'autres pays exportateurs ont pris la place laissée libre par la Guinée.

En Italie, le développement est plus récent. De 1956 à 1960, il est faible et il s'accélère depuis 1961. Cette situation peut s'expliquer par le fait que le marché italien de l'ananas n'est pas libre et que des règlements phyto-sanitaires interdisant l'importation pendant plusieurs mois de l'année ont contribué, surtout avant 1961, à restreindre le marché.

Depuis 1961 les importateurs italiens agissent pour ouvrir plus largement le marché et les périodes pendant lesquelles il est interdit d'importer des ananas sont de plus en plus courtes.

Ainsi, en 1963, l'autorisation d'importer couvrait la période du 1er décembre au 1er février soit 2 mois seulement ; elle couvre en 1966 la période du 1er novembre au 30 juin soit 7 mois. Un marché d'importation complètement libre devrait accélérer encore le développement de l'ananas en Italie.

2.1.4.1.2.

Le marché des autres pays de la Communauté connaît un certain développement mais celui-ci est moins rapide que pour la France et l'Italie et beaucoup moins harmonieux.

Ce phénomène est particulièrement net aux Pays-Bas où une année d'expansion est suivie régulièrement d'une année de récession. Le stockage ne pouvant pas jouer ici un rôle, il est difficile de trouver une explication pour justifier ces variations importantes dans la consommation si ce n'est peut être une grande irrégularité des importations (en provenance du Brésil).

Pour l'U.E.B.L. nous constatons que la courbe des importations ressemble beaucoup à la courbe des importations françaises. Cela s'explique par le fait qu'il y a de fortes réexpéditions de France vers ce pays.

Pour l'Allemagne l'évolution du Marché de l'ananas est curieuse et ne ressemble pas du tout à celle que l'on rencontre ailleurs. En effet en 1950 l'Allemagne était le plus gros acheteur. Cette avance sur les autres pays ne s'est pas poursuivie.

La consommation a beaucoup baissée au cours des années 1952 et 1953. Elle a recommencé à monter à partir de 1954 pour atteindre en 1958 à peu près le niveau de 1950. Les années 1960 à 1962 sont très favorables mais de nouveau à partir de 1963 les consommations accusent une nouvelle chute. Tout se passe comme si les Allemands après une période d'intérêt se lassaient du produit et n'y revenaient qu'après l'avoir oublié un moment.

Il y aurait une autre explication qui est celle que nous avons avancé déjà pour les Pays Bas et qui expliquerait la situation du marché allemand de l'ananas par l'irrégularité des importations en provenance du Brésil.

2.1.4.2. - Ananas en conserve

Le marché de la C.E.E. s'est considérablement développé en 10 ans.

Les statistiques belges n'étant disponibles que depuis 1961 car ce produit était regroupé avec d'autres avant cette date, et les statistiques italiennes inexploitablees jusqu'en 1965 pour cette même raison il est difficile d'avoir une idée d'ensemble de l'évolution du marché de la C.E.E. dans ce domaine.

Cependant la France et l'Allemagne représentant plus de 80 % du marché, la tendance de ces deux pays, surtout si l'on tient compte des Pays Bas, donne une idée générale de l'évolution globale. Elle est parallèle pour ces trois pays et si elle se poursuit dans le même sens, doit se traduire par un doublement des importations dans les 10 prochaines années.

Pour l'U.E.B.L. la tendance semble être aussi à l'expansion. Cette baisse au cours de la seule dernière année n'est que relative et ne permet pas de tirer de conclusion sur le niveau durable de la consommation.

2.1.4.3. - Jus d'ananas

Il est impossible de faire ici une étude de l'évolution du marché car seule la France possède une rubrique douanière spéciale pour cet article, depuis 1960. Les autres pays, depuis le 1er janvier 1966, seulement.

2.1.4.4. - Dattes

Dans tous les pays de la Communauté il y a stagnation des importations et la tendance serait même à la baisse sauf apparemment en Allemagne.

Cependant, pour ce pays, les statistiques reprennent les produits à base de dattes pour nourrir le bétail qui représentent de grandes quantités mais des achats irréguliers ; c'est pourquoi il est difficile d'estimer le marché allemand. Apparemment il ressemblerait aux autres marchés de la C.E.E. et ne serait pas en expansion.

Il est donc possible, sous cette réserve, de dire que l'évolution du marché des dattes semble dans toute la C.E.E. être assez aléatoire. Nous verrons dans le chapitre relatif aux habitudes de consommation que ce fruit trop sucré et trop nourrissant ne correspond plus aux principes de la diététique moderne et qu'il est concurrencé par d'autres fruits plus adaptés à l'alimentation d'aujourd'hui.

Cette situation semble due à des raisons que nous examinerons plus en détail dans les chapitres ultérieurs qui sont d'une part la qualité inégale des dattes que l'on trouve sur les marchés et surtout de nouvelles habitudes de consommation qui amènent à préférer des fruits moins nourrissants mais plus riches en vitamines.

2.1.4.5. - Noix de cajou

Pour ce fruit nous ne pouvons voir l'évolution du marché de la C.E.E. que depuis 1962 date à laquelle tous les pays ont une rubrique spéciale pour cette sorte de noix.

La France seule y inclut jusqu'en 1966 aussi les noix de coco fraîches mais nous pouvons estimer les chiffres comme homogènes car les noix représentent un tonnage très faible dans les importations françaises (200 T environ).

Pour l'Italie il y a une difficulté car alors que les autres pays n'importent que des amandes, ce pays importe aussi des noix car il peut les traiter.

Les importations italiennes qui ont accusé une forte augmentation en 1963 sont dues justement à des importations de noix pour alimenter l'usine de décortiquage. Il a pu y avoir de grosses livraisons au début puis régularisation par une meilleure connaissance des capacités de cette usine. C'est ce qui expliquerait la baisse apparente des importations.

Compte tenu de cette restriction nous pouvons noter pour les noix de cajou un marché en très grand développement et qui devrait se poursuivre au moins au même rythme dans les prochaines années.

2.1.4.6. - Noix de coco

Les quantités importées sont réparties presque également entre chacun des pays de la Communauté et cette situation se retrouve dans les années antérieures. Compte tenu de la disparité des populations cela laisse entendre que les consommations sont très différentes suivant les pays.

Le marché de la noix de coco est stable et l'augmentation des importations assez faible. Cela voudrait dire que l'expansion serait due au développement de la population et que la consommation est actuellement optimum dans chacun des pays.

2.1.4.7. - Autres fruits tropicaux

Ce sont ces fruits dont les importations se sont le plus développées ces cinq dernières années.

Cependant, il s'agit là de quantités très faibles ce qui explique sans doute la rapidité du développement et les taux d'expansion qui en découlent. La France est de loin le plus gros consommateur et le seul pays pour lequel les tonnages ont une certaine importance.

C'est encore sans doute pour ces fruits, notamment l'avocat qui est le principal d'entre eux et qui a connu le plus grand développement, que nous aurons dans les prochaines années la plus grande expansion.

Tableau n° 2.1.4.1. - Importation d'ananas frais dans la C.E.E. (en tonnes)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
FRANCE																
Réexpéditions	629 53	605 66	1021 56	772 3	1261 2	1677 19	1805 36	2713 40	4738 127	6944 89	5842 222	4181 93	4872 71	5661 225	7460 529	8419 1004
Importations nettes	576	539	965	769	1259	1658	1769	2673	4611	6855	5620	4088	4801	5436	6931	7415
U.E.B.L. (1)	44	79	52	59	72	108	115	118	201	192	225	191	135	101	157	245
ALLEMAGNE R.F.																
Réexpéditions	1489	1310	616	590	705	724	624	879	1387	1918	3290	3552 98	3441 5	2198 10	1996 11	2162
Importations nettes	1489	1310	616	590	705	724	624	879	1387	1918	3290	3454	3436	2188	1985	2162
PAYS-BAS																
Réexpéditions	24	18	9	5	34	17	38	22	27	99	33	115	124	44	165	160 4
Importations nettes	24	18	9	5	34	17	38	22	27	99	33	115	124	44	165	156
ITALIE																
Réexpéditions	61	80	72	78	92	97	192	294	520	597
							-	-	-	-	54	1	-	-	2	4
Importations nettes	61	80	72	78	38	96	192	294	518	593

(1) Jusqu'en 1959, y compris avocats, mangues, etc...

Tableau n° 2.1.4.2. - Importations des conserves d'ananas de la C.E.E. (tonnes)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
FRANCE Réexpédition	2.752	3.647	3.004	4.337	3.519	4.486	5.763 32	7.577 84	7.280 100	12.637 171	14.148 253	13.957 108	13.303 59	16042 78	19033 64	20493 17
Import. nettes	2.752	3.647	3.004	4.337	3.519	4.486	5.731	7.487	7.180	12.466	13.895	13.849	13.244	15964	18969	20476
U.E.S.L.	6.704	7.334	6915	10090	6582
PAYS BAS Réexpéditions	755	1.531	884 572	1.783 656	2.947 3	2.246	3.325	4.156	3.222	4.619	5.433	7.003	7.220	7891	8667	8065
Import. nettes	755	1.531	312	1.127	2.944	2.246	3.325	4.156	3.222	4.619	5.433	7.003	7.220	7891	8667	8065
ALLEMAGNE Réexpéditions	30.163	37.057	50.762	46.514	53.958	51.825 20	71.840 31	54521 15	62463 90	72378 68
Import. nettes	30.163	37.057	50.762	46.514	53.958	51.805	71.809	54506	62373	72310
ITALIE (1)	320 (1)	...	1.050 (1)	3557 (1)

(1) Estimation

Tableau n° 2.1.4.4. - Importation de dattes dans la C.E.E. (en tonnes)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
FRANCE																
Réexpédit.	18093 8953	14051 4708	17405 3456	16521 7207	20942 7880	20871 8892	16693 7509	14610 7469	17137 7116	17319 8171	20278 9673	21520 7776	20604 9320	18298 9258	22792 9803	15302 9553
Import. nettes	9140	9233	11949	9314	13062	11979	9184	7141	10021	9148	10605	13744	11284	9040	12989	5749
U.E.B.L.																
Réexpédit.	1684	1174	1320	1091	1483	1483	1344	1917	1469	1378	1286	1403	1348	1124	1236	1350 34
Import. nettes	1684	1174	1320	1091	1483	1483	1344	1917	1469	1378	1286	1403	1348	1124	1236	1316
ALLEMAGNE R.F.																
Réexpédit.	2970	1690	5174	3512	6004	3724	9404	7678	9123	7364	13160	4958 13	7630 34	14049 8	4491 20	7228 1
Import. nettes	2970	1690	5174	3512	6004	3724	9404	7678	9123	7364	13160	4955	7596	14041	4471	7227
PAYS-BAS																
Réexpédit.	1628	853	623	720	1592	818	661	570	732	434	1232	1505 537	828 488	554 264	395 35	456 7
Import. nettes	1628	853	623	720	1592	818	661	570	732	434	1232	968	340	290	360	449
ITALIE																
Réexpédit.	7103 14	3553 79	4476 74	3046 49	3886 100	2968 75	3276 224	3693 49	3531 223	5380 3003
Import. nettes	7089	3474	4402	2997	3786	2893	3052	3644	3308	4477

Tableau n° 2.1.4.5. - Importation de noix de cajou dans la C.E.E. (en tonnes)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
FRANCE (1)	...	208	527 40	259 7	102 13	134 9	334 2	210 10	203 5	74 7	162 8	196 3	625 5	420 3	591	700 11
Import. nettes	...	208	487	252	89	125	332	200	198	67	154	193	616	417	591	689
U. E. B. L.	12	61	11	3	16	41	127	68	111	105	87	105	-	171	182	184
ALLEMAGNE	402	1.068	1.395	1.295	1.072
PAYS BAS Réexpéditions	37	2	13	1	7	5	...	2	260	289 6	430 1	509 2	582 17	463 5
Imp. nettes	37	2	13	1	7	5	...	2	260	283	429	507	565	458
ITALIE Réexpéditions	185 -	822 -	573 -	425 5
Import. nettes	185	822	573	420

(1) Y compris noix de coco fraîche.

Tableau n° 2.1.4.6. - Importation de noix de coco dans la C.E.E. (en tonnes)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
FRANCE (1) Réexpéditions	732 32	73 71	1428 125	1460 29	1893 19	2169 12	1781 15	1916 27	2200 23	1743 38	2146 25	2253 8	2324 27	2572 39	2888 34	3303 15
Importations nettes	730	2	1303	1431	1874	2657	1766	1889	2177	1705	2121	2245	2297	2533	2854	3288
U.E.B.L. (2)	1009	1190	1309	1143	1459	1414	1529	1492	1407	1327	1658	1559	1717	1784	1923	2055
ALLEMAGNE R.F. (3)	2657	2509	2258	2361	2514
PAYS-BAS (3)	2743	1870	2039	2173	2630	2631	2589	2760	2603	2628	3369	3008	3048	3042	3419	3956
ITALIE (3) Réexpéditions	1658 1	1862 -	1885 40	1712 30
Importations nettes	1657	1862	1845	1682

(1) Pulpe de noix de coco déshydratée exclusivement.

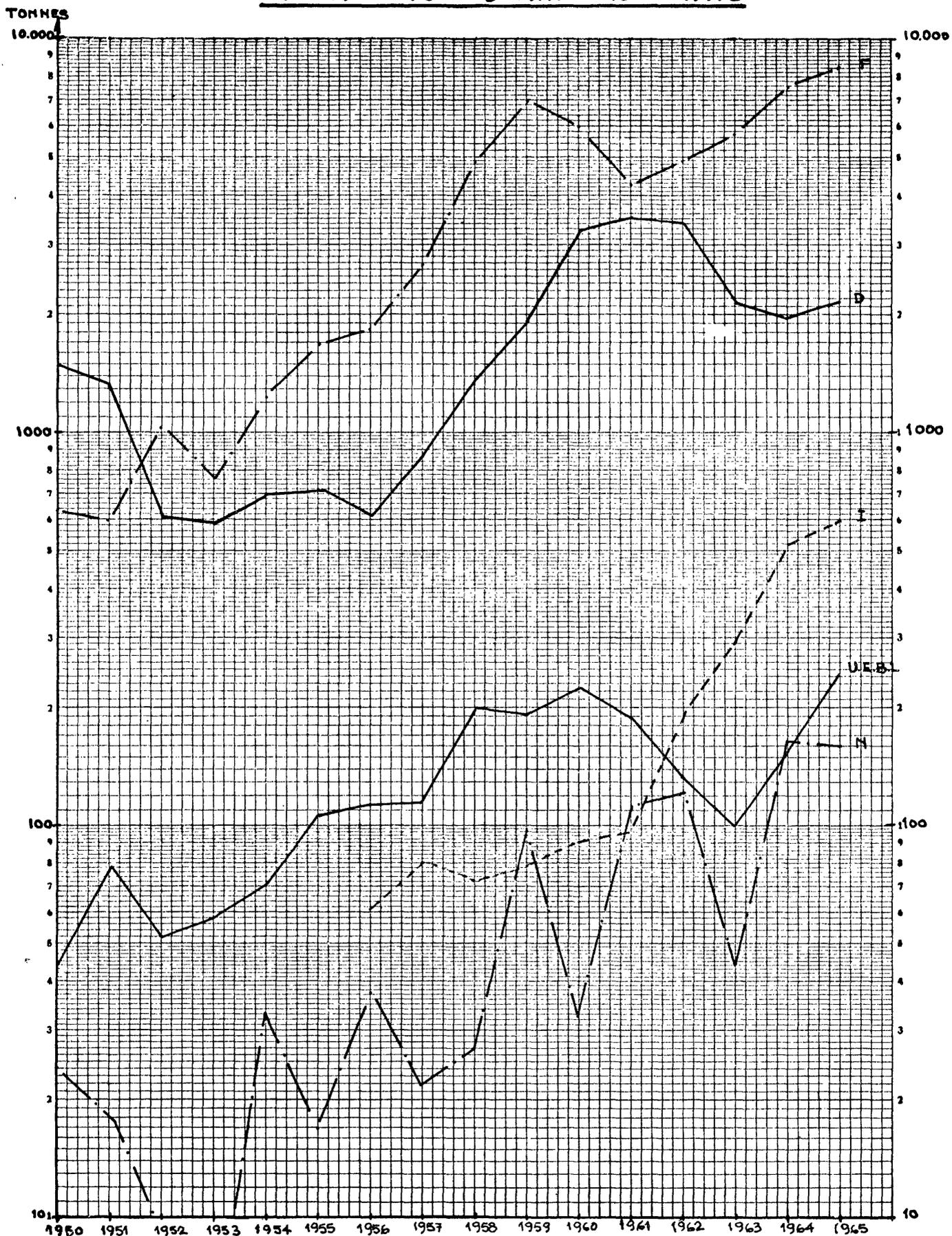
(2) Y compris noix du Brésil et pulpes séshydratées de noix de coco.

(3) Y compris pulpes déshydratées de noix de coco.

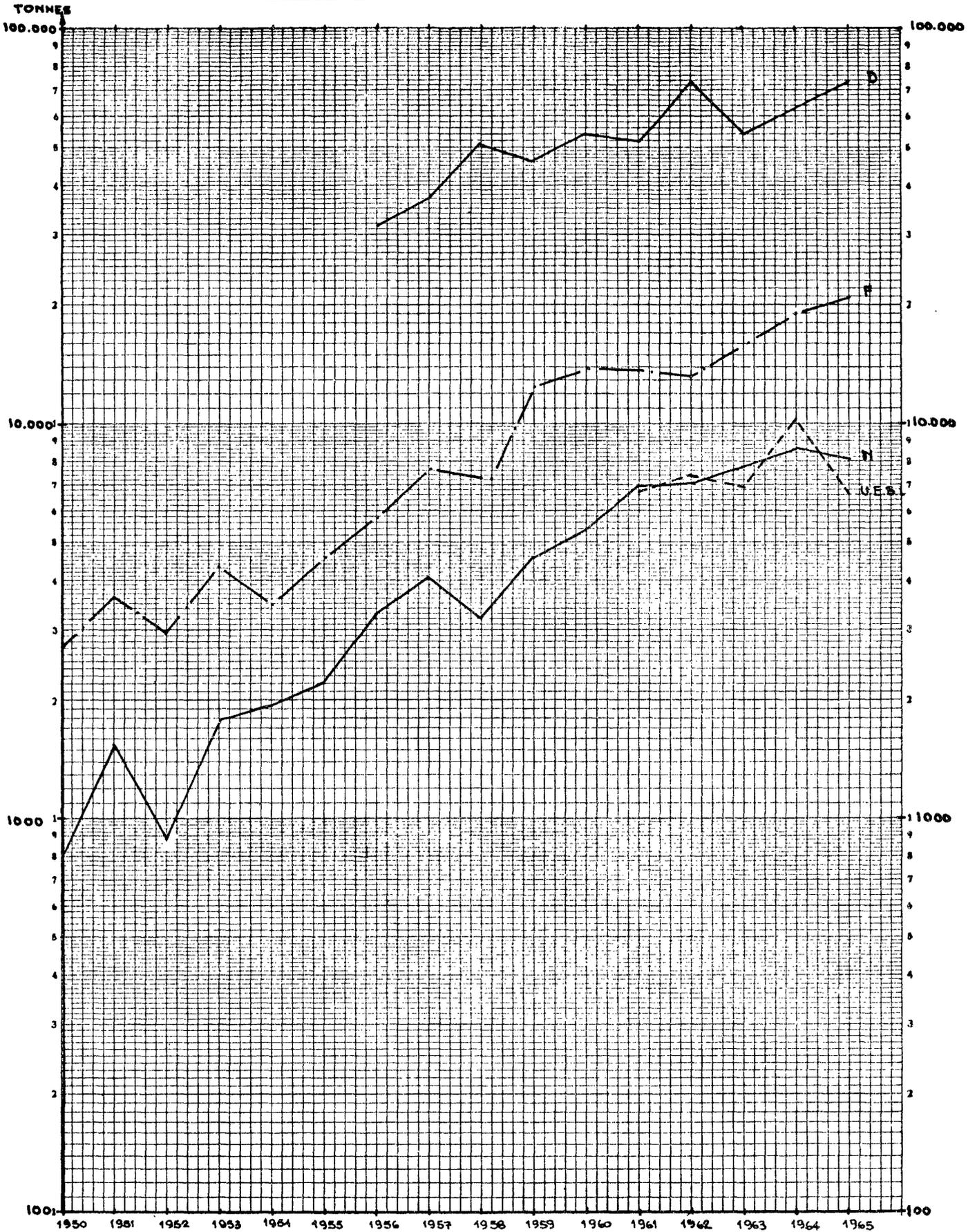
brutes
Tableau n° 2.1.4.7. - Evolution des importations/de fruits tropicaux secondaires
depuis 1961 (en tonnes)

	1961	1962	1963	1964	1965	% d'augmentation depuis 1961
France	200	330	443	540,8	713	+ 255
Allemagne	5,5	6,6	11	29,1	57,2	+ 940
Pays Bas	5	7	11	46	22	+ 340
U.E.B.L.	5,2	8,2	20,5	20,5	20,8	+ 300
Italie	4,7	20,4	16,5	10,2	14	+ 197
TOTAL	220,4	372,2	502	646,6	827,0	+ 375

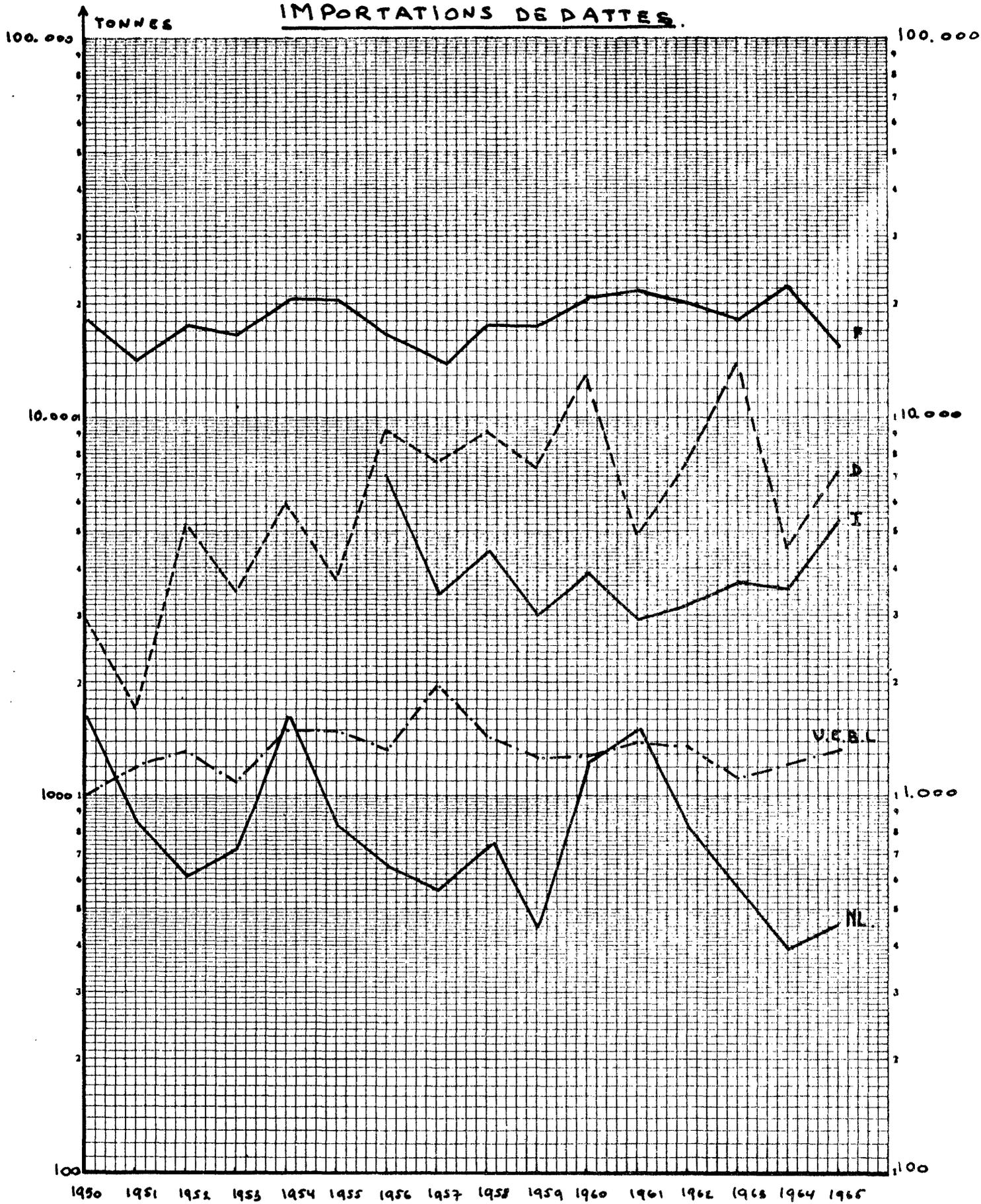
IMPORTATION D'ANANAS FRAIS



IMPORTATIONS DE CONSERVES D'ANANAS



IMPORTATIONS DE DATTES.

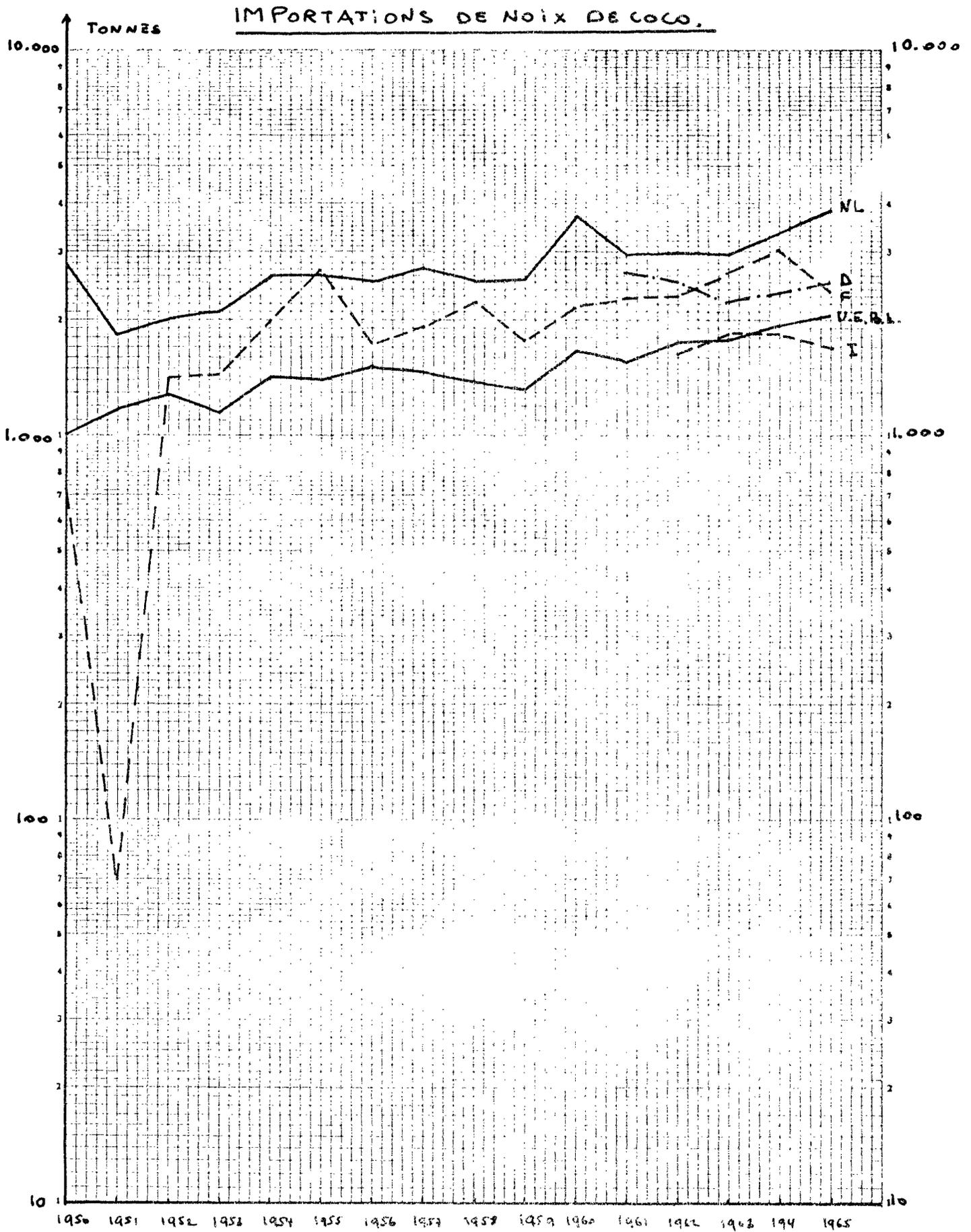


GRAPHIQUE 2.1.4.5 .

IMPORTATIONS DE NOIX DE CAJOU

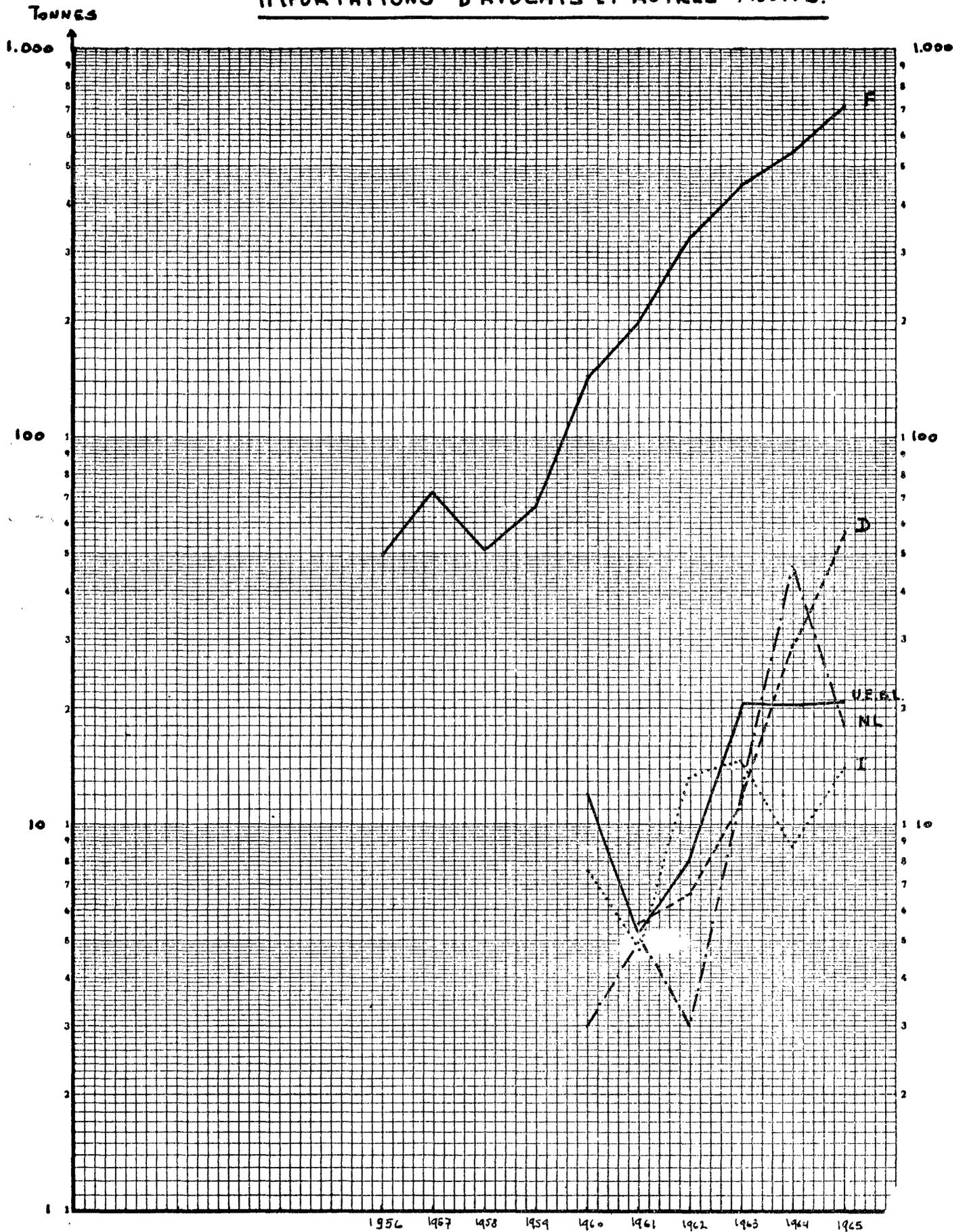


GRAPHIQUE 2.1.4.6.



GRAPHIQUE 2.1.4.7.

IMPORTATIONS D'AVOCATS ET AUTRES FRUITS.



2.2. - Structure de la distribution

Le marché de la Communauté compte en 1965 177 millions de personnes. Il est difficile cependant de le considérer comme un tout homogène. De grandes différences apparaissent dans chaque marché qui le singularise par rapport aux pays voisins mais la structure de la distribution est sans doute celle qui est la plus homogène dans tous les pays de la C.E.E. du fait évidemment de l'inégale pénétration des fruits sur les marchés, ils ne sont pas tous distribués par les mêmes canaux. Cependant les circuits utilisés sont comparables pour tous les pays du groupe et les pays les plus avancés peuvent constituer des modèles et des exemples.

Dans les monographies par pays nous donnons pour chacun d'eux une description détaillée des structures de distribution rencontrées, et leurs caractéristiques. Il serait sans doute utile de s'y reporter pour rechercher des renseignements précis car dans le présent chapitre n'apparaissent que les éléments essentiels des études particulières pour dégager l'allure générale de la distribution des fruits tropicaux dans la C.E.E. et en donner une image synthétique.

Nous présentons d'autre part dans ce même chapitre les prix pratiqués sur les différents marchés ainsi que des rapports entre prix pratiqués et quantités, car ces éléments nous ont paru recéler des renseignements extrêmement intéressants.

2.2.1.-Structure de la distribution

2.2.1.1. - Organisation de la distribution

Les deux organigrammes ci-dessous sont une représentation graphique des circuits utilisés le plus généralement.

Pour les fruits frais le circuit court est utilisé couramment l'importateur et le grossiste étant souvent la même personne. En Italie cependant il y a moins souvent confusion entre importateurs et grossistes que dans les autres pays mais il y a des liens très étroits et peut-être même financiers ce qui reviendrait à la définition précédente de l'importateur grossiste.

Pour les fruits en conserves le circuit long est adopté pour au moins 50 % des achats. Il est à noter qu'en France il est difficile, même pour les grandes centrales d'achats, d'adopter le système circuit court pour les achats de conserves d'ananas car il y a le principe de la licence d'importation. Celle-ci est le monopole de fait de certains organismes et il est nécessaire de passer par eux.

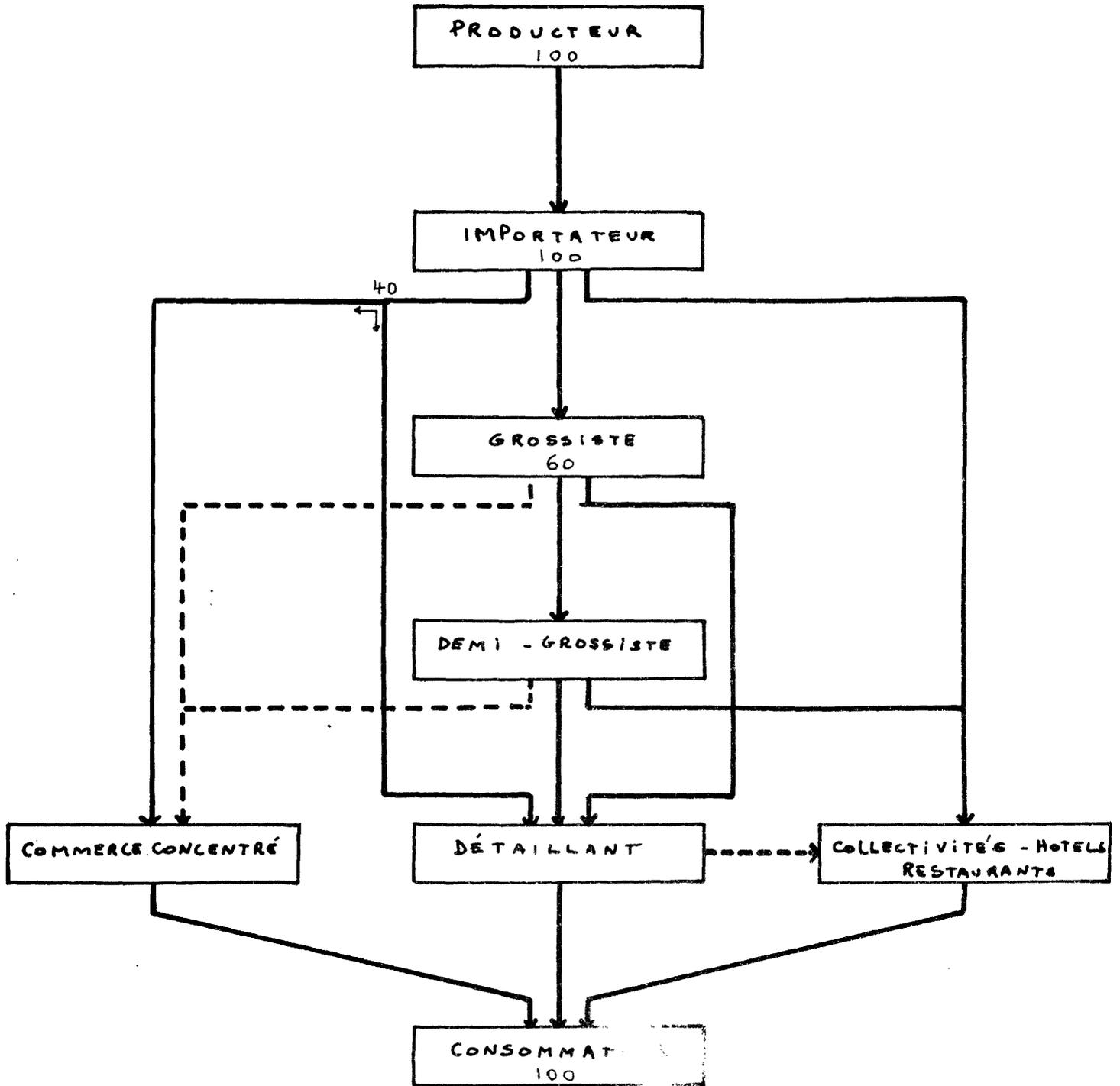
Pour les autres pays du Marché Commun on trouve parfois des bureaux de vente des producteurs qui jouent alors le rôle de l'importateur traditionnel. Cela est surtout valable pour les sociétés américaines telles que Libby's et Delmonte.

Ce système est beaucoup plus utilisé hors de la C.E.E. : par exemple, pour l'ensemble des importations de conserves en Grande Bretagne. En effet, les pays producteurs ont des bureaux à Londres et ce sont ces bureaux qui jouent le rôle de l'importateur. Ces bureaux (6 Américains - 1 Australien - représentant 2 producteurs, et 6 d'Afrique du Sud) vendent 90 % environ de leurs produits à 40 chaînes de distribution (ces 40 chaînes de distribution représentent 65 % du chiffre d'affaires total alimentation de la Grande Bretagne en ce qui montre bien le degré de concentration du secteur alimentaire).

L'exemple de la Grande Bretagne qui possède des bureaux de vente des pays producteurs montre une possibilité intéressante d'organisation des pays producteurs qui assument ainsi l'opération de vente jusqu'à son terme et qui sont rémunérés pour le produit qu'ils vendent et aussi pour l'action commerciale qu'ils entreprennent. Il n'est sans doute pas nécessaire d'insister ici sur le fait qu'il faut déjà une production organisée pour pouvoir envisager cette solution.

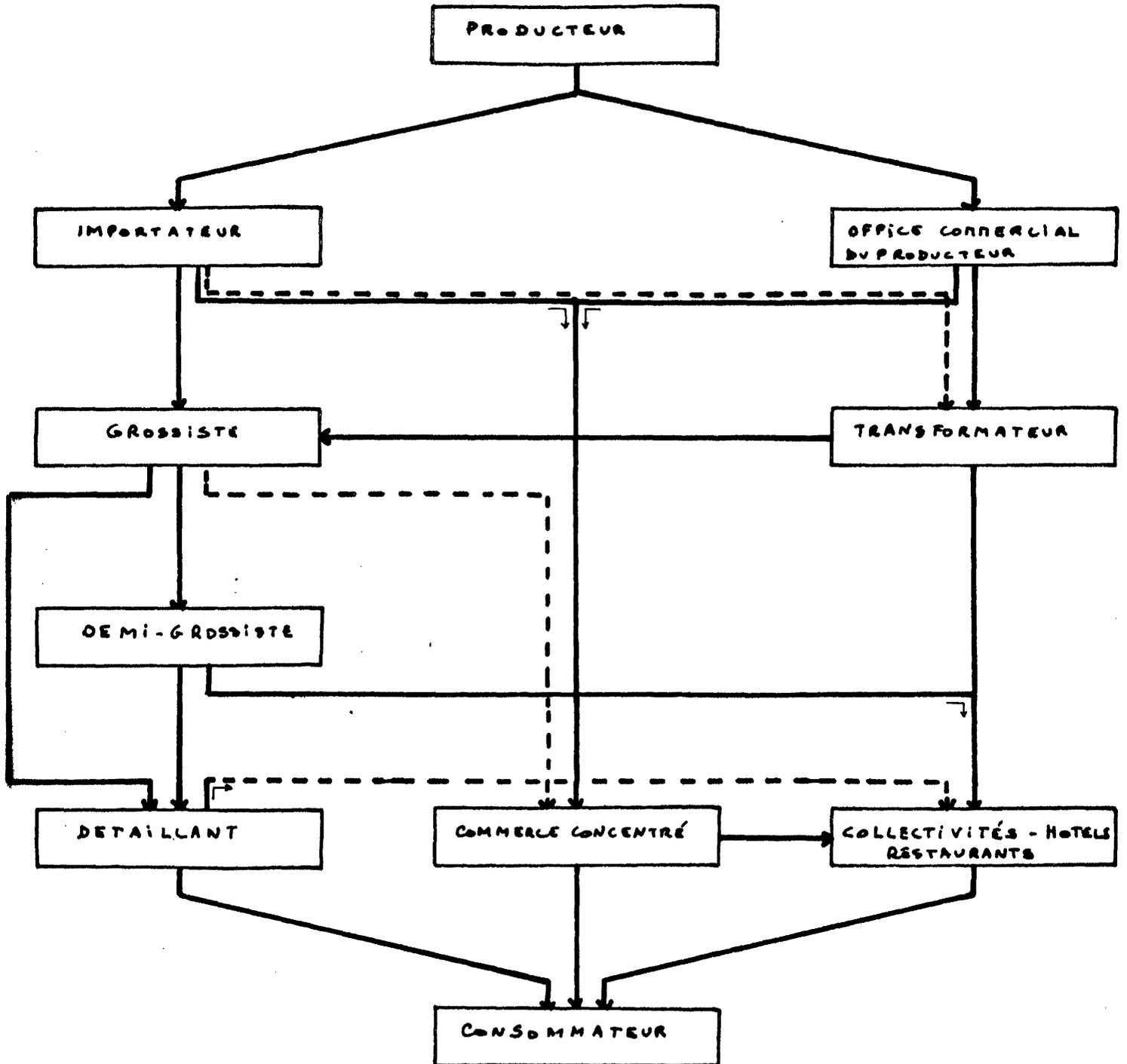
L'existence de circuits différents pour les fruits frais et pour les fruits en conserves semble correspondre à la nature même des produits vendus. La fonction de grossiste peut s'expliquer dans le cas des fruits en conserve si véritablement le grossiste assume sa fonction économique en gérant des stocks et en étant rémunéré du risque financier qu'il a pris en immobilisant ainsi ses actifs. Le grossiste n'est pas indispensable pour les fruits frais puisqu'il n'y a pas de stocks ; cependant il trouve une autre justification dans son rôle de transporteur livrant au détaillant des assortiments demandés.

DISTRIBUTION DES FRUITS FRAIS.



————— CIRCUIT COURANNENT UTILISÉ .
----- CIRCUIT PLUS RAREMENT UTILISÉ .

DISTRIBUTION DES FRUITS EN CONSERVES.



Dans tout ce qui a précédé nous avons fait une seule distinction : à savoir les circuits différents utilisés quand il y a vente de fruits frais ou en conserves. Nous pouvons aller plus loin et dire que pour les fruits frais il y a, en fait, plusieurs sortes de distribution :

- une distribution normalisée pour les fruits tels que dattes que l'on trouve dans presque tous les magasins vendant des fruits et légumes.

- une distribution en voie de normalisation pour l'ananas que l'on trouve dans différents points de ventes tels que détaillants de luxe, marchés ou rayon alimentaire de grands magasins dans presque toutes les villes, même peu importantes. L'avocat, en France du moins, tend à utiliser tous ces canaux de distribution.

- une distribution sélective dans des points de vente peu nombreux et choisis, notamment les détaillants de luxe et les rayons de grands magasins, dans les grandes villes pour des produits qui n'existent encore sur le marché qu'à titre d'échantillon. Il ne faut pas oublier que les restaurants sont pour ces produits des tremplins intéressants pour conquérir le marché.

Il faut noter que cette distribution n'est pas statique et que dès qu'un produit commence à être connu et apprécié il est introduit sur le marché plus profondément et on le trouve alors dans des points de vente plus nombreux et touchant une plus grande masse de consommateurs.

Nous pouvons noter enfin que les taux de marges sont plus importants pour les produits tropicaux que pour les autres produits et cela quelque soit le circuit rencontré. Cela tient d'une part sans doute à la fragilité de ces produits mais aussi au fait qu'ils représentent une faible part du chiffre d'affaires total et qu'ils doivent donc unitairement rapporter plus.

2.2.1.2. - Agents de la distribution

2.2.1.2.1. - Importateurs

Pour les fruits frais, dans tous les pays de la C.E.E., les importateurs européens sont à l'origine du marché. Pour les fruits en conserve il y a dans certains cas, notamment pour les conserves américaines, des agents des sociétés productrices qui s'occupent de la commercialisation dans les pays acheteurs. En fait, ils jouent pour un produit d'une origine particulière le rôle traditionnel de l'importateur avec des motivations supplémentaires de susciter un développement des ventes.

2.2.1.2.1.1. - Nombre

Le marché des fruits tropicaux est assez spécialisé. Les importateurs en fruits exotiques sont peu nombreux relativement. Il y en aurait une trentaine à peu près par pays. Ils sont rarement spécialisés dans les fruits tropicaux et la part la plus importante de leur chiffre d'affaires est fait avec les agrumes (oranges - pamplemousses) et les bananes. Il y a toujours un ou deux importateurs par pays qui tiennent presque complètement le marché.

Une mention spéciale doit être faite concernant un importateur français qui domine de loin le marché européen. Cet importateur, très dynamique est sans conteste à l'origine du développement de la consommation des fruits tropicaux non seulement en France mais aussi dans certains autres pays d'Europe et principalement les pays de la Communauté. Il est depuis plus de 20 ans dans cette activité. Il a beaucoup contribué à faire connaître les fruits sur le marché et est à l'origine du développement de l'ananas et de l'avocat. Son action a été plus loin que celle des importateurs habituels.

2.2.1.2.1.2. - Localisation

Les importateurs sont presque toujours basés dans les capitales ou dans les ports. En France ils sont presque tous à Paris et à Marseille. En Allemagne ils se trouvent notamment à Hambourg, Brême et Cologne mais il y en a un certain nombre dispersés dans d'autres villes. En Italie ils se trouvent à Gênes, Milan, Rome et Naples principalement. En Belgique tous les importateurs sont à Bruxelles. En Hollande, ils sont presque tous implantés à Amsterdam et Rotterdam.

2.2.1.2.1.3. - Attributions

L'importateur est en contact avec les producteurs. Dans un marché de production peu ou pas organisé la recherche du fournisseur n'est pas une tâche facile. Cependant, les relations entre producteurs et importateurs sont rarement contractuelles à part évidemment les représentants de certaines marques de conserves.

Il n'y a donc pas obligation d'achat de quantité fixe à un prix déterminé.

L'importateur agit en qualité de commissionnaire et est rémunéré par un pourcentage sur les quantités placées. Dans presque tous les marchés, nous avons noté qu'il y avait des importateurs qui avaient des liens très étroits avec certains grossistes et que parfois ce lien est tel que l'on peut considérer que l'importateur et le grossiste sont confondus.

Mais s'il y a en fait confusion dans les intérêts de l'importateur et du grossiste qui peuvent être parfois la même personne, il y a toujours deux entités juridiques distinctes et une transaction commerciale est effectuée qui se traduit par le versement d'une commission à l'importateur. Cette structure s'explique par la possibilité qu'il y a aussi d'émarger à deux titres dans une opération commerciale.

Nous avons déjà noté plus haut que s'il y avait concentration du marché des fruits tropicaux entre les mains d'un petit nombre d'importateurs, il y avait rarement spécialisation par fruit et cela du fait même de l'étroitesse du marché.

Cependant les importateurs de dattes sont spécialisés. Cela s'explique d'une part par les quantités importées et d'autre part par les installations nécessaires car il y a transformation et reconditionnement.

Ainsi les fruits tropicaux, y compris l'ananas, représentent presque toujours moins de 10 % du chiffre d'affaires total des importateurs de fruits frais, quelquefois entre 10 et 20 %. Une seule exception : l'importateur français qui distribue la quasi totalité des ananas frais et des avocats importés en France.

Cette situation qui fait que les fruits tropicaux n'intéressent pas beaucoup de monde explique le peu d'enthousiasme suscité jusqu'à présent par la commercialisation de ces produits et la quasi absence d'actions de promotion. La spécialisation reste cependant, quand elle existe, limitée soit au frais soit à la conserve. Cela s'explique par le fait qu'il n'y a ni les mêmes clients ni les mêmes types de besoins en stockage. Pour les fruits frais le circuit court qui ne passe pas par les grossistes est utilisé plus couramment.

Nous pouvons mentionner enfin que pour la France, outre les raisons logiques expliquées plus haut il y a une raison majeure à la distinction entre importateur de frais et importateur de conserve. L'importateur de conserves doit posséder une licence d'importation. Il y a donc monopole de fait et un importateur de fruits frais ne pourrait pas facilement étendre son activité en se mettant à importer des conserves pour les mêmes fruits.

2.2.1.2.1.4. - Actions

Sauf pour l'importateur français cité, elle est très limitée. L'importateur se borne à être commissionnaire et à l'occasion d'autres transactions avec ses clients habituels il se préoccupe de placer des fruits tropicaux. Le recensement des actions de promotion est révélateur de l'inertie de tous les agents distribuant les fruits tropicaux, même ceux qui sont à l'origine du marché.

L'importateur français dont nous avons déjà noté le dynamisme, prenant conscience de la place qu'il avait dans le circuit économique a essayé d'influencer d'une part la production en l'orientant dans le sens du marché et influencer la consommation en suscitant une demande accrue. Il a recherché de nouveaux canaux susceptibles d'atteindre une couche plus grande de consommateurs. Son action semble avoir été relativement efficace.

2.2.1.2.1.5. - Clientèle

Les clients principaux des importateurs de fruits frais sont les centrales d'achat des commerces concentrés, les détaillants fruitiers de luxe et les grossistes qui vendent soit aux halles centrales soit à des détaillants clients quand ils sont grossistes livreurs. Ils vendent aussi parfois directement à des collectivités.

Les clients des importateurs ou des offices de ventes des productions de fruits en conserves sont d'abord les grossistes, puis les commerces concentrés, enfin parfois le détail indépendant dans les villes où les importateurs sont implantés.

Il y a aussi les transformateurs, tels que conserveurs ou fabricants de jus de fruits qui reconditionnent les grandes boîtes de jus d'ananas et les vendent sous leur propre marque en utilisant leur propre réseau de distribution -(notamment les débits de boisson)- et enfin les fabricants de confiserie ou de pâtisserie industrielle qui parfois sans passer par les grossistes achètent directement aux importateurs.

2.2.1.2.2. - Grossistes

Nous avons noté qu'ils n'ont pas la même importance suivant qu'il s'agit de la distribution des fruits frais ou des fruits en conserve. De plus, s'ils ont le même nom il s'agit d'entreprises différentes : les premiers sont des grossistes en fruits et légumes, les seconds en épicerie sèche.

2.2.1.2.2.1. - Atributions

Nous avons noté déjà plus haut, qu'aussi bien dans le domaine du frais que de la conserve le rôle du grossiste n'était pas négligeable dans la distribution des fruits tropicaux.

En effet, c'est le grossiste qui alimente une grande partie des détaillants indépendants. Il lui est donc possible de leur faire connaître des produits inconnus et de les inciter à en vendre.

En outre ils sont dispersés sur le territoire et touchent donc un grand nombre de commerçants.

Pour la conserve, notamment les conserves importées qui ont donc des délais de transport relativement importants, ils assument la charge du stockage.

2.2.1.2.2.2. - Action

Là encore elle est souvent limitée à la stricte présentation d'un fruit à un client potentiel ou plutôt habituel sans action véritable en vue de développer ces ventes.

2.2.1.2.2.3. - Clientèle

La clientèle des grossistes est composée en grande partie par le détail indépendant traditionnel. Dans les villes où les importateurs sont implantés, les magasins de détail pourraient éventuellement s'y alimenter.

Dans les autres villes le grossiste est l'unique source d'approvisionnement et cela particulièrement pour un marché étroit pour lequel les quantités sont telles qu'on ne peut imaginer de transport spécial possible.

2.2.1.2.3. - Détail

2.2.1.2.3.1. - Structure du commerce de détail

Le commerce de détail est caractérisé par deux types de circuits assez différents.

Le premier est le commerce concentré, qui est un type moderne, en évolution, caractérisé par des achats groupés et des lieux de vente de grande taille.

Le second est le commerce de détail traditionnel qui compte aussi bien le magasin d'alimentation de quartier que les détaillants fruitiers de luxe et enfin les étals de marché. Les marges pratiquées sont très différentes suivant le type de magasins.

Le commerce de détail traditionnel bien que n'étant pas relativement en expansion par rapport au commerce concentré, est un circuit essentiel car il est partout le plus important aussi bien en ce qui concerne le nombre de points de vente que le chiffre d'affaires réalisé. Les fruits tropicaux, suivant leur implantation dans le marché, utilisent un seul de ces circuits - il s'agit alors du magasin de luxe - ou tous.

Les détaillants fruitiers de luxe, surtout dans les très grandes villes vendent tous ces fruits.

Les autres types de magasins de détail vendent ces fruits selon la pénétration du produit sur le marché. Ainsi dans toutes les villes de la C.E.E. ayant plus de 10.000 habitants sauf peut être en Italie où le seuil peut être amené à 50.000, tous les magasins de fruits et légumes vendent aussi des ananas.

En France et en Allemagne les magasins de quartier et les supermarchés dans les grandes villes du moins vendent des avocats.

En France seulement, et plus rarement en Belgique on trouve des fruits tropicaux secondaires tels que mangues - papayes - litchis - goyaves dans les supermarchés.

Les dattes sont vendues presque dans tous les magasins d'alimentation.

Les noix de coco fraîches sont vendues surtout dans la rue par des commerçants ayant des étals ambulants et aussi chez les fruitiers de luxe ou dans les supermarchés. La noix de coco rapée qui sert surtout à la confiserie est vendue dans les épicerie et dans les supermarchés.

Les noix de cajou sont vendues en boîte soit dans les épicerie, soit dans les rayons apéritifs des détaillants, en alimentation de luxe ou dans les grands magasins et supermarchés.

Les conserves sont vendues par le même canal que les conserves ordinaires (épicerie - grands magasins - supermarchés...). Pour le jus d'ananas un gros effort est fait -notamment par la Côte d'Ivoire - pour qu'il soit distribué largement par le canal des débits de boisson. Récemment en France, des fabricants de jus d'ananas de la Côte d'Ivoire ont obtenu la vente des boîtes de conserves d'ananas par le canal des distributeurs du vin Nicolas.

Enfin une mention spéciale doit être faite pour la vente par correspondance: certaines entreprises en effet, font des colis cadeaux et peuvent jouer un rôle intéressant pour faire connaître ces produits. Il existe en France une société de ce type qui effectue des envois dans toute l'Europe (Société COMPTACO).

2.2.1.2.3.2. - Nombre et localisation

Alors qu'il est relativement facile de dénombrer les importateurs, il est déjà difficile de chiffrer les grossistes et pratiquement impossible de cerner le nombre de magasins de détail pouvant distribuer les fruits tropicaux. Il peut s'agir là de l'ensemble des magasins de détail de l'alimentation réparties sur tous les territoires nationaux et cela sous réserve qu'un fruit ait parfaitement pénétré sur le marché.

Les magasins de type fruitier ou épicier de quartiers sont extrêmement nombreux et localisés partout sur les différents territoires nationaux. Les magasins de type supermarchés ou rayon de grands magasins ainsi que les fruitiers de luxe sont beaucoup moins nombreux et moins dispersés.

2.2.1.2.3.3. - Action

Ce sont les magasins de détail qui sont en contact avec les consommateurs et c'est par leur intermédiaire que les fruits sont connus.

Les détaillants fruitiers de luxe ont eu une action de lancement certaine. Cependant nous avons noté l'action des rayons de grands magasins et de supermarchés qui ouverts à une clientèle plus large ont, en introduisant un rayon de fruits tropicaux, beaucoup contribué à développer le marché. La vente des fruits tropicaux a été vue par ces magasins comme une action de promotion générale du magasin car la présence de produits de ce type devait attirer une clientèle nouvelle qui effectuerait d'autres achats plus intéressants pour le magasin. De cette manière il n'a pas été nécessaire de pratiquer des marges très fortes car ces fruits même si leur vente est aléatoire, ont une action indirecte sur la vente des autres rayons.

Le détail traditionnel, nous l'avons déjà vu plus haut, est plus réticent pour vendre des produits nouveaux, chers, fragiles que l'on ne trouve pas régulièrement et qui risquent de ne pas être vendus ce qui constituerait une perte importante pour un magasin de taille moyenne. En tout état de cause, représentant une part importante de la distribution il est nécessaire de prévoir une aide pour susciter l'envie de vendre ces fruits dans ce type de magasins sans trop de risques pour le détaillant, parce que ces magasins représentent une part importante du commerce.

2.2.2. - Prix des fruits tropicaux dans les différents marchés de la Communauté en 1965 et 1966

Les tableaux 2.2.2.1. à 2.2.2.7. et les schémas correspondants, donnent pour chacun des principaux fruits étudiés, par origine identifiable les prix moyens ou estimés à chaque stade de la distribution.

Ce prix moyen à l'importation a été déduit des statistiques douanières. Il et le quotient de la valeur à l'importation par les quantités entrées sur le marché.

Les prix moyens de gros et de détail sont le résultat de l'enquête auprès des circuits de distribution. Ils sont la moyenne des prix extrêmes rencontrés dans un même circuit. Ils sont à examiner avec réserve et n'ont qu'une valeur indicative, car pour certains fruits secondaires rencontrés chez un nombre limité de détaillants, le prix moyen peut être un prix limite s'il n'a été rencontré qu'une fois.

Les prix sont indiqués en dollar monnaie de compte pour un kg de fruit.

De ces tableaux nous pouvons retenir principalement :

2.2.2.1. - Ananas frais

Pour faire des comparaisons utiles entre les différents prix pratiqués sur les marchés pour les ananas de différentes origines, il est nécessaire d'exclure l'ananas du Brésil, présent sur deux marchés, mais vendu à des prix tout à fait différents des ananas d'autre provenance.

Dans la C.E.E., les prix des ananas varient entre 0,30 et 0,80UC. Paradoxalement ce n'est pas l'ananas des Açores dont la qualité est considérée comme la meilleure sur le marché de la C.E.E. qui est le plus cher à l'importation mais les ananas du Kenya et d'Afrique du Sud sur les marchés allemands et hollandais.

Les prix de gros varient entre 0,40 et 1,10 UC. Les prix de détail sont plus dispersés et varient suivant les pays et les circuits de distribution entre 0,55 et 1,70 UC.

Les prix français sont nettement inférieurs aux prix pratiqués dans les autres marchés, sauf en ce qui concerne les ananas des Açores vendus en France dans la frange des prix les plus élevés.

Par origine l'étude comparative des prix pratiqués dans chacun des pays montre :

2.2.2.1.1. - Ananas des Açores

Il est importé dans les pays de la C.E.E. à des prix variant entre 0,40 et 0,55 UC le kg. En Italie et aux Pays Bas les prix sont légèrement inférieurs à ceux des autres pays de la Communauté.

Au prix de gros, les prix varient entre 0,55 et 1,10 UC le kg. En Italie ils sont plus bas que sur les autres marchés.

Au détail et suivant le circuit, ils sont compris entre :

0,80 UC et 1,60 UC dans les grands magasins
là encore l'Italie a les prix les plus bas suivie par
l'Allemagne

1,10 UC et 2 UC chez les fruitiers de luxe. C'est aux Pays Bas que dans ce circuit les prix sont les plus bas. Pour les autres pays ils sont compris dans la même frange.

2.2.2.1.2. - Ananas de la Martinique

Comme l'ananas des Açores il est présent sur tous les marchés de la C.E.E.

Du fait de l'absence des droits de douane et de la fréquence des transports la France peut avoir des prix à l'importation de 40 % environ inférieurs aux prix moyens d'importation dans les autres pays de la C.E.E.

2.2.2.1.3. - Ananas du Kenya et d'Afrique du Sud

D'après les statistiques douanières et aussi après investigation auprès des circuits de distribution, les ananas de cette origine ne sont pas présents sur les marchés français et italiens.

Il existe cependant une rubrique douanière "autres origines" et il pourrait y avoir quelques envois d'ananas de ces provenances, mais en tout état de cause, ils seraient très faibles.

Les prix à l'importation sont en U.E.B.L.L moitié moindres qu'en Allemagne et aux Pays Bas. Dans ces deux pays, l'ananas des Açores est acheté moins cher que celui du Kenya ou de l'Afrique du Sud. (Les quantités importées aux Pays Bas sont les mêmes pour les ananas des 2 origines. En Allemagne les quantités en provenance des Açores sont 3 fois plus importantes que celles en provenance du Kenya) .

Les prix au stade du gros et du détail sont presque alignés sur les prix des ananas des Açores.

2.2.2.1.4. - Ananas de la Côte d'Ivoire

Il est présent sur tous les marchés. On le trouve U.E.B.L. sous forme de réexpéditions françaises.

Les prix à l'exportation sont moindres en France et en Italie, un peu plus élevé aux Pays Bas et 40 % plus fort en Allemagne. Cela peut s'expliquer sans doute par le fait qu'il y a des transports maritimes réguliers de la Côte d'Ivoire vers la France et l'Italie ; moins habituels vers les autres pays.

La décomposition du prix aux différents stades de la distribution n'a été possible que pour la France, et il est comparable aux prix des ananas en provenance de la Martinique.

2.2.2.1.5. - Ananas d'autres origines

Nous trouvons encore, sur le marché français, des ananas en provenance du Cameroun. Les prix sont parmi les plus faibles de tous ceux que nous avons étudié. Cependant la qualité du fruit n'est pas exactement comparable à celles des fruits des autres origines.

Enfin, il y a en Allemagne et aux Pays Bas des ananas en provenance du Brésil dont les prix battent tous les records de bon marché. Il faut remarquer cependant que l'ananas du Brésil n'est pas de la même variété que l'ananas des autres origines.

2.2.2.2. - Avocat

Les prix à l'importation ne sont pas un reflet absolu de la réalité car jusqu'en 1966 aucun pays ne possède de rubrique douanière spéciale pour ce fruit. L'avocat étant cependant le principal des fruits tropicaux dénommés "autres" ce prix est une indication.

Les prix à l'importation seraient pour l'avocat d'Israël à peu près les mêmes dans tous les pays de la C.E.E. (de l'ordre de 0,7 UC) bien que légèrement inférieurs aux Pays Bas.

Ces chiffres sont confirmés par l'exploitation des statistiques françaises et allemandes qui donnent en 1966 une valeur d'importation pour l'avocat d'Israël égale à 0,7 UC le kg en France, et 0,9 UC en Allemagne. L'avocat d'Afrique du Sud est évalué, à l'importation, à 1 UC en le kg en France.

Les prix de détail sont sensiblement les mêmes en France et en Allemagne où on les trouve aux environs de 1,30 et à 1,50 UC dans les magasins populaires ou de quartiers et compris entre 1,60 et 3,00 dans les autres pays où ils ne sont vendus que dans les magasins de luxe qui pratiquent de très fortes marges bénéficiaires.

Les avocats en provenance d'Afrique du Sud sont un peu plus chers à l'importation. Les prix au détail sont alignés sur les prix de l'avocat d'Israël. Cela s'explique par le fait que les avocats d'Afrique du Sud bénéficient de la propagande faite pour les avocats d'Israël et que les consommateurs ne comprendraient sans doute par pourquoi ils paieraient plus cher un avocat d'une origine pour eux inconnue.

2.2.2.3. - Fruits tropicaux peu répandus

Il s'agit là de mangues - litchis - papayes - goyaves - passiflores- etc. La mangue et le litchi sont les plus répandus. On trouve en France des papayes et des goyaves, on les rencontre beaucoup plus rarement sur les autres marchés.

Il est évidemment, pour ces fruits, impossible de donner une valeur à l'importation.

Le tableau 2.2.2.3. donne seulement les prix au stade du gros et du détail. Nous insistons encore sur la valeur seulement indicative de ce tableau car pour des fruits peu répandus certains chiffres ne sont pas une moyenne mais une donnée brute tirée d'un seul résultat.

Les prix de gros sont largement inférieurs en France.

Les prix de détail dans les commerces concentrés le sont aussi. Nous avons vu que cela tient au fait que ces commerces y ont déjà organisé des promotions et pratiquent des marges moindres en France pour ces produits.

Les prix dans les magasins de détail de luxe sont sensiblement les mêmes partout, sauf aux Pays Bas et en Italie où ils sont beaucoup plus forts.

2.2.2.4. - Dattes

Les prix à l'importation sont les plus bas en Italie et en France. Cela s'explique par le fait que l'Italie et la France importent des dattes en vrac qu'elles reconditionnent ensuite.

Les prix d'importation des autres pays tiennent compte d'un produit plus élaboré. Pour l'Allemagne, il y a un problème particulier car les prix indiqués sont une moyenne qui tient compte d'une part des dattes destinées à la consommation des particuliers et d'autre part, des aliments à base de dattes destinés à nourrir le bétail. Les prix ne sont donc pas à comparer avec les autres prix européens, car ils ne sont pas homogènes.

Les prix au détail sont sensiblement les mêmes dans tous les pays de la Communauté.

2.2.2.5. - Noix de cajou

Les prix à l'importation sont très variables suivant les pays. En Italie, cela s'explique car il y a à la fois importations d'amandes et de noix, et que ces derniers sont évidemment beaucoup moins chers. Il est plus difficile d'expliquer la majoration de 40 % des prix allemands par rapport aux prix belges.

Les prix de détail varient aussi assez fortement d'un pays à l'autre. Ils sont aux Pays Bas de 50 % supérieurs aux prix pratiqués en Belgique.

2.2.2.6. - Noix de coco

Les prix varient du simple au double suivant les pays aussi bien au niveau du prix de l'importation qu'au stade du détail.

Pour ce fruit l'achat au kg est très rare. Il s'agit surtout d'achat à la pièce et le prix varie suivant les pays entre 0,25 et 0,50 UC.

2.2.2.7. - Fruits en conserves

La France pratique les prix à l'importation les plus hauts pour les conserves d'ananas. Cela se retrouve au stade de détail. Cette situation est expliquée par le fait que les importations de Martinique sont protégées et que l'autre fournisseur principal, la Côte d'Ivoire, s'aligne sur ces prix. Les conserves d'Hawaï et d'Afrique du Sud sont moins chères, mais étant... contingentées, elles ne risquent pas de bouleverser vraiment le marché.

Pour les jus de fruits il y a alignement en France des prix à l'importation des jus d'ananas et provenance de la Martinique et des USA, et ce prix est un prix commun à toute la C.E.E. La Côte d'Ivoire, au contraire, pratique une politique de prix spéciale à chacun des marchés de la C.E.E. Il est en UEBL le double de l'Italie, la France et l'Allemagne ont des prix intermédiaires.

Pour les autres conserves les prix sont très variables suivant les marchés. Il est vrai que ces produits existent en quantités si faibles et se trouvent dans des lieux de vente si réduits et pratiquant des taux de marges tellement arbitraires qu'il est normal de constater de telles différences.

Tableau n° 2.2.2.1. - Prix comparés de l'ananas frais dans les 6 pays de la C.E.E. (prix pour un kg, en dollar UC)

	France	UEBL	Allemagne	Pays-Bas	Italie
<u>ACORES</u>					
Prix moyen à l'importation	0,55	0,55	0,55	0,50	...
Prix de gros	1,10	1,05	0,80/1,15	0,95	...
Prix de détail : gd magasin	1,45/1,50	1,60	0,90	-	...
Détail de luxe	1,70/1,80	1,30/2,0	1,50	1,10/1,25	...
<u>MARTINIQUE</u>					
Prix moyen à l'importation	0,30	0,47	0,50
Prix de gros	0,50/0,65	0,50/0,80
Prix de détail : gd magasin	0,65/0,75	0,90/1,20
Détail de luxe	0,90/1,01	0,90/1,20
<u>KENYA - AFRIQUE DU SUD</u>					
Prix moyen à l'importation	...	0,30	0,70	0,80	...
Prix de gros	...	0,40/0,56	0,50/0,90	-	...
Prix de détail : gd magasin	...	0,70/0,80	0,75	1,10/1,25	...
Détail de luxe	...	0,90/1,00	1,50	1,10/1,25	...
<u>COTE D'IVOIRE</u>					
Prix moyen à l'importation	0,35	0,47	0,50	...	0,33
Prix de gros	0,55/0,75	0,50/0,80	0,36
Prix de détail : gd magasin	0,71/0,90	0,90/1,20	0,65
Détail de luxe	0,81/1,01	0,90/1,20	0,80
<u>CAMEROUN</u>					
Prix moyen à l'importation	0,30	...	0,40
Prix de gros	0,38/0,48
Prix de détail : gd magasin	0,50/0,60
Détail de luxe	0,53/0,71
<u>BRESIL</u>					
Prix moyen à l'importation	0,15	0,20	...
Prix de gros	0,30/0,60
Prix de détail : gd magasin	0,60
Détail de luxe	1,00

Tableau n° 2.2.2.2. - Prix de l'avocat dans les 6 pays de la C.E.E.
(Prix pour un kg, en dollar UC)

	FRANCE	UEBL	ALLEMAGNE	PAYS-BAS	ITALIE
<u>ISRAEL</u>					
Prix à l'importation(1)	0,79	...	0,81	0,65	...
Prix de gros	0,92/0,99	1,20/1,60	0,90	1,50	1,12/1,60
Prix de détail : gd magas.	1,31/1,52	1,50/2,00	1,35	2,20/2,50	...
Détail de luxe	1,69/1,82	2,00/3,00	2,25	2,75/3,05	1,60/2,40
<u>AFRIQUE DU SUD</u>					
Prix à l'importation(1)	0,92	0,73	0,81	0,65	...
Prix de gros	0,92/0,99	1,00/1,60	1,00	1,55	1,20/1,60
Prix de détail : gd mag.	1,31/1,52	2,00/3,00	1,35	2,20/2,50	...
Détail de luxe	1,69/1,82	2,00/3,20	2,25	2,75/3,05	1,60/2,40
<u>MARTINIQUE</u>					
Prix à l'importation (1)	0,41

(1) Valeur moyenne à l'importation des avocats, mangues et goyaves (l'avocat représente la plus grande part).

Tableau n° 2.2.2.3. - Prix de la mangue et du litchi frais dans les 6 pays de la C.E.E. (Prix pour un kg, en dollar UC)

	FRANCE	UEBL	ALLEMAGNE	PAYS-BAS	ITALIE
<u>MANGUE</u>					
Prix de gros	0,89/1,33	1,60/2,20	1,50	1,38	2,40/2,88
Prix de détail : gd mag.	1,31/1,72	2,00/3,00	1,88/1,90	2,49	(3,20/3,52
Détail de luxe	2,23/2,63		2,37	4,30	
<u>LITCHI</u>					
Prix de gros	1,33/1,56	1,20/2,00	2,40
Prix de détail : gd mag.	2,23/2,63	1,60/2,40	(4,00
Détail de luxe	2,63/3,24		

Tableaux n° 2.2.2.4.-2.2.2.5.-2.2.2.6.

Prix des dattes, noix de cajou, et noix de coco
dans les pays de la CEE
(Prix pour un kg, en dollar UC)

	France	UEBL	Allèmgne	Pays-Bas	Italie
<u>DATTES</u>					
Prix importation	0,35	0,39	0,71	0,76	0,31
Prix de gros	...	1,00	0,60/1 (1)
Prix de détail					
- gd magasin		1,20/1,30		...	0,56/0,80
- détail : luxe	1/1,10	1,60	1,60/2 (1)	...	0,80/1,12
<u>NOIX DE CAJOU</u>					
Prix importation	0,46	0,78	1,10	1	0,45
Prix de gros	1,90
Prix de détail	2,90	1,80/2,20	2,30	2,75/3,30	...
<u>NOIX DE COCO</u>					
Prix importation (2)
Prix de gros	0,10/0,15	...	0,25/0,30
Prix de détail (pièce de 200 g env.)	0,30/0,45	0,24/0,28	0,15/0,25	0,30	0,30/0,50

(1) Dattes d'Algérie uniquement.

(2) Il n'a pas été possible de tenir compte des prix à l'importation des noix de coco, étant donné que la plupart du temps, les noix de coco fraîches sont mélangées, dans les statistiques douanières, soit avec d'autres noix, soit avec les pulpes déshydratées de noix de coco.

Tableau n° 2.2.2.7. - Prix des fruits conservés dans les 6 pays de la CEE
(Prix pour un kg, en dollar UC)

	France	UEBL	Allemagne	Pays-Bas	Italie
<u>ANANAS (1966)</u>					
Conserves de martinique					
Prix importation	0,40
Prix de gros					
Prix de détail					
Conserves Côte d'Ivoire					
Prix importation	0,40	0,25	0,25	0,25	0,20
Prix de gros					
Prix de détail					
Conserves de Formose					
Prix importation	...	0,25	0,25	0,25	...
Prix de gros	0,30/0,35
Prix détail	...	0,35	0,40/0,45
Conserves d'Hawaï					
Prix importation	0,32	0,30	0,30	0,30	...
Prix de gros		0,50	0,35/0,40	-	...
Prix détail	0,70	0,50	0,45/0,50	0,70	...
<u>JUS D'ANANAS (1965)</u>					
Martinique					
Prix importation	0,20
USA					
Prix importation	0,20	...	0,20
Côte d'Ivoire					
Prix importation	0,25	0,30	0,20	...	0,15
<u>LITCHIS (1965)</u>					
Prix de gros		1,-	2,-
Prix détail	1,34	1,60	3,-	1,75	...
<u>GOYAVES (1965)</u>					
Prix de gros	0,75
Prix détail	2,10	2,20	1,-	2,50	...

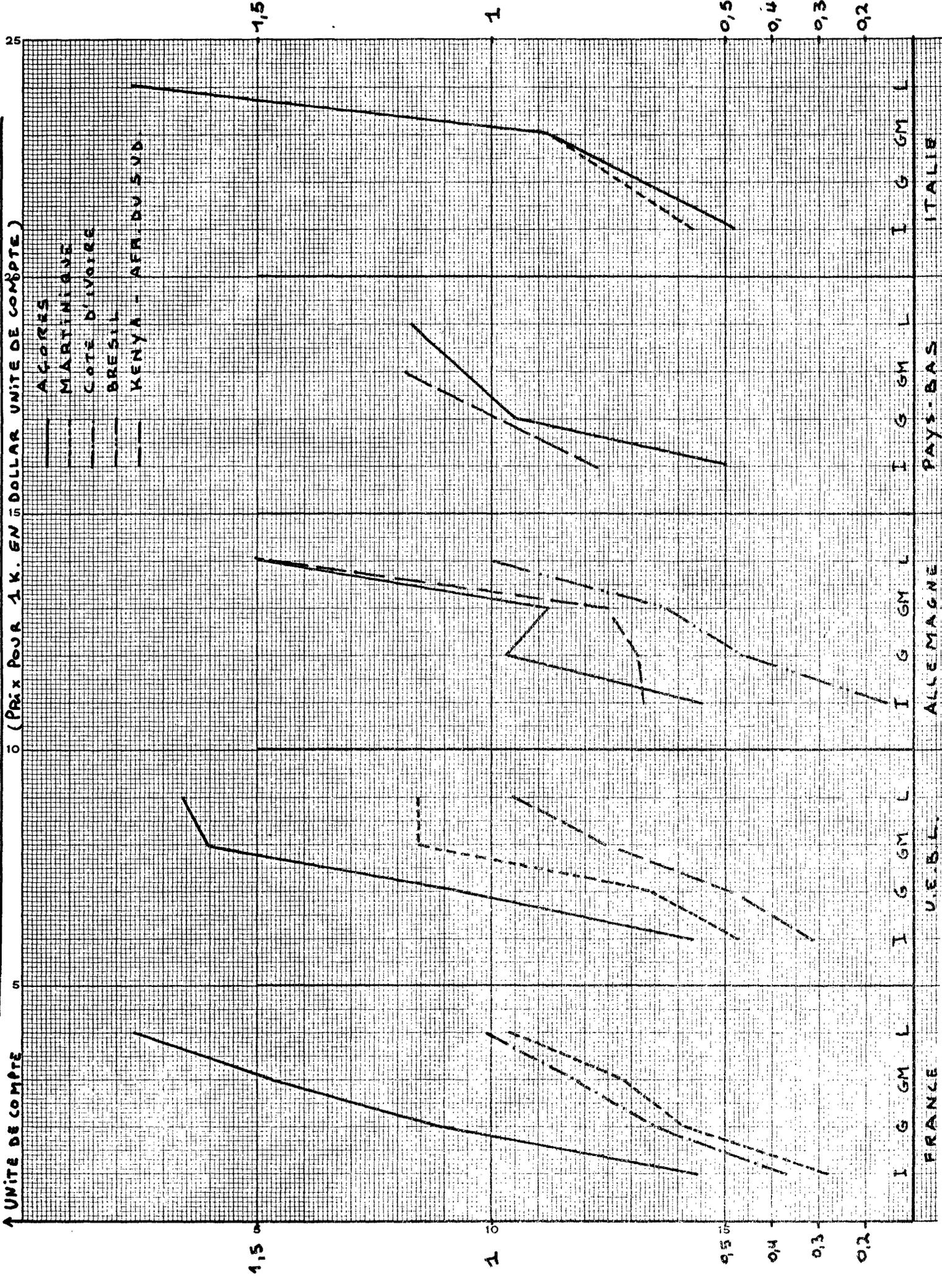
Graphiques 2.2.2.1. à 2.2.2.3.

Légende : en abscisse, nous avons porté pour chaque pays, les différents stades de la distribution :

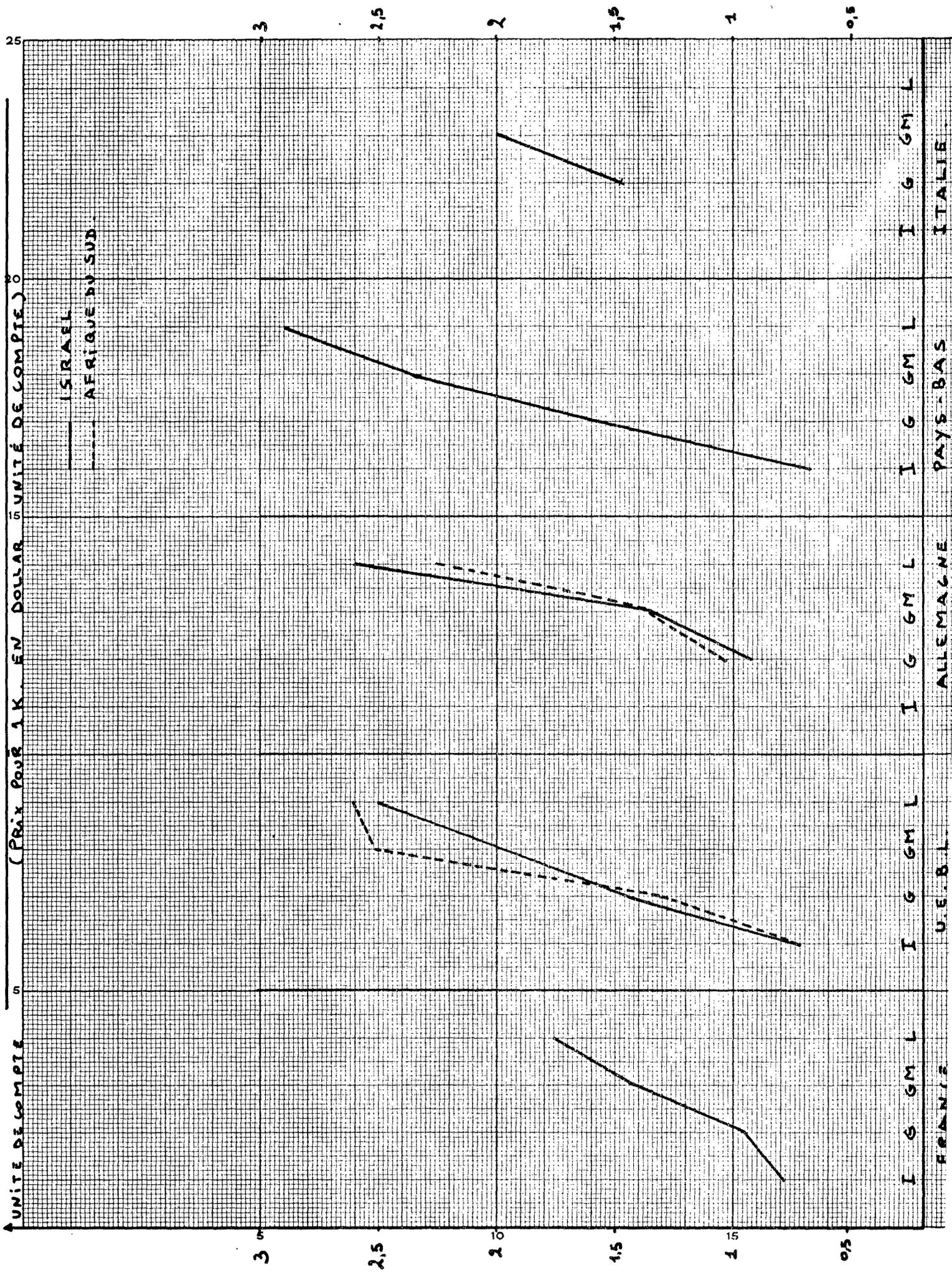
I	importateur
G	grossiste
GM	grand magasin
J	détaillant de luxe

En ordonnée, nous avons porté l'échelle des prix en unité de compte.

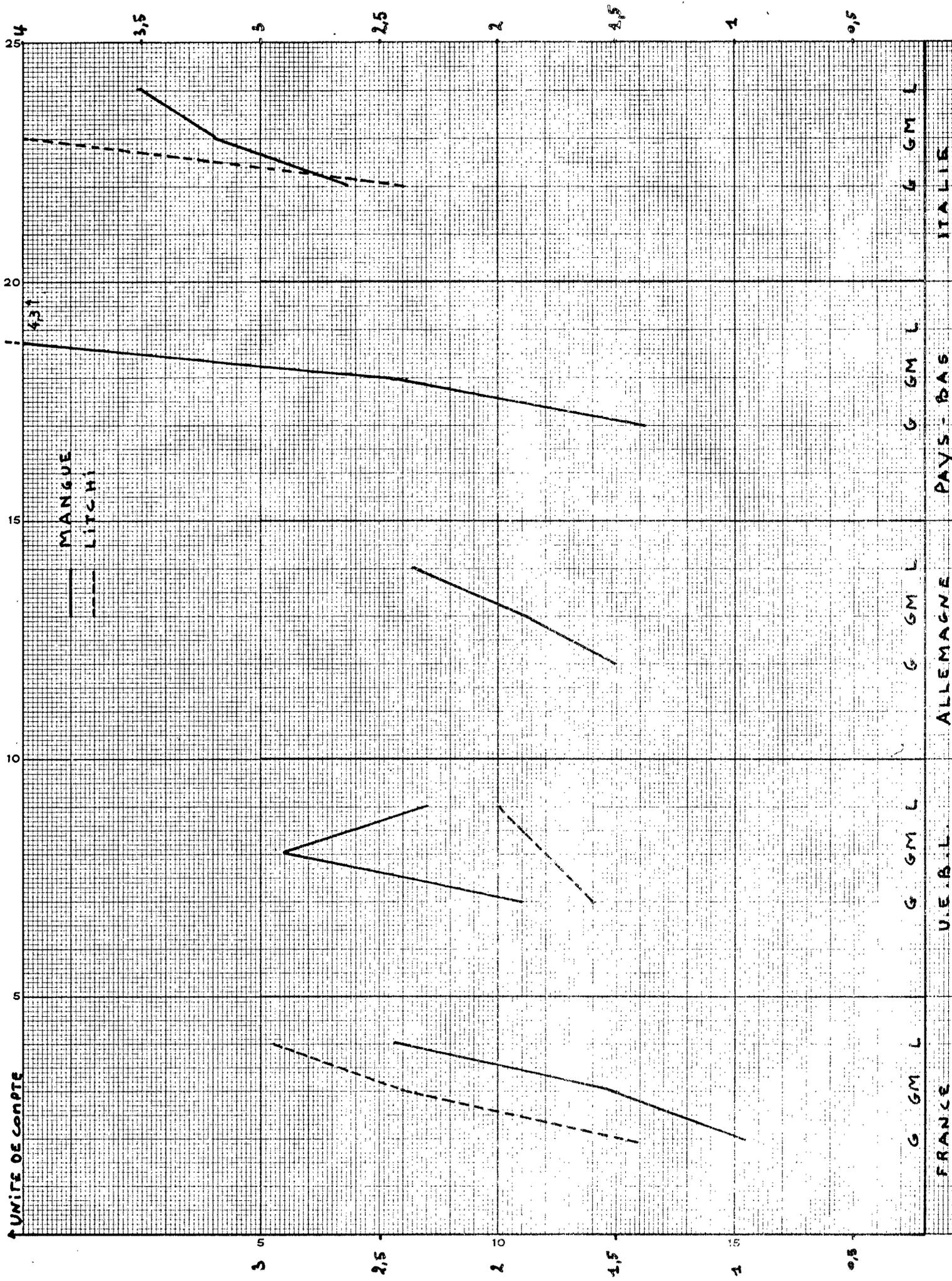
GRAND PRIX DE L'ANANAS TRAI AUX DIFFERENTS STADES DE LA DISTRIBUTION.



GRAPHIQUE 2.2.2.2. PRIX DE L'AVOCAT AUX DIFFERENTS STADES DE LA DISTRIBUTION.



UNITE DE COMPTE. TIRIS DE LA MANGUE ET DU LITCHI AUX DIFFERENTS STADES DE LA DISTRIBUTION.



2.2.3. - Evolution des prix à l'importation

Sur la base des valeurs douanières à l'importation nous avons dressé pour chacun des pays de la C.E.E. des tableaux montrant l'évolution des prix moyens à l'importation par origine depuis 5 ans (tableaux 2.2.3.1. à 2.2.3.5.).

Il n'a pas été possible de faire les mêmes comparaisons pour les prix de gros et les prix de détail car nous n'avions aucun élément pour cela sauf pour les Pays Bas qui publient une liste de prix de détail des produits alimentaires.

2.2.3.1. - France

2.2.3.1.1. - Ananas frais

Les prix des ananas des Açores et du Cameroun sont stables depuis 1961.

L'ananas de Guinée a un peu augmenté.

L'ananas de la Martinique très nettement au-dessous du cours des autres en 1961 a beaucoup augmenté (42 % en 4 ans) et a maintenant presque atteint le prix de l'ananas de Côte d'Ivoire.

2.2.3.1.2. - Jus d'ananas

Le jus de la Côte d'Ivoire a baissé depuis 61 où il était très nettement au-dessus des jus américains et martiniquais. Il est encore supérieur, (près de 25 %) aux prix des jus des autres provenances.

2.2.3.1.3. - Conserves d'ananas

Tous les pays exportateurs ont baissé leur prix sauf la Martinique. Mais les prix de ce pays sont à peu près les mêmes maintenant que ceux de Côte d'Ivoire. L'Afrique du Sud pratique les prix les plus bas. Les Etats Unis ont des prix 20 % inférieurs aux prix de la Côte d'Ivoire et de la Martinique.

Il semblerait que la Côte d'Ivoire ait consenti de fortes réductions de prix entre 64 et 65 pour s'aligner sur les prix Martiniquais. Va-t-elle poursuivre cette politique de conquête du marché en essayant de s'aligner sur les prix américains ? et cela sera-t-il possible compte tenu des coûts de production qui sont supérieurs ? Nous pouvons noter que la Côte d'Ivoire vend ses conserves d'ananas en Allemagne par exemple au prix de 0,27 UC qui est un prix inférieur à celui des importations américaines d'ananas en conserves en France.

2.2.3.1.4. - Noix de coco

La pulpe de noix de coco provient du Dahomey et de Ceylan. Les prix pratiqués par ces deux pays ont variés en sens contraire l'un de l'autre. La noix de coco fraîche est mélangée avec la noix de cajou. Les prix ne sont donc pas significatifs.

2.2.3.1.5. - Noix de cajou

La remarque précédente est valable ici. Cependant l'Inde et le Mozambique fournissent plus particulièrement des noix de cajou. Nous pouvons donc considérer que ces prix concernent la noix de cajou. Les prix indiens ont très sensiblement baissé depuis 1961 (près de 2 fois et demi moins en 1965 qu'en 1961).

Le Mozambique qui est un nouveaux pays producteur a des prix plus forts. Il faut noter cependant que le Mozambique est producteur de noix de cajou, qu'il possède une usine très moderne de décortiquage et qu'il pourra peut être avoir des prix compétitifs ou même inférieurs aux prix indiens.

2.2.3.1.6. - Dattes

En 1961 les dattes d'Algérie coûtaient un peu moins cher que les dattes de Tunisie. En 1965 les dattes d'Algérie sont beaucoup plus chères alors que les dattes de Tunisie n'ont que très peu augmenté et il y a entre les prix des deux origines une différence de prix plus importante que dans les années antérieures. C'est seulement en 1965 que les prix des dattes tunisiennes sont devenus moins forts que les prix des dattes algériennes.

2.2.3.2. - U. E. B. L.

Nous ne reprendrons pas cette fois chaque fruit en détail car il y a une constatation d'ensemble possible. Presque tous les prix ont augmenté depuis 1961. Cette augmentation varie entre 5 et 20 %. Seuls ont baissés les ananas en conserves en provenance des USA (5 % environ) et les ananas d'Afrique du Sud (20 % environ).

2.2.3.3. - Allemagne

Là encore presque tous les prix ont augmenté sauf en ce qui concerne les ananas frais de Côte d'Ivoire qui ont sérieusement baissé (un peu moins de 50 %) et les dattes d'Iran (10 % environ).

2.2.3.4. - Pays Bas

Tous les produits ont augmenté sauf les ananas en conserve pour lesquels les pays fournisseurs -sauf Mexico- ont consenti des baisses de prix depuis 1961.

2.2.3.5. - Italie

Pour les ananas en conserve et pour les noix de cajou les prix à l'importation sont impossibles à déterminer.

Pour l'ananas frais des Açores il n'y a plus de rubrique douanière spéciale pour lui depuis 1963. L'ananas de Côte d'Ivoire non repéré jusqu'en 1963 aurait augmenté de 8 % environ depuis cette date.

Le prix de la noix de cajou est stable.

Les dattes en provenance de France ont baissé alors que celles en provenance de Tunisie auraient augmenté de plus de 20 % en 64. Cela explique sans doute l'importance des réexpéditions de France d'autant plus que les prix ne veulent rien dire car il ne faut pas comparer les prix des réexpéditions de France qui concernent des fruits conditionnés avec les autres prix qui représentent des achats en vrac qui feront l'objet d'un conditionnement.

TABLEAU n° 2.2.3.1. - ETUDE DES PRIX A L'IMPORTATION DEPUIS 5 ANS EN FRANCE (1)
(Prix pour un kg, en dollar UC)

	1961	1962	1963	1964	1965
	UC	UC	UC	UC	UC
<u>Ananas</u>					
Portugal	0,544	0,570	0,554	0,545	0,554
Guinée	0,371	0,359	0,294	0,339	0,406
Côte d'Ivoire	0,373	0,351	0,341	0,321	0,369
Cameroun	0,294	0,296	0,302	0,296	0,294
Martinique	0,191	0,227	0,252	0,264	0,272
<u>Jus d'ananas</u>					
Côte d'Ivoire	0,312	0,351	0,282	0,268	0,253
USA	0,184	0,160	0,136	0,190	0,205
Martinique	0,247	0,252	0,252	0,180	0,199
Kenya	-	0,180	0,172	0,152	-
<u>Conserves d'ananas</u>					
Côte d'Ivoire	0,422	0,452	0,430	0,424	0,403
Afrique du Sud	0,304	0,310	0,258	0,276	0,272
USA	0,333	0,316	0,284	0,298	0,321
Martinique	0,367	0,399	0,444	0,416	0,402
<u>Noix de coco</u> (pulpes)					
Dahomey	0,318	0,266	0,260	-	0,276
Ceylan	0,263	0,278	0,316	0,302	0,379
Polynésie Fse	0,422	0,434	0,430	0,387	-
Côte d'Ivoire	0,438	0,261	0,128	0,101	-
<u>Noix de cajou et</u> <u>de coco</u>					
Inde	1,112	0,972	0,862	1,062	0,456
Madagascar	0,479	0,507	0,603	0,930	
Mozambique	-	-	0,600	0,698	0,824
<u>Dattes fraiches</u>					
Algérie	0,272	0,306	0,347	0,439	0,359
Tunisie	0,310	0,339	0,357	0,347	0,316
Cameroun	0,116	-	-	-	-

(1) Les différences existant entre cette série de tableaux (2.2.3.1. à 2.2.3.5.) et les tableaux 2.2.2.1. à 2.2.2.7. proviennent des sources différentes consultées. La première série de tableaux est le résultat d'une compilation des statistiques douanières, de 1961 à 1965; les tableaux 2.2.2.1. à 2.2.2.7. ont été dressés à partir des enquêtes menées auprès du circuit de distribution.

Tableau n° 2.2.3.2. - ETUDE DES PRIX A L'IMPORTATION DEPUIS 5 ANS DANS L'U.E.B.L.(1)
(Prix pour un kg, en dollar UC)

	1961	1962	1963	1964	1965
	UC	UC	UC	UC	UC
<u>Ananas</u>					
France	...	0,488	0,490	0,454	0,468
Portugal	...	0,540	0,438	0,562	0,578
Afrique du Sud	...	0,258	0,348	0,306	-
<u>Ananas en conserves</u>					
USA	0,325	0,313	0,298	0,296	0,310
Philippines	0,267	0,257	0,259	0,284	0,321
Formose	0,253	0,264	0,250	0,252	0,260
Afrique du Sud	0,235	0,186	0,192	0,193	0,187
<u>Noix de coco</u> (rapées)					
Ceylan	0,256	0,272	0,302	0,298	0,362
<u>Noix de coco (2)</u> Prix moyen	0,224	0,214	0,212	0,246	0,246
<u>Noix de cajou</u> Inde	0,742	0,642	0,674	0,738	0,789
<u>Dattes</u>					
France	0,396	0,380	0,395	0,494	0,490
Tunisie	0,460	0,336	-	0,366	-
Irak	-	0,186	-	-	0,136
Algérie	0,365	0,348	0,420	0,440	0,396

(1) cf note 1, page 158.

(2) Ces chiffres sont à considérer d'un point de vue purement indicatif, étant donné que les noix de coco fraîches sont mélangées avec les noix du Brésil.

Tableau n° 2.2.3.3. - ETUDE DES PRIX A L'IMPORTATION DEPUIS 5 ANS EN ALLEMAGNE (1)
(Prix pour un kg, en dollar UC)

	1961	1962	1963	1964	1965
	UC	UC	UC	UC	UC
<u>Ananas</u>					
Portugal (Açores)	0,431	0,590	0,496	0,524	0,548
Brésil	0,141	0,129	0,129	0,160	0,157
Guinée	0,367	0,288	0,317	0,350	0,407
Côte d'Ivoire	0,694	0,500	0,420	0,548	0,470
Antilles Fses	-	0,527	0,416	0,516	0,522
<u>Conserves d'ananas</u>					
Kenya	0,194	0,203	0,210	0,213	0,255
Union Sud africaine	0,88	0,212	0,212	0,205	0,240
USA	0,257	0,243	0,245	0,247	0,296
Formose	0,192	0,185	0,187	0,200	0,234
Côte d'Ivoire	0,217	0,235	0,110	0,231	0,275
Philippines	0,248	0,222	0,221	0,231	0,270
<u>Noix (2)</u>	0,334	0,371	0,372	0,417	0,410
<u>Dattes</u>					
Algérie	0,630	0,597	0,693	0,711	0,710
Iran	0,215	0,138	0,191	0,151	0,187

(1) cf note 1, page 158.

(2) Il s'agit d'un poste unique, dans les statistiques douanières, reprenant toutes les noix mélangées.

Tableau n° 2.2.3.4. - ETUDE DES PRIX A L'IMPORTATION DEPUIS 5 ANS AUX PAYS BAS(1)
(Prix pour un kg, en dollar UC)

	1961	1962	1963	1964	1965
	UC	UC	UC	UC	UC
<u>Ananas</u>					
Brésil	0,124	0,092	0,218	0,141	0,171
<u>Ananas en conser- ves</u>					
Afrique du Sud	0,276	0,259	0,248	0,239	0,240
USA	0,310	0,290	0,289	0,290	0,302
Philippines	0,325	0,282	0,304	0,308	0,316
Formose	0,248	0,252	0,242	0,244	0,236
Mexico	0,257	0,262	0,258	0,264	0,276
<u>Noix de coco rapées</u>					
Ceylan	0,248	0,262	0,298	0,298	0,362
<u>Noix de coco</u>					
Rép. Dominicaine	1,02	0,970	0,104	0,113	0,141
<u>Noix de cajou</u>					
Inde	0,879	0,834	0,855	0,999	1,036
<u>Dattes</u>					
France	0,704	0,608	0,597	0,652	0,756

(1) cf note 1, page 158.

Tableau n° 2.2.3.5. - ETUDE DES PRIX A L'IMPORTATION DEPUIS 5 ANS EN ITALIE
(Prix pour un kg, en dollar UC)

	1961	1962	1963	1964	1965
	UC	UC	UC	UC	UC
<u>Ananas</u>					
Portugal (Açores)	0,501	0,462	0,558
Côte d'Ivoire	0,307	...	0,352
<u>Ananas en conserves (1)</u>					
<u>Noix de cajou (2)</u>	...	0,13	0,12	0,12	0,13
<u>Dattes</u>					
France	0,626	0,634	0,709	0,717	0,463
Tunisie	0,258	0,279	0,295	0,317	-

- (1) Le poste comprend "les fruits conservés avec adjonction de sucre". Il n'est donc pas exploitable.
- (2) Les importations italiennes comprennent des noix et des amandes qui sont achetées à des prix différents et les quantités varient chaque année. Les chiffres sont donc difficilement exploitables.
- (3) cf note 1, page 158.

2.2.4. - Comparaison des prix dans les différents marchés en fonction des origines

Pour les fruits tropicaux ayant une rubrique douanière distincte nous avons établi des graphiques montrant les valeurs à l'importation pour les quantités importées selon les origines.

2.2.4.1. - Ananas frais

La France, l'Allemagne et l'Italie qui représentent la quasi totalité du marché ont des prix à l'importation assez voisins et variant autour de 0,40 UC.

L'U.E.B.L. importe à des prix environ 25 % supérieurs à la moyenne européenne. Les Pays Bas par contre ont des prix à l'importation inférieurs de moitié à la moyenne européenne.

Cette situation peut sans doute s'expliquer par l'origine des importations. En effet :

2.2.4.1.1. - France

Les ananas des Açores, achetés aux prix les plus hauts représentent une part faible du marché. Les ananas d'autre provenance sont achetés à des prix voisins les uns des autres. L'ananas de la Martinique est cependant moins cher que l'ananas de Côte d'Ivoire.

2.2.4.1.2. - U.E.B.L.

Les importations des Açores représentent une part importante ce qui explique sans doute pourquoi les prix belges sont les plus hauts.

2.2.4.1.3. - Allemagne

Si les importations du Brésil représentent près de la moitié du marché et sont achetés à des prix très largement inférieurs à la moyenne européennes, les autres importations relèvent sérieusement la moyenne des prix allemands car elles sont faites à des prix relativement élevés. Si les prix des ananas des Açores sont comparables aux autres prix européens les prix de vente de la Martinique et de la Côte d'Ivoire sont légèrement plus hauts que dans les autres pays de la C.E.E.

Quant aux importations en provenance d'autres origines non définies elles sont faites à des prix supérieurs même au prix des Açores. Si l'on remarque que les importations en provenance du Brésil ont beaucoup baissé il pourrait y avoir explication de ce fait par une recherche de fournisseurs à tout prix par un marché demandeur.

2.2.4.1.4. - Pays Bas

Les ananas du Brésil achetés au prix le plus bas de tout le Marché Commun et au même prix qu'en Allemagne pour les fruits de cette origine représentent 73 % du marché. Les ananas en provenance des autres pays fournisseurs sont achetés 2,5 à 4 fois plus chers, mais à des prix comparables à ceux que l'on montre dans les autres marchés de la C.E.E.

Il faut rappeler ici que l'ananas du Brésil a des caractéristiques spéciales et un goût particulier.

2.2.4.1.5. - Italie

Les ananas en provenance de Côte d'Ivoire représentent 46 % du marché total et sont achetés à des prix sensiblement pareils aux prix appliqués en France.

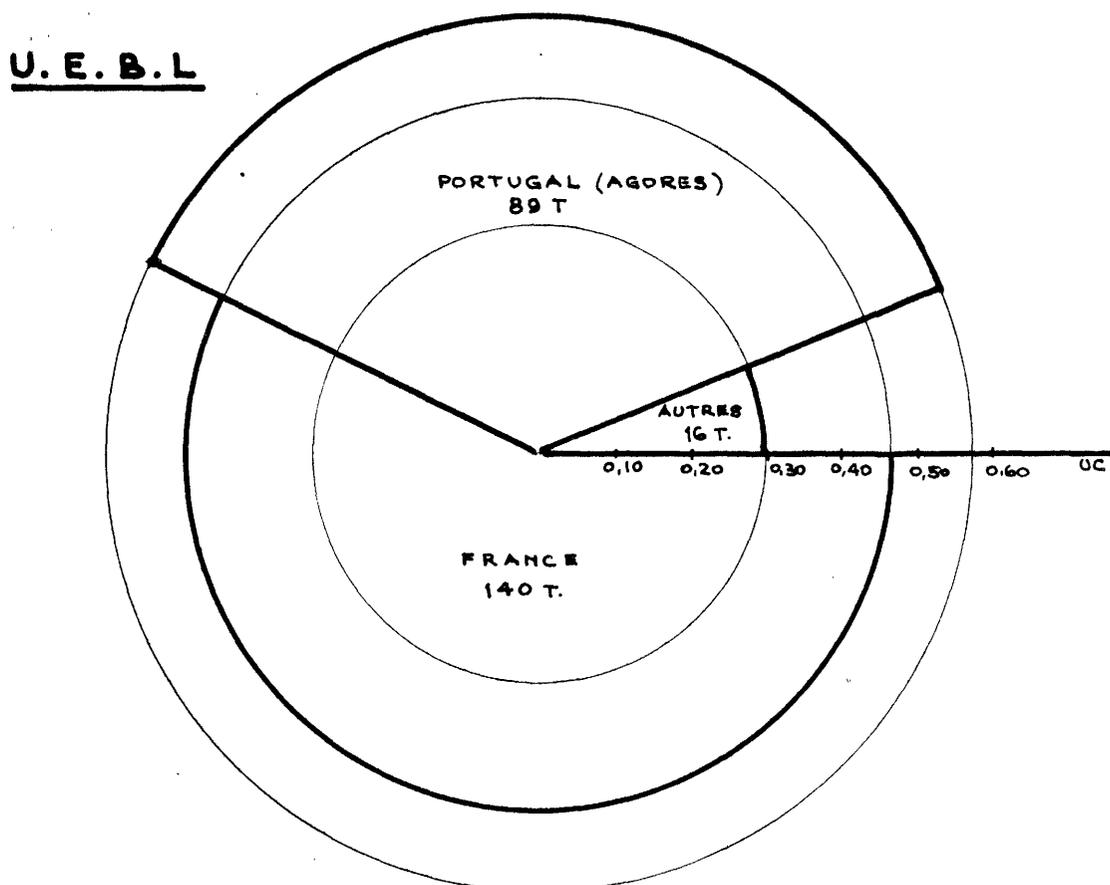
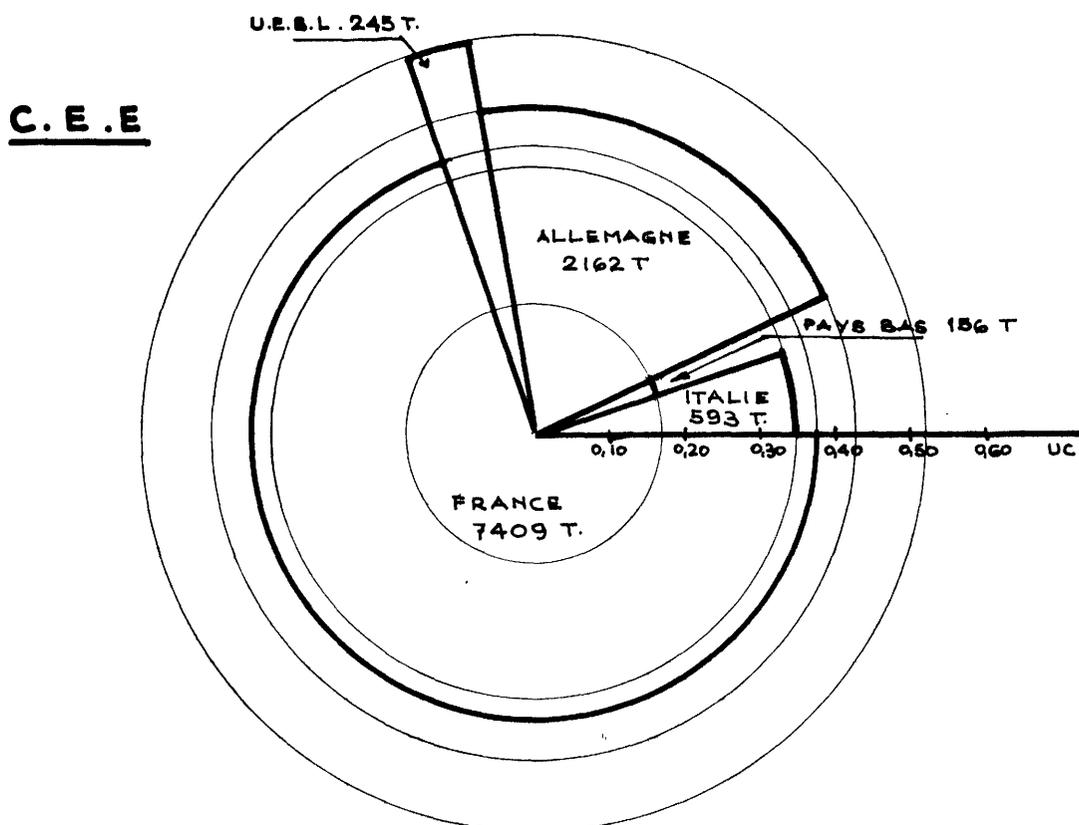
Note sur la lecture des graphiques 2.2.4.1. - 2.2.4.2. - 2.2.4.3.

Ces graphiques, contrairement à certains graphiques de même présentation, ne doivent pas être comparés les uns aux autres sur la base du rapport des surfaces.

Ce qui doit être comparé, c'est le prix unitaire à l'importation (par origine, pour chaque pays de la C.E.E., par destination, pour l'ensemble de la C.E.E.) indiqué par le rayon de la tranche correspondante ; l'angle donne donc la part en quantité.

IMPORTATIONS D'ANANAS FRAIS DANS LE CEE EN 1965

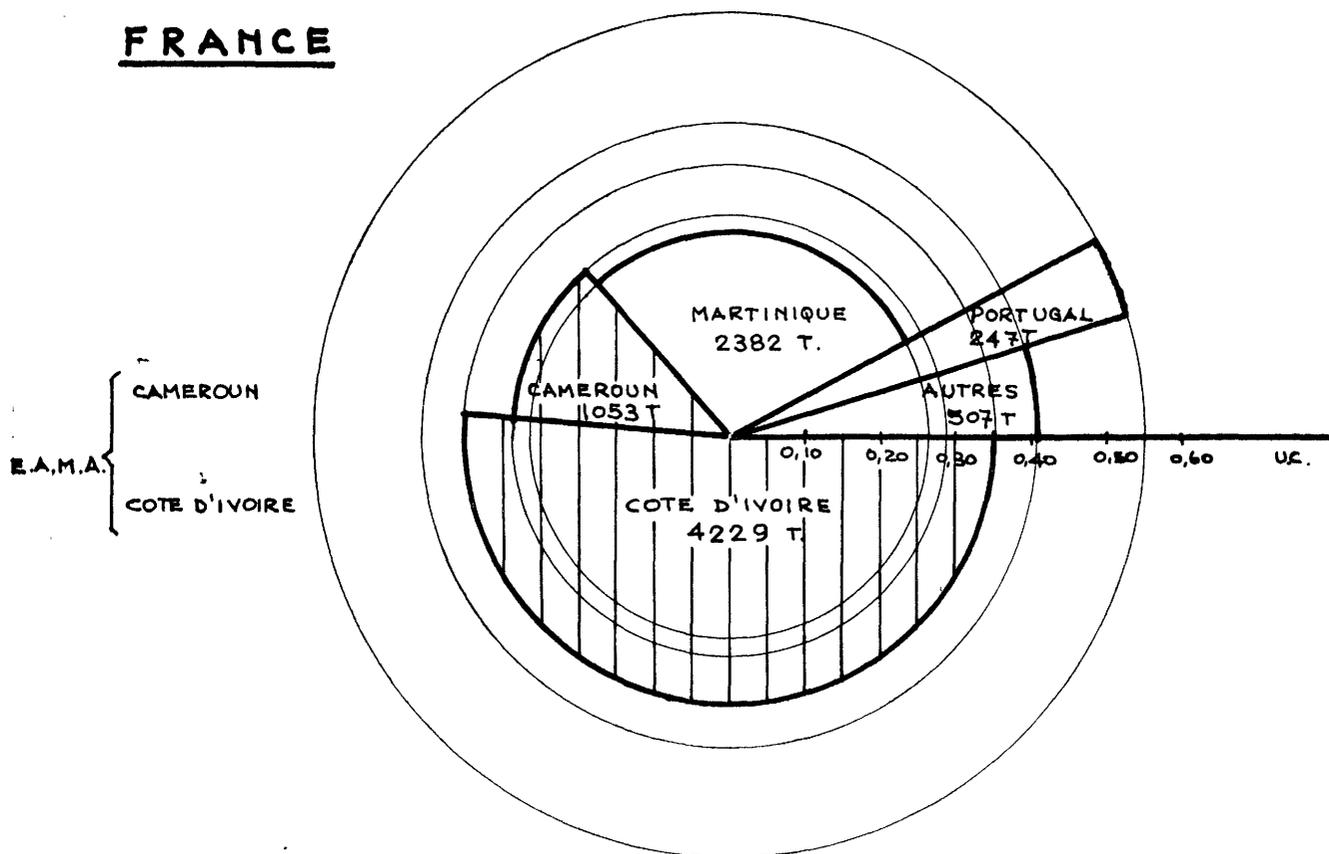
LES PRIX MOYENS A L'IMPORTATION SONT EXPRIMES EN U.C.



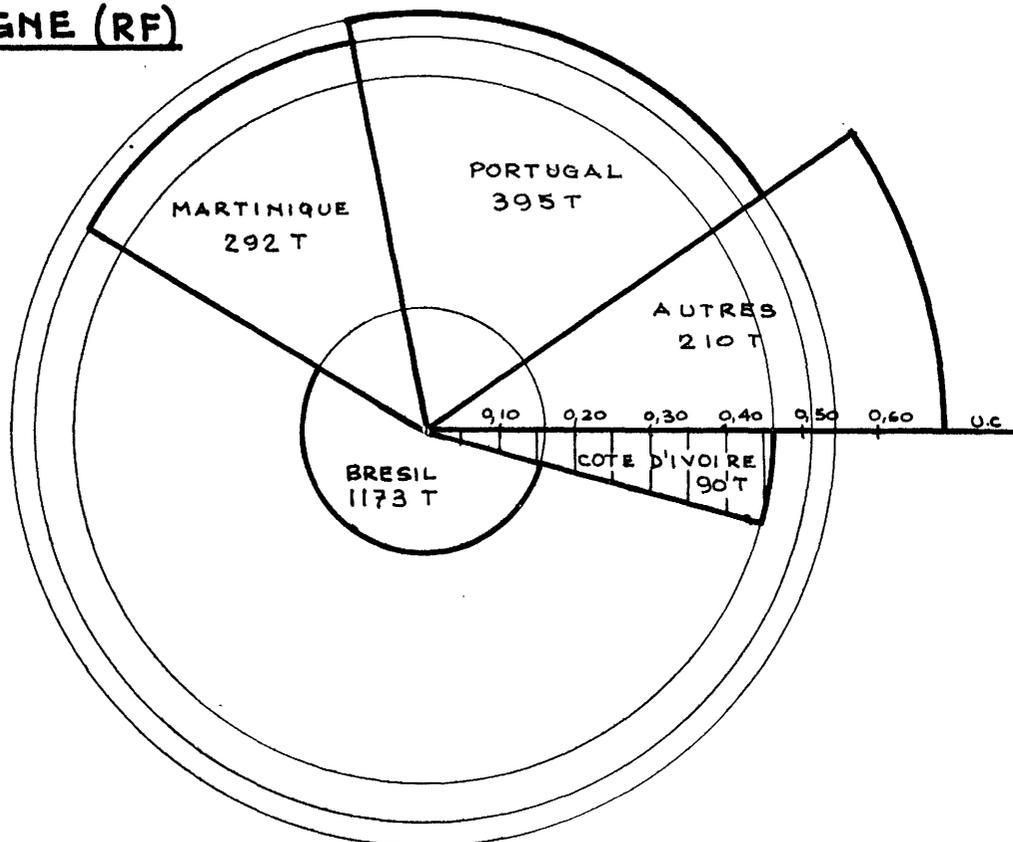
IMPORTATION D'ANANAS FRAIS EN FRANCE ET ALLEMAGNE EN 1965. PART DES E.A.M.A. DANS LE TOTAL.

LES PRIX MOYENS A L'IMPORTATION SONT EXPRIMES EN U.C.

FRANCE



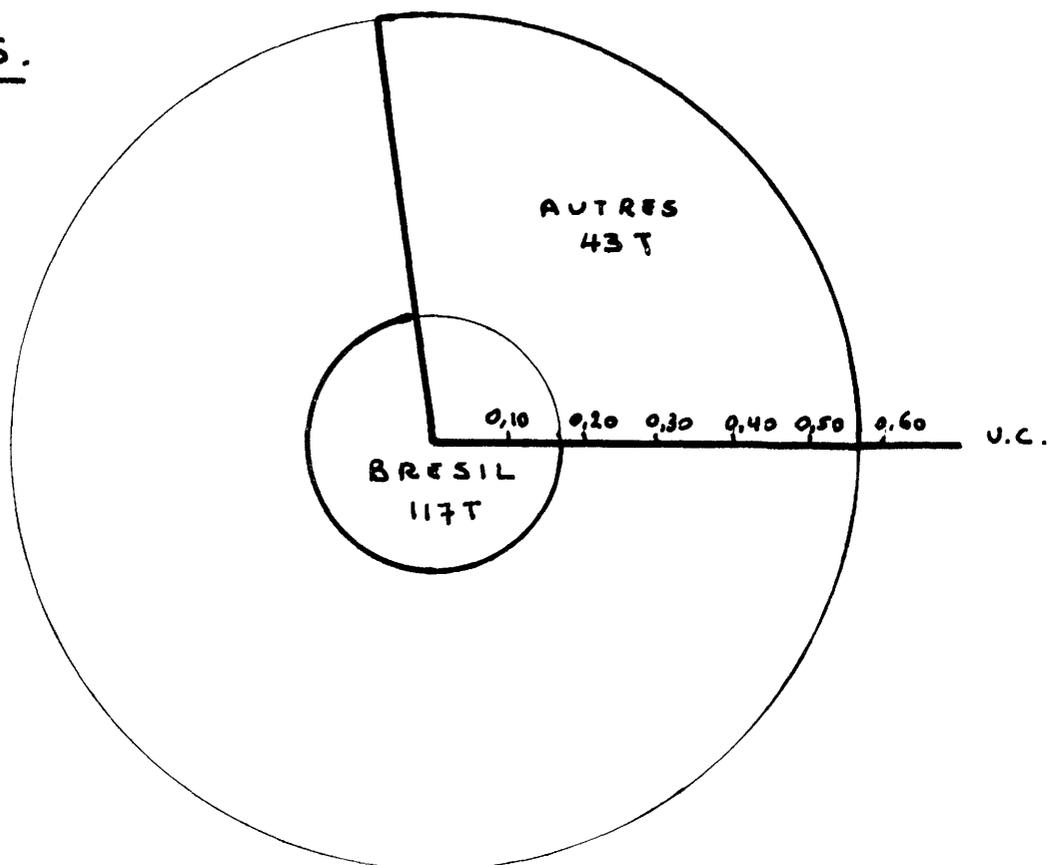
ALLEMAGNE (RF)



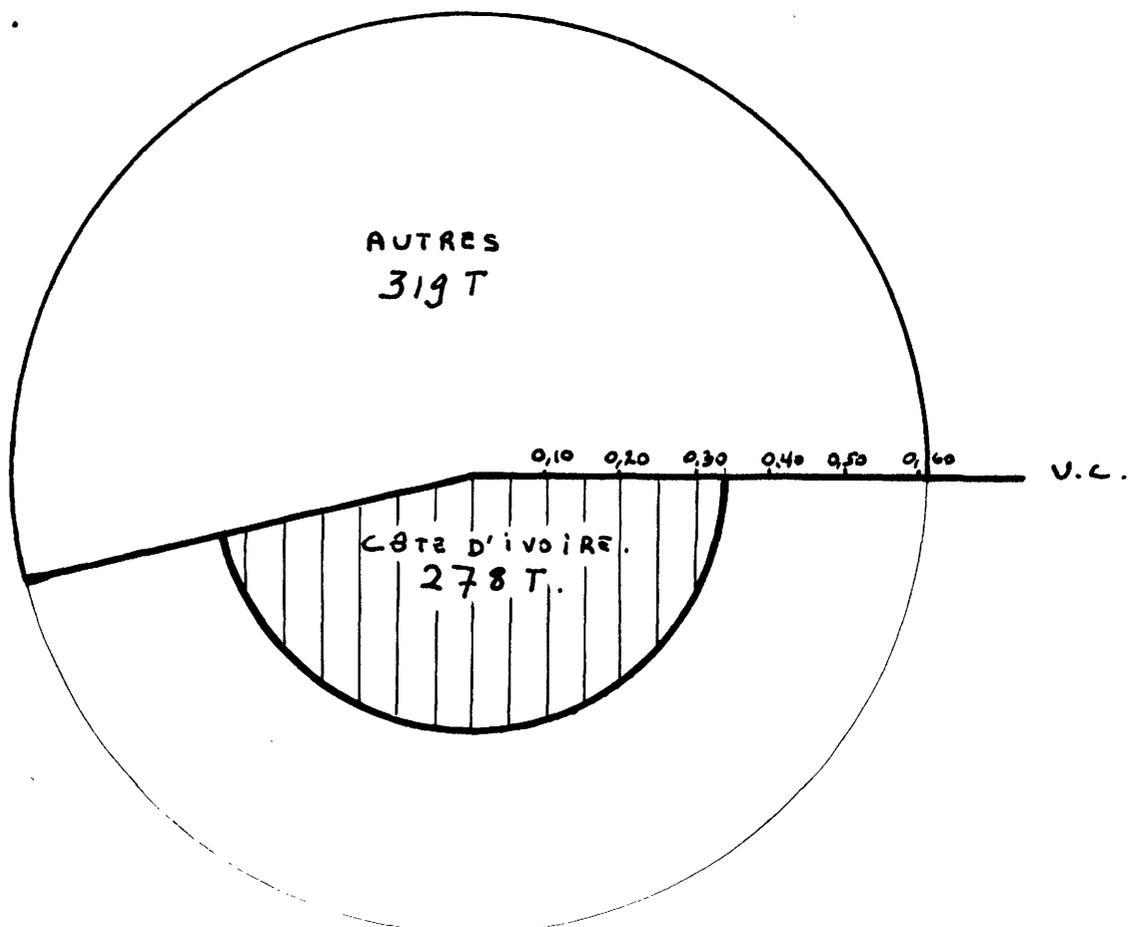
GRAPHIQUE 2.2.4.1. Ter.

IMPORTATION D'ANANAS FRAIS AUX PAYS - BAS
ET EN ITALIE EN 1965 - PART DES E.A.M.A. DANS LE TOTAL,

PAYS - BAS.



ITALIE.



2.2.4.2. - Conserve d'ananas

C'est pour ce produit que les prix à l'importation sont les plus groupés aussi bien par origine que par pays.

Ils varient entre 0,25 et 0,30 UC le kg pour tous les pays du Marché Commun sauf la France pour laquelle le principe de contingentement permet à la Martinique d'avoir des prix supérieurs (0,40 UC) en gardant quand même une part importante du marché.

La Côte d'Ivoire aligne en France ses prix sur les prix Martiniquais. Il est difficile de savoir exactement si il s'agit d'une politique librement choisie ou s'il y a imposition (bien que sans texte légal) de ces tarifs.

Dans tous les pays de la C.E.E. les conserves d'ananas en provenance de Formose sont les moins chères ; elles sont suivies par les conserves des USA et c'est enfin les conserves en provenance des Philippines qui sont les plus chères. En U.E.B.L. et aux Pays Bas les conserves américaines sont en valeurs absolue les plus importantes, suivies par les importations de Formose, puis des Philippines ; les autres origines ne représentent que des tonnages faibles.

En Allemagne, les importations de Formose représentent des quantités plus importantes que les importations américaines. La part des Philippines est en % du marché global allemand semblable à celle détenue par ce pays dans les autres marchés de la C.E.E. sauf en France où les importations de Formose et des Philippines sont nulles ou négligeables.

Nous pouvons noter enfin que la rubrique "autres origines" veut surtout dire importations de Côte d'Ivoire à partir des réexpéditions de France. Cela est intéressant à remarquer car les prix sont inférieurs aux prix pratiqués par les autres pays fournisseurs et même inférieurs aux prix d'importation en France ce qui semblerait bien confirmer qu'il y ait en France une obligation (ou une possibilité) d'alignement des prix de la conserve d'ananas sur les prix martiniquais.

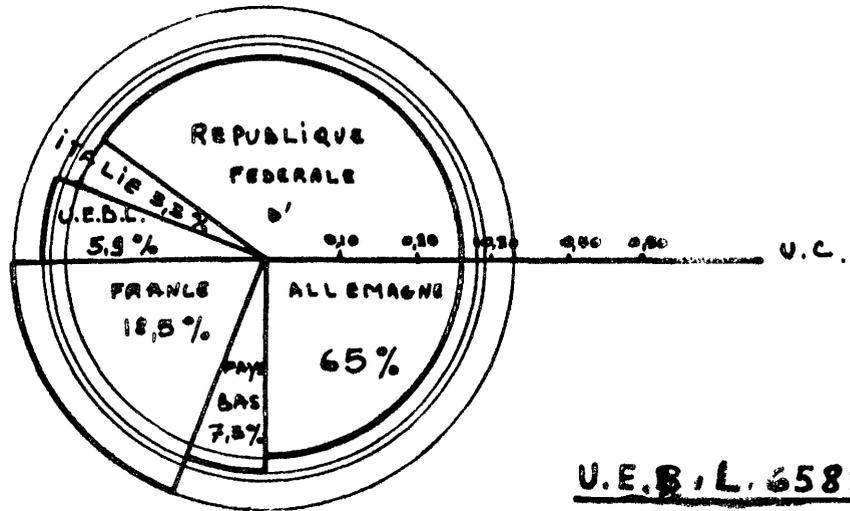
2.2.4.3. - Jus d'ananas

Ce produit n'étant distingué dans les rubriques douanières de la plupart des pays de la C.E.E. que depuis 1966 nous avons recherché dans les statistiques des 10 premiers mois de l'année 1966 les valeurs à l'importation.

Les graphiques 2.2.4.3. et 2.2.4.3.1. donnent d'une part les importations en valeur globale et les importations en valeur unitaire par provenance pour chacun des pays de la C.E.E. excepté l'Italie pour laquelle les statistiques ne sont pas encore disponibles.

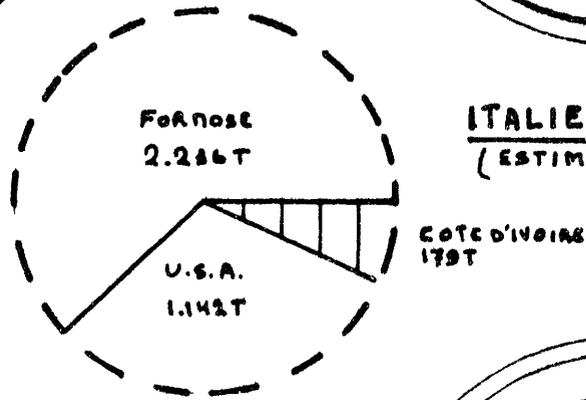
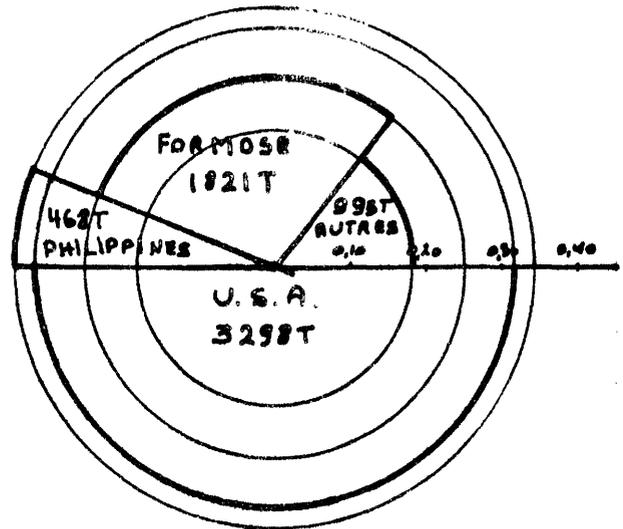
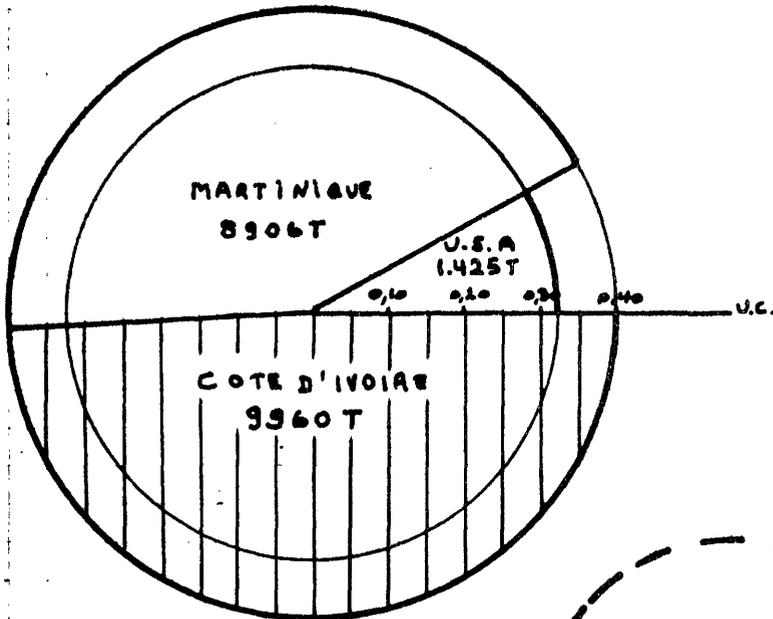
LES IMPORTATIONS D'AMANAS EN CONSERVE

DANS LES PAYS DE LA CEE EN 1968.

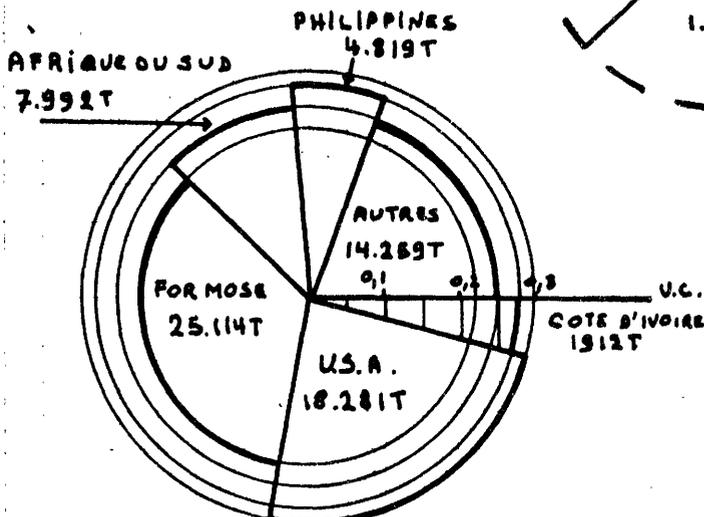


FRANCE 20493 T

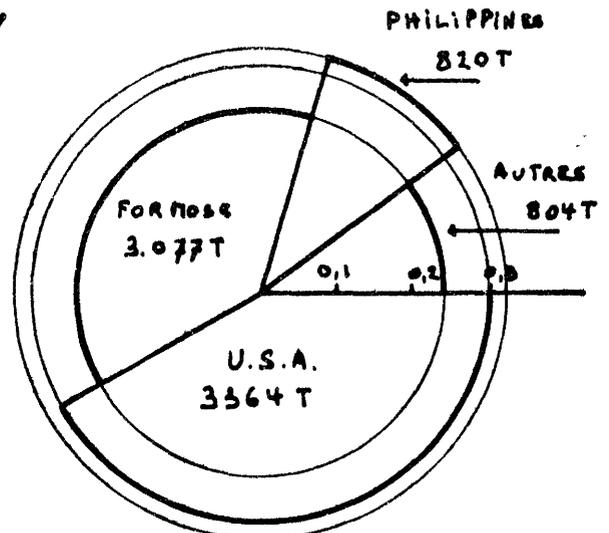
U.E.B., L. 6582 T



ITALIE 3557 T
(ESTIMATION).



ALLEMAGNE R.F. 72378 T

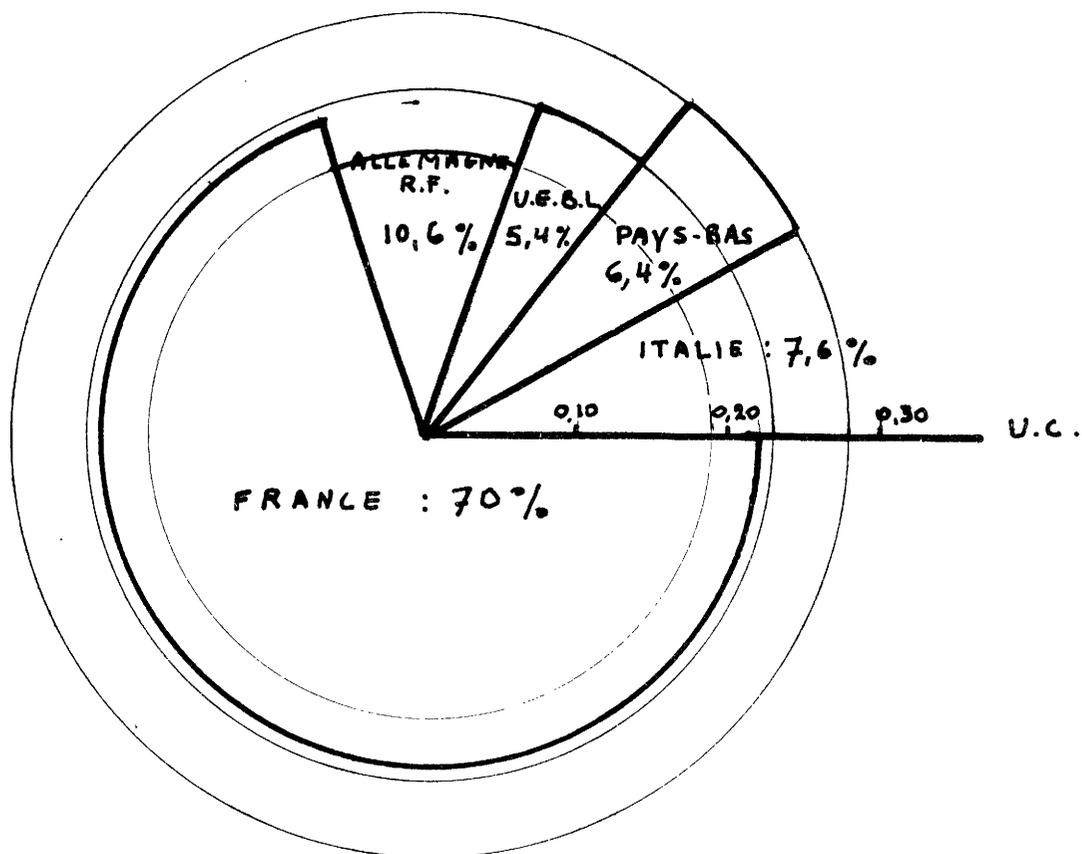


PAYS-BAS 8065 T

GRAPHIQUE 2.2.4.3.

IMPORTATIONS DE JUS D'ANANAS
DANS LA C.E.E. EN 1965.

LES PRIX C.A.F. SONT DE 1966.



TOTAL C.E.E. : 13.225 T.

Le schéma 2.2.4.3. donne les importations de jus d'ananas dans la C.E.E. en 1965. Ce schéma a été effectué à partir de notre estimation du marché et comporte des indications de prix à partir des renseignements de 1966.

Le graphique 2.2.4.3.1. donne par pays et pour les premiers mois de l'année 1966 les importations de jus d'ananas suivant les provenances. Ce graphique donne pour chacun des pays et selon l'origine le prix moyen à l'importation.

De ces graphiques il ressort :

2.2.4.3.1.1. - France

La Côte d'Ivoire est le principal fournisseur et ses prix sont les plus hauts du marché.

La Martinique est le second fournisseur ; elle offre des prix inférieurs mais propose des quantités moindres.

Les USA et les autres fournisseurs mondiaux ont une part négligeable du marché.

Nous pouvons noter que les prix des jus en provenance des Etats Unis sont moitié moindres que ceux en provenance de la Côte d'Ivoire. Cette situation ne peut s'expliquer que par une situation de contingentement de fait protégeant à la fois des territoires d'outre mer et les Etats associés.

2.2.4.3.1.2. - U.E.B.L.

Les Etats Unis fournissant la plus grosse part du marché pratiquent les prix les plus bas.

La Côte d'Ivoire vend directement en Belgique aux prix d'importation les plus haut dans ce Pays.

Les importations des Philippines sont négligeables quoiqu'aux prix les meilleurs.

Les importations en provenance "autres origines" signifient surtout les réexpéditions en provenance de France c'est à dire surtout les réexpéditions en provenance de Côte d'Ivoire. Là encore comme pour les ananas en conserves nous remarquons que les réexpéditions de France sont vendues (ou déclarées) moins chères qu'à leur arrivée en France.

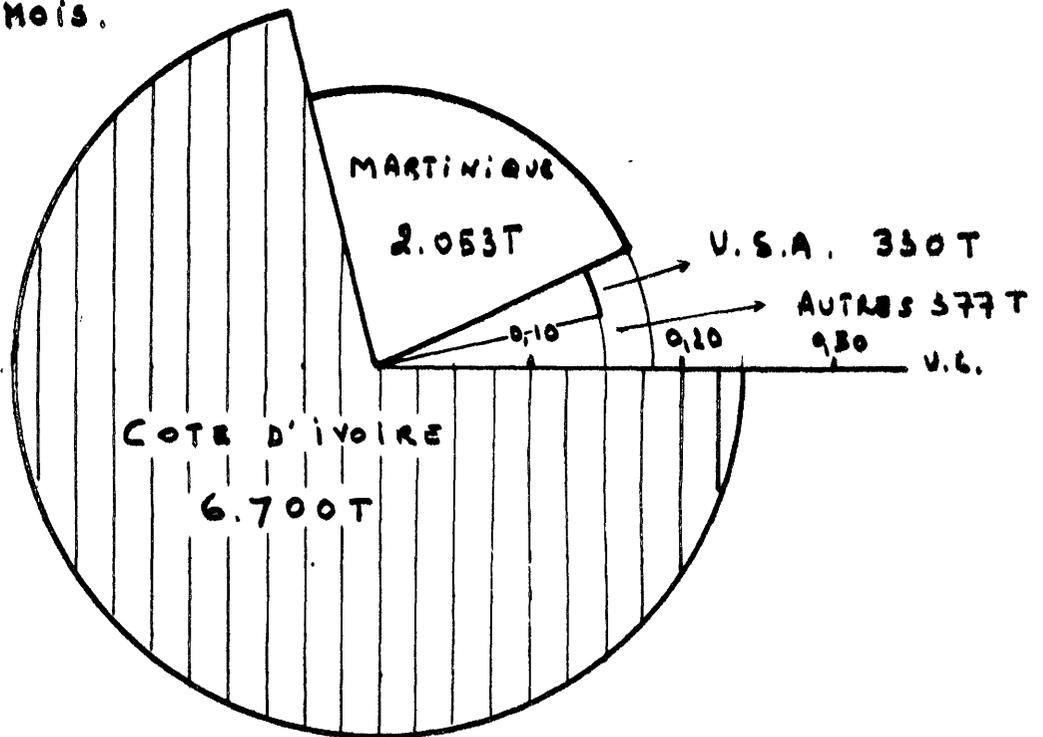
2.2.4.3.1.3. - Allemagne

Il semblerait que sur le marché tous les producteurs ont eu à faire l'effort de consentir des prix bas (moins de 0,20 UC) et que tous les prix sont extrêmement proches.

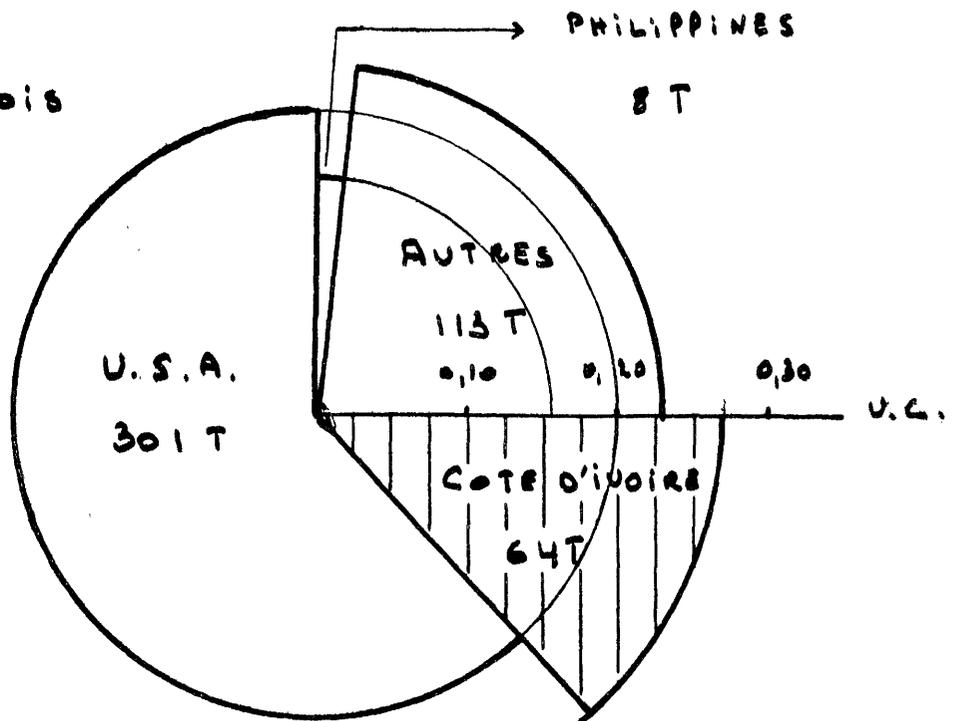
GRAPHIQUE 2.2.4.3.1.

IMPORTATIONS DU JUS D'ANANAS
DANS LA C.E.E. EN 1966.

FRANCE : 10 mois.
9.460 T.



U.E.B.L. : 6 mois
486 T.

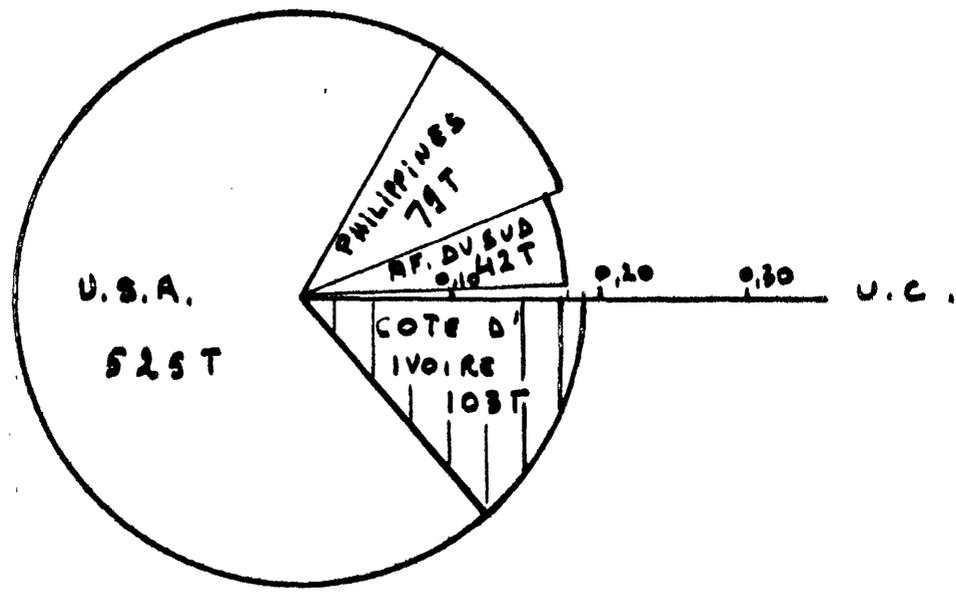


GRAPHIQUE 2.2.4.3.1. bis

IMPORTATIONS DE JUS D'ANANAS
DANS LA C.E.E. EN 1966

ALLEMAGNE R.F. : 6 mois

755 T



Ainsi la Côte d'Ivoire, les Etats Unis et les Philippines qui ont la quasi totalité du marché vendent au même prix. L'Afrique du Sud qui est un fournisseur secondaire à des prix légèrement inférieurs.

2.2.4.3.1.4. - Pays Bas

Sur le marché, comme en France mais sans raison apparente, le mécanisme d'élaboration des prix est difficile à expliquer.

En effet alors que sur les autres marchés les jus en provenance des Etats Unis sont vendus à moins de 0,2 UC même quand il y avait sur les marchés nationaux d'autres producteurs qui pratiquaient des prix très supérieurs les jus américains sont importés aux Pays Bas au prix le plus haut de la C.E.E. Or les Etats Unis sont les principaux fournisseurs de la Hollande.

Paradoxalement encore, la Côte d'Ivoire vend sur ce marché aux prix les plus bas ; ce prix est celui que pratiquent pour ce même marché les Philippines. Les jus d'autres provenances, c'est à dire plus particulièrement de la Côte d'Ivoire mais à travers des réexpéditions de France, sont importés aux prix les plus hauts de la C.E.E.

2.2.4.3.1.5.

Les statistiques italiennes ne sont pas encore disponibles.

2.2.4.4. - Dattes

Le schéma n'existe pas car il ne serait pas représentatif. En effet, en France et en Italie, il est importé surtout des dattes en vrac : sur les autres marchés arrivent des dattes reconditionnées, à valeur plus forte. Enfin nous avons déjà noté le manque d'homogénéité de cette rubrique en Allemagne.

2.2.4.5. - Noix de coco

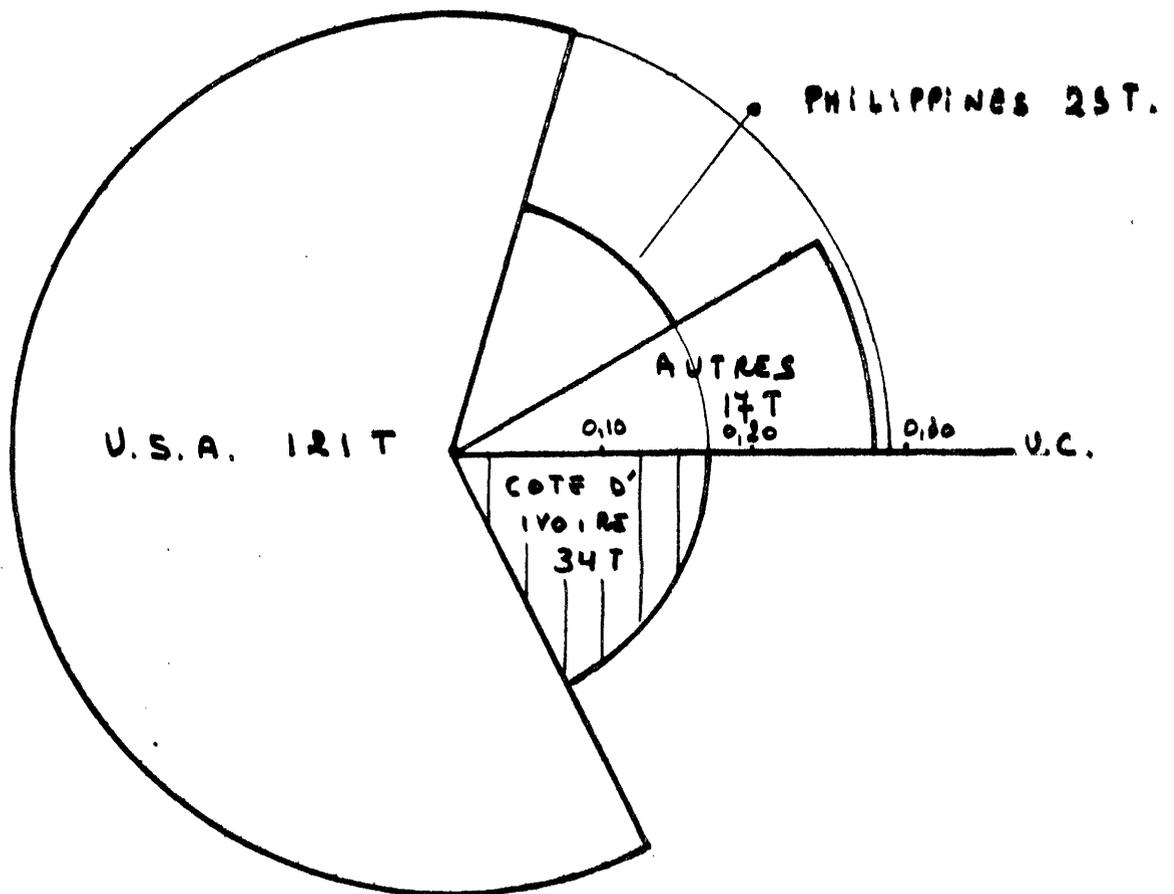
Là encore nous n'avons pas jugé utile d'établir un schéma car jusqu'en 1965 dans tous les pays de la C.E.E. à l'exclusion de la France on regroupe noix de coco fraîche et noix de coco pulpe déshydratée qui n'ont pas la même valeur. Pour la France il existait une rubrique spéciale pour la pulpe déshydratée de noix de coco mais les noix fraîches étaient incluses dans les noix en général jusqu'en 1966.

GRAPHIQUE 2.2.4.3.1.102.

IMPORTATIONS DE JUS D'ANANAS
DANS LA C.E.E. EN 1966.

PAYS-BAS : 10 MOIS.

195 T.



2.2.4.6. - Noix de cajou

Là encore un schéma ne serait pas représentatif car pour deux pays il est impossible à établir. En effet en France jusqu'en 1965 les noix de cajou étaient comprises dans la rubrique générale des noix et en Italie il y a importation de noix à décortiquer et d'amandes ce qui fausse complètement l'évaluation des prix unitaires.

2.2.4.7. - Autres fruits tropicaux

Enfin pour ces fruits une estimation des prix unitaires est absolument impossible car tous les fruits à l'importation tels que avocats, mangues, litchis, papayes, etc... sont regroupés dans la même rubrique.

2.2.5. - Conclusions

L'étude de la relation entre prix et quantités nous apparait comme particulièrement intéressante car elle montre notamment :

2.2.5.1. - Ananas frais

Les Açores pratiquent un prix semblable pour tous les marchés de la C.E.E. Les quantités exportées sont pour tous les marchés relativement faibles et expliquent sans doute cette politique de non discrimination des marchés nationaux.

Les ananas en provenance de Martinique et de Côte d'Ivoire arrivent en France à des prix moindres que sur les autres marchés de la C.E.E. (moins de 0,4 UC le kg). Cela s'explique d'une part par les quantités livrées et aussi par la régularité des transports entre la France et ces pays.

Si les réexpéditions de France arrivent sur les marchés nationaux moins chères que les envois directs il y aurait sans doute intérêt à susciter au moins de manière transitoire une organisation en vue de faire de la France un centre de réception qui fournirait les autres marchés de la C.E.E. et cela d'autant plus que, négociant des quantités plus importantes il peut y avoir une importante baisse des prix qui seraient consentie par les fournisseurs et par les compagnies maritimes traitant de plus gros tonnages.

2.2.5.2. - Ananas en conserves

Les concurrents les plus importants sont les Etats Unis et Formose qui sont bien implantés traditionnellement sur tous les marchés de la C.E.E. excepté en France où une politique* les empêche de conquérir un marché qu'ils pourraient investir puisqu'ils ont des prix très compétitifs.

Le marché français étant également réglementé les autres pays fournisseurs c'est à dire notamment la Côte d'Ivoire, ont essayé de conquérir les autres marchés de la C.E.E. en vendant à des prix inférieurs à ceux des fournisseurs traditionnels.

Nous constatons que les réexpéditions de France sont faites à des prix inférieurs aux prix d'importation. Cela s'explique par le fait que les prix n'étant pas libres en France, puisqu'il est nécessaire de s'aligner en fait sur les prix martiniquais, les prix de marché en France pour les ananas qui ne sont pas de cette origine ne sont pas des prix réels. L'opération qui consiste pour un fournisseur, la Côte d'Ivoire par exemple, à exporter en France à un certain prix et à réexpédier ensuite dans les autres pays de la C.E.E. à un prix moindre, est une opération commerciale cohérente et explicable.

Cependant, si l'action commerciale des nouveaux pays fournisseurs de conserves d'ananas est dynamique, peut-elle complètement détruire les implantations de fournisseurs traditionnels, même dans le cadre d'une entente économique entre pays associés ?

Il y a évidemment expansion du marché mais les capacités de production ont évolué parallèlement.

2.2.5.3. - Jus d'ananas

Il semblerait que la Côte d'Ivoire ait dans ce domaine une situation privilégiée. Les importations de Martinique sont faibles. La part de la Côte d'Ivoire négligeable en tant qu'importations directes dans les pays de la C.E.E. (excepté la France) est pour ce produit quantifiable et en grande évolution. Les Philippines semblent être en moins bonne position que pour les conserves et ne vendent qu'aux Pays Bas.

Les prix pratiqués sont tellement différents sur tous les marchés qu'il est difficile d'estimer un prix exact pouvant expliquer un prix de revient. En effet, les prix varient sur les marchés nationaux de 0,17 à 0,27 UC pour les jus d'ananas de la Côte d'Ivoire et pour les jus américains ils sont importés suivant les pays à partir de 0,15 UC jusqu'à 0,29 UC.

C'est sur le marché français, le plus difficile d'accès, que les américains consentent les prix les plus bas. Il est donc difficile de prévoir pour les jus l'évolution du marché à partir de la politique de prix des pays producteurs.

* discriminatoire

2.3. - Consommation

La caractéristique essentielle du marché des fruits tropicaux frais dans la C.E.E. est son faible niveau de consommation. Même pour l'ananas les quantités consommées -excepté pour la France- ne dépassent pas les 50 grammes par personne et par an.

Pour les fruits en conserve les consommations sont plus conséquentes. Excepté l'Italie les consommations dépassent les 400 g par personne et par an et elles arrivent jusqu'à 1,250 kg en République Fédérale.

Avant de nous pencher sur les consommations de fruits tropicaux et de rechercher les raisons de ces consommations nous étudierons les consommations globales de fruits frais et de fruits en conserves dans chacun des pays de la C.E.E. pour voir si l'on peut découvrir des relations entre ces consommations ce qui nous permettra, dans l'hypothèse où une vraie corrélation est découverte, d'établir des courbes d'élasticité de la demande, qu'il est impossible d'effectuer pour des produits à marché trop étroit.

2.3.1. - Consommations de fruits en général

Le tableau 2.3.1. donne pour chacun des pays de la Communauté et pour les USA, la Grande Bretagne et la Suisse, afin d'effectuer des comparaisons les consommations par personne de fruits frais, de fruits séchés, de conserves de fruits et de jus de fruits.

De ce tableau nous pouvons retenir principalement :

2.3.1.1. - Fruits frais

Dans la C.E.E., les allemands et les italiens, avec une consommation par personne supérieure à 90 kg par an sont, de très loin les plus importants consommateurs de fruits frais.

Les suisses ont une consommation comparable.

Viennent ensuite les français et les hollandais qui, avec 55 kg à peu près par an, ont une consommation qui représente 60 % environ de celle du groupe précédent.

Le dernier groupe enfin qui a les consommations par personne les plus basses est composé de l'U.E.B.L. qui a des consommations de fruits frais comparables à celles que l'on trouve en Grande Bretagne ou aux Etats Unis.

2.3.1.2. - Fruits séchés

Les consommations par personne sont infiniment moindres que pour les fruits frais. Elles varient de 0,8 kg par personne et par an jusqu'à 3,9 kg. Il n'y a pas de relation entre la consommation de fruits frais et de fruits séchés.

2.3.1.3. - Jus de fruits

Les chiffres de consommation de l'Italie et des Pays Bas sont introuvables.

Pour les autres pays du Marché Commun les consommations varient entre 0,6 et 1,8 kg par personne et par an.

Ces consommations sont infiniment plus faibles que les consommations des Suisses et des Américains.

2.3.1.4. - Fruits en conserves

Là encore les statistiques italiennes qui regroupent jus de fruits et fruits en conserves sont inexploitable. Il n'a pas été possible non plus de trouver les consommations de fruits en conserves en U.E.B.L.

En tout état de cause nous pouvons trouver dans la C.E.E. deux types de pays : d'une part les pays à faible niveau de consommation de fruits en conserve, moins de 4 kgs par personne et par an : Italie, France, Allemagne et d'autre part, les Pays Bas qui ont une consommation de fruits en conserves (8,6 kgs) la plus proche des Etats Unis (10,5 kgs).

Il semblerait là encore qu'il n'y ait pas de corrélation entre la consommation de fruits frais et la consommation de fruits en conserves.

Tableau n° 2.3.1. - Consommation par personne de fruits en général
en 1963.1964 (en kg par an)

	Fruits frais et agrumes	Fruits séchés	Jus de fruits	Fruits en conserves
1. France (1)	56,1	1,8	1,82 l	2,9
2. U.E.B.L.	48,5	0,8	0,6 kg	...
3. Pays Bas	55,1	3,9	...	8,6
4. Allemagne	94,8	1,9	1,7 kg	3,9
5. Italie	93,3	1,1	2,4 kg (3)	
6. Royaume Uni	45,2	2,8
7. Suisse	92,2	1,2	17,1 kg	...
8. U.S.A.	46,8	1,4	10,1 kg(2)	10,5

Source O.C.D.E.

- (1) L'O.C.D.E. ne publie aucun renseignement sur les consommations de fruits en France. Les chiffres qui apparaissent ici sont tirés du CREDOC.
- (2) Y compris fruits et jus de fruits congelés.
- (3) Estimation à partir des statistiques de production italiennes.

2.3.2.-Consommation de fruits tropicaux

Les tableaux 2.3.2.1. à 2.3.2.7. et les graphiques correspondant donnent l'évolution des consommations des principaux fruits tropicaux dans les 6 pays du Marché Commun.

Quand cela a été possible nous y avons inclus à titre comparatif les chiffres de la Grande Bretagne, des Etats Unis ou de pays européens voisins de la C.E.E. telle la Suisse.

De ces tableaux il ressort principalement :

2.3.2.1. - Ananas frais

Tous les pays du Marché Commun sauf la France ont des consommations d'ananas frais pratiquement nulles : moins de 50 g par an et par personne. En France cette consommation commence à devenir importante puisqu' elle atteint en 1965 150 gr par an et par personne.

Aux Etats Unis, où l'ananas est connu et consommé depuis longtemps déjà la consommation par personne est de l'ordre de 210 gr par an et par personne.

Normalement la tendance devrait s'accélérer pour tous les pays du Marché Commun excepté la France. Cependant l'évolution du marché ces dernières années ne laisse pas présager une telle situation.

En effet depuis 1950 la consommation française n'a fait qu'augmenter. La chute de 1958 est conjoncturelle et est due à l'arrêt des importations en provenance de Guinée. Cependant la tendance de 1965 est moins forte que celle de 1964. Est-elle l'amorce d'un freinage ? ou bien une simple situation conjoncturelle ? Nous n'avons aucun élément pour y répondre car seules les consommations futures pourraient nous éclairer.

L'Italie est le seul autre pays de la communauté où l'on constate une expansion régulière.

2.3.2.2. - Ananas en conserve

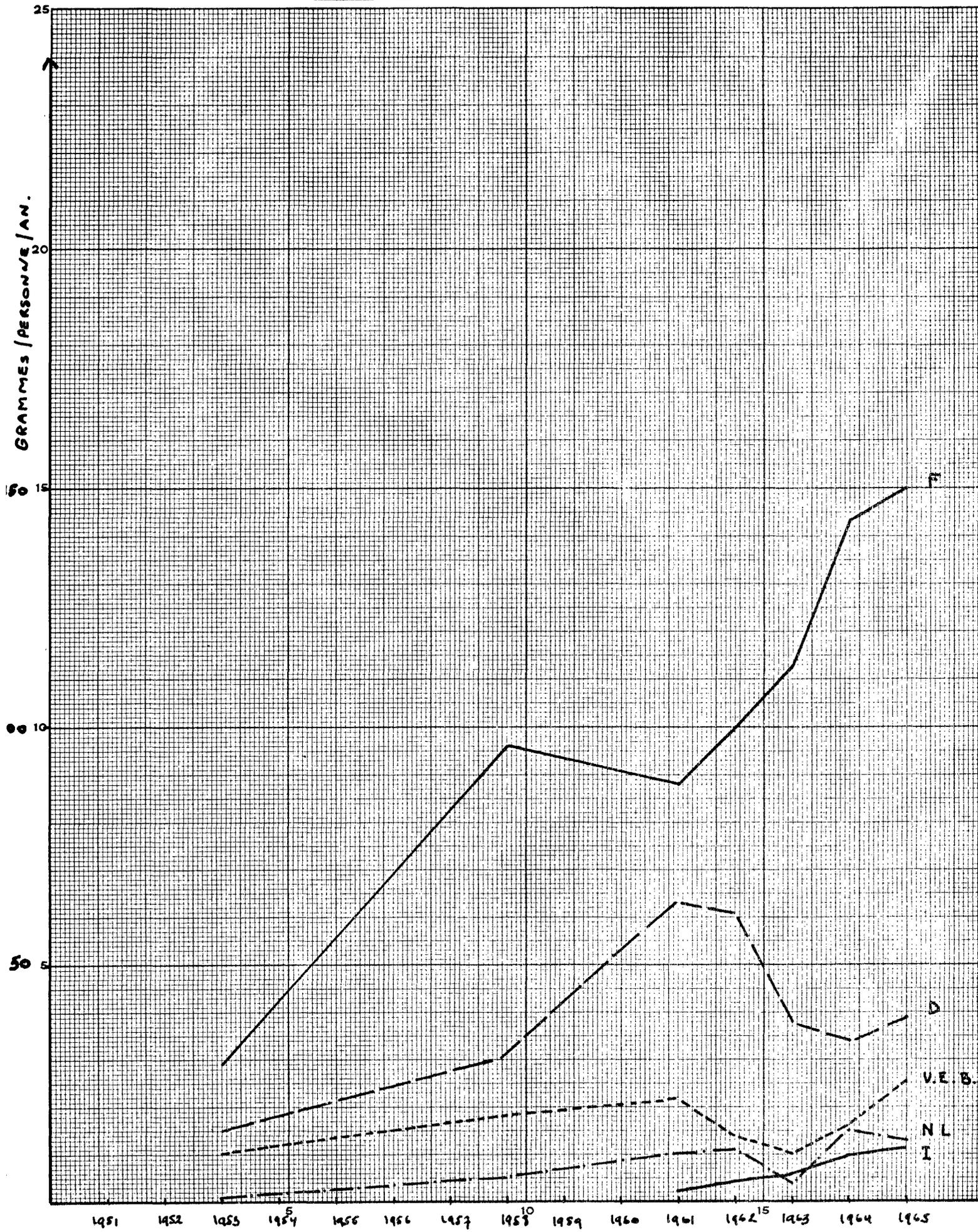
L'Allemand consomme presque autant d'ananas en conserve (1,238 kg en 1965) que l'américain (1,542 kg en 1965).

L'ananas en conserve est déjà rentré dans les habitudes de consommation des Allemands depuis fort longtemps puisque déjà en 1956 -1960 la moyenne de consommation était de 800 gr par personne et par an.

L'Italie enfin est le seul pays du Marché Commun à avoir une consommation d'ananas en conserves aussi faible (65 g par personne et par an en 1964). Il y a lieu de noter ici que ce chiffre est une estimation à partir des statistiques d'exportation des pays réputés exportateurs de conserves d'ananas car il n'y a aucune possibilité de retrouver dans les statistiques italiennes les consommations de conserves d'ananas qui sont regroupées dans une rubrique générale.

GRAPHIQUE 2.3.2.1.

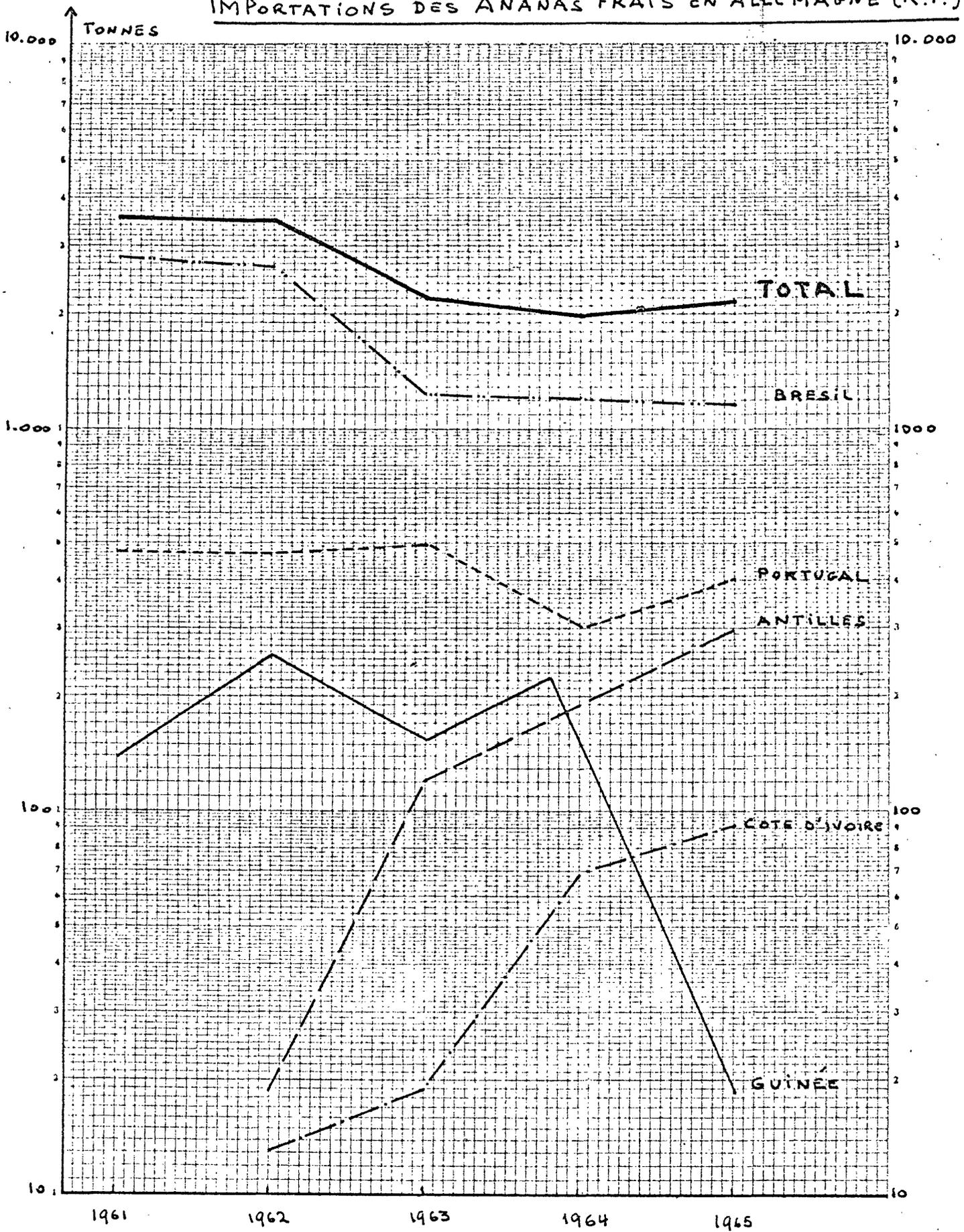
CONSOMMATION D'ANANAS FRAIS.



IMPORTATIONS DES ANANAS FRAIS EN ALLEMAGNE (R.F.)

Tochon-Lepage, Paris - Editeur.

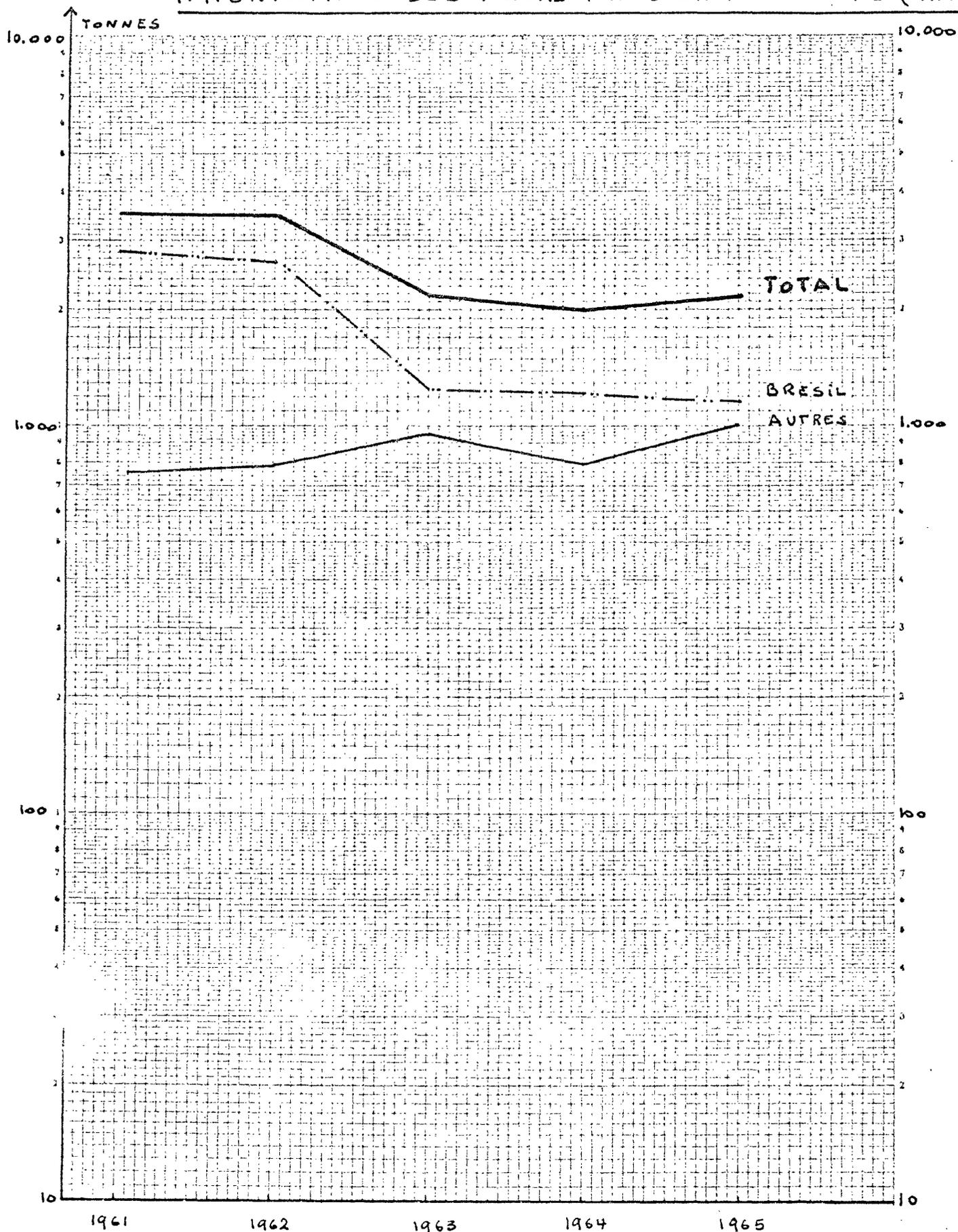
Quadrillé Semi-Logarithmique à 3 modules



IMPORTATIONS DES ANANAS FRAIS EN ALLEMAGNE (R.F.)

Tochon-Lepage, Paris - Editeur.

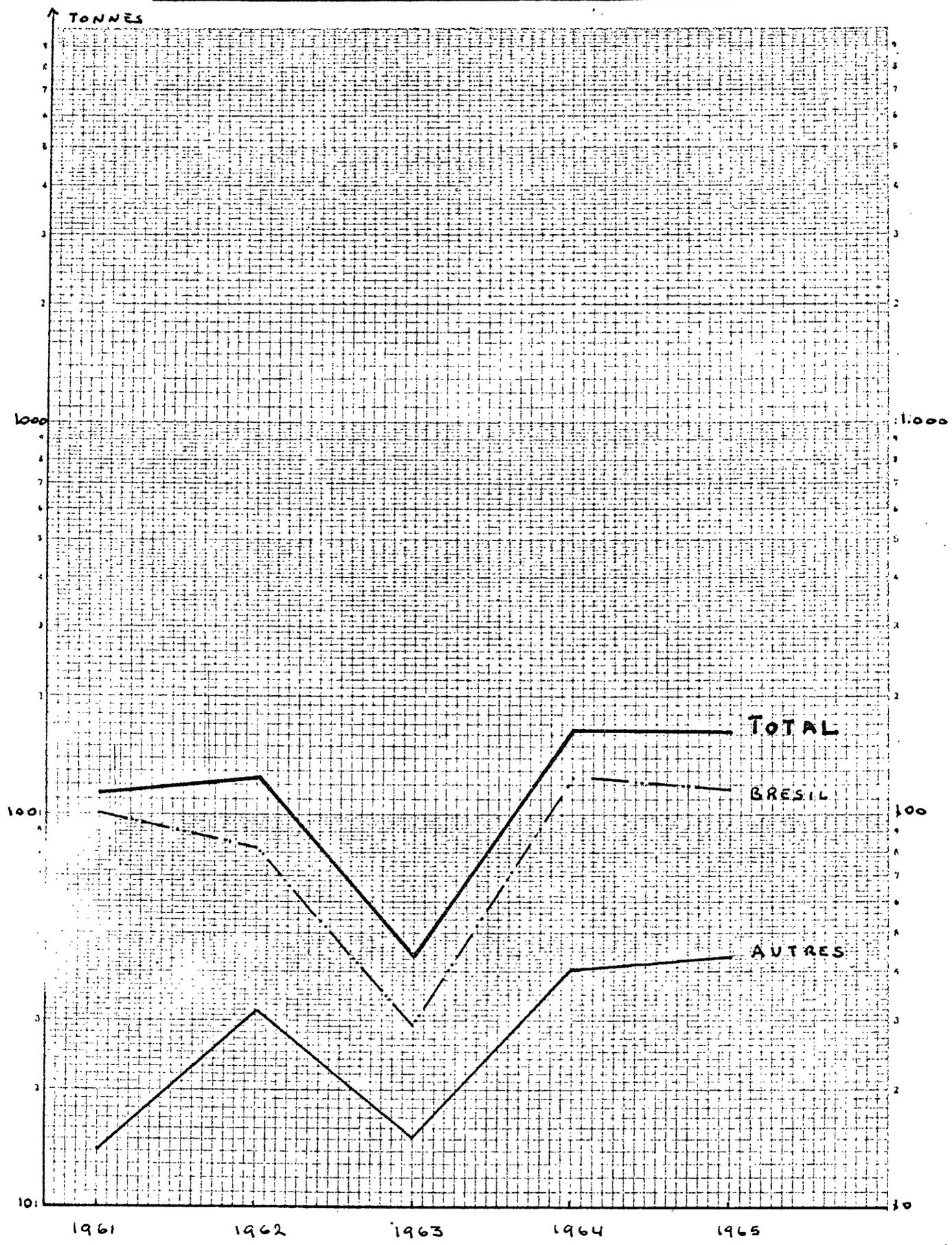
Quadrille Semi-Logarithmique à 3 modules



IMPORTATION D'ANANAS FRAIS AUX PAYS-BAS.

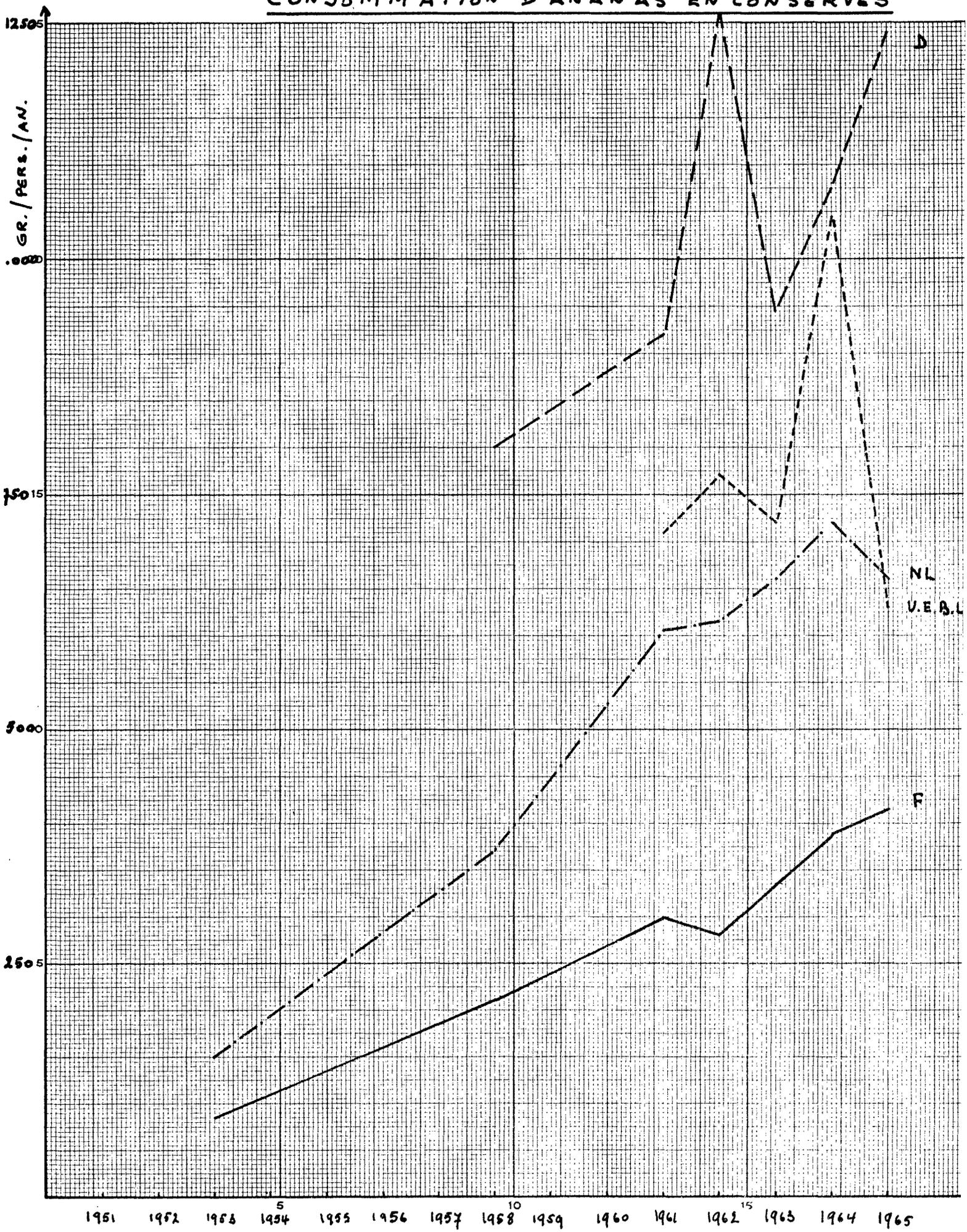
Tochon-Lepage, Paris - Éditeur.

Quadrillé Semi-Logarithmique à 3 modules



GRAPHIQUE 2.3.2.2.

CONSOMMATION D'ANANAS EN CONSERVES



Les autres pays du Marché Commun - excepté l'Italie- ont une consommation moyenne à peu près semblable et variant entre 400 et 700 g par personne et par an.

Il aurait sans doute été intéressant si nous avions pu le trouver de voir si la faible consommation d'ananas en conserve était en corrélation avec la consommation générale de conserves. A priori il semblerait que les Italiens soient peu consommateurs de conserves.

Il pourrait y avoir un changement des habitudes de consommations dans les prochaines années car nous assistons dans ce pays à un développement considérable des super-marchés. En outre il y a un très grand développement des produits surgelés. C'est ce qui nous amène à penser qu'il y aura dans les prochaines années en Italie de nouvelles habitudes de consommations qui conduiront à un développement de la consommation de conserve.

Il est nécessaire de rappeler ici que les chiffres de consommation par personne que nous donnons sont calculés à partir des chiffres globaux de la consommation apparente. Or l'évolution de la consommation à peu près harmonieuse en France et aux Pays Bas semble très variable d'une année sur l'autre en U.E.B.L. et en Allemagne. Elle peut s'expliquer si l'on considère que les stocks d'une année où les achats ont été trop importants sont vendus l'année suivante et que l'on importe moins cette année là. Ainsi la droite de tendance serait plus révélatrice des consommations réelles et de leur évolution et elle montrerait une expansion de la consommation plus importante en Allemagne, plus lente en France, U.E.B.L. et Pays Bas, mais presque parallèle pour tous ces pays.

2.3.2.3. - Jus d'ananas

L'état actuel des statistiques ne nous permet pas de trouver les consommations de jus d'ananas pour les pays du Marché Commun (1), excepté la France. Pour ce dernier pays où la consommation est sans doute plus forte que partout et cela parce que les producteurs ont réussi à organiser la vente dans les débits de boisson, elle atteint 188 g par an et par personne.

Il est à noter que la consommation américaine est près de 8 fois supérieure à la consommation française (1,406 kg par an) et qu'il y a donc encore beaucoup à faire dans ce domaine.

2.3.2.4. - Autres fruits tropicaux

Nous approchons ici de consommation pratiquement nulles. En effet la France et l'Angleterre sont les plus gros consommateurs de ces produits avec 14 gr par an et par personne. Par mi ces différents fruits l'avocat représente le plus gros pourcentage (2).

- (1) Les statistiques existantes restent très imprécises jusqu'en fin 1965, comme nous ne connaissions pas les variations saisonnières, l'exploitation des statistiques douanières des premiers mois 1966 ne paraît pas justifiée ; par contre lorsque l'année 1966 dans son ensemble sera connue, il sera possible d'avoir une série de chiffres.
- (2) L'avocat et la mangue font l'objet de rubriques séparées dans certains pays depuis début 1966 ; la remarque (1) ci-dessus s'applique donc aussi + européens

Pour les autres pays la consommation par personne est de l'ordre du gramme par an. En fait pour avoir une idée plus exacte de la consommation par personne il faudrait dire que pour ces produits il y a toute une partie de la population, notamment la population rurale et celle des villes de moindre importance qui n'est pas du tout consommateur.

Il apparaît cependant que pour les fruits tropicaux tels que avocats, mangues, litchis, papayes, goyaves, etc... le marché est encore pratiquement vierge et que pour le développer il y a encore presque tout à faire. Aux Etats Unis la consommation d'avocat est loin d'être négligeable et ce fruit a été semble-t-il véritablement adopté.

2.3.2.5. - Dattes

Plus connu que l'ananas et n'étant pas considéré véritablement comme un fruit tropical la datte est consommée dans tous les pays du Marché Commun. les Pays-Bas avec 37 g par an et par personne sont les plus faibles consommateurs. Vient ensuite l'Italie où la consommation est variable suivant les années (38 g en 1961, 61 g en 1962, 72 g en 1963, 24 g en 1964 et 82 g en 1965).

Les autres pays ont une consommation par personne supérieure à 100 gr par an. Il est à noter qu'il y a là encore tendance à la baisse de la consommation. Cette baisse est importante en France (295 g en 1961 et 117 g en 1965) moins sensible en Union Belgo-Luxembourgeoise (147 g en 1961 contre 139 g en 1965).

Seule l'Allemagne augmente ses consommations de dattes (88 g en 1961, 123 g en 1965). Il faut remarquer que pour ce pays nous trouvons des quantités et des prix très variables d'une année à l'autre ; cela tient au fait qu'il y a dans la même rubrique des sous produits de dattes vendues pour le bétail qui ne sont pas des achats réguliers, ce qui rend impossible la lecture du tableau.

2.3.2.6. - Noix de cajou

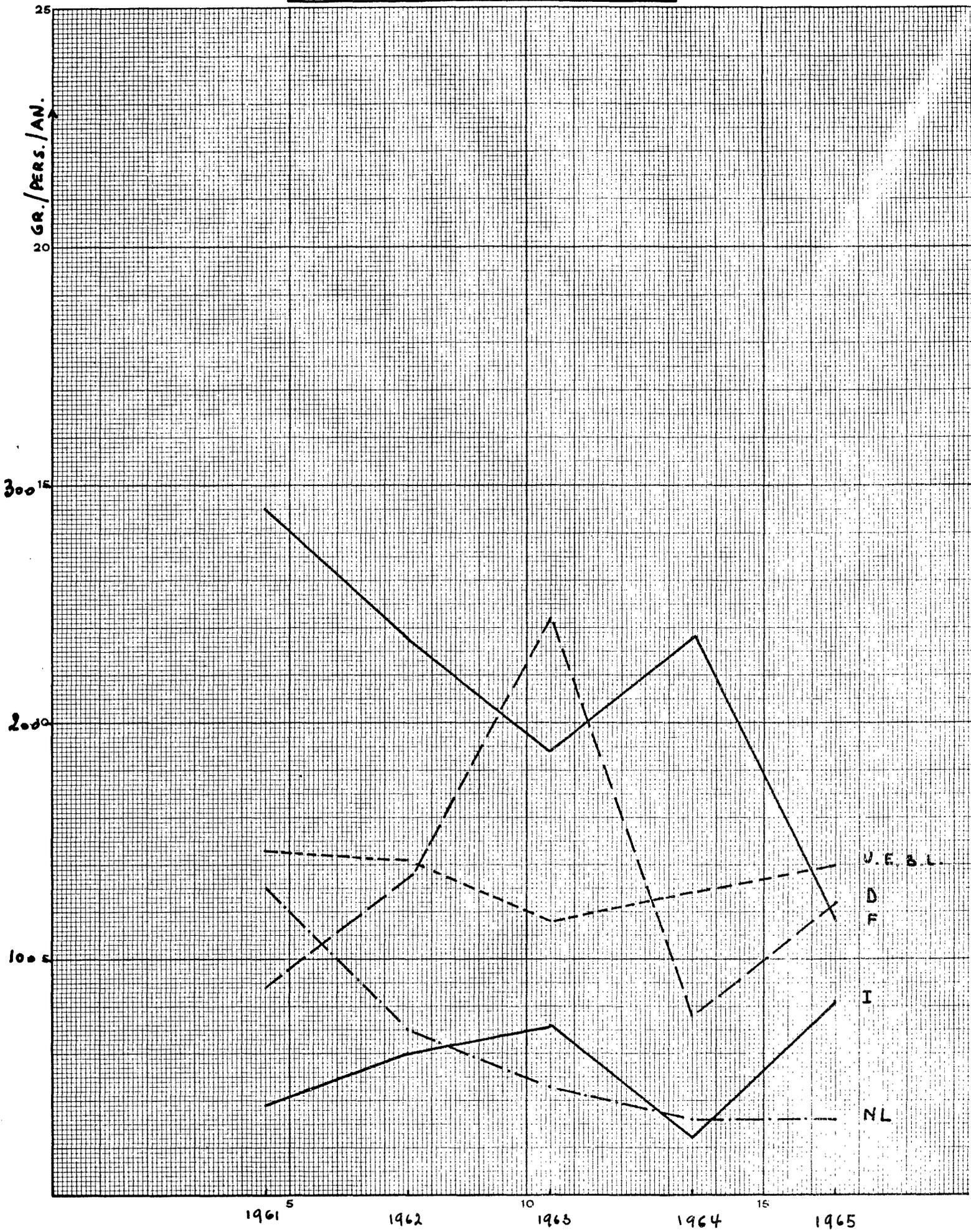
Il est difficile d'effectuer des comparaisons inter-pays, car, pour la France, ce poste comprend à la fois des noix de coco et des amandes de cajou et pour l'Italie il comprend amandes et noix de cajou alors que dans les autres pays il ne comprend que les amandes (1).

Nous pouvons seulement dire que pour ce produit les consommations sont dans tous les pays de la C.E.E. encore extrêmement faibles. les Pays Bas sont les plus gros consommateurs. Il est difficile pour la France d'évaluer la tendance puisqu'il y a à compter aussi les noix de coco. Cependant comme des enquêtes ont prouvé que la consommation de noix de coco est à peu près constante, on peut avancer que la consommation d'amandes de cajou s'est beaucoup développée en France ces dernières années.

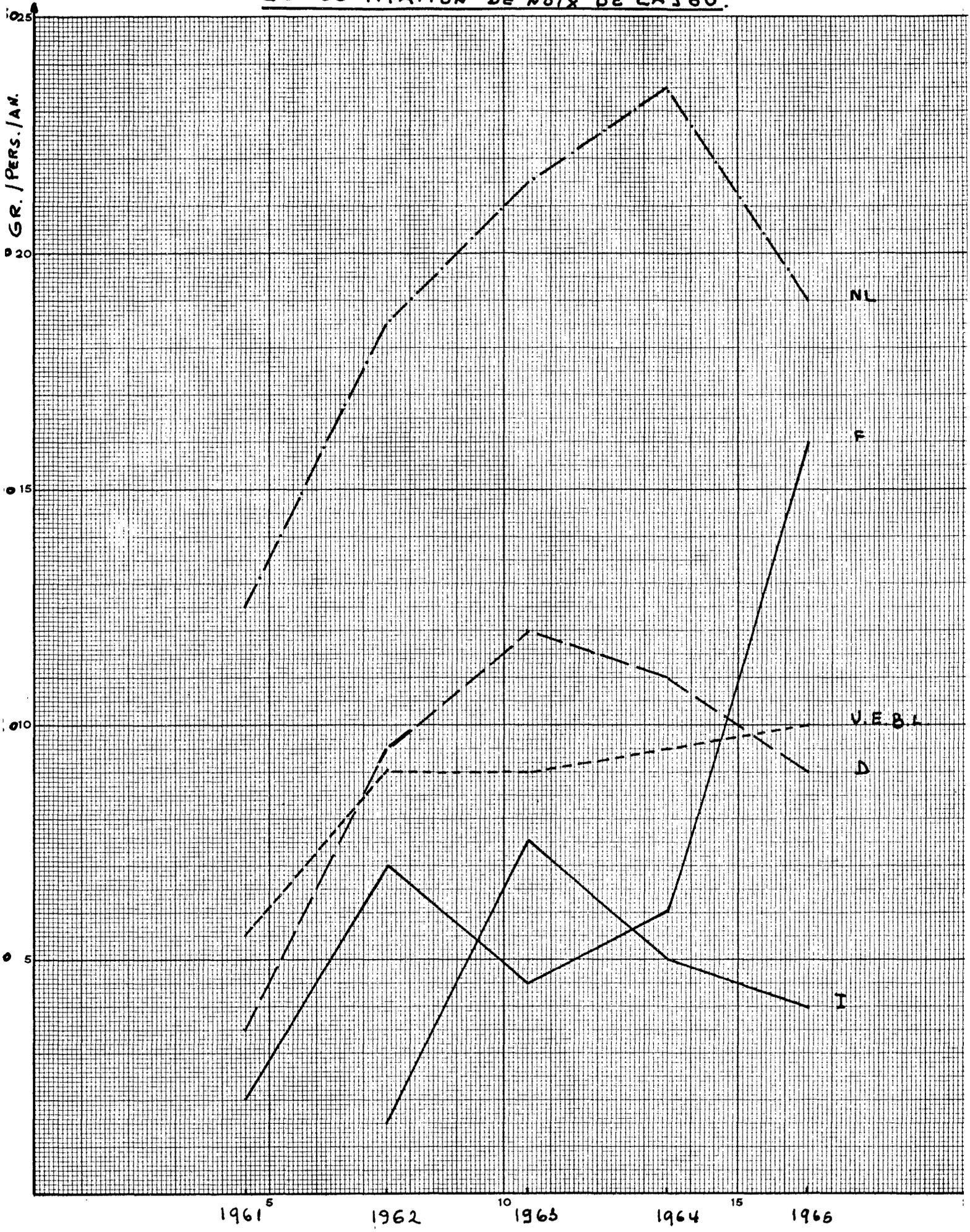
(1) Cf. note 1 de la page précédente.

GRAPHIQUE 2.3.2.5.

CONSOMMATION DE DATTES.



CONSOMMATION DE NOIX DE CASOU.



Dans les autres pays de la C.E.E., elle est beaucoup plus lente : elle aurait baissé en Allemagne depuis 1963 et aux Pays Bas depuis 1964. Cependant il s'agit là d'un produit stockable et il est donc difficile d'estimer la consommation réelle à partir de la consommation apparente.

2.3.2.7. - Noix de coco

Si l'on peut considérer tous les fruits tropicaux comme des fruits de luxe il y a lieu de faire une place à part à la noix de coco qui n'a pas du tout cette image auprès des consommateurs.

Pour ce fruit, nous distinguons deux sortes de pays consommateurs :

Les Pays Bas et la Belgique qui sont de forts consommateurs (324 g par personne et par an aux Pays-Bas -210 g par personne et par an en Belgique) Cela tient aux habitudes de consommation. En effet en Indonésie, ancienne Colonie Hollandaise, beaucoup de mets sont accompagnés de noix de coco rapée. Il y a en Hollande beaucoup de restaurants Indonésiens et beaucoup de gens qui aiment ce genre de cuisine. Pour la Belgique il n'y a pas d'explication aussi rationnelle pour expliquer cette consommation si ce n'est peut-être des habitudes de consommation proches de celles des Hollandais.

L'évolution de la consommation s'est faite aussi de deux manières, soit :

- stabilisation dans les pays faibles consommateurs.
- augmentation dans les pays forts consommateurs.

GRAPHIQUE 2.3.2.7. CONSOMMATION DE NOIX DE COCO (FRAIS ET RAFFÉ)

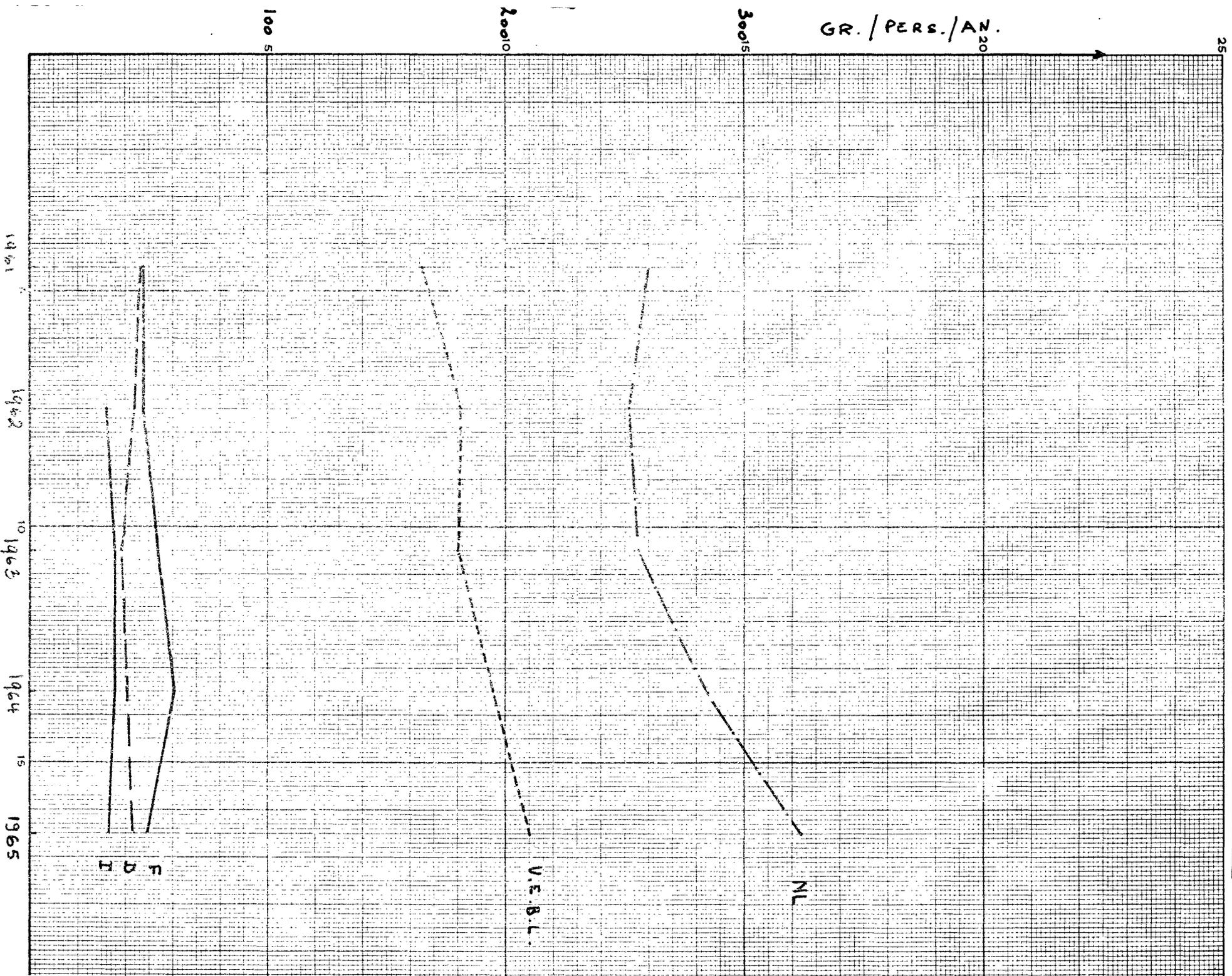


Tableau n° 2.3.2.1 - CONSOMMATION D'ANANAS FRAIS PAR PERSONNE (kg par personne/an)

	Moyenne 1951-55	Moyenne 1956-60	1961	1962	1963	1964	1965
France	0,029	0,096	0,088	0,100	0,113	0,143	0,150
U. E. B. L.	0,010	0,018	0,022	0,014	0,010	0,016	0,025
Allemagne	0,015	0,030	0,063	0,061	0,038	0,034	0,039
Pays Bas	0,001	0,005	0,010	0,011	0,004	0,015	0,013
Italie	0,002	0,004	0,006	0,010	0,011
USA	0,210
G.B.	0,053

Tableau n° 2.3.2.2. - CONSOMMATION D'ANANAS EN CONSERVE PAR PERSONNE (kg par personne/an)

	Moyenne 1951-55	Moyenne 1956-60	1961	1962	1963	1964	1965
France	0,085	0,208	0,300	0,281	0,334	0,330	0,417
U. E. B. L.	-	-	0,708	0,772	0,722	1,015	0,628
Allemagne R.F.	-	0,800	0,922	1,262	0,946	1,075	1,238
Pays Bas	0,150	0,370	0,606	0,616	0,658	0,720	0,661
Italie (1)	0,065	...
USA	1,490	1,451	1,496	1,542	1,542

(*) Le chiffre de 1964 est une évaluation à partir des statistiques d'exportation des pays producteurs.

Tableau n° 2.3.2.3. - CONSOMMATION DE JUS D ANANAS (kg personne/an)

	1961	1962	1963	1964	1965
France	0,115	0,139	0,168	0,199	0,188
U.E.B.L. (1)	0,072
Allemagne R.F. (1)	0,025
Pays Bas (1)	0,070
Italie (1)	0,020
USA	1,451	1,496	1,950	1,632	1,406
G.B.

(1) Estimation.

Tableau n° 2.3.2.4. - CONSOMMATION D'AUTRES FRUITS TROPICAUX (avocats, mangues etc...) (kg personne/an)

	1961	1962	1963	1964	1965
France	0,004	0,007	0,009	0,011	0,014
U.E.B.L.	0,002	0,002	0,002
Allemagne R.F.	0,0001	0,0001	0,0002	0,0005	0,001
Pays Bas	0,001	0,004	0,001
Italie
USA	0,276	0,239	0,289	0,211	0,325 (1)
G.B.	0,014

(1) Ce chiffre ne comprend que la consommation d'avocat.

Tableau n° 2.3.2.5. - CONSOMMATION DE DATTES PAR PERSONNE (kg par personne/AN)

	1961	1962	1963	1964	1965
France	0,295	0,236	0,188	0,237	0,117
U.E.B.L.	0,147	0,142	0,117	0,128	0,139
Allemagne RF(1)	0,088	0,134	0,211	0,077	0,123
Pays Bas	0,081	0,029	0,021	0,030	0,037
Italie	0,038	0,061	0,072	0,024	0,082

(1) Chiffres d'importation comportant pour certaines années des achats de dattes pour nourrir le bétail. Cela explique que les prix et les quantités varient fortement d'une année sur l'autre et ne sont pas comparables avec ceux des autres pays de la C.E.E.

Tableau n° 2.3.2.6. - CONSOMMATION DE NOIX DE CAJOU PAR PERSONNE (kg par personne/an)

	1961	1962	1963	1964	1965
France	0,004	0,014	0,009	0,012	0,017
U.E.B.L.	0,011	0,018	0,018	0,019	0,020
Allemagne RF	0,007	0,019	0,024	0,022	0,018
Pays Bas	0,025	0,037	0,043	0,017	0,038
Italie	... (1)	0,003	0,015	0,010	0,008

(1) Mélangé avec noix de coco.

Tableau n° 2.3.2.7. - CONSOMMATION DE NOIX DE COCO PAR PERSONNE

(frais et rapé)
(kg par personne/an)

	1961	1962	1963	1964	1965
France	0,048	0,048	0,054	0,061	0,066
U.E.B.L.	0,165	0,181	0,180	0,195	0,210
Allemagne RF	0,047	0,044	0,039	0,041	0,043
Pays Bas	0,260	0,252	0,256	0,284	0,324
Italie	... (1)	0,032	0,036	0,036	0,033
G.B.	0,065

(1) Mélangé avec noix de cajou.

2.3.3. - Tendances des fruits tropicaux dans la C.E.E.

Le tableau ci-joint a été dressé en calculant -très approximativement- la tendance des importations des fruits tropicaux sur la plus longue période possible (16 ans : de 1950 à 1965). Les blancs représentent les tendances que nous n'avons pas pu calculer, les courbes étant trop irrégulières.

2.3.3.1. - Ananas frais

Le taux d'accroissement le plus élevé est celui de l'Italie : 30 % par an depuis 1956. Il faut cependant remarquer que l'augmentation des importations a commencé à être importante à partir de 1961 seulement. A partir de cette année-là, le total des importations a été multiplié par plus de 6 fois.

Ensuite vient la France, qui en 16 ans, a atteint un taux d'accroissement moyen de 20 % par an. Sachant que ce taux se rapporte à des quantités de plus de 8.000 tonnes en 1965, et espérant que l'accroissement va continuer en ce sens, on peut penser que les importations en 1970, seront de l'ordre de 20.000 tonnes.

Cependant, ce chiffre ne sera vraisemblablement pas atteint, car la courbe des importations commence déjà à se tasser : il n'est pas douteux que son plafond se situera aux environs de 16.000 tonnes. Ce chiffre a été déterminé au cours de l'enquête auprès des spécialistes du marché des fruits tropicaux en France.

Ensuite, il y a le taux de 18 % représentant l'accroissement annuel des importations aux Pays Bas. On remarquera, considérant la courbe sur le graphique 2.1.4.1., que les importations aux Pays-Bas sont dépendantes d'un facteur saisonnier indéfinissable mais qui n'empêche cependant pas la tendance d'atteindre le taux de 18 %.

On peut estimer, sachant que les consommations individuelles sont encore très faibles, que, dans 5 ans, les importations totales voisineront 350 tonnes, si le taux d'accroissement continue à être de 18 %.

En U.E.B.L. enfin, le taux d'accroissement pendant ces 16 dernières années a été de 11 % environ. En se basant sur ce taux, on peut estimer la consommation en 1970 aux alentours de 420 T.

Ces deux dernières estimations (Pays Bas et U.E.B.L.) sont à retenir pour autant qu'aucune contrainte (publicité, destruction de plantations, par exemple) ne viennent diminuer ou augmenter le taux d'accroissement.

2.3.3.2. - Ananas en conserves

Ce sont les Pays Bas qui, d'après nos estimations, ont le taux d'accroissement le plus élevé : 17 %. On a vu que la consommation individuelle -si elle est la deuxième de la C.E.E. avec 628 g- est encore loin des consommations allemandes et américaines (1.238 g et 1.542 g) considérées comme un maximum.

Sachant cela, on estimera pour 1970, les importations à 17.500 T. Cependant depuis 1961, la courbe des importations montre un certain essoufflement et fait preuve d'un certain tassement.

La France avec un taux d'accroissement de 15 % et une consommation individuelle de 417 g en 1965 peut prétendre à des importations de 40.000 T en 1970, soit un peu moins du double des importations de 1965.

L'Allemagne enfin, important en 1965 des quantités de l'ordre de 75.000 T ne prétend plus qu'au taux d'accroissement annuel de 8 %. Il est à prévoir que le plafond de 100.000 T ne sera pas crevé en 1970.

Pour les autres pays, U.E.B.L. et Italie, les données sont trop peu importantes, soit inexistantes.

2.3.3.3. - Dattes

En France et en U.E.B.L. les importations de dattes ont trouvé leur équilibre. Pour la France les chiffres tournent autour de 20.000 T, pour l'U.E.B.L. autour de 1.400 T. Il y a peu de probabilité pour que cette situation change, la datte étant entrée dans les habitudes de consommation.

En Allemagne pourtant, le taux d'accroissement a été de 7 % durant les dernières années. L'explication réside dans les importations incalculables que les Allemands font d'aliments pour bétail à base de dattes et quine sont pas reprises séparément dans les nomenclatures douanières.

Aux Pays-Bas enfin, la consommation a baissé depuis 15 ans d'environ 6 % par an.

2.3.3.4. - Noix de coco

Comme les dattes, ce fruit a atteint des consommations optima et peu variables au cours des années. On peut penser que les importations dans le futur ne s'éloigneront guère des taux d'accroissement indiqués dans le tableau ci-joint.

2.3.3.5. - Noix de cajou

Les chiffres d'importation portés sur le graphique 2.1.4.5. ne permettent pas l'estimation de tendances car ils sont trop variables d'une année à l'autre.

2.3.3.6. - Autres fruits tropicaux

Calculés sur de si faibles quantités et sur un si petit nombre d'années, un taux d'accroissement n'a pas de valeur.

Le seul taux qui peut être considéré comme valable est celui qui a été calculé pour la France, de 1956 à 1965, et qui est d'environ 32 %. Une extrapolation dans le futur donnerait, en 1970, des consommations d'environ 3.000 T.

Sachant que la consommation individuelle était de 14 g en France en 1965 et de 325 g aux Etats Unis, cette consommation future n'est pas impossible. Mais, il y a un tas de contraintes, qui sans doute, viendront freiner ce développement : production qui ne suit pas, commercialisation encore mal organisée, etc.

Quant aux autres pays, les taux d'accroissement du tableau ci-joint ne peuvent être retenus. En effet, le taux de l'Allemagne atteint 80 %. Or, en 5 ans, les importations sont passées de 5,5 T à 57,2 T. Ces importations multipliées par 10 sont remarquables mais lorsqu'on considère la population allemande, les 57 T sont peu importantes par rapport aux chiffres de la population allemande.

Dans les autres pays, les importations sont extrêmement variables d'une année à l'autre sans qu'on puisse en déterminer la cause. On se borne donc à affirmer que les consommations d'avocats et autres fruits tropicaux sont assurées d'augmenter, d'ici à 1970, mais sans préciser l'ordre de grandeur de cet accroissement.

-ACCROISSEMENTS ANNUELS DES IMPORTATIONS
Tableau 2.3.3. - ESTIMATION DES DE FRUITS TROPICAUX

DANS LA C.E.E (de 1950 à 1965)

Fruits	France	U.E.B.L.	Allemagne	Pays-Bas	Italie
Ananas frais	20 %	11 %	-	18 %	(30 %) (1)
Conserves dd'ananas	15 %	-	8 %	17 %	-
Dattes	1,5 %	2,3 %	7 %	- 6 %	-
Noix de coco	6 %	4,6 %	-	4,3 %	-
Noix de cajou	-	-	-	-	-
Avocats et autres fruits	32%		(80%)(1)	-	-

(1) Ces chiffres d'accroissement sont à considérer avec beaucoup de réserves car portant sur de petites quantités et un nombre d'années restreint (5 ans).

2.4. Actions de promotion recensées

Nous avons vu dans le chapitre relatif à la structure de la distribution que c'était l'étroitesse même du marché des fruits tropicaux qui faisait que ces produits n'intéressaient pratiquement personne. Rares sont les importateurs spécialisés dans ce domaine exclusivement.

Les fruits tropicaux sont souvent un secteur complémentaire de peu d'importance dans le chiffre d'affaires total, aussi bien chez les importateurs, les grossistes, que les détaillants.

Pour la plupart des importateurs et grossistes en fruits tropicaux (bananes, oranges et pamplemousses inclus) les fruits que nous étudions représentent au maximum 10 % de leur chiffre d'affaires.

Pour les détaillants ce pourcentage est encore plus faible (1 à 2%). Cela explique sans doute pourquoi il n'y a pas eu jusqu'à présent de véritables actions de promotion et cela d'autant plus que les producteurs mal organisés, et souvent trop peu importants, ne sont pas à l'origine de l'action.

Il y a cependant quelques exceptions à cette situation générale.

L'importateur français déjà cité s'est préoccupé de rechercher les producteurs les plus intéressants, d'orienter la production et même le transport et le conditionnement des fruits de manière à satisfaire au mieux les consommateurs éventuels.

Sur le plan commercial, son action n'a pas non plus été négligeable. Il ne s'est pas borné à vendre aux circuits de distribution traditionnellement acheteurs mais il a recherché de nouveaux types de distribution susceptibles d'atteindre un grand nombre de consommateurs. Il a utilisé des moyens de promotion des ventes divers tels que publicité par affiches, prospectus, recettes et actions de promotion sur les lieux de vente. Nous analyserons plus loin les modalités de ces actions et les résultats qu'elles ont donnés.

Une autre exception concerne Israël qui n'a pas laissé au marché l'initiative de se développer seul mais qui, par l'intermédiaire d'un service commercial très bien organisé et très dynamique, a recherché dans les pays clients tous les moyens de vendre d'avantage ses produits agricoles.

Appuyé par des importateurs nationaux, le service commercial d'Israël a financé de nombreuses campagnes de publicité et c'est véritablement par son entremise qu'a été connu et lancé en Europe l'avocat.

Il est difficile, et même impossible dans le cadre d'une étude pour développer les productions des E.A.M.A., de demander aux concurrents comment ils ont organisé leurs actions de promotion et de donner des chiffres pour en mesurer le coût : ces renseignements n'ont pu être obtenus. Néanmoins, nous essaierons, dans la dernière partie de ce rapport de chiffrer les coûts des actions de promotion souhaitables.

Il y a lieu de noter enfin une action de certains producteurs de conserve qui ont des services commerciaux en Europe et qui ne laissent pas non plus à la distribution seule l'initiative de développer les ventes. Les plus dynamiques sont les comptoirs de vente américains (Libby's, Delmonte et De Salci pour la Côte d'Ivoire).

2.4.1.-Actions des producteurs

Nous avons noté que'elle était limité pratiquement à Israël et à quelques conserveurs étrangers.

Il faut cependant rappeler qu'en 1964 il y a eu en France une campagne radio lancée par les producteurs Martiniquais avec le slogan suivant :

"C'est l'année de l'ananas de la Martinique"

2.4.1.1. - Actions de promotion effectuées par Israël

Israël a dans chaque Etat du Marché Commun un service commercial : l'Agrexco. Ce service commercial s'appuie sur des importateurs nationaux de première grandeur et en accord avec ces derniers, finance des actions de publicité et de promotion.

Les supports utilisés dans les 6 pays du Marché Commun sont pratiquement les mêmes, à savoir :

2.4.1.1.1.

L'utilisation d'un label pour les avocats. Ce label est intitulé "Carmel".

2.4.1.2.

La participation active à toutes les manifestations commerciales telles que salons d'alimentation, foires, etc...

Dans ces manifestations le stand d'Israël expose ses produits et les fait connaître par dégustation.

Au dernier Salon International de l'Alimentation (Paris - Novembre 1966) nous avons pu remarquer que le Stand d'Israël était parmi celui qui recevait le plus de visiteurs et il y avait beaucoup de monde au comptoir de dégustation de l'avocat où un cuisinier faisait goûter aux visiteurs des avocats préparés sous toutes les formes.

A l'occasion de ce même Salon un concours était proposé où les chefs cuisiniers d'hôtels et restaurants étaient invités à envoyer leur propre recette d'avocat ; il est était possible de gagner un séjour de 8 jours en Israël pour 2 personnes. Il y avait enfin distribution de plaquettes publicitaires avec des recettes.

2.4.1.1.3.

L'édition de prospectus recettes est une action de promotion en soi. En effet, si ces prospectus sont distribués à l'occasion de manifestations commerciales importantes (cf supra), l'Agrexco en distribue aussi de manière à aider dans leur action commerciale tous ceux qui vendent des avocats aussi bien en gros qu'au détail.

Ces prospectus, d'une qualité certaine, se présentent sous forme de deux plaquettes. La première dont nous avons parlé plus haut est un véritable petit livre de cuisine écrit par Raymond Oliver.

La seconde donne aussi des recettes. Elle est intitulée "9 manières de servir les avocats Carmel". La plaquette a elle-même la forme d'un avocat.

Ces deux plaquettes sont illustrées.

2.4.1.1.4.

Publicité par le moyen de télévision. En France seulement - toujours avec Raymond Oliver, il y a eu, à l'occasion d'un "magazine féminin", présentation de l'avocat aux téléspectateurs. Il semble que depuis cette date, la vente de ces fruits se soit développée. Cette constatation a été effectuée très rapidement après l'émission car, dès les jours suivants, il y a eu une très grosse demande de ces fruits par des consommateurs qui ne devaient donc pas les connaître antérieurement ou qui ne savaient peut être pas comment les préparer.

2.4.1.1.5.

Promotion sur les lieux de vente. Là encore l'édition de prospectus recette est une aide à la promotion sur les lieux de vente. L'envoi de "démonstrateurs", c'est à dire de personnes connaissant bien le fruit et pouvant expliquer comment il se prépare, a été aussi fait pour certains points de vente importants, notamment dans des nouveaux rayons de grands magasins. A cette occasion, le démonstrateur fait goûter le fruit au client éventuel.

En général cette dernière action a été entreprise en collaboration avec des importateurs.

2.4.1.1.6.

Action auprès des restaurants et hôtels pour présenter ces fruits dans leurs menus. En Angleterre notamment, l'Agence de publicité qui a pris en charge la campagne de l'Agrexco a utilisé beaucoup ce type de circuit pour faire connaître le fruit.

2.4.1.1.7.

Il ne s'agit là pas exactement d'actions de promotion mais d'action commerciale tout court car nous ne pouvons oublier l'action de recherche de nouveaux clients qui est une des attributions essentielles du service commercial d'Israël. C'est à partir de ces nouveaux contacts que sont alors entreprises toutes les actions de promotion pour aider alors le distributeur dans son action de vente.

2.4.1.2. - Autres actions de producteurs

Il s'agit là surtout des actions de conserveurs. Aussi bien des sociétés américaines telles que la LIBBY'S ou DELMONTE et des sociétés de Côte d'Ivoire telles que la .SALCI ou la SAFCO se sont préoccupées par l'intermédiaire de bureaux commerciaux en Europe de développer les ventes. Il s'agit particulièrement d'action commerciale se traduisant par la recherche de nouveaux circuits de distribution.

L'étalage qui se traduit dans les rayons de magasins populaires par des piles très importante de boîtes de conserves est le moyen de promotion le plus courant.

2.4.2.-Action des importateurs

Nous allons analyser là entre autres toutes les initiatives de l'importateur français dont nous avons parlé plus haut car c'est la plus complète. Nous mentionnerons au passage les types d'actions qui ont été faites par d'autres importateurs.

2.4.2.1. - Edition de plaquettes let d'affiches

Une affiche, dûe à l'initiative de cet importateur, a été apposée dans un certain nombre de points de vente : elle explique comment découper l'ananas d'une manière simple en le taillant aux deux extrémités et en le coupant ensuite comme un melon.

Les plaquettes publicitaires de type prospectus recettes ont surtout été faites pour l'avocat et en association avec le service commercial d'Israël.

2.4.2.2. - Publicité directe

Publicité directe en fournissant gratuitement des restaurants ou des hôtels. Cette action a été faite aussi par un importateur italien de Gênes qui a pendant un temps envoyé à tous les grands hôtels et restaurants de la Côte Ligure des caisses d'avocats. Cette action, 'n'a ,dit-il donné aucun résultat car il n'a enregistré après cela aucune commande de nouveaux clients.

Nous pouvons avancer ici, comme explication, que cette action, quoiqu'intéressante, était incomplète car elle aurait du sans doute s'assortir d'une campagne d'information sur le fruit et sa préparation. D'autre part, il y a certainement en Italie un problème de prix qui fait que, même pour les grands hôtels, les prix de revient de l'avocat sont rédhibitoires.

2.4.2.3. - Sur les lieux de vente

C'est là sans doute l'initiative de l'importateur français qui a connu le plus grand succès et qui a fait connaître les fruits tropicaux sur l'ensemble du territoire français.

En effet, cet importateur après avoir conquis la clientèle des centrales d'achat de grands magasins populaires, les a particulièrement aidé pour lancer ces produits.

Aussi dans un certain nombre de villes de France où un rayon fruits tropicaux avait été ouvert, il y a eu, pour l'inauguration de ce rayon, envoi de démonstratrices originaires des pays producteurs, dégustation gratuite pour faire connaître les fruits aux futurs consommateurs et cocktails dans un grand restaurant de la ville pour faire connaître aux personnalités la naissance du nouveau rayon et les produits proposés. A chaque fois que cette opération de lancement a été effectuée, il a été constaté un développement des ventes de ces fruits dans la ville.

2.4.3.-Action des grossistes

Nous avons vu dans le chapitre relatif à la distribution que la plupart des importateurs importants avaient des liens financiers étroits avec le grossiste. De cette manière, nous pouvons dire que même si nous n'avons pas constaté de véritables actions dues à l'initiative des grossistes -excepté le fait que ce sont eux qui proposent le fruit aux détaillants et que selon leur dynamisme et leur faculté de conviction ils arrivent à placer plus ou moins bien les produits dans un certain nombre de points de vente -les grossistes suivent et aident les importateurs dans leur propre action.

2.4.4. - Actions des détaillants

Nous devons distinguer là selon le type de points de vente plusieurs sortes d'actions positives ou négatives.

2.4.4.1. - Détaillant et luxe

Ils sont sans contredit à l'origine du marché. C'est un aspect important de leur activité commerciale que celui qui consiste à présenter à leurs clients des produits rares et inconnus. C'est sans doute par eux que doit commencer la conquête d'un marché. La présentation des fruits dans ces magasins, les soins dont ils font l'objet et la connaissance qu'en a le vendeur assurent que le fruit sera utilisé au mieux par le consommateur nouveau.

Cependant ces magasins sont réservés à une clientèle très restreinte et limitée aux très grandes villes.

2.4.4.2. - Commerces concentrés

Dans les très grandes villes, ils touchent un nombre de consommateurs beaucoup plus grand que les magasins de luxe. Dans les villes de moindre importance ils remplacent même les magasins de luxe.

La création d'un rayon fruits tropicaux a été souvent par ces grands magasins du commerce concentré conçue comme une action de promotion pour l'ensemble du magasin. En effet, le fait de posséder des articles nouveaux, qui n'existent pas ailleurs, ou à des prix très largement supérieurs est susceptible d'attirer dans le magasin des clients qui à l'occasion d'un petit achat de fruits tropicaux, ou même sans achat trouveraient l'occasion d'effectuer des achats à d'autres rayons.

Par cette conception, la rentabilité du rayon fruits tropicaux n'est pas jugée seule mais par rapport à l'ensemble de l'activité du magasin. Le fait même que ce rayon puisse ne pas être aussi intéressant que d'autres n'est pas pris en considération car il influencerait les ventes des autres rayons.

Cette conception permet de pratiquer des marges relativement faibles même pour les produits fragiles et aléatoires.

Il faut noter enfin que, dans ce type de magasins, les vendeurs sont des conseillers et peuvent donc être considérés comme des agents de promotion. Cela est à ce point vrai que nous avons pu voir que, même dans des supermarchés ou des libre-services, le rayon fruits tropicaux possédait toujours un vendeur.

2.4.4.3. - Détail traditionnel

C'est le secteur où il y a le moins de choses faites et même celui où il y a eu le plus d'initiatives malheureuses. En effet, convaincus par un grossiste ou un importateur, les détaillants traditionnels ont pu essayer de vendre des fruits tropicaux.

Connaissant mal les fruits ils ont pu difficilement expliquer à des consommateurs intéressés comment les préparer. Etant obligés de les vendre à tout prix, car ils ne pouvaient se permettre de perdre des produits achetés chers, ils ont pu éloigner des clients possibles par la vente d'un fruit peu ou trop mûr.

Cependant dès que l'information générale devient meilleure, les ventes se développent et ce circuit, qui est nous l'avons vu, encore le plus important, peut le distribuer au mieux. C'est ce qui se passe en France pour l'avocat depuis un certain temps déjà et depuis peu pour la mangue.

En conclusion de ce chapitre, nous pouvons dire qu'il y a peu d'actions de promotion. Elles sont toutes individuelles et cela s'explique par le fait qu'elles sont -sauf pour les fruits Israéliens- dûes à l'initiative des importateurs et non des producteurs.

Cependant rares ont été les initiatives d'actions de promotion qui se sont soldées par un échec. Il semblerait même que ces échecs soient plutôt dus à une action incomplète.

Il y aurait donc, dans un marché général que nous savons en expansion, à attendre des résultats très intéressants de toute initiative concertée et d'une certaine importance.

2.5. - Principaux obstacles au développement du marché des fruits tropicaux

Nous avons noté dans le chapitre précédent que les rares actions de promotion que nous avons recensées avaient pratiquement toutes donné de très bons résultats. Par contre, malheureusement, des freins très importants existent qui sont principalement :

- L'étroitesse du marché et le manque d'intérêt des agents de la distribution pour des produits difficiles à commercialiser.
- Le manque d'information ou l'information erronée.
- Les habitudes de consommation.
- La concurrence.
- Les prix.

et aussi des obstacles non négligeables tels que :

- La non organisation des producteurs.
- La subsistance de l'image d'un fruit de luxe même quand les raisons objectives n'existent plus.
- Dessaisons de vente trop courtes.
- La fragilité des fruits tropicaux.

2.5.1.- Etroitesse du marché

Il semble pour le moins paradoxal de dire que c'est l'étroitesse du marché qui est la cause de son inertie et l'un des obstacles majeurs. On peut même pousser le paradoxe encore plus loin en disant que c'est cet obstacle même qui explique le succès des actions de promotion.

En effet, et notamment pour les fruits frais, les quantités vendues sont telles que la moindre action de promotion peut parfois faire doubler les ventes sans pour cela que l'on puisse dire qu'il y ait une véritable consommation.

Ainsi le marché est encore pour tous les produits tellement restreint qu'il n'intéresse personne et ne permet pas notamment la spécialisation des importateurs qui pourrait les conduire à avoir une politique rationnelle. Si, sauf exception, les fruits tropicaux ne représentent souvent que 10 % ou même moins du chiffre d'affaires des importateurs et grossistes spécialisés dans les fruits tropicaux et moins de 10 % pour les détaillants il est difficile de penser que les agents rechercheront véritablement des moyens de développer ce secteur.

C'est sans doute parce que l'importateur français cité déjà a cru dans ces produits et qu'ils s'est spécialisé dans ces fruits que son action est cohérente et qu'elle a abouti.

Les autres importateurs sont importateurs de fruits exotiques, c'est à dire non métropolitains tels que oranges et pamplemousses ; les fruits tropicaux (autres que la banane) sont vus comme des fruits secondaires que l'on traite à l'occasion et qui sont beaucoup moins intéressants que les autres fruits exotiques car les tonnages commercialisés sont infiniment moindres. Ils sont pour de multiples raisons, notamment les prix, beaucoup plus difficiles à commercialiser.

Une mention spéciale doit être faite pour les distributeurs de dattes. La spécialisation des importateurs s'explique d'une part parce que les quantités commercialisées sont d'une certaine importance et d'autre part parce qu'il y a valeur ajoutée par reconditionnement du produit. Cette valeur ajoutée n'est pas négligeable : elle peut être estimée à 20 % environ du prix de vente au stade du gros.

L'étroitesse du marché joue, nous l'avons vu, dans le sens de la non spécialisation des importateurs qui sont alors peu intéressés par des produits secondaires pour eux.

Ce marché restreint a aussi une incidence sur les problèmes de transport, car, pour des quantités faibles, il ne peut y avoir ni réseau organisé (et cela est valable du stade de la production jusqu'à la distribution) ni conditions financières spéciales ce qui augmente encore les coûts de fruits déjà onéreux.

2.5.2.-Manque d'information

C'est là encore sans doute une autre conséquence de l'étroitesse du marché.

Encore ,aujourd'hui la plupart des fruits tropicaux sont plus particulièrement consommés par la frange des consommateurs européens qui, à l'occasion de séjours à l'étranger les ont connus et appréciés. Ces consommateurs savent comment utiliser ces fruits et les préparer de la manière la plus adaptée.

Les consommateurs occasionnels qui font un achat d'impulsion ont rarement l'information suffisante pour utiliser au mieux le fruit.

Souvent le détaillant lui-même, sauf quand il s'agit de détaillants fruitiers de luxe, ne connaît pas très bien ces fruits et ne peut donc aider vraiment le consommateur occasionnel qui souhaite faire un essai. Or un essai malheureux est très grave car il risque de rebuter pour toujours et sans raison valable un consommateur potentiel.

Si l'action d'information est nécessaire nous pouvons noter cependant que certains marchés sont plus particulièrement ouverts à des produits que d'autres car l'information y est déjà diffusée non par action de propagande des agents de la distribution, mais parce qu'il existe beaucoup de ressortissants qui ont vécu dans les pays producteurs de ces fruits.

En France, par exemple, les litchis sont plus connus qu'ailleurs car de nombreux français ayant vécu en Indochine en ont rapporté le goût des fruits locaux qu'ils ont rencontrés. La vogue des restaurants chinois est aussi une conséquence de cette situation et ces derniers ont largement contribué à faire connaître le litchi. -(en conserve).

Aux Pays-Bas, il y a une très forte consommation de noix de coco rapée parce qu'en Indonésie beaucoup de plats sont préparés avec de la noix de coco et que les Hollandais, qui y ont vécu ont rapporté cette habitude. Dans ce pays encore, le nombre de restaurants indonésiens et la vogue dont ils jouissent a permis le développement du marché de la noix de coco.

2.5.3.- Habitudes de consommation

Les habitudes de consommation peuvent être positives quand, comme nous l'avons vu plus haut, il y a eu par exemple un conditionnement de certains consommateurs ayant vécu à l'étranger. Elles peuvent être négatives quand les consommateurs, enfermés sur eux mêmes répugnent à consommer des produits "étrangers". Elles sont tout à fait différentes en ce qui concerne le frais et la conserve.

2.5.3.1. - Fruits frais

Nous avons noté précédemment que les habitudes de consommation de fruits frais ne donnaient aucune indication sur les habitudes de consommation de fruits tropicaux. Les fruits tropicaux ne représentant qu'une part très faible de la consommation globale des fruits, il n'y a aucune relation entre ces consommations. Le fait que les fruits tropicaux soient plus ou moins bien implantés sur un marché tient beaucoup plus à la connaissance qu'en ont les consommateurs qu'aux habitudes de consommation de fruits en général.

Il est vrai enfin que pour des consommations qui sont de l'ordre du gramme par an, il est plus juste de parler de consommation extraordinaire d'impulsion, plutôt que de consommation courante.

2.5.3.2. - Fruits en conserve

Pour les fruits tropicaux en conserves -c'est à dire l'ananas - la consommation n'est pas négligeable et elle a un certain rapport avec la consommation globale de fruits en conserve. Ce rapport est cependant très différent suivant les pays.

Ainsi la part de la consommation d'ananas dans la consommation globale de fruits en conserve est :

- En Allemagne de l'ordre de 32 %
- En France de l'ordre de 14 %
- Aux Pays Bas de l'ordre de 8 %

Aux Etats-Unis, les ananas en conserve représentent 10 % de la consommation totale des conserves de fruits.

Les Allemands sont de très loin les européens qui consomment le plus d'ananas, aussi bien en valeur absolue (1,250 kg contre 0,661 aux Pays Bas et 0,418 en France) qu'en pourcentage des autres fruits en conserve. Cela tient peut-être au fait que l'ananas est dans ce pays consommé aussi en cuisine et utilisé à la fois comme légume et comme un fruit.

Dans les pays de la C.E.E. nous pouvons distinguer plusieurs types de pays :

- Les pays qui ont une consommation de conserves faible en général. C'est le cas notamment de l'Italie. Le développement de la consommation de conserves devrait conduire aussi à un développement de la consommation d'ananas. Nous avons noté que l'évolution de la consommation en Italie laissait prévoir une expansion dans ce sens.

- Les pays où la consommation d'ananas représente environ 10 % de la consommation totale des conserves. Il en est ainsi de la France, des Pays - Bas et des Etats-Unis. Dans ce cas l'expansion de la consommation globale pourrait être assortie d'une expansion de la consommation de conserves d'ananas. Il pourrait aussi y avoir dans l'hypothèse d'une consommation déjà forte de conserves, et dans le cadre d'une action en faveur de la conserve d'ananas un développement de la consommation de cette dernière soit au détriment d'autres conserves soit sans développement parallèle des consommations d'autres conserves.

- Les pays enfin où la consommation de conserves en général est moyenne mais où la consommation de conserves d'ananas est déjà plus particulièrement forte et représente une part importante de la consommation globale. Il en est ainsi en Allemagne et il semble difficile de penser que l'évolution de la consommation d'ananas suivra le rythme de la consommation globale de conserves si celle-ci se développe beaucoup, ce qui n'est pas impossible car cette consommation est encore faible comparée par exemple aux consommations américaines, suisses et hollandaises.

En tout état de cause nous avons pu noter que, dans la C.E.E., c'est l'Allemagne qui a le taux d'expansion le plus fort pour la consommation de conserves d'ananas.

Il est difficile de tirer de cette comparaison des consommations une conclusion générale.

Nous pouvons cependant dire que les habitudes de consommation ne constituent pas un frein très important pour les fruits frais car il s'agit de quantités faibles. Cependant un fruit très exotique à goût particulier peut choquer un palais européen. D'autre part le frein peut provenir d'un refus de consommer des produits inconnus et exotiques.

Pour la conserve, la notion d'exotisme n'existe pas. Cependant l'attitude devant la conserve en général peut constituer un frein au développement de la consommation. Pour développer la consommation de conserves de fruits tropicaux il faudrait alors envisager presque une campagne de promotion de la conserve.

2.5.4. - Concurrence d'autres fruits

Nous avons vu que les fruits tropicaux étaient sur le marché en quantités tellement faibles qu'ils ne constituaient pas une véritable concurrence pour les autres fruits présents sur le marché.

La réciproque n'est cependant pas vraie. En effet les fruits tropicaux sont concurrencés d'une part par d'autres fruits exotiques à qualités diététiques plus adaptées à l'alimentation moderne et d'autre part par des fruits métropolitains très appréciés tels que fraises, cerises.

2.5.4.1. - Fruits à qualités diététiques adaptées à l'alimentation moderne

Il s'agit surtout là des fruits tels qu'oranges et pamplemousses qui ont de faibles teneur en sucre et possèdent de nombreuses vitamines.

La notion de diététique est très importante. Pour développer les ventes d'un fruit il est nécessaire d'axer une action dans le sens d'une mise en valeur des arguments diététiques car ils ont une force de persuasion certaine.

2.5.4.2. - Autres fruits appréciés

L'enquête a révélé que, dans tous les pays du Marché Commun dès qu'apparaissent sur le marché les fruits rouges tels que fraises, cerises, prunes, tous les autres fruits étaient abandonnés à leur profit et notamment l'ananas. Il est difficile d'aller contre cette tendance.

Il faut ajouter encore que par le développement des techniques de surgélation et de lyophilisation il risque d'y avoir concurrence de ces fruits même pendant les saisons où ils ne sont pas récoltés.

2.5.5. - Prix

Le prix serait un obstacle majeur au développement des ventes de fruits frais et peut être plus facilement surmontable avec une meilleure organisation, d'autant plus qu'une augmentation de la consommation doit conduire nécessairement à une baisse des prix. Il y a en effet une relation certaine entre la faible quantité de produits vendus et les prix et en particulier les taux de marge pratiqués.

Si les prix sont fonction de la faible quantité, ils sont aussi fonction de la fragilité de ces produits. Mais souvent cette fragilité est plus apparente que réelle et due à la lenteur relative de l'écoulement ainsi qu'à une mauvaise connaissance du fruit et de son maniement par tous les gens qui s'occupent de la vente, qu'il s'agisse des importateurs, des grossistes ou des détaillants.

2.5.5.1. - Prix de conquête

Les distributeurs français de fruits tropicaux pensent qu'une baisse de 25 % sur les prix actuellement pratiqués doit amener à étendre le marché à de nouveaux consommateurs. Il est apparu aussi qu'il y aurait un seuil de 1 dollar environ le kg, pour lequel un fruit peut être considéré comme d'un coût à peu près normal. Au delà le fruit est considéré comme un fruit cher, soit d'un coût réhibitoire, soit à n'acheter qu'en certaines circonstances spéciales.

Quels sont les fruits qui répondent à cette exigence de prix ?

Nous prendrons ici comme référence le prix au détail dans un grand magasin, et, seulement quand il n'y a pas d'autre canal de distribution, le détaillant de luxe.

2.5.5.1.1. - Ananas

L'ananas des Açores est vendu dans les différents pays du Marché Commun entre 0,8 et 1,6 dollar ; l'ananas de la Martinique de 0,6 à 1,2 dollar ; celui de Kenya et d'Afrique du Sud de 0,7 à 1,2 dollar, celui de la Côte d'Ivoire entre 0,7 et 0,9 dollar et enfin les ananas du Cameroun et du Brésil entre 0,5 et 0,6 dollar.

Compte tenu de ce que nous avons dit plus haut l'ananas, sauf peut être l'ananas des Açores qui est d'une qualité très supérieure, entre dans le cadre des fruits vendus à des prix courants. Il n'y aurait donc pas vraiment d'obstacle au développement de la vente du fruit. Il est à noter cependant que bien qu'objectivement l'ananas ne soit pas très cher il est vu encore comme un fruit de luxe d'un prix élevé.

2.5.5.1.2. - Avocat

Les avocats sont vendus entre 1,3 et 2,4 dollar le kg dans les pays du Marché Commun. En France et en Allemagne les prix varient entre 1,3 et 1,5 dollar le kg. Dans les autres pays les prix sont nettement supérieurs. L'avocat qui est au seuil du fruit cher même en France et en Allemagne devient dans les autres pays une denrée de luxe, difficilement abordable pour des consommations courantes. A titre indicatif on peut noter que c'est semblé-il en Angleterre que l'avocat serait le meilleur marché : environ 1 dollar le kg.

2.5.5.1.3. - Autres fruits tropicaux

Tous les autres fruits tropicaux sont vendus plus d'un dollar le kg. Nous pouvons noter que, comparés à la France, les prix pratiqués par les autres pays de la Communauté sont de l'ordre de 30 % supérieurs.

o

o

o

2.5.6. - Autres obstacles

2.5.6.1. - Manque d'organisation des producteurs

Ce manque d'organisation des producteurs se traduit de nombreuses manières: soit par des arrivages correspondant à des qualités variables qui risquent de rebuter et d'éloigner les consommateurs, soit par des quantités sur le marché variables en fonction de critères non objectifs et qui font que les détaillants n'ayant pas toujours de quoi s'alimenter refusent systématiquement de vendre des produits trop aléatoires, soit enfin par des prix qui ne correspondent pas toujours à une réalité mais semblent avoir été déterminés en fonction de la conquête d'un marché à une certaine occasion sans établir aucune politique à long terme. Il est certain que c'est dans ce domaine qu'il y a le plus à faire et que pour normaliser la distribution il faudra d'abord organiser la production.

2.5.6.2. - Image de fruit de luxe

Il s'agit là surtout de l'ananas qui dans certains marchés -la France notamment- est devenu un fruit courant. Il n'est pas cependant vu ainsi par les consommateurs qui l'achètent plus particulièrement pour des occasions spéciales : le dimanche et pendant les périodes de fêtes.

Il faut noter cependant (ici que si l'ananas demeure un fruit d'achat inhabituel c'est sans doute un peu dû au prix car le fruit est un peu plus cher que les autres fruits courants sur le marché et aussi, parce qu'on considère que le découpage est difficile.

Sur ce dernier point une action d'information devrait donc réduire l'obstacle puisqu'il existe une méthode simple pour découper l'ananas. Cette action a déjà été entreprise en France mais elle est trop récente pour que nous puissions essayer d'en interpréter les conséquences.

2.5.6.3. - Saison de vente trop courtes

Pour qu'un fruit devienne de consommation courante il faut qu'il soit sur le marché pendant une période assez longue. Pour certains fruits tropicaux -le litchi notamment- la saison de vente est si courte qu'ils risqueraient - pour cette raison seulement- de rester toujours limités à des ventes de quelques tonnes seulement par an.

Pour développer les ventes des fruits tropicaux d'une certaine origine il serait alors nécessaire soit de développer les méthodes d'étalement par conservation soit de rechercher d'autres pays producteurs pouvant fournir le marché à d'autres périodes et les inciter à exporter.

Il y a lieu de remarquer que l'avocat d'Israël est ainsi sur le marché à certaines périodes de l'année et que l'avocat de l'Afrique du Sud le remplace ensuite, ce qui rend présent ce fruit sur le marché pendant une longue période.

2.5.6.4. - Fragilité

Les fruits tropicaux sont apparemment plus fragiles et d'une conservation plus délicate que les autres fruits. Compte tenu du prix élevé et des risques de pertes, la fragilité constitue un nouveau frein au développement du marché.

Il faut ajouter encore que pour accentuer ce problème il n'y a pas transport de ces fruits dans les conditions les meilleures et cela dès les lieux de production.

L'enquête a révélé que du quai d'embarquement au port de débarquement 5 % des quantités étaient perdues et qu'il fallait encore estimer à 20 % la perte subie jusqu'à la consommation finale.

Ni les importateurs, ni les grossistes, ni les détaillants n'ont d'installations spéciales pour entreposer les fruits tropicaux et l'on ne sait souvent pas quelle est la meilleure manière de le faire. Il n'y a pas de véritables conditionnements pour ces produits sauf pour les ananas de la Martinique qui arrivent en boîtes présentoirs qui protègent mieux les fruits que tous les autres conditionnements utilisés jusqu'à présent. Ce conditionnement n'est pas encore adopté partout.

Nous voyons bien ici que si la fragilité des fruits constitue un obstacle il y a aussi des actions à entreprendre pour essayer de la réduire.

°

° °

Nous pouvons d'ailleurs dire en conclusion de ce chapitre que ce raisonnement est valable pour tous les obstacles. En effet, ils sont nombreux et importants et liés les uns aux autres, mais presque tous peuvent trouver des solutions et nous avons vu que toute action se traduisait par un développement du marché.

Malgré tous les obstacles que nous avons notés il y a donc lieu d'estimer qu'il est nécessaire d'encourager ou de susciter des initiatives en vue de développer le marché de ces produits.

Troisième Partie

RECOMMANDATIONS ET CONCLUSIONS

CHAPITRE 3.1.

SITUATION DE DEPART

3.1.1. -Produit

Il apparaît que la production mondiale des fruits tropicaux en particulier les ananas et les noix de coco, est loin d'être négligeable (environ 30 millions de tonnes) mais que la partie commercialisée est beaucoup moins importante (400.000 tonnes d'ananas en 1964). La part des E.A.M.A. dans cette production commercialisée est assez faible (la production des ananas représente seulement 48.000 tonnes). Il n'a pas été possible de déterminer la production mondiale de chacun des autres fruits tropicaux.

En ce qui concerne les conditions techniques de production, on constate que la plupart des fruits étudiés trouvent, dans les Etats Associés, des conditions suffisamment favorables pour qu'un développement des cultures puisse être envisagé. Les fruits les mieux placés, dans ce domaine, sont les ananas, les avocats et les noix de cajou pour lesquels on a déjà prévu une augmentation des : surfaces de culture.

Certains pays réunissent actuellement les conditions essentielles pour commercialiser et exporter une grande partie de leur production ; ainsi, la Côte d'Ivoire a exporté, en 1965, près de 75 % de sa production d'ananas, sous forme de fruits frais, de fruits conservés et de jus.

Malheureusement, dans la plupart des E.A.M.A., même quand la production existe, le transport et la commercialisation sont peu ou pas organisés.

Les problèmes de conservation, de manutention et d'emballages sont posés et des solutions sont suggérées. Malheureusement, presque toujours, les moyens manquent.

Les conditions économiques semblent être plus favorables pour les fruits à destination du marché français que pour les fruits destinés aux marchés du Bénélux, de l'Allemagne ou de l'Italie. Une étude du coût du transport laisse apparaître une incohérence complète. Le coût est très difficile à décomposer et varie sensiblement d'un mois à l'autre. Cela peut s'expliquer par les faibles quantités transportées qui ne permettent pas d'obtenir des prix de transport intéressants et cela tient, également, à l'inorganisation signalée ci-dessus.

3.1.2. - Marché

3.1.2.1. - Approvisionnement

Les tableaux ci-après indiquent, pour l'année 1966, les quantités et les valeurs de fruits tropicaux qui sont entrées dans le Marché Commun.

La France et les Pays-Bas ont déjà publié les chiffres de 12 mois de 1966.

Pour l'U.E.B.L. et l'Allemagne, nous n'avons pu obtenir respectivement que 9 et 11 mois. Les statistiques complètes seront publiées dans le cours du mois d'avril 1967.

L'Italie, enfin, a publié 10 mois de 1966. Les deux derniers mois seront publiés vers juin 1967.

Les fruits tropicaux ont pénétré inégalement sur les différents marchés de la C.E.E.

La France est, dans le domaine du fruit frais, le marché le plus intéressant et le plus facile à conquérir car les fruits y sont mieux connus qu'ailleurs.

Dans l'U.E.B.L., les ananas, **avocats** et mangues sont en développement. Les autres fruits tropicaux sont présents très accidentellement sur le marché et on ne peut parler encore de commercialisation.

En Allemagne et aux Pays-Bas, le marché de l'ananas, surtout, ne montre pas de tendance significative. En effet, on y achète traditionnellement des ananas du Brésil, de qualité inférieure, et à ceux-ci, quoique peu chers, on préfère pourtant les ananas en boîte, de meilleur goût, de qualité constante et de préparation plus facile. Pour les autres fruits la tendance à la croissance est plus nette (sauf peut-être en 1966), mais les quantités restent faibles.

En Italie, enfin, le marché est en train de s'ouvrir pour l'ananas. Jusqu'à présent, les importations d'ananas étaient fortement contingentées par des mesures phyto-sanitaires ; celles-ci ont été appliquées dans le passé durant de nombreux mois de l'année : cette période d'interdiction a été progressivement réduite. Quant aux autres fruits, ils ont encore peu pénétrés sur le marché, sauf la datte qui donne lieu à un reconditionnement.

Pour la conserve, l'Allemagne détient les records en matière de consommation d'ananas en boîte et la France en matière de jus d'ananas. Mais y a encore beaucoup à faire dans ce domaine car les consommations européennes sont assez éloignées des consommations américaines.

LE MARCHÉ DES FRUITS TROPICAUX DANS LA C.E.E. EN 1966 (IMPORT. BRUTES)

	FRANCE				PAYS - BAS								
	1965		1966		1965		1966						
	T.	1000 U.C.	T.	1000 U.C.	T.	1000 U.C.	T.	1000 U.C.					
Ananas frais	8.419	2.775,8	10.945,2	3.366,2	160	44,192	116,7	40,426					
Dattes	15.302	5.400,4	6.545(1)	2.135	456	198,587	499	209					
Noix de coco	3.303	935	2.048(1)	584	3.956	1.412,486	4.177	1.340					
Noix de cajou	700	733,8	328(1)	364	463	479,759	576	624					
Avocats	}	}	821	507,6	}	}	}	}					
Mangues			715	453,8					167	125,4	22	14,638	31
Autres fruits tropicaux				16					13,5				
Conserves d'ananas	20.494	7.977,4	23.281	9.200,3	8.065	2.200,720	10.215	2.758					
Jus d'ananas	9.276	2.219,4	10.243	2.249,5	850	-	207,3	58,444					

(1) 9 mois

LE MARCHE DES FRUITS TROPICAUX DANS LA C.E.E. EN 1966 (IMPORT. BRUTES)

	U. E. B. L.				ALLEMAGNE R. F.			
	1965 (12 mois)		1966 (9 mois)		1965 (12 mois)		1966 (11 mois)	
	T.	1000 U.C.	T.	1000 U.C.	T.	1000 U.C.	T.	1000 U.C.
Ananas frais	245	125,0	242,3	118,9	2.161	713,2	1.649,8	556,0
Dattes	1.350	521,8	668,3	252,1	7.228	1.863,0	3.960,9	1.482
Noix de coco	2.055	701,4	1.314,9	435,1	2.514
Noix de cajou	184	145,0	200,1	157	1.072
Avocats								
Mangues	20,8	15,0	19,8	17,8	57	50,2	67,6	60,5
Autres fruits tropicaux								
Conserves d'ananas	6.582	1.878,6	6.702,8	1.922,6	72.377	18.644,2	53.407,9	13.575
Jus d'ananas	700	-	664,6	152,2	1.400	-	1.097,2	240,5

LE MARCHE DES FRUITS TROPICAUX
DANS LA C.E.E. EN 1966
 (IMPORT. BRUTES)

	ITALIE			
	1965		1966 (10 mois)	
	T.	1000 U.C.	T.	1000 U.C.
Ananas frais	597,2	246,0	523,6	196,8
Dattes	5.380,1	1.647,5	8.169,7	1.645
Noix de coco	1.711,6	224,6	1.544,6	315
Noix de cajou	424,5	172,3	300,0	124
Autres fruits tropicaux	14	11,5	5,5	3,3
Conserves d'ananas	3.557 (1)	...	2.020,7	607
Jus d'ananas	1.000 (1)	...	268,5	57,9

(1) Estimation

Cependant, à la fin de ce paragraphe, il est nécessaire de remarquer que nous nous trouvons, pour ces produits, dans un marché qui a des possibilités d'expansion dans tous les pays de la C.E.E. Seules, les dattes ne sont peut-être pas destinées à se développer dans le futur. Il y aurait lieu, à ce sujet, de faire en sorte que les consommateurs ne se détournent pas de ce fruit, pour des raisons de mauvaise qualité, par exemple.

3.1.2.2. - Structure de la distribution

L'organigramme de la distribution est le même dans les six pays du Marché Commun et les agents sont de même type. Ainsi, nous trouvons toujours le schéma suivant :

- . importateur ou agent du producteur,
- . grossiste,
- . commerce de détail :
 - (commerce concentré
 - (détaillants de luxe
 - (détaillants de quartier.

Les relations entre les différents agents sont aussi les mêmes. Il n'y a jamais de contrat entre les exportateurs et les importateurs -ces derniers jouant le rôle de commissionnaires.

Les grossistes ont partout des liens très étroits avec les importateurs : ils ne sont souvent qu'une émanation juridique distincte de ces derniers, pour des raisons d'opportunité économique (notamment émarger au titre de l'importateur et au titre du grossiste pour une seule opération). Le commerce de détail, au contraire, est distinct à la fois du grossiste et de l'importateur. On trouve, sur tous les marchés, des circuits courts ne passant pas par l'intermédiaire des grossistes (c'est notamment le cas pour les fruits en conserve quand il y a, dans le pays, un agent du producteur).

Evidemment, le degré d'évolution des circuits est différent suivant les marchés et cela a des répercussions sur la distribution des fruits tropicaux, notamment en ce qui concerne l'importance de certains agents. Ainsi, en Allemagne Fédérale, où le commerce concentré représente une part importante de la distribution (40 % du chiffre d'affaires), ce sont les directeurs de ces Entreprises et non les importateurs qui sont le véritable centre moteur.

En tout état de cause, si l'initiative d'importer un produit ne vient pas directement de l'importateur, elle peut lui être demandée par un agent important, tel un directeur de chaîne.

Nous avons d'ailleurs pu constater qu'en Allemagne les importateurs sont plus préoccupés de produits à gros débit et s'adaptant à une distribution massive, c'est à dire faciles à vendre en libre-service (produits calibrés, conditionnés et emballés d'une manière normalisée) plutôt que de produits nouveaux, à vente aléatoire.

L'intérêt des ventes des fruits tropicaux a été démontré en France où un importateur, dynamique, conscient de la force représentée par le circuit du commerce concentré, a agi dans ce sens, en amenant un certain nombre de Grands Magasins à ouvrir un rayon "fruits tropicaux". La rentabilité de ce nouveau rayon est parfois seulement indirecte mais extrêmement intéressante car ce rayon draine vers lui une clientèle nouvelle susceptible d'acheter dans tous les autres rayons. Ce bénéfice est sans doute plus important que celui que procure réellement le rayon "fruits tropicaux".

Cet exemple illustre encore l'importance que peut prendre, dans la promotion de ces fruits, un agent dynamique quand il a la taille suffisante pour entreprendre une action d'une certaine importance.

Nous pouvons retenir que, sur tous les marchés, les agents les plus importants sont les importateurs et les circuits de distribution du commerce concentré. Il ne faut pas oublier, toutefois, que ce sont les détaillants de luxe qui lancent ces fruits. Ces fruits sont vus d'abord comme rares, exotiques et satisfont un certain snobisme. C'est donc par ce dernier circuit qu'il faut faire pénétrer un tel produit sur le marché ; le commerce concentré pouvant d'ailleurs jouer le même rôle simultanément.

Enfin, nous ne devons pas négliger le détail traditionnel car, dans les cinq autres pays du Marché Commun, excepté en Allemagne, il est encore prépondérant.

Cependant, ce secteur est le plus difficile à atteindre car, pour distribuer ces fruits par ce circuit, il faut qu'ils soient sans risque, c'est à dire connus, peu susceptibles d'endommagement et enfin, par dessus tout, peu chers.

Ainsi, il n'y a pas, dans tous les pays où nous avons effectué l'enquête, de marché complètement fermé à ces fruits.

3.1.2.3. - Consommation

Là encore, toutes choses égales d'ailleurs, nous trouvons des habitudes communes à tous les marchés.

Les fruits tropicaux, dans leur ensemble, même l'ananas, mais évidemment à des degrés variables, sont des consommations relativement exceptionnelles : les achats ont lieu plus particulièrement en fin de semaine et en période de fêtes. Cela explique pourquoi, bien que nous nous trouvions en présence de deux types de marchés, les uns à forte consommation de fruits frais (Allemagne et Italie avec près de 90 kgs de fruits frais par personne et par an), et les autres à consommation moindre (moins de 60 kgs), nous n'avons pu retenir de relation directe entre consommation totale de fruits et consommation de fruits tropicaux.

Cette constatation, valable pour le fruit frais, n'est pas exacte quand il s'agit de conserves. En effet, on remarque que la consommation des conserves d'ananas croît régulièrement dans cinq pays de la Communauté (on ne connaît pas les chiffres italiens) et suivant une tendance assez semblable dans chacun des pays.

Bien que le pourcentage d'ananas en conserve dans la consommation totale de conserves de fruits soit plus ou moins fort selon les pays et varie de 3 % (Italie) à 30 % (Allemagne), nous pouvons, néanmoins, avancer ici que la consommation de conserves d'ananas suivra l'évolution générale de la consommation totale de conserves.

La tendance pourra être plus forte si, évidemment, une action est faite pour promouvoir la consommation d'ananas.

En tout état de cause, nous pouvons retenir que le marché des conserves, dans la C.E.E., est encore loin d'être saturé et est destiné à se développer.

La position de l'ananas en conserve doit donc pouvoir s'améliorer fortement dans les prochaines années. Il ne faut cependant pas négliger que, si le marché est en expansion, les producteurs ne sont pas nécessairement assurés de leurs débouchés.

En effet, il faut tenir compte du grand développement de la production mondiale et de producteurs concurrents des E.A.M.A. qui sont très dynamiques.

3.1.2.4. - Actions de promotion

Les actions de promotion sont rares, dues en majorité à des initiatives isolées, sauf dans le cas d'Israël qui, avec l'aide de son service commercial, a établi une politique de promotion cohérente dans chacun des pays clients. Nous pouvons retenir, cependant, que chaque fois qu'il y a eu un effort pour faire connaître les fruits tropicaux, cet effort a été couronné de succès. En outre, nous pouvons remarquer que le marché est en expansion malgré des actions de promotion quasi-inexistantes. Il est donc possible d'affirmer qu'une véritable action de promotion bien conduite pourrait accélérer la tendance et contribuer grandement à améliorer les débouchés des E.A.M.A. dans le domaine des fruits tropicaux.

3.1.2.5. - Obstacles au développement du marché

Les obstacles au développement du marché sont certes nombreux mais ils sont en général dûs à des carences d'organisation plutôt qu'à un refus des consommateurs. S'il est difficile d'admettre pour un des produits ayant fait l'objet de notre étude un développement égal à celui qu'ont connu des fruits tels que la banane, l'orange ou le pamplemousse, il y a encore beaucoup à faire pour atteindre les consommations américaines, par exemple. Or, en principe, il n'y a aucune raison pour que les consommations européennes ne se développent pas de la même manière que les consommations américaines, si un certain nombre d'obstacles tombent, notamment s'il y a meilleure information, baisse des prix, amélioration de la distribution.

L'étude ne prévoyait pas d'enquêtes auprès des consommateurs mais il semblerait -à quelques exceptions près- notamment aux Pays-Bas, que ces fruits seraient bien acceptés.

Cette hypothèse confirmée, nous sommes à peu près sûrs, les obstacles que nous avons recensés étant relatifs, qu'il y a beaucoup à faire -certes- pour les vaincre, mais qu'il est possible de développer beaucoup les consommations de fruits tropicaux sur les marchés de la C.E.E.

CHAPITRE 3.2.

PROSPECTIVE GENERALE

Malgré les faibles quantités importées, la méconnaissance du marché, l'inertie de la distribution, les fruits tropicaux sont appelés à se développer.

En effet, un certain nombre de facteurs, repris ci-dessous, incitent à entreprendre une action, dont on peut espérer le succès, sans toutefois dissimuler un facteur limitatif important qui est la faible part prise par les E.A.M.A. dans le marché des fruits tropicaux.

3.2.1. - Facteurs positifs

3.2.1.1. - Le niveau de consommation américaine par tête

Pour plusieurs de ces fruits, la consommation par tête est particulièrement élevée et atteint des chiffres nettement supérieurs à ceux du marché européen. Si, certes, les consommations européennes ne doivent pas précisément se calquer sur celles du marché américain, il est logique de penser qu'elles s'en rapprocheront.

L'intérêt des E.A.M.A. dans l'augmentation de la consommation de fruits tropicaux est évident.

Ainsi, alors que la valeur d'exportation des fruits tropicaux des Pays Associés s'élève actuellement à environ 6 millions d'UC, quelques calculs rapides et approximatifs indiqueraient que, si la C.E.E. atteignait les niveaux de consommation américains et se fournissait pour moitié dans les Pays Associés, le marché ouvert à ces derniers, serait, en prix CAF, des

- 3 millions d'UC pour l'ananas frais,
- plus de 30 millions d'UC pour l'ananas en conserve,
- 25 millions d'UC pour le jus d'ananas,
- 12 millions d'UC pour l'avocat.

Tous ces chiffres peuvent se comparer utilement à un total actuel d'exportation des E.A.M.A./de 700 à 800 millions d'UC.
/vers la C.E.E.

3.2.1.2. - Les prix actuellement pratiqués par les Etats Associés sur le marché de la C.E.E.

Alors que leurs productions sont relativement faibles, les E.A.M.A. sont cependant bien placés en matière de prix par rapport aux autres pays exportateurs. Seul parmi tous les fruits, l'ananas du Brésil a des prix nettement en-dessous des leurs, mais il s'agit d'un fruit assez différent et d'une qualité inférieure. On peut aussi espérer que les Pays Associés trouveront dans des débouchés accrus, la possibilité de baisser encore leurs prix, ce qui permettrait d'affirmer leurs positions commerciales ; ceci sera d'autant plus nécessaire que la plupart de ces fruits sont chers et considérés comme fruits de luxe et que des baisses raisonnables les rapprocheraient des prix des fruits tropicaux classiques. Un développement des consommations permettrait aussi aux distributeurs européens de ramener leurs marges sur ces fruits à un niveau proche de celles pratiquées sur les fruits européens.

Le tableau ci-dessous reprend les comparaisons entre les marges des fruits européens et celles des fruits tropicaux.

Tableau 3.2.1.2.

Décomposition du prix de vente d'un fruit européen et d'un fruit tropical (en %)

1965	Achat au produc.	Embal.	Transp.	TVA taxes diverses	Coût (1) de la distr.	Prix à la vente
Pêches des Pyrénées Orientales	37	9	10	7	37	100
Ananas de Côte d'Ivoire	7	15	18	6	54	100

(1) Y compris les pertes.

On retiendra de ce tableau que la valeur d'achat du fruit européen représente plus du tiers du prix de vente alors que celle de l'ananas ne représente que 7 % du prix de vente.

On retiendra également que le coût du transport est, proportionnellement du même poids pour les deux fruits : 10 % du prix de vente de la pêche pour le transport Pyrénées-Paris, 18 % du prix de l'ananas pour le transport, par bateau, depuis Abidjan jusqu'aux Halles de Paris.

On retiendra, en outre, que le coût de la distribution, c'est à dire les marges de l'importateur, du grossiste et du détaillant, est en moyenne 50 % plus élevé pour l'ananas que pour la pêche.

Enfin, on tiendra compte que les chiffres du tableau sont des pourcentages et qu'en valeur absolue, le prix d'un kilogramme d'ananas est environ égal à 2,5 fois le prix du kilogramme de pêches.

3.2.1.3. - Les actions de promotion

Il s'agit là d'un facteur encourageant : la plupart des actions de promotion, tendant à faire connaître les fruits tropicaux, se sont révélées facilement bénéfiques, même lorsque les moyens engagés étaient limités. Le résultat de la promotion tient surtout à la personnalité du promoteur. Le développement de la consommation d'avocats en France en témoigne.

3.2.2. - Facteurs négatifs

Il n'y en a qu'un, mais il n'est pas négligeable : pour la plupart des fruits, les Etats Associés ne représentent qu'une part très faible des tonnages commercialisés dans la C.E.E.

En outre, on sait que les E.A.M.A. ne produisent que 2 % environ de la production mondiale d'ananas ; la production d'avocats des seuls Etats-Unis est égale à 70 fois celle des E.A.M.A.

Le problème de la production est primordial car, à l'origine même du marché. Toutes les actions au niveau de la consommation, si elles ne sont précédées par un développement de la production, ne feraient que favoriser la concurrence.

Il est à noter néanmoins que déjà un certain nombre d'Etats Associés se sont préoccupés de ce problème et, avec l'aide d'organismes internationaux (F.E.D.) et nationaux (F.A.C. et I.F.A.C.) ont mis en oeuvre un certain nombre de plans de développement. Ces derniers sont encore insuffisants, au stade actuel, mais si les résultats sont satisfaisants, permettront d'envisager un effort accru de production des différents fruits.

CHAPITRE 3.3.

RECOMMANDATIONS GENERALES

Un premier élément apparaît indispensable : créer une structure adaptée commune aux divers Etats Associés.

En effet, une action dispersée des divers Etats Associés serait coûteuse et peut-être inutile : on ne peut pas espérer que chaque Etat puisse financer seul une action efficace ; de plus, il paraît souhaitable de spécialiser les efforts de manière à faciliter le franchissement des seuils de production et de rentabilité.

Enfin, l'action commune aura pour but d'éviter les actions dispersées et désordonnées et notamment de décider des actions prioritaires.

L'autorité coordinatrice qui pourrait être une émanation du Conseil d'Association, aurait comme objets essentiels :

- de susciter, de la part des Etats Associés et d'Entreprises privées, des projets de culture ou de transformation (conserveries, par exemple),
- de prendre des décisions concernant les propositions et d'effectuer une répartition géographique des tâches,
- de contrôler le fonctionnement d'organismes de normalisation, de contrôle de qualité, etc...,
- de se tenir en relation avec les Instituts spécialisés et de leur indiquer les besoins ; éventuellement, de lancer par le biais de ces Instituts ou par d'autres moyens certaines des études dont l'intérêt sera décrit ci-après,
- de donner des instructions générales à un Organisme d'Action Commerciale commun aux Etats Associés,
- d'examiner les problèmes douaniers et fiscaux.

3.3.1. - Il convient tout d'abord de susciter les projets

On peut penser qu'un raisonnement technico - économique permettrait de définir ces projets ; un examen plus attentif montre que les fruits peuvent être cultivés sur de très larges zones alors que les consommations les plus optimistes correspondent à des quantités produites sur de faibles surfaces de cultures.

Un micro-climat, des ressources en eau, etc... peuvent favoriser une implantation dans une région considérée comme relativement peu favorable.

Finalement, des facteurs tels que la présence de moyens de transports et une population habituée à une culture soignée seront des facteurs dominants.

Il paraît donc souhaitable de "chercher de tels projets".

Les projets de développement répertoriés dans l'annexe à la Première Partie, constituent une première étape. Mais cela est évidemment insuffisant, car chaque Etat concerné n'a devant lui au mieux qu'une solution. Les promoteurs de ces projets, quant à eux, ont tendance à essayer d'obtenir de ces Etats ou de la C.E.E. des avantages maximum plutôt que raisonnables. Par ailleurs, en faisant supporter les risques par des Organismes publics, ils voient la possibilité soit d'échapper à des périodes d'essais à moyenne échelle, soit de ne pas rechercher la solution la plus économique.

Mais ceci ne doit pas être pris comme prétexte unique pour repousser certains projets déjà déposés et peut-être un peu coûteux, mais qui auraient pour effet d'amorcer les mouvements et de tester des solutions.

Il serait donc nécessaire d'envisager une politique active de démarchage d'investisseurs potentiels. Cette politique pourrait être réalisée par l'animateur que nous définissons plus loin.

Il convient de souligner que ce démarchage devrait être, a priori, plus fructueux dans le domaine des fruits en conserves. Il serait judicieux, à ce sujet, d'envisager une étude de factibilité des conserves, en particulier lier les problèmes d'implantation d'une telle usine non pas seulement à la présence du fruit dans le pays mais également à l'existence du sucre pour composer le sirop, par exemple. Madagascar et le Congo Brazza paraissent particulièrement bien placés dans ce domaine.

3.3.2.-Le problème du choix entre les diverses propositions demeure et sera très important. En effet, étant donné les tailles minimum vraiment rentables, il ne sera pas possible, au moins au début, de faire tout partout. En outre, comme on ne disposera, pour les actions, que de ressources limitées en hommes et en capitaux, il conviendra de rechercher les actions les plus efficaces.

Pour résumer ce point, disons qu'il se ramène à souhaiter qu'en dehors des décisions fondées sur les mérites propres, pris individuellement, il conviendra de replacer ces projets dans le cadre géographique de l'ensemble des Pays Associés et dans le cadre économique du marché disponible.

3.3.3.-Il est de constatation courante que le lancement d'un produit sur le marché implique une certaine standardisation. Celle-ci porte à la fois sur les variétés et les calibres. Pour mieux déterminer les normes souhaitables, des enquêtes directes auprès des consommateurs ainsi que des études techniques (portant en particulier sur la fragilité des fruits) seraient nécessaires.

Néanmoins, l'étude du réseau de distribution a permis de détecter certaines préférences qui restent à vérifier :

- les variétés

- (ananas : Cayenne Lisse
- (avocats : race antillaise
- (mangues : variétés Julie et Amélie

- les calibres

- (ananas : 1.000 - 1.250 g
- (avocats : 250 - 300 g environ
- (mangues : 250 - 300 g environ

Il ne s'agit pas forcément de se limiter trop étroitement : un nombre restreint de ces standardisations est possible (petits et gros fruits, 2 ou 3 variétés, etc...).

Cette standardisation est la base préalable à toute publicité. Les variétés, comme nous l'avons indiqué dans le corps du rapport, devront être choisies en tenant compte non seulement du produit, mais aussi du marché. Ainsi, la France souhaite des ananas Cayennes Lisse, calibrés autour de 1.250 g. En U.E.B.L., on préfère des ananas dont le poids moyen tourne autour de 2 kgs.

Seule une enquête de consommation, dont une des formes pourrait être le micro-marché que nous recommandons dans le chapitre suivant, permettra de préciser avec certitude les variétés et les calibres appréciés dans chacun des marchés.

L'effort de standardisation devra porter principalement sur les conditionnements, les dénominations autorisées, les conditions phytosanitaires, les conditions de manutention et de conservation.

Il serait souhaitable, à ce propos, que les Etats Associés désignent un représentant commun susceptible de faire connaître leur point de vue dans les discussions internationales et de leur transmettre les décisions prises.

Même si les quantités en cause restent faibles, un effort de décomposition et d'harmonisation des rubriques douanières doit être fait.

Pour la qualité, il paraît indispensable de créer un label qui nous paraît devoir être un label commun à tous les Etats Associés ou à un fort groupe d'entre eux (label OCAM ou Entente, etc).

3.3.4. - Les Instituts spécialisés au premier rang desquels il convient de placer l'Institut de Recherche Fruitière pour l'Outre-Mer de Paris ont joué un rôle important dans la connaissance et la diffusion de ces fruits, mais leur nature a fait qu'ils ont accordé l'essentiel de leur attention aux problèmes techniques.

Encore faudrait-il leur préciser certains besoins, les coordonner entre eux, développer leurs actions de recherche, de pépinières communes, etc... Les problèmes de motivation du public dans l'acceptation de tel ou tel fruit ou même de telle ou telle variété ont été, en général, laissés de côté. Il n'est certes pas possible, pour des fruits si mal connus, de se livrer à des études de marché classiques, mais les chances relatives de pénétration des divers produits sur le marché européen devraient être étudiées par des enquêtes auprès des consommateurs : motivation des consommateurs actuels, tests de produits sur des échantillons représentatifs de la population.

3.3.5. - Une promotion commerciale efficace implique l'existence d'une représentation commerciale commune aux Etats Associés et très active. En effet, on ne peut se reposer sur des initiatives du circuit commercial actuel pour qui ces fruits sont vraiment trop marginaux et pour lequel il n'est pas prêt à consacrer des efforts suffisants (à une exception près). Plusieurs solutions sont possibles : ou bien, les Etats Associés s'adressent à une entreprise européenne spécialisée, ou bien, ils désignent une personnalité africaine ou européenne possédant le dynamisme (et les capacités linguistiques) nécessaire.

3.3.6. - La fiscalité, sous ses formes douanières et autres, semble être le résultat d'une superposition de réglementations particulières à buts multiples et de décisions exceptionnelles dont on ne semble jamais avoir regardé les conséquences combinées ; l'importance des éléments non-douaniers est souvent primordiale.

CHAPITRE 3.4.

DESCRIPTION ET EVALUATION DES MESURES A PRENDRE

Dans ce qui précède, on a essayé de définir les grandes lignes des mesures à prendre ; ci-dessous, nous allons reprendre successivement, d'une manière plus détaillée, les diverses actions concrètes qu'à notre sens il importe d'entreprendre.

3.4.1.-Mesures prioritaires

3.4.1.1. - Information générale des Etats Membres et Associés

Comme nous l'avons indiqué plus haut dans les recommandations, les autorités compétentes des Etats Membres et Associés semblent ignorer l'intérêt de ces fruits et la place qu'ils pourraient prendre dans les échanges. Il est donc recommandé de leur communiquer le présent document, peut-être avec une courte note de synthèse.

3.4.1.2. - Désignation d'un organe ad hoc

Le Comité d'Association et ses organes spécialisés ont déjà eu l'occasion, ainsi que les Services de la Commission, de se pencher sur les problèmes proprement "gouvernementaux" que posent ces produits. Par contre, les problèmes plus spécialement commerciaux sont, semble-t-il, laissés à l'initiative des producteurs. Néanmoins, le groupe mixte d'experts -chargé d'étudier les problèmes d'écoulement des produits tropicaux- créé en avril 1966, permettra sans doute, lorsqu'il présentera ses conclusions, de suggérer aux producteurs des Etats Associés diverses mesures destinées à accroître leurs expéditions vers la C.E.E. La Commission, pour sa part, nous paraît pouvoir difficilement s'engager directement dans une action d'un tel type qui comprendra des contacts avec les réseaux de distribution, avec les investisseurs potentiels, etc... Cependant, elle pourra vraisemblablement faciliter les rencontres et suggérer des améliorations.

Des actions de chacune des Ambassades des Etats Associés dans chacun des Etats membres nous paraissent inefficaces et susceptibles de créer la confusion dans l'esprit des interlocuteurs. Ne pourrait-on suggérer aux Etats Associés de choisir parmi leurs ambassadeurs en Europe, un "Monsieur Fruit" qui se chargerait de ces démarches (il pourrait y avoir de la même manière un "Monsieur Viande", un "Monsieur Banane", etc... de façon à assurer une certaine répartition des tâches entre Etats). Il devrait être choisi parmi les ambassadeurs dynamiques, ayant des connaissances linguistiques suffisantes et un bon contact).

Les Ambassadeurs des Etats Associés pourraient, quant à eux, se réunir pour constituer l'Etat-Major d'un bureau de commercialisation qui, pourrait être assisté d'experts, éventuellement fournis par l'assistance technique.

3.4.1.3. - Classification statistique

Comme il a été vu dans la seconde partie du rapport, la France et l'Allemagne ont créé des rubriques : avocats et mangues dans la catégorie fruits frais depuis le début de l'année 1966. Il serait bon qu'il soit demandé aux autres Etats d'en faire de même et à tous les Etats de rajouter une rubrique "litchi". Pour les conserves, le problème est plus complexe, car les quantités sont encore très faibles et des mélanges de fruits existant ; il semble néanmoins que, dès maintenant, il soit souhaitable de créer soit une rubrique "consERVE de litchi", soit une rubrique "consERVE de mangue, avocat, goyave et litchi". Mais il conviendrait de s'informer (ce qui dépasserait le cadre de notre étude) sur les projets à long terme des gouvernements et de la Commission concernant les autres fruits en conserve qui, à l'heure actuelle, sont fort peu distingués.

3.4.1.4. - Droits de douane et fiscalité

Tout d'abord, en ce qui concerne les droits sur le sucre incorporé dans les conserves, une solution commune et un taux de taxation devraient être recherchés. Ce taux devrait normalement être plus bas pour les produits originaires des Etats Associés que pour ceux des pays tiers puisque les E.A.M.A. sont en train de mettre en place un système de marché protégé du sucre et ne semblent pas en mesure d'introduire, par l'intermédiaire des conserves, du sucre à un prix de dumping dans la C.E.E.

En ce qui concerne les taxes indirectes, une harmonisation entre les Etats Membres de la C.E.E. ne semble pas pouvoir précéder des accords d'ensemble sur les fruits et conserves produits à l'intérieur de la Communauté. Il est nécessaire que les problèmes particuliers aux associés ne soient pas négligés.

Plus généralement, la double taxation indirecte, c'est à dire la taxation à la sortie du pays exportateur et la taxation à l'entrée du pays consommateur, devrait être évitée dans les échanges entre Etats Membres et Etats Associés. Ce problème dépassait, dans une très large mesure, le cadre de cette étude mais, si cela n'a déjà été fait, nous recommandons qu'il soit examiné.

3.4.1.5. - Création d'un label EAMA et d'un contrôle de qualité

La création d'un tel label est la base nécessaire de toute action promotionnelle ultérieure. Il nous semble que le double label ne doit pas nécessairement être exclu (par exemple, ananas E.A.M.A. et Côte d'Ivoire) ; toutefois, étant donné la faible quantité des produits commercialisés, ce label devrait être commun à tous les E.A.M.A. En ce qui concerne les produits, un label commun à tous les produits alimentaires d'origine végétale, ou plus simplement aux fruits et légumes, nous paraît à

recommander. Mais ce label n'aura de sens que s'il est très étroitement contrôlé ; en particulier, en ce qui regarde les fruits frais, étant donné l'étroitesse du marché et l'importance des pertes, il est parfois difficile de partager la responsabilité du mauvais état d'un produit entre producteur et distributeur. Il paraît donc nécessaire que le label ne couvre pas seulement le produit (apparence, état, calibre, qualités phytosanitaires, etc...) mais l'ensemble produit-réseau de distribution : il faudrait donc que le label ne puisse être utilisé sur le produit que dans des réseaux contrôlés, pouvant bénéficier en échange de l'action de promotion.

On pourrait donc envisager par la suite, étant donné l'importance de ne pas "gâcher" le marché, des conditions préférentielles à l'exportation pour les fruits sous label (cf. intégration du marché communautaire des fruits et légumes commencée pour les produits de première qualité).

Une première tentative de mise en place de ce système de label pourrait être envisagée par exemple sur l'ananas frais de Côte d'Ivoire pour être étendue d'abord à d'autres pays et ensuite, à d'autres produits. La tâche de contrôle au départ et d'attribution du label aux meilleurs fruits pourrait être confiée aux autorités gouvernementales sous-réserve d'accord, entre les pays producteurs, sur des normes. La tâche de contrôle de la distribution en Europe pourrait être sous-traitée par le "Monsieur Fruit" dont nous parlions précédemment à une ou des Sociétés spécialisées.

Nous précisons, en annexe, les différentes formes que pourraient prendre ces sociétés spécialisées et le coût que représenterait un tel contrôle, sur le marché français par exemple.

3.4.1.6. - Présence des E.A.M.A. dans les foires commerciales

Découlant de ce qui précède, il y aurait lieu de prévoir, lors des foires commerciales internationales, un groupement des fruits tropicaux dans un stand identifié par le sigle E.A.M.A. ou bien, par le label qui aura été choisi. Ceci est à comprendre dans les attributions de l'organe de commercialisation défini ci-dessus.

3.4.1.7. - Utiliser la France comme centre de réception des fruits

L'étude des coûts de transport des fruits tropicaux a montré que les prix étaient souvent inférieurs, lorsque les fruits voyageaient d'Abidjan à Paris plutôt que d'Abidjan à Hambourg.

Ces différences sont souvent du simple au double, parfois du simple au triple (cf. paragraphe 1.2.2.2.2.).

On pourrait, dès lors, imaginer de réceptionner tous les fruits tropicaux par exemple à l'aéroport de Paris-Le Bourget, pour les transports avions, à Marseille et à Dieppe, pour les transports bateau et de les distribuer vers le Bénélux, l'Allemagne, l'Italie.

Cela permettrait, pour la partie la plus coûteuse du transport, de grouper les quantités et d'obtenir des prix plus intéressants. L'éclatement à partir de la France pourrait se faire, soit par camions réfrigérés, soit par avions cargos.

Il y aurait lieu de faire une étude plus approfondie sur les moyens d'envisager ce système, fondé sur l'existence d'autres trafics déjà importants. Une telle étude dépassait largement, par son ampleur, le cadre de notre contrat avec la C.E.E. Au surplus, un tel système n'aurait certainement qu'un caractère provisoire, de nature à favoriser, dans une première étape et dans les Etats-membres autres que la France, la pénétration de fruits tropicaux peu connus.

Pour le transport du pays producteur au pays consommateur, il serait judicieux de s'inspirer du transport de la banane qui devrait également faire l'objet d'une étude approfondie.

3.4.1.8. - Utiliser le circuit des débits de boissons

Ainsi qu'on l'a vu en France, le canal des débits de boissons a beaucoup contribué à développer la consommation des jus d'ananas. Actuellement, un petit nombre de cafés, restaurants, distribuent des jus de fruits, dans les autres pays du Marché Commun. Mais il y aurait lieu de développer ce mode de distribution avec l'aide des importateurs et des fabricants de jus de fruits, lesquels, bien souvent, sont liés par contrat, à un certain nombre de points de vente. De rapides et bons résultats peuvent être attendus d'une telle action.

3.4.1.9. - Création de micro-marchés européens

Pour étudier le comportement actuel et potentiel du consommateur devant ces produits, et donc orienter les actions ultérieures, deux solutions sont techniquement possibles. L'une consiste à effectuer séparément des études diffuses relatives à chaque point particulier (goût, habitude, attitude, efficacité de la publicité) et portant sur l'ensemble de la C.E.E. ou d'un pays, l'autre consiste à "mettre le paquet" sur une aire géographique restreinte, à y effectuer les divers tests et mesures de façon à bien tenir compte des réactions mutuelles. Cette dernière méthode correspond aux techniques les plus récentes en ce domaine, et nous a paru particulièrement adaptée à des produits peu connus : c'est donc celle que nous avons retenue, et dont nous développons les modalités en annexe.

3.4.2.-Mesures à prendre ultérieurement

Il est bien évident que la mise en place d'un marché des fruits tropicaux en provenance des Etats Associés sera une opération longue d'une part, parce que les cultures ne peuvent se développer que très progressivement, d'autre part parce que les habitudes de consommation ne peuvent, elles aussi, se modifier que lentement. Le consommateur ne pourra être sensibilisé à un produit qui n'existe pas, et le producteur potentiel ne se lancera pas à l'aveuglette sur un marché inexistant. Il faudra donc, sur 5 ou 10 ans, une action continue dont les divers aspects s'appuieront mutuellement, mais même la définition de cette action ne peut se concevoir a priori, car elle dépendra fortement du résultat des premières phases. Nous avons décrit ci-dessus celles des actions dont la nécessité et la relative urgence nous paraissaient claires en tout état de cause. Les actions suivantes restent pour la plupart imprécises (et imprécisables) ; néanmoins, un nombre limité d'entre elles nous paraît pouvoir être présenté dès maintenant :

3.4.2.1. - Etude diététique approfondie

Nous disposons, dès à présent, d'informations diététiques hautement favorables pour la plupart des fruits considérés. Cependant, les études de base restent nombreuses, le problème des pertes en vitamines des produits, lors du transport ou de la transformation, n'est pas tout à fait résolu, les variations de composition suivant saison, climat, pédologie sont imparfaitement connues, les réactions des consommateurs à une consommation fréquente de ces produits (effets secondaires possibles) sont peu ou pas expérimentées. Par ailleurs, le fait d'appuyer les facteurs favorables déjà connus, sur des véritables expériences de longue durée, et dans des cadres reconnus, sera dans l'avenir un argument publicitaire de très grands poids. Il est donc recommandé d'envisager une ou plusieurs expériences diététiques menées dans des organisations médicales (cliniques d'enfants ou de vieillards, etc...) qualifiées.

3.4.2.2. - Détermination de produits transformés composés adaptés au goût du public

Il semble qu'il existe un certain avenir pour des produits mixtes allant du jus composé ananas-orange et de l'incorporation de fruits dans des jus et soda (tous deux déjà commercialisés) à des salades de fruits ou des confitures mixtes (fruits tropicaux mélangés entre eux ou avec des fruits européens). Il conviendrait donc d'inventer de tels produits, de les tester, sur un échantillon représentatif de consommateurs, de les améliorer progressivement, d'en étudier le coût, etc... Une telle étude nécessite la collaboration :

- d'une part, de conserveurs européens (rétribués sur leurs frais ou en leur réservant l'exploitation ultérieure),
- d'autre part, de bureaux d'études spécialisés.

La description exacte de cette étude dépendra en partie des études de micro-marché.

REMARQUE FINALE

Il semble que le coût monétaire des diverses actions envisagées ci-dessus sera somme toute assez faible ; tout reposera finalement sur l'intelligence, la compréhension, la continuité d'action des hommes en place.

C'est pour cela qu'en conclusion, nous estimons que la plus importante des recommandations que nous faisons ci-dessus est la détection et la désignation d'un responsable qui, s'entourant des aides nécessaires, sera l'animateur de toutes les actions et saura convaincre de leur importance les gouvernements et toutes les personnes intéressées.

ANNEXES AU CHAPITRE 3.4.

1 - Etude des micro-marchés

1.1. - Objectif de ces micro-marchés

- Démontrer aux responsables gouvernementaux comme aux producteurs potentiels que la commercialisation des fruits tropicaux peu connus, tels que l'avocat, la noix de cajou ou encore pratiquement inconnus, tels que la mangue, le litchi, la goyave peut cependant être envisagée sur les marchés européens, à condition d'entreprendre les efforts nécessaires.
- Déterminer les efforts nécessaires pour faire connaître les fruits tropicaux et déceler en particulier ceux sur lesquels un effort peut être plus particulièrement rentable.
- Tester des moyens promotionnels et publicitaires divers pour évaluer les plus efficaces.
- Extrapoler les résultats de façon à réaliser des prévisions commerciales au niveau des différents marchés qui pourraient être pris, par la suite, comme objectifs.
- Préparer les recommandations de structure commerciale nécessaires à l'implantation et au développement des fruits tropicaux, sur les marchés européens.

1.2. - Méthode

- Prendre successivement dans chacun des principaux pays européens (France, Bénélux, Allemagne, Italie) une ville test représentative de la population de ces pays : en effet, il importe de tenir compte des résultats d'un premier micro-marché pour valoriser l'étude à entreprendre sur d'autres micro-marchés. Par exemple, en ce qui concerne la France, la ville témoin admise par la plupart des Instituts d'Etude de marchés et d'Etude de produit, est Orléans.
- Evaluer le marché actuel des fruits tropicaux dans cette ville, avant d'entreprendre les actions de promotion et de publicité du marché test et connaître les attitudes de la population et les habitudes de consommation de fruits tropicaux dans la ville.
- Effectuer une mise en place des produits dans des magasins témoins, permettant de contrôler les différentes opérations qui y seront conduites.

- Réaliser des actions de publicité et de promotion à l'échelon local pendant une période déterminée.
- Suivre l'évolution des ventes selon les types de fruits, selon les périodes et les types de promotion.
- Enregistrer les consommations et les types de clientèle touchés par les différentes opérations de promotion et de publicité.
- Une fois les actions de marché test terminées, effectuer de nouveau une mesure de la nouvelle situation de la distribution et de la consommation.
- Chiffrer les résultats et en tirer les extrapolations et les renseignements.

1.3. - Moyens

1.3.1. - Connaissance du terrain de départ

Cette connaissance du terrain de départ dans la ville témoin demanderait environ un délai de 2 mois.

Au niveau des consommateurs, réaliser :

- une enquête d'attitude auprès des consommateurs actuels permettant de savoir comment ces consommateurs sont parvenus à l'utilisation des fruits tropicaux,
- une étude rapide de motivations auprès des non consommateurs cherchant à connaître les freins profonds de non consommation.

Ces études pourraient alors être effectuées dans les points de vente qui serviront au marché test.

1.3.2. - Animation et conduite du marché test

Les résultats des études du terrains préalables permettront de préparer les différentes actions de promotion et de publicité, qui seront testées lors du marché test.

Le marché test comportera les phases suivantes de déroulement :

- mise en place des produits dans des points de vente témoins de la ville test. Dans le cas d'Orléans, il serait possible d'effectuer le marché test dans : 3 super-marchés, 2 supérettes, environ 10 points de vente traditionnels ayant un rayon de fruits tropicaux.

La mise en place terminée, il faudra effectuer un rapide examen des clientèles actuelles des fruits tropicaux et de la fréquence d'achat des fruits.

- viendront ensuite des actions de promotion qui comporteront diverses formules :

- . démonstration
- . dégustation des produits
- . indication de recettes
- . tests de prix
- . tests de présentation.

La publicité sera réalisée au niveau local par :

- une
- . publicité par la presse
- . une publicité sur le lieu de vente.

Chacune des actions de promotion et de publicité sera testée grâce au contrôle effectué dans les points de vente témoins.

Ces contrôles permettront de suivre l'évolution des ventes et l'évolution des clientèles au cours des différentes actions entreprises.

Le délai minimum du marché test devra être d'environ 6 à 18 mois (étant bien entendu que pour certains produits, on sera limité par le temps de présence du fruit sur le marché).

1.3.3. - Contrôle de l'évolution du terrain

Le marché test dans les points de vente témoins terminé, on laissera un certain laps de temps s'écouler, puis on effectuera une série de contrôles :

- au niveau des mêmes points de vente, pour mesurer la continuité des habitudes d'achat,
- au niveau des consommateurs auprès desquels sera effectuée une très rapide enquête d'attitude permettant une comparaison avec l'enquête d'attitude départ,
- au niveau des distributeurs, pour mesurer leur acceptation des actions entreprises.

1.3.4. - Résultats et recommandations

Les résultats de ce micro-marché permettront :

- des calculs de rentabilité,
- des extrapolations au niveau d'autres grands centres urbains,
- une détermination des fruits et éventuellement des variétés les plus aptes à être développées commercialement,
- des prévisions de vente,
- une estimation des coûts des budgets de promotion et de publicité nécessaire.

Enfin, ce micro-marché permettra de préciser les structures commerciales nécessaires au développement des fruits tropicaux dans les différents pays européens.

1.3.5. - Coût du micro-marché

Pour chaque ville témoin, l'ensemble des études et actions que nous avons évoqués peuvent être estimées à environ 30.000 UC pour le premier micro-marché et 20 à 25.000 UC pour les autres micro-marchés ; ce budget comprend également non seulement des études mais aussi (pour 40 % environ) des actions strictement promotionnelles et publicitaires.

x
x x

2 - Contrôle de la distribution des fruits exotiques

Le problème posé est celui du contrôle qualitatif de la distribution des fruits exotiques dans le cadre des pays membres de la Communauté Européenne.

Cette annexe étant forcément limitée, nous nous sommes bornés à exposer rapidement le problème du contrôle de qualité de l'ananas en France. Il est bien évident que ce contrôle pourra être appliqué de la même manière et en même temps, à tous les fruits tropicaux.

o

o 10

Un contrôle permanent devrait être établi et permettre dans la suite la création d'un label de qualité pour les ananas.

Les deux problèmes qui se posent sont donc, successivement, la définition des critères qualitatifs de la fraîcheur des ananas, puis l'étude de la mise en place d'un dispositif de contrôle.

2.1. - Définition des critères de qualité des ananas

Dans tous les cas, le contrôle recherché ne peut exister que sur la base de critères objectifs qu'il conviendra de définir en accord avec les services compétents des Ministères de l'Agriculture et des Affaires Economiques.

Le Décret du 19 août et l'Arrêté du 20 juillet 1956 définissent de manière générale, pour les fruits et légumes, les normes de qualité que le Service de la Répression des Fraudes est chargé de faire respecter. Il convient donc de préciser ces normes pour les ananas frais, en étudiant le problème avec le Service Central de la Répression des Fraudes.

Ce Service effectue un contrôle par sondage, contrôle dont le rôle est essentiellement un rôle de pénalisation.

Il n'est donc pas possible d'envisager que le contrôle permanent et systématique de la distribution des ananas soit effectué par ce Service.

2.2. - Dispositif de contrôle pour la distribution des ananas

Actuellement, un certain nombre d'organismes officiels effectuent à des titres divers, des contrôles aux points de vente sur les produits offerts aux consommateurs.

Nous pouvons, a priori, envisager les solutions de notre problème particulier apportées par l'un ou l'autre de ces organismes.

2.2.1. - Organismes

2.2.1.1. - Le Service de Répression des Fraudes

Comme nous l'avons déjà vu, ce Service effectue un contrôle qualitatif aux points de vente sur différents produits, et notamment sur les fruits et légumes.

Pour les raisons déjà indiquées, à savoir le souci de pénalisation qui préside à ce contrôle, une telle formule ne peut être envisagée.

2.2.1.2. - La réglementation des fruits et légumes

Ce Service effectue, lui aussi, des contrôles aux points de vente, mais ce contrôle porte sur les prix et non sur la qualité. Cette solution est, aussi, à éliminer.

2.2.2. - Les Organisations de Consommateurs

2.2.2.1. - ORGECO (Organisation Générale des Consommateurs)

Il existe actuellement différentes organisations de consommateurs dont le but est la protection du consommateur, par une information du consommateur, par un contrôle de la distribution et par le dialogue avec les fabricants et producteurs.

Cette organisation, créée à l'initiative d'un groupe Force Ouvrière par un ensemble de syndicalistes non marxistes est certainement la plus représentative, car elle compte environ 60.000 membres, presque tous syndicalistes et, pour une large part, enseignants.

ORGECO publie des études comparatives organisées, soit par ses propres soins, soit par le Laboratoire Coopératif d'Analyses et de Synthèse.

2.2.2.2. - Laboratoire Coopératif d'Analyses et de Synthèse

Il est l'organe technique de l'Union des Coopérateurs.

C'est essentiellement un outil de travail, et sa vocation est d'être à la disposition de toutes les Associations de Consommateurs.

L'Union Fédérale de la Consommation et ORGECO font appel à lui pour leurs études techniques.

2.2.2.3. - L'Union Fédérale de la Consommation

Elle a été créée voilà plus de 10 ans par le Ministère des Affaires Economiques. C'est L'Union Fédérale de la Consommation qui a promu l'information par voie de radio et de télévision, et donné le jour au Téléx-Consommateur (émission de quelques minutes qui passe tous les jours sur les antennes de Télévision de l'ORTF).

Ces différents organismes sont, a priori, intéressés par le problème que nous leur avons soumis. Néanmoins, ils ont en commun ceci :

- . ils ne peuvent pas imposer à leurs militants une surcharge de travail non rémunéré,
- . ces organismes ne peuvent accepter des subsides ou rémunérations.

Pour ce qui est de l'Union Fédérale de la Consommation et du Téléx Consommateur, la justification de toutes les enquêtes qu'ils entreprennent est l'exploitation de leurs résultats dans le cadre d'une information du consommateur : tableaux consommateurs ou autres.

Or, le fait d'entreprendre une enquête pour contrôler la distribution des ananas, et notamment sur le plan de la fraîcheur, laisserait à penser au consommateur qui en serait informé que les ananas ne sont généralement pas frais, d'où une pensée particulièrement nocive sur le plan de l'image de marque de ce produit. Pour l'ORGECO, le problème se pose plus simplement, une des formules possibles étant de rémunérer en dehors de l'ORGECO, les militants ou les membres de cette Association qui accepteraient d'effectuer des enquêtes.

2.3. - Création d'une société chargée des contrôles de la distribution
des ananas

La troisième formule consisterait en la création d'une société dont le seul rôle serait le contrôle de la distribution de ces produits.

Sur notre expérience du problème , nous estimons que le contrôle d'un point de vente revient à 50 UC par an.

ANNEXES GENERALES

1. Index analytique
2. Bibliographie sommaire

INDEX ANALYTIQUE

	<u>Pages</u>
<u>ANANAS</u> Conditions de production	48
Qualités diététiques	77
Droits de douane :	
- actuels	97
- tarif douanier commun	111
Importance des importations :	
- fruits frais	118
- conserves	119
- jus	120
Evolution du marché depuis 1950 :	
- fruits frais	127
- conserves	128
- jus	128
Prix sur le marché :	
- fruits frais	145
- conserves	149
- jus	149
Prix en fonction des origines :	
- fruits frais	163
- conserves	166
- jus	166
Consommation :	
- fruits frais	174
- conserves	174
- jus	175
Tendances :	
- fruits frais	182
- conserves	183
 <u>AVOCAT</u> Conditions de culture	 53
Qualités diététiques	78
Droit de douane :	
- actuels	97
- tarif douanier commun	111
Importance des importations	123
Evolution du marché depuis 1950	130
Prix sur le marché	147
Consommation	175
Tendances	184

<u>DATTE</u>	Conditions de production	63
	Qualités diététiques	84
	Droits de douane :	
	- actuels	97
	- tarif douanier commun	111
	Importance des importations	121
	Evolution du marché depuis 1950	129
	Prix sur le marché	148
	Prix en fonction des origines	168
	Consommation	176
	Tendances	183
<u>LITCHI</u>	Conditions de production	59
	Qualités diététiques	83 bis
	Droits de douane :	
	- actuels	97
	- tarif douanier commun	111
	Importance des importations	123
	Evolution du marché depuis 1950	130
	Prix sur le marché	147
	Consommation	175
	Tendances	184
<u>MANGUE</u>	Conditions de production	55
	Qualités diététiques	80
	Droits de douane :	
	- actuels	97
	- tarif douanier commun	111
	Importance des importations	123
	Evolution du marché depuis 1950	130
	Prix sur le marché	148
	Consommation	175
	Tendances	184

<u>NOIX DE</u>	Conditions de production	67
<u>CAJOU</u>	Qualités diététiques	81
	Droits de douane :	
	- actuels	97
	- tarif douanier commun	111
	Importance des importations	121
	Evolution du marché depuis 1950	129
	Prix sur le marché	149
	Prix en fonction des origines	169
	Consommation	176
	Tendances	184
<u>NOIX DE</u>	Droits de douane :	
<u>COCO</u>	- actuels	97
	- tarif douanier commun	111
	Importance des importations	122
	Evolution du marché depuis 1950	130
	Prix sur le marché	149
	Prix en fonction des origines	168
	Consommation	177
	Tendances	183

La présente bibliographie ne comprend que les ouvrages de base traitant des fruits tropicaux.

La liste complète des ouvrages permettant une étude approfondie tant au point de vue agronomique, technique qu'économique se trouve dans les analyses bibliographiques réunies par l'I.F.A.C. (Paris) en Juin 1966.

BIBLIOGRAPHIE SOMMAIRE

P L A N

	Page
1 - <u>GENERALITES</u>	1
2 - <u>AGRUMES</u>	3
3 - <u>ANACARDE</u>	4
3.1. Agronomie	4
3.2. Composition-Propriétés	5
4 - <u>ANANAS</u>	7
5 - <u>AVOCAT</u>	8
5.1. Agronomie	8
5.2. Economie	9
6 - <u>DATTE</u>	11
6.1. Agronomie	11
6.2. Entreposage-Conservation	11
7 - <u>GOYAVE</u>	14
7.1. Agronomie	14
7.2. Conservation-Propriétés	14
8 - <u>LITCHI</u>	16
7.1. Agronomie	16
9 - <u>MANGOUSTAN</u>	18
10 - <u>MANGUE</u>	19
11 - <u>PAPAYE</u>	21

1 - GENERALITES

5130

B. 1158

An introduction to the botany of tropical crops (une introduction à la botanique des cultures tropicales).

L.S. COBLEY.

Longmans Green & Co Londres, 1956, 357 p., Figures, Photos.

L'auteur décrit plusieurs plantes cultivées et donne notamment quelques détails sur bananier, ananas, citrus, dattier, manguiers, papayer, goyavier, sangoustan, anonois.

WRIGHT (R.C.) D.H. ROSE, WHITEMAN (P.M.)

The commercial storage of fruits, vegetables and florist and nursery stocks.

United States Department of Agriculture, Agriculture Handbook n° 66, 1954, 77 p., 216 ref.

(15) 6021

B. 1188

Fruit crops (cultures fruitières).

J.D. TOTHILL.

Ed : Oxford University Press, p. 368-400

Palmier-dattier : Historique, distribution des palmiers-dattiers au Soudan (où l'on estime qu'il en existe deux millions environ), croissance, pollinisation, fructification, variétés cultivées au Soudan, plantation, culture, rendements, ennemis (*Tetranychus telarius* Linn., *paratetranychus simplex*, *Oryzaephilus surinamensis*) et moyens de les combattre, sous-produits.

Manguiers : court exposé sur sa culture au Soudan (variétés cultivées, semis, écussonnage, plantation, récolte).

Citrus : on cultive surtout *Citrus aurantiifolia* (Christm) Swingle, à cause de sa résistance à la sécheresse et *C. limetta* Risso ; écussonnage ; plantation.

Très brèves indications sur les fruits suivants dont la production est très faible au Soudan : goyavier, bananier, papayer, ananas, figuier.

B. 1343

Conditions recommandées pour l'entreposage frigorifique des denrées périssables.

Paris, Institut International du Froid 1959, 63 p.

2 - AGRUMES

C 423 E. GONZALES - SICILIA de JUAN

El Cultivo de los Agrios.

Madrid, Instituto Nacional de Investigaciones Agronomicas, 1960, 806 p.

B 1743 PRALORAN (JC)

Rapport sur les possibilités de culture des agrumes à Madagascar.

Ed. IFAC, Janvier 1963, 145 p.

(République Malgache, Ministère de l'Agriculture et du Paysannat).

B 558 REBOUR (H.)

Les Agrumes.

Manuel de culture des citrus pour le bassin méditerranéen.

5ème éd.

Paris, Baillièrè et Fils, 1966, 278 p., 61 fig.

3.1. Agronomie

15203

B 1344¹³

Caju (L'anacardier au Brésil).

A. PEIXOTO.

Min. Agric. Serv. Inf. Agric. Rio de Janeiro, Ser. Prod. rurala n° 13
61 p., 1960.

Description des variétés cultivées d'anacardier, zones de production au Brésil, sol, climat, préparation du sol, multiplication, greffage, choix et conservation des semences, plantation, soins culturaux, fumure, irrigation, taille, parasites (*Rethithrips aegyptiacus* Marc, *Aspidiotus destructor*, *Pseudeonidia trilobitiformis* Green), maladies (anthracnose) et moyens de lutte, floraison et fructification, récolte, rendements, valeur nutritive du jus du pédoncule, sous-produits : vin (description de sa préparation), huile, tanins. Considérations sur l'industrie de la noix cajou (extraction, commerce).

24151

B 1692

A industrialização da Casthana de caju (culture et industrie de l'anacarde).

A. RAMALHO CORREIA.

Ed. Direcção dos Serviços de Economia e Estatística geral da Provincia de Mozambique, 1963, 270 p.

L'auteur de ce remarquable traité donne un aperçu de l'origine et de la répartition de la culture de l'anacardier et, en particulier, au Mozambique.

Différentes utilisations de cet arbre : le bois, la pomme cajou, la noix, l'amande, l'huile d'amande, le baume cajou et leurs compositions chimiques.

Production et commerce de la noix en Mozambique. De nombreuses annexes statistiques complètent ces données sur la production, les rendements, le commerce extérieur et d'exportation, les cours pratiqués.

Industrialisation et différentes opérations pour obtenir les produits finis suivant les différentes techniques et le matériel employé.

Situations au Mozambique, les conditions, les Sociétés existantes, les rendements, les frais.

Données concernant la commercialisation des amandes et du baume :
normes, calibrage, prix frais, charges.

Aspect de la concurrence internationale. Place de l'anacarde dans la
vie économique du Mozambique.

Très large bibliographie sur l'anacarde, de nombreuses statistiques
et tous les textes officiels de conditionnement, de commercialisation,
d'autorisation, d'industrialisation des conditions de vente aux Etats-
Unis.

La méthode d'analyse du baume cajou.

Les règles de commercialisation au Kenya.

3.2. Composition - Propriétés

20688

B 1346⁹

Cashew and spices (Anacarde et épices).

Anonyme.

Central Food techn. Res. Inst. Mysore, Mai 1962, 16 p.

Petite étude de vulgarisation sur la noix et la pomme cajou, le traite-
ment des noix grillées ainsi que celui de la pomme cajou.

Cette courte note est accompagnée de brèves études sur diverses épices,
sur l'utilisation thérapeutique de l'oignon en Inde, sur le poivre et
le tamarin.

C. 258 SCHWOB (R.)

Exploitation industrielle de l'anacardier, son importance économique.

Paris, I.F.A.C., 1954, 66 p.

Col. A 90 MADHAVA RAO

Cashew nut cultivation in India.

New Delhi, India Council of Agricultural research, Farm. Bull n° 5, 1958,
24 p.

B 1692 RAMALHO CORREIA (A)

A Industrializacao da Castanha de Caju. 6 cajueirocos series produtos, 1963,
270 p., tabl., fig., ill.

4 - ANANAS

30759

B 1849

L'ananas.

C. PY & M.A. TISSEAU

Ed. G.P. NAISONNEUVE et LAROSE, PARIS, 1965, 298 p.

- 1) La plante
- 2) L'écologie
- 3) La culture : occupe une place prépondérante
- 4) Utilisation du fruit
- 5) Economie

93 photos, 288 références. Liste des auteurs cités.

PY (C.), TISSEAU (M), OURY (B.)

La culture de l'ananas en Guinée.

I.F.A.C., SETCO, 1957, 331 p.

13408

J.L. COLLINS

B 1391

The pineapple, botany, cultivation and utilisation (l'ananas, botanique, culture et utilisation).

Ed. Léonard Hill Limited, Londres 1960, 274 p. fig. pl. hit.

D 33 DODSON (P.G.C.), STEDMAN (CJ), R. I'ONS

Pineapple growing in Swaziland.

Swaziland, Department of Agriculture, Bulletin n° 12, 1965, 29 p., tabl.

5 - AVOCAT

5.1. Agronomie

6923

C 335

Contribuição para o estudo pomológico do abacateiro. (Contribution à l'étude pomologique de l'avocatier).

H.W. STUDART MONTENEGRO.

Fese apresentada ao Concurso para Livre-Docente da Cadeira de Horticultura da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" da Universidade de Sao Paulo, Piracicaba, 1956, 92 p.

Importance de la culture de l'avocatier au Brésil : caractéristiques de la culture et du marché, nombre de plantes cultivées, zones de culture, commercialisation des avocats, variétés cultivées, qualité des fruits.

Classification et description botanique de Persea americana Miller.

Caractères taxonomiques étudiés : considérations générales, matériel et méthode ; résultats obtenus (caractères de la plante, caractères du fruit, fiche pomologique de l'avocat).

Description pomologique des principales variétés commerciales de l'Etat de São Paulo : Collinson, Linda, Pollock (Fuchs), Prince, Princesa, Taylor, Wagner, Waldin.

Fiche pomologique du Comité des variétés de l'Association des planteurs californiens d'avocatiers ; fiche pomologique de l'Université de Californie.

15671

Avocado culture in South Africa (Culture de l'avocatier en Afrique du Sud).

E.F. MALAN et A. VAN DER MEULEN, F.C. LOEST et F.J. STOFBERG, Union South Africa dep. Agric. Bull. n° 342, 38 p., 1955.

Exigences climatiques et de sol, variétés, modes de propagation, établissement du verger, soins et transplantation, aménagement du verger (culture, fertilisation, irrigation, mulching, taille) ; éclaircissage et alternance ; récolte ; maladies et insectes (bibliographie).

18121

L'avocatier au Maroc.

R. VOGEL.

Cahiers Rech. agron. Maroc, 1961, n° 13, p. 177-224.

Description botanique de l'avocatier, biologie florale, alternance, exigences de l'espèce (climat, sol), multiplication (porte-greffes, pépinière, greffage), variétés (races mexicaine, antillaise et guatémaltèque, hybride), pratiques culturales (plantation, systèmes de culture et travaux du sol, irrigation, fertilisation, taille, récolte et rendements), parasites (cochenilles, thrips, nématodes ou anguillules, cératite), maladies ("scab", pourriture des racines, "sun-blotch") et moyens de lutte, commercialisation et transport, composition et utilisation. 54 références.

5.2. Economie

23837

C 405 14

The production and marketing of avocado pears (La production et la commercialisation de l'avocat).

D.E. KAY.

Trop. Prod. Inst. Londres, Rep., n° G 3, 25 p., 1964.

Cette brochure donne un aperçu des variétés cultivées. L'auteur étudie le marché des Etats-Unis : approvisionnement, goût du consommateur, la consommation, des prix, la cueillette, le conditionnement et le stockage. Il relate ensuite la situation de l'Afrique du Sud. Production, conditionnement, transport, exportation, prix d'Israël.

Les possibilités, les conditions du marché Européen (Royaume-Uni, France Allemagne) sont examinées.

21544

Orderly marketing for California avocados (Organisation méthodique de la commercialisation des avocats de Californie).

S.H. SOSNICK.

Hilgardia, Dec. 1962, vol. 33, n° 14, p. 705-776.

Caractéristiques de la commercialisation de l'avocat, sources et modes d'approvisionnement, concentration et collaboration parmi les manutentionnaires, hétérogénéité de la marchandise, des périodes de production et des tonnages produits, frais de manutention et réglementation de la vente. De plus, les caractéristiques quantitatives de la demande de la vente en gros pour les avocats Calavo sont évaluées, par année et par semaine. Enfin, est étudié et développé un système de vente organisée au cours d'une saison qui rendrait service aux planteurs et aux manutentionnaires de Californie,

Col. A 30 HUNE (E.P.)

Growing avocados in Puerto-Rico.

Fed. exp. Sta., Puerto-Rico, U.S.D.A., Cvic n° 33, Feb, 1951, 53 p.,
17 fig.

6 - DATTE

6.1. Agronomie

13194

C 401

La production des dattes dans le monde in : Première réunion technique sur la production et le traitement des dattes, Tripoli, Décembre 1959.

Anonyme.
F.A.O. Rome, 1959, 107 p.

Ecologie du palmier-dattier, pollinisation, amélioration et sélection.

Multiplication et plantation du palmier-dattier. Soins de culture aux palmiers.

Parasites et maladies du palmier-dattier.

Cultures associées du palmier-dattier.

Projets de la FAO en matière de production dattière.

Liste préliminaire des stations de recherches agronomiques et des personnes travaillant sur le palmier-dattier.

Bibliographie des travaux relatifs au palmier-dattier.

6.2. Entreposage-Conservation

13192

C 401

Le traitement et le conditionnement des dattes et leurs dérivés in : Première réunion technique internationale de production et le traitement des dattes, Tripoli, Décembre 1959.

Anonyme.
F.A.O. Rome, 1959, 114 p. + 25 p.

Distribution géographique du palmier-dattier. Production. Commerce. Variétés. Composition et maturation.

Traitement et conditionnement des dattes. Insectes s'attaquant aux dattes. Opérations sur le lieu de cueillette (récolte, triage dans la palmeraie, le dénoyautage, la décortication et le broyage, mûrissement, fumigation et emballage à la palmeraie. Entreposage. Transport à l'atelier de conditionnement.

Traitement et conditionnement préalables, emballage.

Description et plan de l'atelier d'emballage.

Produits dérivés de la datte.

En annexe : le traitement de la datte Bikraari sur la Côte de Libye (non traduit de l'anglais).

24869

B 1693

Récolte et conditionnement des dattes.

V.H.W. DOWSON & A. ATEN.

Coll. FAO : Progrès et Mise en valeur - Agriculture, Cahier n° 72, 397 p., 1963.

Ce livre s'adresse à tous ceux qu'intéressent les différents aspects économiques de la datte : culture, industrie, commerce.

Le cultivateur trouvera les renseignements qui l'intéressent toujours dans les buts primordiaux de la commercialisation et de l'industrie. C'est pourquoi les opérations de cueillette, de traitement et d'emballage à la palmeraie y sont très développées.

Les recherches, les observations et les expériences de l'ensemble des opérations, de la cueillette à la vente au grossiste y sont intégralement rassemblées.

Seules les utilisations industrielles n'y sont pas traitées.

- 1°/ Description de la datte et variétés.
- 2°/ Compositions aux différents stades de maturités ; les sucres de la datte ; noms employés pour désigner la datte aux différents stades de maturité, pression osmotique, méthodes d'analyse.
- 3°/ Opérations sur les lieux de cueillette : cueillette, tri, dénoyautage, enlèvement du périanthe, pelage, tranchage, broyage, maturation, fumigation, modes d'emballage par régions, stockage, transports locaux.
- 4°/ Opérations à l'usine de conditionnement, fumigation en chambres, tri, insectes et acariens parasites, normes en Irak, U.S.A., Algérie et Tunisie, nettoyage et dénoyautage.
- 5°/ Méthodes de traitements par régions, chauffage, séchage, réfrigération, hydratation, glaçage, agents de maturation, agents de conservation.
- 6°/ Emballage : historique (Irak, Afrique du Nord, U.S.A.), usine de conditionnement.

Annexes : déterminations physiques et chimiques ; glossaire du palmier-dattier en anglais, français et en quatre langues utilisées au nord du Tchad ; normes de qualité et règles de standardisation en Algérie et en Tunisie, destinées à l'exportation : termes employés en phéniciculture. 500 références. Liste des publications citées. Nombreuses illustrations.

7 - GOYAVE

7.1. Agronomie

16384

La guayaba (La goyave).

J.A. CORDOBA V.

Agric. trop., Bogota, Aug. 1961, vol. 17, n° 8, p. 459-479.

Petite monographie de la goyave. C'est un fruit américain, mais on ignore la région exacte d'origine. Les fruits varient en poids selon les variétés (120 à 150 g pour Magdalena et Puerto-Rico, 60 g pour Narino).

On peut aussi ranger Feijoa sellowiana dans les goyaves à très grand parfum. Composition chimique et teneur en vitamines. C'est un fruit peu exigeant pour le sol, demandant environ 25 à 29° C et une pluie de 2.500 à 4.000 mm/an. On le propage généralement par semis (mode de préparation et d'entretien de la pépinière, transplantation et espacement définitif ; engrais, cultures intercalaires).

La goyave commence à produire au bout de quatre ans. Le rendement en Colombie est d'environ 40 Kg/arbre soit 12.000 Kg/hectare en distance 6 x 6 m.

La goyave est surtout attaquée par Anastrepha, une mouche du fruit (moyens de lutte) ainsi que par l'antracnose due à Colletotrichum, la fumagine causée par Capnodium, les taches foliaires dues à Cephaluros virescens. L'auteur achève son article sur l'état actuel de cette culture en Colombie avec des annotations spéciales sur la goyave en trois régions de Colombie (Régions de l'Atlantique, de Santander, et de la Vallée du Cauca). Usages, transport et emballage.

7.2. Conservation-Propriétés

23174

Cultivation of guavas in West Pakistan (Culture des goyaviers au Pakistan Occidental).

S. AHMAD.

Agric. Pakist. 1961, vol. 12, p. 745-761.

Résumé : Hort. Abstr. Mar. 1963, vol. 33, n° 1 p. 179 (1793).

Description de la récolte.

La variété la plus répandue est "Safedo", et la plupart des arbres sont obtenus par greffage par approche sur porte-greffe de semis. Les principaux parasites sont les mouches des fruits, les pucerons et une chenille de l'écorce *Arbela tetraonis* ; ils peuvent être limités par des pulvérisations huileuses.

Usage des goyaves.

8 - LITCHI

8.1. Agronomie

23525

A 306

Les litchis et leurs espèces fruitières voisines.

L. PYNAERT.

Publ. Dir. Agric. Forêts, Elevage, Bruxelles, fract. n° 38, 49 p., 1955.

Cette brochure a pour objet l'étude de quatre espèces du genre *Nephelium* : *N. Lappaceum* L., *N. Litchi* Cambess, *N. Longana* Cambess, *N. Nutabile*.

- 1°/ *N. Lappaceum* L. ou litchi chevelu ou ramboutan. Description botanique et de diverses variétés. Originaire de Java, on le trouve aussi à Ceylan et au Congo où il pousse bien. Propagation, écartement de plantation 10 x 10 m. Il y a deux productions par an. A Java, celle de Janvier est faible, celle d'Août est importante.
- 2°/ Litchi chinois *Nephelium litchi* Cambess. Description, variétés. Originaire du Sud de la Chine. La région de Canton est en Chine la plus favorable à sa culture. On le cultive actuellement en Inde, au Tonkin, à Ceylan, en Indonésie, à l'Ile Maurice, à Madagascar, à Zanzibar, au Tanganyika, à la Guadeloupe, en Floride, aux Hawaï, en Californie, au Ruanda Urundi, mais de façon insuffisante. C'est en Afrique du Sud que l'on trouve aujourd'hui les plus belles plantations. Ecologie, propagation, espacement d'au moins 13 m et optimum à 17 m. La durée de vie de ces arbres est excessivement longue, ce qui nécessite d'excellentes techniques culturales. Il faut assurer l'irrigation si les pluies n'atteignent pas 1250 mm. La taille est favorable à la fructification. Il n'y a pas d'alternance mais la récolte n'est très bonne que tous les quatre ou cinq ans.

Un acolyte est à redouter et les fruits sont entamés par les larves de *Thalassodes quadraria* et de *Cryptophlebia carpophaga*.

Le parasite le plus nuisible dans l'Inde et aux Iles Hawaï est un acarien, *Eryophyes*, produisant l'éryinose ou la frisure des feuilles.

On a signalé encore une cochenille, *Parlatoria pseudopyri* et une punaise, *Tessaratomia papillosa*.

3°/ Le longanier : Europhia longan Steud. syn. Nephelium longana Cambess. Description, Indigène du sud-ouest de l'Inde, il n'est guère cultivé qu'au sud de la Chine. La propagation se fait par semis, c'est un arbre vigoureux.

4°/ Le Kapoulasan : Nephelium nutabile. Description botanique, variétés, propagation, plantation, espacement, usages. 31 références.

COL. A ⁴ COBIN (M.)

9. 2443

The lychee in Florida.

Univ. Flo. Agric. Exp. Sta., Bull. n° 471, Aug. 1950, 24 p., fig.

A 306 PYNAERT (L.)

Les litchis et leurs espèces fruitières voisines.

1955, 48 p.

9 - MANGOUSTAN

A 226 ¹² PYNAERT (L.)

Le mangoustanier (*Garcinia mangostana* L.).

Bruxelles, Ministère des Colonies.

Tract n° 37, 1954, 36 p.

10 - MANGUE

6683

B 1149³²

The mangos of Cuba (Les mangues de Cuba).

W. POPENOE.

Amer. Pomol. Soc. Berkeley Meet. 1915, 26 p.

Description des mangues classées en races et types (provenant de semis) et en variétés (provenant de greffages).

Races

- Manga
- Manga (comprenant les types Manga amarilla et Manga blanca)
- Filipino

Types de distribution limités

- Biscochuelo
- Chino
- Mamey
- Corazon
- Toledo

Liste de ces races et types existant en Floride.

15682

The mango in South Africa (La mangue en Afrique du Sud).

R.H. MARLOTH.

Union South Africa Dep. Agric. Bull n° 282, 27 p., 1947.

Exigences climatiques et de sol ; pollinisation et mise à fruit, variétés ; modes de propagation ; pratiques culturales ; production et marché ; maladies et insectes (photos).

20703

B 1346 ⁸

Monograph for the industry - 1 Mango (Monographie pour l'industrie 1 - la mangue).

V.B. OBEROI, B.V. SUBBARAYAPPA et A. RAHMAN.
Central Food tech. Res. Inst. Mysore, s.d. V+ 59 p.

Superficies cultivées dans les différents Etats de l'Inde, variétés, composition, les diverses préparations industrielles. En appendice, données statistiques et recettes de cuisine.

B 711 ²⁹ DUBOIS (L.) et VAN LAERE (R.)

Le manguier au Congo Belge et au Ruanda Urundi.

Bruxelles, Ministère des Colonies, 1948, 83 p., 75 fig.

C 344 GANGOLLY (S.P.)

The Mango.

New-Delhi, Indian Council of Agr. Res. 1957, 530 p., 278 pl.

(Culture, variétés).

COL. A ⁸ RUEHLE (G.D.) et LEDIN (R.B.)

Mango growing in Florida.

Univ. Flo. Agric. Exp. Serv. Gaincoville, Bull n° 174, Mai 1960, 88 p.

B 1384 SINGH (L.B.)

The Mango. Botany, cultivation and utilization.

New-York, Interscience Publishers, 1960, 438 p., ill., pl., h.t.

11 - PAPAYE

A 226⁶ VAN LAERE (R.)

12 - 10257

Le papayer.

Bruxelles, Publ. Dir. Agric. Forêts Elev., n° 34, 1954, 24 p.

OOL. B 140 HARKNESS (R.OY.W)

Papaya growing in Florida (Culture du papayer en Floride). Agricultural extension service, Florida, circular 133 A, Mai 1960, 8 p.

B 1347¹⁵ BEUTIANI (R.C.), SHANKAR (J.V.)

Papaya.

Central Food technological Research Institute, Mysore 2, Juillet 1963, 41 p.

ERRATUM : TOME I.

2.1.1.2. Droits de douane

Les pages 97 à 111 sont à remplacer par le texte et les tableaux suivants.

x

x x

L'étude ayant demandé un certain nombre de mois pour sa réalisation, des ajustements dans les tarifs douaniers ont rendu nécessaire la rédaction de ces errata pour les tomes I et II.

TABLEAU 2.1.1.2.1.

DROITS DE DOUANE A L'ENTREE DANS LA C.E.E.
(% sur valeur franco frontière)

PRODUITS	FRANCE (1)		BENELUX		ALLEMAGNE		ITALIE	
	CEE EAMA	TIERS	CEE EAMA	TIERS	CEE EAMA	TIERS	CEE EAMA	TIERS
	(2)		(3)					
08.01. Dattes	7	15,2	-	-	0	7,2	-	-
en emballages de 0,5 kg brut								
ou -	-	-	-	-	-	-	5,2	12
" " " 1 kg ou +	-	-	6	13,2	-	-	-	-
" " " 1 à 10 kg	-	-	8	15,2	-	-	-	-
autrement conditionnés	-	-	2	9,2	-	-	4,5	12
Bananes	7	20	6	18	0	12 (4)	0	20
Ananas	0	9	0	9	0	9	0	9
Noix de coco, pulpe déshydratée	0	4	0	4	0	4	0	4
Noix de coco et autres noix	0	3	4	7	0	3	4,8	7,8
Noix de cajou	0	2,5	0	2,5	0	1,5	0	2,5
Avocats	2	6,8	8	8	0	7,2(5)	6,4	8
Autres fruits tropicaux	2	9,2	10	17,2	0	7,2	6,4	13,3
20.06. Conserve d'ananas								
a) sans alcool, avec sucre								
+ de 1 kg	12,25	27,8	-	-	8	23	6,4	20,2
1 kg ou -	12,25	29	10	25	8	23	6,4	21,4
3 kg ou +	-	-	5,2	23	-	-	-	-
autres	-	-	6	23	-	-	-	-
b) sans alcool, sans sucre								
+ de 1 kg	12,25	27,8	-	-	-	-	-	-
1 kg ou -	12,25	29	-	-	-	-	-	-
4,5 kg ou -	8,75	23	10	23	14	27,8	8,8	23
+ de 4,5 kg	8,75	23	5,2	19	14	27,8	8,8	23
20.07. Jus d'ananas								
a) densité + 1,33 : sans sucre					4	29,2	6,4	31,6
" " : de 1 à 15%	35	42	7,2	34,4	8	33,2	6,4	31,6
" " : de 15% de sucre					8	33,2	7,2	32,4
b) densité - 1,33 : avec - de 15%							6,4	18,4
ou = 1,33 : avec + de 15%	12	24	7,2	20	8	20	7,2	20

(1) Tarifs douaniers actualisés au 15-12-1966.

(2) Les droits inscrits dans cette colonne ne s'appliquent qu'aux autres Etats Membres de la C.E.E. et aux E.A.M.A. n'appartenant pas à la zone franc. Les produits originaires de la zone franc bénéficient de l'exemption totale des droits.

(3) Les bananes originaires du Congo-Kinshasa, du Rwanda, du Burundi, du Surinam et des Antilles néerlandaises sont admises en exemption de droit.

(4) L'Allemagne bénéficie, au titre d'un protocole annexé au Traité de Rome, d'un important contingent tarifaire en franchise de droit de douane.

(5) Droit suspendu temporairement à 4,8 %.

Source : C.N.C.E. Paris.

2.1.1.2.2. - Les taxes principales et droits complémentaires perçus en sus du droit de douane dans les pays de la C.E.E. (cf tableau correspondant)

2.1.1.2.2.1. - France

Le système de taxation en France est assez simple. Il est constitué principalement par la taxe sur la valeur ajoutée (T.V.A.) d'un montant de 10 %. La méthode de perception, taxe sur taxe, conduit à une incidence réelle de 11 %. C'est pourquoi, lors des calculs effectués plus loin, ce taux de 11 % apparaît. Les fruits frais sont exempts de cette taxe alors que les fruits secs ou sans coque l'acquittent.

2.1.1.2.2.2. - Belgique

Les fruits frais et conservés sont soumis à la taxe de transmission d'un montant assez élevé : 7 à 20 % selon les produits (voir tableau 2.1.1.2.2.). En outre, les produits contenant du sucre doivent acquitter un droit de douane supplémentaire (0,72 UC par 100 kg net de produit) et un droit d'accise pouvant varier de 0,50 à 2,40 UC par 100 kg net suivant le pourcentage de sucre contenu.

2.1.1.2.2.3. - Pays-Bas

La taxe d'importation est de 5 % pour les fruits frais et les ananas en conserve et de 10 % pour les jus d'ananas. En outre, comme en Belgique, les produits contenant du sucre sont taxés deux fois. Premièrement, un droit de douane supplémentaire de 0,72 UC par 100 kg net est exigé. Deuxièmement, il y a à acquitter un droit d'accise variant de 0,25 UC à 1,71 UC par 100 kg de produits.

2.1.1.2.2.4. - Luxembourg

Le système est ici plus simple : seule une taxe d'importation de 3 % est à payer. Mais en outre, il faut tenir compte des deux droits sur le sucre qui sont les mêmes qu'en Belgique.

2.1.1.2.2.5. - Allemagne (R.F.)

La taxe de compensation sur le chiffre d'affaires varie de 2,5 à 6 % ce qui comparativement à d'autres pays de la Communauté (Belgique et Pays-Bas) est peu.

2.1.1.2.2.6. - Italie

Il y a en Italie plusieurs droits à acquitter mais globalement, ils ne sont pas très élevés.

La taxe principale perçue est l'I.G.E. (Impôt Général sur les Recettes). Cette taxe n'est pas perçue sur les bananes; les autres fruits en sont frappés au taux de 2,3 %.

En plus de cette taxe, Les Italiens perçoivent une taxe de compensation - fruits frais : pas de taxe; conserve et jus : 4,20 % sur la valeur dédouanée - et une taxe de consommation sur le sucre. Cette dernière taxe s'élève à 0,022 UC par kg de produit fini pour les conserves, à 0,005 UC pour les jus avec une quantité de sucre non supérieure à 15 % et à 0,032 UC par kg pour des jus avec une quantité de sucre supérieure à 15 %.

TABLEAU 2.1.1.2.2.

TAXES PRINCIPALES PERCUES EN SUS DU DROIT DE DOUANE
SUR LES FRUITS TROPICAUX DANS LES PAYS DE LA C.E.E.

<u>France</u>	
<u>T.V.A. (taxe à la valeur ajoutée)</u>	10 %
excepté :	
- dattes fraîches	0
- bananes fraîches	0
- ananas frais	0
- avocats	0
- noix de coco : - pulpes déshydratées	10 %
- autres : - en coques	0
- sans coques	10 %
- noix du Brésil et autres noix :	
- en coques	0
- sans coques	10 %
- conserves d'ananas :	
- destinées à la confiterie	6 %
- autres	10 %
- jus d'ananas (non concentré) :	
- destinés à la confiterie	6 %
- autres	10 %
<u>Belgique</u>	
1) <u>Taxe de transmission</u>	
<u>Fruits frais - 08.01</u>	
- dattes	20 %
- dattes broyées	7 %
- bananes	14 %
- ananas	14 %
- noix en coque	20 %
- noix sans coque	7 %
- autres fruits	0
<u>Fruits en conserve - 20.06, sans alcool,</u>	
avec sucre 3 kg et +	14 %
1 kg ou -	17 %
autres	14 %
<u>Jus de fruit - 20.07</u>	
- en emballage de 3 kg ou -	14 %
- autrement conditionnés	7 %
2) <u>Droits supplémentaires pour produits contenant</u>	
<u>du sucre : 20.06 et 20.07</u>	
- de 10 à 30 % de sucre	0,72 UC/100 kg net
- de 30 à 50 % " "	1,20 UC/100 kg net
- plus de 50 % " "	2,40 UC/100 kg net
3) <u>Droit d'accise pour produit contenant</u>	
<u>du sucre : 20.06 et 20.07</u>	
- de 10 à 50 % de sucre	0,60 UC/100 kg net
- plus de 50 % " "	1,20 UC/100 kg net

TABLEAU 2.1.1.2.2. (suite)

<p><u>Pays-Bas</u></p> <p>1) <u>Taxe d'importation</u> : 08.01 20.06 20.07</p> <p>2) <u>Droits supplémentaires pour produits contenant du sucre</u> : 20.06 : - de 10 à 30 % de sucre 20.07 : - de 10 à 30 % de sucre</p> <p>3) <u>Droit d'accise pour produits contenant du sucre</u> : - de 5 à 15 % de sucre - de 15 à 25 % " " - de 25 à 40 % " "</p>	<p>5 % 5 % 10 %</p> <p>0,72 UC/100 kg net 0,72 UC/100 kg net</p> <p>0,52 UC/100 kg net 1,05 UC/100 kg net 1,71 UC/100 kg net</p>
<p><u>Luxembourg</u></p> <p>1) <u>Taxe d'importation</u> : tous produits</p> <p>2) <u>Droits supplémentaires pour produits contenant du sucre</u> : - voir Belgique -</p> <p>3) <u>Droit d'accise pour produits contenant du sucre</u> : - voir Belgique -</p>	<p>3 %</p>
<p><u>Allemagne R.F.</u></p> <p><u>Taxe de compensation sur chiffre d'affaires</u> :</p> <p>08.01 20.06 20.07</p>	<p>2,5 % 6 % 6 %</p>
<p><u>Italie</u></p> <p>1) <u>Taxes et droits</u> Impôt général d'entrée : - bananes - autres fruits frais - 20.06 et 20.07</p> <p>2) <u>Taxe de compensation</u> : 08.01 20.06 et 20.07</p> <p>3) <u>Taxe de consommation sur le sucre</u> : - 20.06 : conserves avec sucre - 20.07 : de 1 à 15 % de sucre plus de 15 % de sucre</p>	<p>0 2,3 % 4 % sur CAF</p> <p>0 4,2 %</p> <p>0,022 UC/1 kg net 0,005 UC/1 kg net 0,032 UC/1 kg net</p>

2.1.1.2.3. - Estimation des droits de douane et des taxes principales auxquels sont soumis les fruits tropicaux.

A partir des tableaux 2.1.1.2.1. et 2.1.1.2.2., nous avons calculé les taxes totales qu'ont à payer les fruits tropicaux, dans chacun des pays de la C.E.E., avant d'entrer dans le circuit de distribution (tableau 2.1.1.2.3.).

Nous avons retenu quatre produits types :

l'ananas, l'avocat, l'ananas en conserve de 1 kg, contenant 30 % de sucre et le jus d'ananas, en boîte de 1 kg, d'une densité de $-1,33$ à 15° C et contenant 30 % de sucre.

En effet, étant donné la diversité des classifications suivant les pays, faire tous les calculs pour tous les produits aurait été inutilement lourd et aurait donné des résultats non comparables.

Le calcul des droits totaux cumulés s'est fait comme suit :

exemple : ananas frais en Belgique :

C.E.E. : 0 % droit de douane
14 % taxe de transmission

14 % total

Pays tiers : 9 % droit de douane
14 % taxe de transmission

24,26 % total

ainsi de suite pour chaque fruit et chaque pays. On remarquera que les taxes principales sont calculées sur le produit y compris le droit de douane. C'est pourquoi le taux total à payer pour l'ananas en provenance des pays tiers en Belgique est 24,26 % car les 14 % sont calculés sur 109 et donnent donc 15,26 %.

De l'examen du tableau 2.1.1.2.3. on peut retenir :

2.1.1.2.3.1. : Ananas

- que c'est en France que les droits cumulés sont les moins élevés car les ananas sont exempts de T.V.A. (voir tableau 2.1.1.2.2.) et en Belgique qu'ils sont les plus hauts - la taxe de transmission étant de 14 %. Dans les autres pays, les taxes principales varient de 2,3 à 5 %.

2.1.1.2.3.2. : Avocats

- Sauf en France et en Belgique, où les avocats sont exempts de taxe, il faut cumuler aux droits de douane des taxes allant de 2,3 % (Italie) à 5 % (Pays-Bas).

2.1.1.2.3.3. : Ananas en conserve

- que les pays du Bénélux et l'Italie, en plus des taxes principales (taxe de transmission ou impôt général d'entrée), ont à acquitter un droit de douane complémentaire et un droit d'accise sur le sucre. Ces deux droits représentent - dans l'hypothèse que nous avons retenue : la boîte de 1 kg, contenant 30 % de sucre, coûtant 0,25 UC - 7,20 % pour l'U.E.B.L., 9,72 % pour les Pays-Bas et 8,80 % pour l'Italie.

2.1.1.2.3.4. : Jus d'ananas

- que c'est le jus d'ananas qui est le plus taxé des quatre produits que nous avons retenus pour ce tableau des droits cumulés.

L'Allemagne, dont les droits cumulés sont les plus bas, atteint cependant des taux de 14,50 et 27,20 %.

La France ajoute aux droits de douane de 12 à 24 %, les 11 % de T.V.A., ce qui amène les droits cumulés à 24,30 et 37,60 %.

Le Bénélux et l'Italie enfin, retiennent des droits sur le sucre qui s'élèvent à 9, 12,15 et 16 % respectivement pour l'U.E.B.L., les Pays-Bas et l'Italie.

On remarque, dès lors, que pour certains pays tels que la Belgique, les Pays-Bas, l'Italie, les droits de douane vis à vis des pays de la Communauté et des pays associés ne représentent que 25 % des droits et taxes cumulés.

Il y a donc loin entre les tableaux 2.1.1.2.1. et ce que paient réellement les produits avant d'entrer dans le circuit de distribution.

En outre, on aura remarqué une trop grande disparité entre pays de la Communauté pour un même produit. Il serait souhaitable d'harmoniser le système de taxation et de l'unifier.

TABLEAU 2.1.1.2.3. ESTIMATION DES DROITS DE DOUANE ET DES TAXES PRINCIPALES AUXQUELS SONT SOUMIS

LES FRUITS TROPICAUX

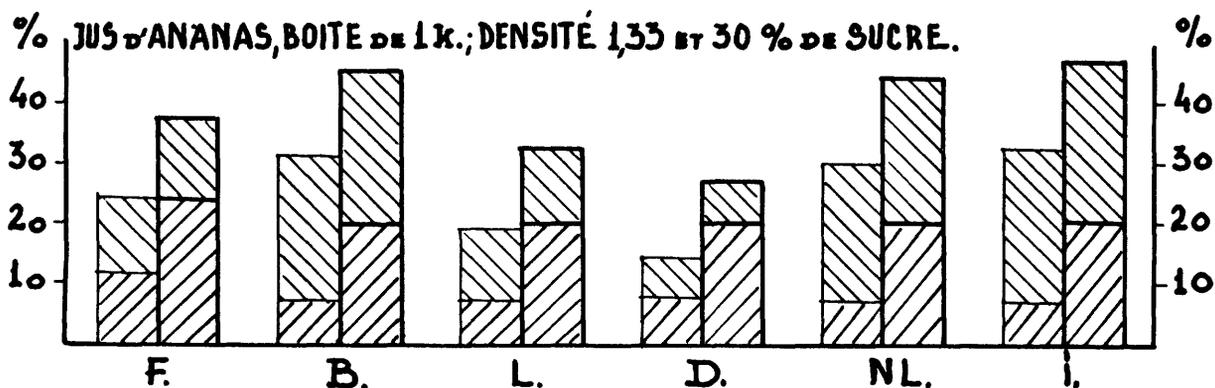
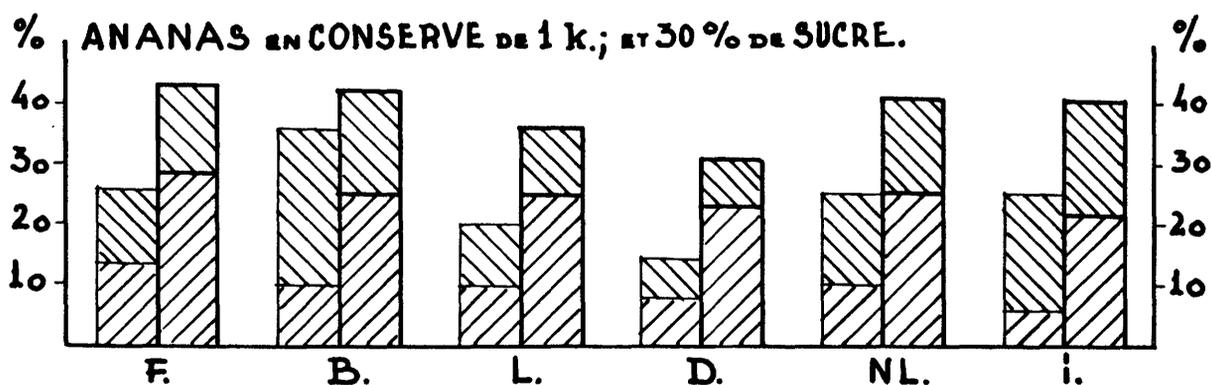
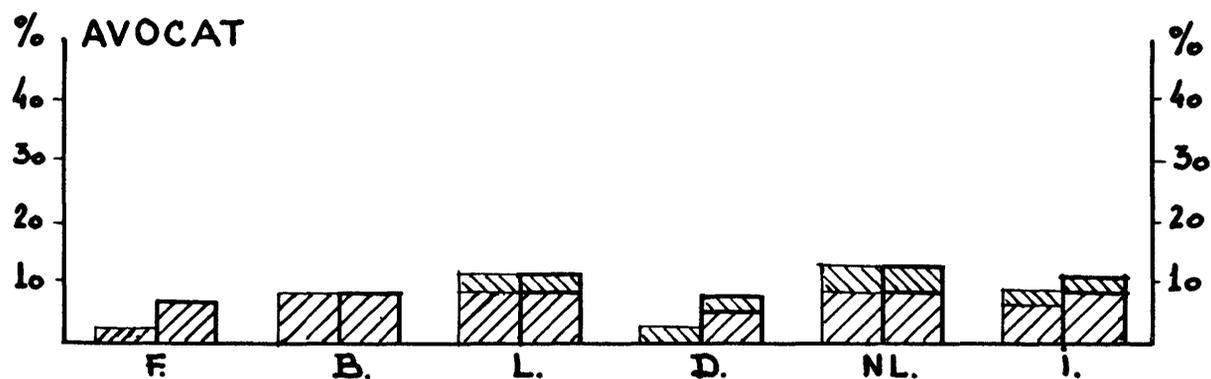
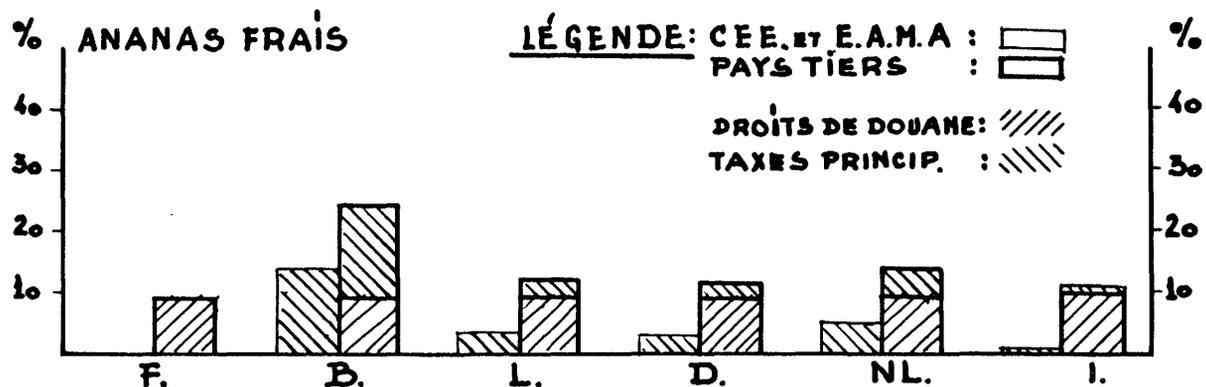
	FRANCE		BELGIQUE		LUXEMBOURG		ALLEMAGNE		PAYS-BAS		ITALIE	
	CEE EAMA	TIERS	CEE EAMA	TIERS	CEE EAMA	TIERS	CEE EAMA	TIERS	CEE EAMA	TIERS	CEE EAMA	TIERS
Ananas	0 (0)	9 (9)	14 (0)	24,3 (9)	3 (0)	12,3 (9)	2,5 (0)	11,7 (9)	5 (0)	14,4 (9)	2,3 (0)	11,5 (9)
Avocat	2 (2)	6,8 (6,8)	8 (8)	8 (8)	11,2 (8)	11,2 (8)	2,5 (0)	7,4 (4,8)	13,4 (8)	13,4 (8)	8,85 (6,4)	10,5 (8)
Cons. d'ananas (1 kg (30% sucre	(1) 25,7 (13,25)	43,2 (29)	35,9 (10)	42,2 (25)	20,5 (10)	35,9 (25)	14,5 (8)	30,4 (23)	25,2 (10)	41 (25)	24,7 (6,4)	40 (21,4)
Jus d'ananas (1 kg (dens.-1,33 (30% sucre	24,3 (12)	37,6 (24)	31,2 (7,2)	45,8 (20)	19,4 (7,2)	32,6 (20)	14,5 (8)	27,2 (20)	30 (7,2)	44,1 (20)	32,8 (7,2)	46,7 (20)

(1) Les droits ne s'appliquent qu'aux produits non originaires de la zone franc.

Note : Les chiffres entre parenthèses représentent, à titre comparatif, les droits de douane des fruits examinés.

GRAPHIQUE 2.1.1.2.3.

DROITS DE DOUANE ET TAXES PRINCIPALES CUMULÉS.



2.1.1.3. - Evolution des droits de douane

Nous indiquons dans les tableaux 2.1.1.3.1. à 2.1.1.3.4. l'évolution des droits de douane depuis 1957 dans chacun des pays ou groupe de pays de la Communauté.

Nous avons pris les droits appliqués le 1er janvier 1957, car, selon le Traité de Rome, ce sont les droits effectivement appliqués à cette date qui ont été retenus comme "droits de base", tant pour les réductions intracommunautaires que pour les rapprochements vers le tarif douanier commun.

En principe, les réductions internes, prévues par le Traité, à dates fixes, jusqu'au 1er janvier 1966, portaient sur 10 % du droit de base.

Deux décisions du Conseil, dites "d'accélération du rythme du Traité", ont contribué à augmenter ces réductions.

La première, en date du 12 mai 1960, entrée en vigueur le 1er janvier 1961, prévoyait, pour les produits faisant l'objet de cette étude, une réduction supplémentaire de 5 % pour les produits encore soumis à restrictions d'importation dans certains Etats Membres; de sorte que cette réduction n'a pas été générale.

La seconde décision, en date du 15 mai 1962, entrée en vigueur le 1er juillet 1962, prévoyait, pour les produits inscrits à l'annexe II du Traité et repris sur une liste spéciale, une réduction supplémentaire de 5 %.

Enfin, à l'entrée en vigueur de la Convention de Yaoundé, les produits inscrits à une annexe à cette convention ont vu les droits les frappant à l'entrée dans les Etats Membres totalement supprimés et le tarif douanier commun intégralement appliqué vis à vis des produits frais. Les ananas et les pulpes déshydratées de noix de coco sont concernés par cette suppression.

Pour aligner les droits nationaux sur les droits inscrits au T.D.C. (en hausse ou en baisse), le principe général était le suivant, toujours en ce qui regarde les fruits nous intéressant :

- le 1er janvier 1962, l'écart des droits était réduit de 30 %;

- il en était de même le 1er janvier 1966.

Lorsque la différence était minime (plus ou moins de 15 %), le rapprochement était immédiat. Toutefois, chaque Etat Membre était laissé libre d'effectuer plus rapidement ces diverses opérations.

Pour plus de clarté concernant les tableaux suivants, l'évolution des droits s'est effectuée comme suit :

- 1-1-57 : droits de base
- 1-1-59 : date d'entrée en vigueur du Traité (1ère réduction de 10 %).
- 1-1-61 : date d'application de la 1ère décision (La France est seule intéressée pour les bananes, ananas frais et conserves d'ananas).
- 1-1-62 : 2ème réduction de 10 % 1er rapprochement vers le T.D.C.
- 1-7-62 : Date d'application de la 2ème décision.
- 1-7-63 : 4ème réduction de 10 %.
- 1-6-64 : Date d'entrée en vigueur de la Convention de Yaoundé. Les droits sur les ananas et la pulpe de coco sont modifiés.
- 1-1-65 : 5ème réduction de 10 %.
- 1-1-66 : 6ème réduction de 10 % et second rapprochement vers le T.D.C.

2.1.1.3.1. - France

Les réductions internes et les rapprochements des droits du tarif national vers le T.D.C. se sont effectués selon le rythme décrit ci-dessus, la France étant d'ailleurs le seul état affecté par la 1ère décision dite "d'accélération".

2.1.1.3.2. - Bénélux

L'évolution des droits des fruits frais vers zéro se poursuit normalement.

Cependant, les droits varient encore de 10 % pour les autres fruits tropicaux à 2 % pour les dattes (droits de douane sur les dattes : 2 % pour les dattes autrement conditionnées, 6 % pour les dattes en emballage de 1 kg ou + et 8 % pour les dattes en emballage de 1 à 10 kg). Seuls les ananas, les pulpes de noix de coco et les noix de cajou sont libérés.

Pour les conserves, on assiste à une évolution plus harmonieuse sauf pour les ananas en emballage inférieur ou égal à 1 kg qui sont encore taxés à 10 %. Les droits de douane vis à vis des tiers sont très proches du T.D.C. Ils sont à ce niveau pour la rubrique des ananas sans sucre et pour les jus d'ananas de densité inférieure à 1,33.

2.1.1.3.3. - Allemagne

Il faut remarquer que dès 1957, tous les fruits tropicaux frais entraient librement en Allemagne, quelle qu'en fût la provenance.

Pour les conserves et les jus d'ananas, malgré la complexité des rubriques douanières, les règles du Traité ont été respectées.

2.1.1.3.4. - Italie

L'Italie a appliqué les réductions internes et effectué les rapprochements vers le T.D.C. résultant des diverses mesures communautaires, sauf pour les bananes. En effet, depuis le 1er juillet 1962, elle applique la franchise aux importations en provenance des E.A.M.A. et le taux du T.D.C. (20 %) aux importations en provenance des pays tiers.

TABLEAU 2.1.1.3.1.. Evolution des droits de douane en France depuis 1957. (1)

Désignation des produits	Droits au 1.1.57	1.1.59		1.7.60		1.1.61		1.1.62		1.7.63		1.1.65		1.1.66	
		CEE	TIERS												
<u>08.01</u>															
DATTES	20	18	18	16	18	15	18	13	17,6	11	17,6	9	17,6	7	15,2
NOIX DE COCO															
- pulpes déshydratées :															
° coupées en lamelles, en emb.de 60 K.ou -	2	1,8	2	1,6	2	1,5	2	1,3	2,9	1,1	2,9	0	4	0	4
° autres	6	5,4	5,4	4,8	5,4	4,5	5,4	3,9	5,4	3,3	5,4	0	4	0	4
- autres noix de Coco	0	0	0	0	0	0	0	0	1,5	0	1,5	0	1,5	0	3
ANANAS	5	4,5	5	4	5	3,75	5	3,25	7,1	2,75	7,1	0	9	0	9
NOIX DE CAJOU	0	0	0	0	0	0	0	0	1,5	0	1,5	0	1,5	0	2,5
NOIX DU BRESIL	0	0	0	0	0	0	0	0	1,5	0	1,5	0	1,5	0	3
AVOCATS	5	4,5	5	4	5	3,75	5	3,25	7,1	3	7,1	2,5	6,8	2	6,8
Autres Fruits Tropicaux (sauf bananes)	5	4,5	5	4	5	3,75	5	3,25	7,1	3	7,1	2	7,1	2	9,2
<u>20.06</u> (2)															
CONSERVES D'ANANAS															
sans alcool, avec sucre,															
- en emball.de + d'un K.	35	31,5	31,5	28	31,5	26,25	31,5	22,75	31,4	19,25	31,4	15,75	31,4	12,25	27,8
- en emball.d'un K. ou -	35	31,5	31,5	28	31,5	26,25	31,5	22,75	31,5	19,25	31,5	15,75	31,5	12,25	29
<u>20.07</u>															
JUS D'ANANAS															
A.d'une densité sup.à 1,33	100	90	99	80	99	75	99	65	85	55	85	45	85	35	70
B. autres	30	27	27	24	27	22,5	27	19,5	27	18	27	15	27	12	24
MELANGES															
- jus d'agrumes & ananas	30	27	27	24	27	22,5	27	19	27	16,5	27	13,5	27	10,5	24
- autres	30	27	27	24	27	22,5	27	19	27	16,5	27	13,5	27	10,5	25,2

(1) Les droits inscrits dans la colonne CEE ne s'appliquent pas aux E A M A appartenant à la zone franc qui bénéficient de l'exemption des droits.

(2) En ce qui concerne les conserves et les jus d'ananas, n'ont été reprises que les formes les plus usuelles dans lesquelles ces produits sont importés.
Cette remarque est valable pour les autres Etats Membres de la C.E.E.

TABLEAU 2.1.1.3.2. Evolution des droits de douane dans le Benelux depuis 1957. (1)

Désignation des produits	Droits au 1.1.57	1.1.59		1.7.60		1.1.61		1.1.62		1.7.63		1.1.65		1.1.66	
		CEE	TIERS												
<u>08.01</u>															
DATTES															
I. logées en emballage de 1 K. ou moins	15	13,5	15	12	15	12	15	10,5	14,1	9	14,1	7,5	14,1	6	13,2
II. en emball. de + d'un K. et moins de 10 K.	20	18	20	16	20	16	20	14	17,6	12	17,6	10	17,6	8	15,2
III. autres	5	4,5	5	4	5	4	5	3,5	7,5	3	7,1	2,5	7,1	2	9,2
Noix de Coco, noix du Brésil, noix de cajou.															
I. Noix de cajou	5	4,5	5	4	5	4	5	3,5	5	3	5	0	2,5	0	2,5
II. Noix du Brésil	10	9	10	8	10	8	10	7	8,5	6	7,9	5	7,9	4	5,8
III. Autres :															
a) Noix de coco râpées (pulpe déshydratée)	10	9	10	8	10	8	10	7	8,5	6	8,5	0	4	0	4
b) non dénommées	10	9	10	8	10	8	10	7	8,5	6	8,5	5	8,5	4	7
ANANAS	25	22,5	25	20	25	20	25	17,5	21,1	15	21,1	0	9	0	9
Autres Fruits Tropicaux															
AVOCATS	25	22,5	25	20	25	20	25	17,5	21,1	15	21,1	8	8	8	8
autres (non compris les bananes)	25	22,5	25	20	25	20	25	17,5	21,1	15	21,1	12,5	21	10	17,2
<u>20.06</u>															
CONSERVES D'ANANAS sans alcool, avec sucre,															
- en emball. de 3 K. ou +	13	11,7	13	10,4	23	10,4	23	9,1	23	7,8	23	6,5	23	5,2	23
- " " de 1 à 3 K.	15	13,5	15	12	15	12	15	10,5	23	7,8	23	6,5	23	5,2	23
- " " de 1 K. ou -	25	22,5	25	20	25	20	25	17,5	25	15	25	12,5	25	10	25
<u>20.07</u>															
JUS D'ANANAS															
A. de densité sup. à 1,33	18	16,2	18	14,4	18	14,4	18	12,6	28,7	10,8	28,7	9	28,7	7,2	34,4
B. Autres	18	16,2	18	14,4	18	14,4	18	12,6	22	10,8	20	9	20	7,2	20
MELANGES															
- jus d'agrumes & ananas	18	16,2	18	14,4	18	14,4	18	12,6	22	10,8	20	9	20	7,2	20
- autres	18	16,2	18	14,4	18	14,4	18	12,6	24	10,8	22	9	22	7,2	20

(1) Les ananas originaires du Congo (Kinshasa), du Rwanda, du Burundi, du Surinam et des Antilles Néerlandaises bénéficiaient d'un régime spécial. Il en est encore de même pour les noix de coco.

TABLEAU 2.1.1.3.3. Evolution des droits de douane en Allemagne (R.F.) depuis 1957.

Désignation des produits	Droit de base	1.1.59		1.7.60		1.1.61		1.1.62		1.7.63		1.1.65		1.1.66	
		CEE	TIERS												
08.01 DATTES	0	0	0	0	0	0	0	0	3,6	0	3,6	0	3,6	0	7,2
NOIX DE COCO															
- pulpes déshydratées	0	0	0	0	0	0	0	0	1,5	0	1,5	0	4	0	4
- autres	0	0	0	0	0	0	0	0	1,5	0	1,5	0	1,5	0	3
NOIX DU BRESIL	0	0	0	0	0	0	0	0	1,5	0	1,5	0	1,5	0	3
NOIX DE CAJOU	0	0	0	0	0	0	0	0	1,5	0	1,5	0	1,5	0	1,5
ANANAS	0	0	0	0	0	0	0	0	3,6	0	3,6	0	9	0	9
AVOCATS	0	0	0	0	0	0	0	0	3,6	0	3,6	0	3,6	0	4,8
Autres Fruits Tropicaux (sauf bananes)	0	0	0	0	0	0	0	0	3,6	0	3,6	0	3,6	0	7,2
20.06															
CONSERVES D'ANANAS															
sans alcool, avec sucre															
- en emball. de + de 1 K.	20	18	20	16	20	16	20	14	23	12	23	10	23	8	23
- en emball. de 1 K. ou -	20	18	20	16	20	16	20	14	22,1	12	22,1	10	22,1	8	23
20.07															
JUS D'ANANAS															
- d'une densité sup. à 1,33															
- sans addition de sucre:															
o conservés chimiquement	10	9	10	8	10	7,5	10	7	19,6	6	19,6	5	19,6	4	29,2
o autres	17	15	17	13,5	17	13,5	17	11,5	24,5	10,2	24,5	8,5	24,5	6,8	32
- avec addition de sucre:															
o avec 30% ou moins	20	18	20	16	20	16	20	14	26,6	12	26,6	10	26,6	8	33,2
o avec plus de 30%	20	18	20	16	20	16	20	14	26,6	12	26,6	10	26,6	8	33,2
- d'une densité de 1,33 ou -															
- sans addition de sucre:															
o conservés chimiquement	10	9	10	8	10	8	10	7	13,6	6	13,6	5	13,6	4	16
o autres	17	15	17	13,5	17	13,5	17	11,5	18,5	10,2	18,5	8,5	18,5	6,8	18,8
- avec addition de sucre:															
o avec 30% ou moins	20	18	20	16	20	16	20	14	22	12	20	10	20	8	20
o avec plus de 30%	20	18	20	16	20	16	20	14	22	12	20	10	20	8	20

(voir Suite)

(Suite)

TABLEAU 2.1.1.3.3. Evolution des droits de douane en Allemagne (R.F.) depuis 1957.

Désignation des produits	Droit de base	1.1.59		1.7.60		1.1.61		1.1.62		1.7.63		1.1.65		1.1.66	
		CEE	TIERS												
MELANGES															
- d'une densité sup. à 1,33															
- sans addition de sucre :															
° de jus d'agrumes & d'ananas	17	15	17	13,5	17	13,5	17	11,5	24,5	10,2	24,5	8,5	24,5	6,8	32
° autres	30	27	30	24	30	24	30	21	33,6	18	33,6	15	33,6	12	37,2
- avec addition de sucre :															
° avec 30% ou moins															
- de jus d'agrumes & ananas	20	18	20	16	20	16	20	14	26,6	12	26,6	10	26,6	8	33,2
- autres	30	27	30	24	30	24	30	21	33,6	18	33,6	15	33,6	12	37,2
° avec plus de 30%															
- jus d'agrumes & ananas	20	18	20	16	20	16	20	14	26,6	12	26,6	10	26,6	8	33,2
- autres	35	31,5	35	28	35	28	35	24,5	37,1	21	37,1	17,5	37,1	14	39,2
- d'une dens. de 1,33 ou -															
- sans addition de sucre :															
° conservés chimiquement															
- jus d'agrumes & ananas	10	9	10	8	10	8	10	7	13,6	6	13	5	13	4	16
- autres	10	9	10	8	10	8	10	7	14,2	6	13,6	5	13,6	4	17,2
° autrement conservés															
- jus d'agrumes & ananas	17	15	17	13,5	17	13,5	17	11,5	18,5	10,2	18,5	8,5	18,5	6,8	18,8
- autres	30	27	30	24	30	24	30	21	28	18	25	15	25	12	25
- avec addition de sucre :															
° avec 30% ou moins															
- jus d'agrumes & ananas	20	18	20	16	20	16	20	14	22	12	20	10	20	8	20
- autres	30	27	30	24	30	24	30	21	28,2	18	25	15	25	12	25
° avec plus de 30%															
- jus d'agrumes & ananas	20	18	20	16	20	16	20	14	22	12	20	10	20	8	20
- autres	35	31,5	35	28	35	28	35	24,5	31,7	21	28,1	17,5	28,1	14	27,2

TABLEAU 2.1.1.3.4. Evolution des droits de douane en Italie depuis 1957.

Désignation des produits	Droits au 1.1.57	1.1.59		1.7.60		1.1.61		1.1.62		1.7.63		1.1.65		1.1.66	
		CEE	TIERS												
08.01 DATTES :															
destinés à l'alimentation															
◦ en emball. de + de 15 K.	13	11,7	13	10,4	13	10,4	13	3,5	7,1	3	12	3,5	12	2	12
◦ autres: - en emballage de 500 Gr. ou -	13	11,7	13	10,4	13	10,4	13	9,1	12	7,8	12	6,5	12	5,2	12
- autres	13	11,7	13	10,4	13	10,4	13	8,4	12	7,1	12	5,8	12	4,5	12
NOIX DE COCO															
- pulpe déshydratée	10	9	10	8	10	8	10	7	8,5	6	7,6	0	4	0	4
- autre	12	10,8	12	9,6	12	9,6	12	8,4	9,9	7,2	8,9	6	8,9	4,8	7,8
NOIX DU BRESIL	12	10,8	12	9,6	12	9,6	12	8,4	9,9	7,2	8,9	6	8,9	4,8	6,6
NOIX DE CAJOU	9	8,1	9	7,2	9	7,2	9	6,3	7,8	5,4	7	0	2,5	0	2,5
ANANAS	16	14,4	16	12,8	16	12,8	16	11,2	14,8	9,6	13,3	0	9	0	9
AVOCATS	16	14,4	16	12,8	16	12,8	16	11,2	14,8	9,6	13,3	6,4	8	6,4	8
Autres fruits tropicaux (non compris la banane)	16	14,4	16	12,8	16	12,8	16	11,2	14,8	9,6	13,3	8	13,3	6,4	13,3
20.06															
CONSERVES D'ANANAS															
Sans alcool, avec sucre :															
- en emball. de + de 1 K.	16	14,4	16	12,8	16	12,8	16	11,2	18,1	9,6	18,1	8	18,1	6,4	20,2
- " " de 1 K. ou -	16	14,4	16	12,8	16	12,8	16	11,2	19,3	9,6	18,7	8	18,7	6,4	21,4
20.07															
JUS D'ANANAS															
- d'une densité sup. à 1,33															
◦ sans add. de sucre	16	14,4	16	12,8	16	12,8	16	11,2	23,8	9,6	23,8	8	23,8	6,4	31,6
◦ avec add. de sucre :															
- de 15% ou moins	16	14,4	16	12,8	16	12,8	16	11,2	23,8	9,6	23,8	8	23,8	6,4	31,6
- plus de 15%	18	16,2	18	14,4	18	14,4	18	12,6	25,2	10,8	25,2	9	25,2	7,2	32,4
- autres															
◦ sans add. de sucre ou avec add. de 15% ou -	16	14,4	16	12,8	16	12,8	16	11,2	17,8	9,6	17,2	8	17,2	6,4	18,4
◦ avec add. de + de 15%	18	16,2	18	14,4	18	14,4	18	12,6	19,2	10,8	19,2	9	19,2	7,2	20
MELANGES															
- de jus d'ananas & d'agrumes															
◦ sans sucre	16	14,4	16	12,8	16	12,8	16	11,2	17,8	9,6	17,2	8	17,2	6,4	18,4
◦ avec sucre: -15% ou - : + de 15%	16	14,4	16	12,8	16	12,8	16	11,2	17,8	9,6	17,2	8	17,2	6,4	18,4
18	16,2	18	14,4	18	14,4	18	12,6	19,2	10,8	19,2	9	19,2	7,2	20	
- de jus d'ananas & d'autres															
◦ sans sucre	16	14,4	16	12,8	16	12,8	16	11,2	18,4	9,6	17,8	8	17,8	6,4	19,6
◦ avec sucre : 15% ou - : + de 15%	16	14,4	16	12,8	16	12,8	16	11,2	18,4	9,6	17,8	8	17,8	6,4	19,6
18	16,2	18	14,4	18	14,4	18	12,6	19,8	10,8	19,2	9	19,2	7,2	20,4	

TABLEAU 2.1.1.3.5.

LE TARIF DOUANIER COMMUN (T.D.C.) AU 1.7.1968 (1)

	Taux autonome	Taux conventionnel
<u>08.01</u>		
A. Dattes	12 %	
B. Bananes	20 %	
C. Ananas	9 %	
D. Noix de coco, noix du Brésil et noix de cajou		
I pulpes déshydratées de noix de coco	4 %	
II autres		
a) noix du Brésil	5 %	3 %
b) non dénommées	5 % (2)	
E. Autres		
I avocats	12 %	8 % (3)
II non dénommés	12 %	
<u>20.06</u>		
Ananas :		
sans alcool, avec sucre :		
- en emballage de plus de 1 kg	23 %	
- " " de 1 kg ou moins	25 %	
<u>20.07</u>		
Jus d'ananas :		
- densité supérieure à 1,33	42 %	
- autres	20 %	

(1) sous réserve de négociations tarifaires avec les pays tiers d'ici à cette date.

(2) droit actuellement suspendu au taux de 2,5 % pour les noix de cajou.

(3) droit provisoire.

2.1.1.4. - Autres réglementations

4ème alinéa : le modifier comme suit :

Des mesures de contingentement touchent les importations de conserves d'ananas en France. Elles sont destinées à protéger les produits originaires des E.A.M.A., de la zone franc et principalement des départements d'outre-mer.