

CONFÉRENCE PARLEMENTAIRE DE L'ASSOCIATION

DOCUMENTS DE SÉANCE

20 NOVEMBRE 1967

ÉDITION DE LANGUE FRANÇAISE

DOCUMENT 20

Rapport

fait au nom

de la Commission paritaire

sur

les solutions susceptibles de favoriser
la commercialisation au sein de la C.E.E.,
à des prix stables et rémunérateurs,
des produits des États associés

Rapporteur: M. Armengaud

Conformément au point 17 de la résolution sur l'activité du Conseil d'association adoptée le 8 décembre 1965 à la Conférence parlementaire de Rome, la Commission paritaire a, au cours de sa réunion du 24 au 27 mai 1966 à la Haye, décidé d'établir un rapport sur « les solutions susceptibles d'accroître la commercialisation, à des prix stables et rémunérateurs, des produits des États associés dans la Communauté ».

Elle a désigné à cet effet M. Armengaud comme rapporteur.

La Commission paritaire a examiné le projet de rapport lors de ses réunions du 29 mai au 1^{er} juin 1967 à Venise et du 2 au 6 octobre 1967 à Bamako.

Elle a approuvé le présent rapport au cours de sa réunion du 4 octobre à Bamako.

Étaient présents : M. Thorn, président ; M. Sissoko, vice-président ; M. Armengaud, rapporteur ; MM. Achenbach, Aigner, Bersani, Briot, Ngo'O Mebé (Cameroun), Carboni, Mouloundou (Congo-Brazzaville), Kassongo (Congo-Kinshasa), Ebagnitchie (Côte-d'Ivoire), Dupont, Bouanga (Gabon), Gerlach, Hahn, Laan, Andrianatoro (Madagascar), Babaha (Mauritanie), Metzger, Moro, Gaoh (Niger), Pedini, Bicamumpaka (Rwanda), Guillabert (Sénégal), Roble (Somalie), Bakoure (Tchad), Troclet.

Sommaire

	Page		Page
A — Proposition de résolution	1	A — Considérations générales	24
B — Exposé des motifs	3	B — Solutions spécifiques	20
Chapitre I — Introduction	3	Chapitre VII — Conclusions	42
Chapitre II — Les dispositions de la convention de Yaoundé relatives aux échanges commerciaux	7	Annexes	
Chapitre III — Les mécanismes tendant à stabiliser les cours des matières premières	9	I : Situation tarifaire actuelle, dans la C.E.E., des principaux produits exportés par les États associés	49
A — Les mécanismes prévus par la convention	9	II : Les marketing boards et les caisses de stabilisation	51
B — Les différents mécanismes de régularisation des cours existant dans les États associés et dans le monde	10	III : La stabilisation des produits agricoles aux États-Unis	55
Chapitre IV — Les principales productions des États associés et leur marché au sein de la C.E.E.	11	IV : Le Fonds européen d'orientation et de garantie agricole (F.E.O.G.A.)	57
A — Remarques générales sur la commercialisation dans la C.E.E. des productions des E.A.M.A.	11	V : Les taxes de consommation sur les produits tropicaux existant dans certains États membres de la C.E.E.	61
B — La part respective des six pays membres de la C.E.E. dans les exportations des États associés	13	VI : Les taxes d'exportation perçues par les États associés et part du produit de ces taxes dans les budgets nationaux	64
C — Les principales productions des États associés	15	VII : Étude des principaux produits d'exportation des États associés	71
Chapitre V — Les obstacles à la commercialisation à des prix stables et rémunérateurs des produits des États associés dans la Communauté	16	— café	75
A — Obstacles généraux	16	— cacao	80
B — Obstacles spécifiques à chaque produit	19	— bananes	84
Chapitre VI — Les solutions susceptibles de favoriser la commercialisation, à des prix stables et rémunérateurs, des produits des États associés dans la C.E.E.	24	— oléagineux	88
		— coton	96
		— riz	101
		— manioc	103
		— bois tropicaux	105
		— vanille	107
		— viande bovine	108
		— fruits frais	110
		— caoutchouc	112

A

La Commission paritaire soumet, sur la base de l'exposé des motifs ci-joint, au vote de la Conférence parlementaire de l'association la proposition de résolution suivante :

Proposition de résolution

sur les solutions susceptibles de favoriser la commercialisation au sein de la C.E.E., à des prix stables et rémunérateurs, des produits des États associés

La Conférence parlementaire de l'association,

— rappelant qu'aux termes de l'article 1 de la convention, l'association a pour objectif l'accroissement des échanges entre les États membres de la C.E.E. et les États africains et malgache associés et le renforcement de leurs relations économiques,

— insistant sur le caractère global et original de l'association qui dépasse le cadre des échanges commerciaux et met en œuvre un ensemble de moyens visant notamment à renforcer l'indépendance économique des États associés,

— constatant que la volonté d'une intensification de l'aide au développement a été confirmée à l'issue des négociations Kennedy et souhaitant que cette volonté se concrétise lors de la deuxième Conférence des Nations unies pour le commerce et le développement,

— préoccupée des effets extrêmement préjudiciables que les fluctuations des cours des produits tropicaux ont pour l'économie des États associés,

— vu le rapport présenté par M. Armengaud au nom de la Commission paritaire sur les solutions susceptibles de favoriser la commercialisation au sein de la C.E.E., à des prix stables et rémunérateurs, des produits des États associés (doc. 20),

I — Invite la Communauté économique européenne, les États membres et les États associés à prendre sans retard toutes dispositions utiles en vue de :

1. Favoriser et accélérer, dans le cadre de la Conférence mondiale pour le commerce et le développement et de ses organes, la conclusion d'accords mondiaux visant à organiser les marchés des produits tropicaux ;
2. Veiller au respect scrupuleux des dispositions des accords mondiaux existants ;
3. Mettre en place, dans le cadre de l'association et de ses moyens financiers, ainsi que dans celui des dispositions à prendre à l'expiration de l'actuelle convention — au cas où les efforts déjà entrepris ne permettraient pas d'aboutir à bref délai à des accords mondiaux produit par produit — des mécanismes d'aides temporaires en faveur des États associés en cas de baisse grave des cours des produits qui constituent leurs principales recettes d'exportation, compte tenu des mesures déjà adoptées par la Communauté en faveur des produits oléagineux originaires des États associés, et comportant, pour chaque produit, un prix équitable et rémunérateur dans la limite de quantités fixées annuellement par le Conseil d'association ; lesquels mécanismes seraient un premier pas sur la voie d'une organisation mondiale des marchés desdits produits ;
4. Étudier à cet effet — dans le cadre des nouvelles dispositions à prendre à l'expiration de l'actuelle convention — la création d'un « Fonds de stabilisation des produits tropicaux de l'association » qui serait notamment alimenté, d'une part, par une dotation initiale de tous les vingt-quatre partenaires de l'association et, d'autre part, par des ressources diverses à étudier, et qui serait géré par la Commission des Communautés suivant des orientations définies par le Conseil d'association.

5. Inciter les importateurs de produits tropicaux à prendre une part active dans les organisations de marché ;
 6. Inviter les États membres intéressés à modérer les effets des taxes de consommation qu'ils perçoivent sur certains produits tropicaux ou tout au moins à plafonner à leur niveau actuel les recettes provenant de ces taxes dans la mesure où celles-ci, en renchérisant le prix de vente des produits tropicaux, constituent une entrave à la consommation desdits produits ;
 7. Insister auprès des États associés afin qu'ils poursuivent leurs efforts dans le but :
 - de coordonner entre eux, par une répartition concertée, les tâches et les productions,
 - de donner à la promotion commerciale de leurs produits dans la C.E.E. le caractère d'un objectif prioritaire,
 - d'intensifier la valorisation sur place de leurs produits primaires,
 - de réduire autant que possible les prix de revient,
 - de suivre en ces matières les recommandations du groupe mixte d'experts sur l'écoulement des produits originaires des États associés ;
- II — Charge son président de transmettre la présente résolution au Conseil d'association, au Parlement européen, aux Parlements des États associés, à la Commission et au Conseil des Communautés européennes.

B

EXPOSÉ DES MOTIFS

CHAPITRE I

INTRODUCTION

1. Le problème de l'organisation des marchés de matières premières est un des plus vieux du monde.

Déjà dans l'antiquité, producteurs de céréales et consommateurs avaient connu de profonds décalages dans le temps entre l'offre et la demande sous l'effet des variations climatiques. La légende des vaches maigres et des vaches grasses en porte témoignage. Et déjà la notion de stockage des excédents avait fait son chemin.

Aujourd'hui, dans un monde dominé par la pression du progrès technique, se pose avec une acuité encore plus grande, à l'échelle mondiale, le problème des relations entre producteurs de matières premières et consommateurs de celles-ci, tant semble profonde la différence de comportement des pays riches vis-à-vis de leurs producteurs agricoles nationaux, d'une part, vis-à-vis des producteurs des pays tiers, d'autre part.

A une époque où — réserve faite des guerres localisées dues autant aux irrédentismes nationaux qu'à l'esprit d'intolérance ou de croisade — on ne parle dans les instances internationales récemment créées, que de coopération entre nations, jamais le poids des traditions particularistes ou des égoïsmes nationaux n'a été aussi lourd, au seul détriment des pays les moins riches.

Et ainsi se profile un classement économique des nations, allant des pays industrialisés vers les plus pauvres soumis encore à l'économie de subsistance, les nations-continent émergent du lot et imposant en fait chacune à une partie de l'Europe leurs conceptions, tandis que le tiers-monde cherche désespérément à sortir de la dépendance que lui imposent ses diverses monocultures et les débouchés fluctuants de ces dernières.

2. Depuis la fin de la guerre de Corée, qui avait vu une augmentation en flèche des cours en raison du stockage stratégique des matières premières, la tendance générale dominante est la baisse des cours des produits primaires.

Les différentes études effectuées par des organismes internationaux, et notamment par la F.A.O., font ressortir :

- l'augmentation de la production et des stocks, accompagnée d'une baisse sensible des cours ;
- la détérioration des termes de l'échange des matières premières par rapport aux produits manufacturés, qui est de l'ordre de 19 % de 1954 à 1962 (1) ;
- l'aggravation de la dette extérieure des pays en voie de développement (qui sont les principaux producteurs de matières premières), dette qui est passée de 9 milliard de dollars en 1955 à 33 milliards de dollars en 1965, année au cours de laquelle le service des intérêts a absorbé 12 % des recettes provenant de l'exportation.

3. Le problème s'est révélé si préoccupant, que les instances internationales s'en sont saisies.

A l'issue de la conférence de Genève pour le commerce et le développement, en 1964, un groupe d'experts gouvernementaux a été chargé, dans le cadre de l'U.N.C.T.A.D., d'élaborer un programme d'action tendant à une organisation internationale du commerce des produits de base, dans le but d'assurer l'écoulement régulier des exportations des pays en voie de développement en quantité croissante et à des prix rémunérateurs.

En effet, le commerce international ne peut répondre aux impératifs du développement sans s'organiser et s'imposer des lois précises car, pour les pays en voie de développement, la liberté des échanges n'a jamais signifié autre

(1) En ce qui concerne les partenaires de l'association de Yaoundé, l'indice des termes de l'échange — en prenant comme base 100 en 1958 — est passé en 1965 à 105 pour les pays de la C.E.E. et à 92 pour les États associés.

chose que l'appauvrissement de leurs économies, mises en concurrence par les pays acheteurs industrialisés. C'est d'ailleurs ce qu'a stigmatisé le pape Paul VI dans sa récente encyclique « *Populorum progressio* ».

Pour les pays en voie de développement, le rôle du commerce extérieur est beaucoup plus déterminant dans leur économie que pour les pays industrialisés. Si, par ailleurs, on tient compte que l'aide globale qu'ils peuvent recevoir de l'étranger ne constitue qu'environ 10 % de leurs rentrées en devises, on peut apprécier alors l'importance que représente pour leur croissance économique l'augmentation en volume et en valeur des produits qu'ils exportent.

En dépit de la constatation faite par la conférence de Genève, que l'écoulement des matières premières tropicales sur les marchés des pays industrialisés ne pouvait être assuré par la simple libéralisation des échanges et l'abaissement des barrières tarifaires, mais devait l'être par une organisation effective du marché, dégagée du libre jeu de l'offre et de la demande, les principaux pays industrialisés n'ont guère abandonné la politique de mise en concurrence des pays en voie de développement. *Ainsi, la commercialisation des produits tropicaux se solde par un transfert de richesses des pays pauvres vers les pays riches ou des transferts entre pays pauvres au bénéfice des pays riches, comme du temps de l'ère coloniale, voire même des compagnies à charte ayant le monopole du commerce des épices.*

4. A l'échelle limitée de la C.E.E. et des E.A.M.A., liés par un accord d'association destiné à accélérer le développement économique de ces derniers, la question des échanges commerciaux entre les deux groupes associés se pose avec la même acuité et presque sous la même forme. D'un côté, les pays industrialisés relativement riches dont les traditions commerciales sont libre-échangistes et fondées sur la compétition entre fournisseurs — sauf la France qui tempérait son colonialisme par des préférences accordées aux producteurs d'outre-mer — de l'autre, les pays généralement pauvres, aux cultures peu diversifiées dont les débouchés extérieurs sont orientés presque exclusivement vers une partie de l'Europe occidentale, où ils sont soumis soit à la concurrence des productions homologues européennes, soit à celle des productions d'autres pays tropicaux.

Les E.A.M.A. considèrent que l'association a pour signification une modification en leur faveur de leurs relations commerciales avec les pays de l'Europe communautaire. Et s'ils ont raison, n'y a-t-il pas là l'occasion de construire un cadre pour des relations commerciales entre pays riches et pays pauvres, qui puisse servir de banc d'essai d'abord à l'échelle régionale, de mo-

dèle ensuite pour de grands ensembles géographiques, voire à l'échelle mondiale où, jusqu'à présent, les difficultés à surmonter sont sans limites et où les aides apportées par les bays industrialisés se diluent dans le gouffre des besoins? L'action que les partenaires de l'association devraient entreprendre se placerait ainsi dans le cadre mondial de l'aide au développement.

5. Cette action devrait avoir deux objectifs :

- d'une part, assurer aux États associés un débouché rémunérateur pour leurs productions exportables qui disposent d'un marché certain dans les pays de la C.E.E. (tel est notamment le cas des matières premières, brutes ou plus ou moins transformées, dans lesquelles les États associés sont spécialisés du fait du climat et de la géologie) ;
- d'autre part, améliorer les termes de l'échange ⁽¹⁾ afin de pallier la détérioration de ceux-ci, due notamment au renchérissement du prix des produits industriels (biens d'équipement) que les États associés doivent acheter pour assurer leur développement économique.

Une action sur ces deux plans à la fois est nécessaire, sinon le déséquilibre des balances de paiement des pays en voie de développement persistera : en effet, quels que soient les efforts entrepris pour consolider le cours des produits originaires des pays en voie de développement et accroître leurs débouchés, ces pays resteront perdants si, parallèlement, ils ne peuvent compenser le renchérissement des prix des biens d'équipement qu'ils doivent acquérir pour assurer leur progrès économique, grâce à la transformation de leurs matières premières en demi-produits ou en se spécialisant dans les industries pour lesquelles ils sont bien placés (industries alimentaires ou textiles par exemple) ⁽²⁾ et pour lesquelles des débouchés seraient assurés en Europe.

Dans cette optique générale, la tâche confiée au rapporteur se limite toutefois à étudier le premier aspect du problème, à savoir la recher-

(1) Le problème de l'évolution des termes de l'échange peut être résumé dans les termes suivants, empruntés au journal *Le Monde* :

« Dans tous les pays industriels, le niveau des prix croît normalement de 2 à 3 ou 4 % par an. Le « tiers monde » qui importe des tissus, des camions, des machines, etc. voit donc les prix d'achat augmenter chaque année. Par contre, toutes les denrées qu'il produit lui-même, arachides, cacao, café, bananes, etc. ou bien restent aux mêmes cours, ou bien encore baissent de prix. En 1954, on achetait une jeep avec la valeur de 14 sacs de café ; en 1962, il en fallait 39.

On a calculé que le bénéfice que réalisent ainsi les pays riches, importateurs de ces denrées, était égal ou supérieur aux 8 milliards de dollars de l'aide consentie par eux au « tiers-monde ». Donc l'aide ne sert en rien au développement, elle ne fait que boucher un trou que l'on creuse en même temps. »

(Le Centre international pour le développement — *Le Monde* du 8 mars 1967.)

(2) Voir rapport Spenale, doc. 100/65 du Parlement européen, paragraphes 61 et suivants.

che de solutions pratiques susceptibles d'améliorer la commercialisation au sein de la Communauté, à des prix stables et rémunérateurs, des produits exportés par les États associés.

6. Le préambule de la convention de Yaoundé indique que les partenaires de l'association sont « résolus à poursuivre en commun leurs efforts en vue du progrès économique, social et culturel de leurs pays. » Que signifierait cette affirmation si elle ne se fondait pas sur un accroissement des ressources des populations des pays associés, sous l'effet de l'augmentation des recettes provenant du fruit de leur travail, c'est-à-dire d'abord de débouchés rémunérateurs pour leurs productions, compte tenu de l'amélioration de la productivité des exploitations et de la qualité des produits ?

Ce concept de prix rémunérateur s'oppose à celui du libre jeu de l'offre et de la demande tel qu'il prévaut encore dans les échanges entre pays en voie de développement et pays développés. Les pays développés ont si bien compris la nécessité du prix rémunérateur que tous, sans exception, subventionnent, d'une manière ou d'une autre, leurs agriculteurs — lesquels disposent cependant d'exploitations dont la productivité s'accroît généralement plus vite que celles des pays en voie de développement — afin de leur garantir un prix minimum et une parité de revenus avec les salaires des autres secteurs économiques. Ceci est vrai pour les six pays de la Communauté européenne et c'est également vrai pour l'agriculture du plus puissant pays occidental, c'est-à-dire les États-Unis, qui est protégée par les interventions de la Commodity Credit Corporation, entreprise publique chargée du financement de la production agricole autochtone.

Ce concept s'oppose aussi à l'obligation faite aux États associés par la convention de Yaoundé de vendre leurs produits aux « cours mondiaux ». En effet, cette référence n'a aucun fondement sérieux. Ces cours sont ou bien des cours de spéculation, à la hausse ou à la baisse suivant la conjoncture, ou bien des cours de liquidation des surplus, découlant des stockages accumulés, lâchés brusquement sur le marché par les organismes stockeurs, souvent américains.

Aussi les parlementaires européens, africains et malgaches ont-ils voté à Dakar, le 10 décembre 1964, une résolution demandant :

« a) En ce qui concerne les États membres de la C.E.E. :

17. Une politique commune tendant à favoriser et à augmenter les achats des matières premières originaires des États associés de manière à assurer à ces derniers un accroissement de leurs ressources ;

18. La renonciation au seul jeu de l'offre et de la demande pour les produits dont les cours sont soumis à de fortes fluctuations ;

19. L'ouverture de débouchés aux produits transformés des États associés ;

20. La détermination de la politique commune de la Communauté européenne dans les domaines agricole et commercial en vue d'assurer des possibilités effectives d'écoulement des produits des États associés ;

b) En ce qui concerne les États associés :

21. L'extension et la diversification de la production de denrées vivrières, de manière à réduire la charge que constituent les importations de produits alimentaires ;

22. Un effort commun appuyé par la Communauté européenne en matière d'organisation commerciale et publicitaire, afin d'accroître les débouchés de leurs productions. »

7. Les dispositions du préambule de la convention notamment constituent un engagement politique. Avant d'en tirer les conséquences, quelques observations sont nécessaires.

a) L'évolution des prix des matières premières au cours de la dernière décennie montre que la détérioration des cours mondiaux est une menace permanente pour les États associés. Tel est ou a été particulièrement le cas pour le coton et les oléagineux, comme pour les produits que les États associés produisent dans des conditions concurrentielles par rapport aux autres pays producteurs, par exemple pour le cacao. Ainsi, la compétitivité de leurs produits ne garantit pas les producteurs contre une dégradation des prix comme celle qui s'est produite au cours des 7 dernières années et qui a abouti à l'effondrement de 1965 ⁽¹⁾ : les caisses de stabilisation qui existent dans les États associés n'ont pu faire face aux conséquences financières de cette baisse très marquée et un important pays producteur comme le Cameroun, par exemple, a été obligé de recourir en 1965 à des avances de trésorerie du F.E.D.

b) L'accroissement des recettes budgétaires des États associés, qui est la condition de toute action efficace de développement économique, ne peut être assuré que par une augmentation du volume des exportations. En effet, les recettes budgétaires de ces États sont alimentées en

(1) Évolutions des prix en francs français par livre de cacao en fève :

1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
2,14	1,77	1,37	1,09	1,02	1,22	1,13	0,77

La reprise récente des cours du cacao et du coton, due à des récoltes moins abondantes, n'infirmes nullement la tendance générale moyenne à la baisse.

grande partie par les taxes portant sur la commercialisation de leurs matières premières (droits de sortie).

c) Certaines productions des États associés ont une part insuffisante du marché de la C.E.E., sauf en France. La Communauté achète 25 % seulement de ses besoins en bananes dans les États associés, 5,5 % seulement de ses besoins en coton en masse, 4,8 % de ceux en caoutchouc naturel, 0,6 % de ceux en coprah, 6,1 % de ceux en poivre et piments, 37 % de ceux en huile de palme, 25 % de ses besoins en café, 45 % de ceux en cacao.

d) Les variations des cours des matières premières s'élèvent à des montants nettement supérieurs à ceux des aides bilatérales consenties aux États associés par les pays industrialisés et par les fonds multilatéraux.

Ainsi, pour la seule Côte-d'Ivoire, le fléchissement en valeur entre 1964 et 1965 de ses trois principaux produits d'exportation (café, cacao, bananes) est proche des 10 milliards de Frs. CFA, alors que la chute de tonnage (qui ne porte que sur le café) est insignifiante.

e) En dépit des efforts entrepris par les États associés, souvent grâce aux aides à la production et à la diversification accordée par la C.E.E., il apparaît trois ans après l'application de la convention de Yaoundé, que la commercialisation de leurs productions aux cours mondiaux n'était ni réaliste, ni conforme à l'esprit même de la convention.

Irréaliste en effet, parce que la notion même de cours mondiaux est subjective, n'a rien à voir avec le coût de production des denrées concernées, et est soumise à la variation de facteurs dont bien peu dépendent des producteurs intéressés des pays pauvres ainsi qu'il a été relevé ci-dessus.

Irréaliste aussi, parce que ce n'est pas dans un délai de quelques années que des productions protégées pas des relations particulières entre États ou territoires peuvent passer d'une économie fermée à une économie entièrement ouverte, voire désordonnée.

Non conforme à l'esprit de la convention de Yaoundé si on se réfère à son préambule.

La référence aux cours mondiaux ne peut avoir qu'une valeur indicative : il ne serait pas, en effet, de l'intérêt des États associés de vendre à des prix excessifs et à cet égard les variations des prix « mondiaux » peuvent indiquer une tendance. L'expérience démontre que la période de 5 ans sur laquelle s'étalent les aides dégressives de la Communauté n'a aucune commune mesure avec l'ampleur du problème posé aux États associés dont la solution nécessitera

des partenaires de l'association de longues années d'efforts communs et de compréhension mutuelle.

En attendant, des mesures doivent être prises afin de garantir aux États associés, pour certains de leurs produits d'exportation, un prix minimum considéré comme rémunérateur.

8. En effet, puisque l'augmentation du volume des exportations ne garantit pas à elle seule, comme on l'a vu ci-dessus, l'accroissement des recettes du pays producteur, il convient de s'entendre sur la définition d'un prix rémunérateur.

La notion de prix rémunérateur pour les pays en voie de développement peut être interprétée de différentes façons, selon que l'on envisage le revenu des producteurs, les recettes fiscales, les recettes en devises du pays.

Le prix est rémunérateur pour le producteur s'il lui permet de continuer à produire la marchandise destinée à l'exportation en tirant une recette qui se traduise par une différence positive, si modeste soit-elle, entre ses encaissements et ses dépenses. Du point de vue des recettes de l'État, le prix rémunérateur doit non seulement assurer le revenu nécessaire au producteur, mais également laisser une marge pour l'exercice de la fiscalité, soit sous forme directe, soit sous forme de droits d'exportation ou par l'intervention d'organismes officiels de commercialisation. Du point de vue des recettes en devises d'un pays en voie de développement, les prix à l'exportation ne sont pas, de façon générale, rémunérateurs, si la valeur des exportations ajoutées à l'aide financière extérieure, de nature commerciale ou sous forme de dons, ne lui assure pas l'équilibre de sa balance des paiements et ne lui rapporte pas assez pour permettre un taux de croissance économique suffisant.

Enfin, le prix peut être rémunérateur pour un État exportateur déterminé et pour les producteurs et ne pas l'être pour un autre ou ses ressortissants ; de même, un prix n'est pas rémunérateur s'il est fixé à un niveau tel que la production n'a plus de marché.

Dans ces conditions, on ne saurait définir aucune règle ou principe rigide pour déterminer, a priori, le prix rémunérateur pour un produit ou pour l'ensemble des exportations en provenance d'un pays donné. Pour fixer cet élément fondamental de toute organisation internationale du commerce des produits de base, il faudra procéder par voie de négociations, qu'il s'agisse de se mettre d'accord sur un prix, de rechercher une formule qui permette d'ajuster les prix, ou même de décider quels dispositifs, critères et principes particuliers guideront le choix des prix définis.

Il faudra notamment comparer les prix de revient des divers pays producteurs et les coûts de commercialisation et considérer la plus-value qu'il convient d'attribuer au prix d'un produit dont les sous-produits ont également un marché assurant des recettes non négligeables.

On peut toutefois retenir comme définition moyenne — même imparfaite — du prix rémunérateur celle définie dans les recommandations finales de la Conférence pour le commerce et le développement, c'est-à-dire celui « qui permet de maintenir tout au moins un rapport minimum avec les prix des produits essentiels importés par les pays en voie de développement ».

9. Le problème est à la fois technique et politique, les solutions techniques constituant en quelque sorte l'application, le corollaire de décisions politiques qui doivent être raisonnables et ne doivent pas avoir pour objet, ou pour effet, de fausser les principes mêmes des relations commerciales entre les partenaires économiques.

10. Le rapport s'efforcera de proposer des solutions aux problèmes de la commercialisation à des prix rémunérateurs des produits des États associés dans la Communauté, solutions qui pourront, dans la mesure ou elles n'entrent pas dans le cadre des dispositions prévues par l'actuelle convention, servir de base de négociation lors du renouvellement de la convention d'association. Les difficultés techniques qu'elles pourraient soulever devraient pouvoir être résolues s'il existe de part et d'autre une volonté politique des négociateurs.

Le présent rapport, dans la mesure où les solutions qu'il propose peuvent être considérées comme réalistes, aura pour résultat de mettre chacun des membres de l'association devant ses responsabilités politiques et de les obliger à prouver leur attachement, à la lettre et à l'esprit de la convention de Yaoundé : la collaboration confiante et sincère des partenaires, « résolu à poursuivre en commun leurs efforts en vue du progrès économique, social et culturel de leurs pays et à renforcer leur équilibre et leur indépendance économique ».

CHAPITRE II

LES DISPOSITIONS DE LA CONVENTION DE YAOUNDÉ RELATIVES AUX ÉCHANGES COMMERCIAUX

11. Les dispositions de la convention relatives aux échanges commerciaux prévoient un régime général et progressif de désarmement tarifaire

et contingentaire pour les importations dans les États membres des produits originaires des États associés et dans les États associés des produits originaires des États membres.

La disposition la plus significative du régime des échanges commerciaux est l'admission en franchise, dès l'entrée en vigueur de la convention (article 2, paragraphe 2), dans les États membres, de certains produits tropicaux originaires des États associés. Ce régime concerne les produits tropicaux suivants : ananas frais, pulpe déshydratée de noix de coco, café vert, thé, poivre, vanille, girofles, noix de muscade, cacao brut.

Quant aux autres produits des États associés, ils bénéficient à l'importation dans la Communauté de l'élimination progressive des droits de douane, des taxes d'effet équivalent et des restrictions quantitatives que les États membres s'accordent entre eux conformément aux dispositions du traité, ainsi que des décisions d'accélération de désarmement douanier intervenues ou à intervenir (article 2, paragraphe 1).

A l'importation dans les États associés en contre-partie, les produits originaires de tous les États membres sont traités sans discrimination et bénéficient d'une réduction progressive des droits de douane, des taxes d'effet équivalent et des restrictions quantitatives.

12. Toutefois, pour ne pas nuire au développement économique et à l'industrialisation des États associés et pour leur permettre d'alimenter leur budget, ceux-ci peuvent maintenir ou établir des droits de douane ou des taxes d'effet équivalent (article 2, paragraphe 2). D'autre part, tout État associé peut maintenir ou établir des restrictions quantitatives dans le cas où les droits de douane institués ou maintenus conformément au paragraphe 2 de l'article 3 (c'est-à-dire pour faire face aux nécessités du développement d'un État associé et aux besoins de son industrialisation) se révéleraient insuffisants, et dans le cas de difficultés de sa balance des paiements ou, encore, en raison des exigences découlant d'une organisation régionale des marchés agricoles existants. En revanche, l'existence dans les États associés de monopoles à caractère commercial ou encore de mécanismes restrictifs dans le domaine des importations ne saurait ni provoquer des discriminations entre États membres ni entraver les objectifs définis à la convention en matière d'échanges.

13. Des dispositions particulières ont été prévues pour le régime des produits originaires des États associés qui sont homologues et concurrents des produits auxquels s'applique la politique agricole commune de la Communauté. Tel est le cas, par exemple, du riz, du sucre, du manioc, des oléagineux et de certains fruits frais.

La C.E.E. s'est engagée à ce que, dans l'élaboration de sa politique agricole commune, les intérêts des États associés soient pris en considération (article 11). Le régime d'importation dans la Communauté de ces produits homologues et concurrents de produits européens est ainsi déterminé par celle-ci après avis du Conseil d'association et au fur et à mesure du développement de la politique agricole commune.

14. Des dispositions particulières sont également prévues pour le café vert et les bananes. Par des protocoles signés en 1957 en même temps que le traité de Rome, des contingents tarifaires à droit nul, en principe dégressifs, avaient été accordés aux États membres de façon à ne pas bouleverser leurs approvisionnements en café vert et en bananes.

Comme la durée de validité de ces protocoles n'était pas liée à celle de la convention euro-africaine de 1957, les États membres les ont maintenus en vigueur (article 2, paragraphe 3) entre les Six moyennant diverses précisions ou modifications.

Tel est cas du contingent tarifaire ouvert au bénéfice de la république fédérale d'Allemagne pour les importations de bananes ; celui-ci reste déterminé par le protocole de 1957, mais les États membres ont prévue (annexe IX à l'Acte final) qu'en cas d'accroissement de la demande allemande, l'augmentation du contingent serait subordonné à une consultation des États associés exportateurs.

De même, les importations de café vert dans les pays du Bénélux sont fixées par un nouveau protocole se substituant à celui de 1957 et prévoyant, non plus comme précédemment, un contingent en franchise, mais l'imposition des quantités importées à un droit de douane se rapprochant progressivement du tarif douanier commun. Par ailleurs, la réduction du droit du tarif extérieur commun sur le café ayant rendu d'un intérêt quasi nul les dispositions du protocole relatif au contingent de café vert ouvert à l'Italie, celle-ci a accepté, sauf en cas de remise en cause de cette réduction, la non-reconduction à son profit dudit protocole.

15. De la même manière que le traité de Rome, la convention d'association prévoit (article 13) des clauses de sauvegarde pour que les États associés et les États membres puissent remédier à des perturbations sérieuses se produisant dans un secteur de leur activité économique ou compromettant leur stabilité financière extérieure.

16. L'annexe VIII de la convention comporte une déclaration des représentants des États membres aux termes de laquelle : « *les États membres étudieront les moyens propres à favoriser l'accroissement de la consommation des produits originaires des États associés* ».

Cette phrase, succincte et peu explicite, à laquelle les États associés attachent une grande importance, a fait l'objet d'interprétations divergentes tant des États membres que des États associés et semble être la source de malentendus entre eux.

Dans la conception des États membres, il s'agit d'une déclaration unilatérale aux termes de laquelle ils envisageront d'étudier les moyens propres à favoriser l'accroissement de la consommation des produits des États associés, c'est-à-dire essentiellement de faire procéder à des études qui permettraient de formuler des méthodes et moyens d'accroître la consommation des produits en question. Ces méthodes et moyens pourraient être utilement suggérés aux États associés, afin que ceux-ci améliorent les conditions de commercialisation de leurs produits dans la C.E.E. La création d'un groupe d'experts C.E.E.—E.A.M.A. chargé d'étudier l'accroissement de la vente des produits des États associés dans la Communauté constitue par exemple un des moyens évoqués à l'annexe VIII. Les efforts à fournir devraient toutefois venir à titre principal des États associés.

Dans la conception des États associés, l'annexe VIII — qui a été ajoutée à la convention à la demande expresse de ceux-ci — constitue un engagement des États membres qui devait compléter utilement les dispositions de la convention relative aux échanges commerciaux. Les États membres se réservaient ainsi de préconiser des mesures — à étudier d'un commun accord entre eux — facilitant l'écoulement dans la Communauté des produits des États associés grâce à certaines garanties de débouchés qui relaièrent en partie au moins celles que consentait la France aux pays africains de la zone franc.

La conception des États associés essentiellement politique et à ce titre contraignante, s'est avérée trop optimiste à l'égard de l'attitude des États membres de la C.E.E. qui ont considéré l'annexe VIII comme la formulation d'un désir commun et lui ont donné en fait une interprétation restrictive.

Les moyens d'action sur la consommation dans la Communauté dépendent bien davantage des États membres que des États associés ; les produits en cause étant ou des produits tropicaux de consommation courante que fournissent d'autres pays du tiers monde, ou des produits homologues et concurrents des produits des régions tempérées d'Europe et des États-Unis notamment. S'agissant de produits comparables au stade de la production, les États associés ne peuvent de leur propre initiative que satisfaire à des normes de qualité et de prix sur le marché des Six recourir à une publicité originale dont la portée sur la consommation ne doit pas être surestimée surtout pour les produits dont l'élasticité de la consommation est en général réduite.

D'ailleurs, selon les experts de la C.E.E. eux-mêmes, il est du seul pouvoir des États membres d'accroître la consommation de certains produits des États associés dans la Communauté par la réduction des obstacles que ces produits rencontrent, p. ex. les taxes de consommation qui les frappent. Peu de choses ont été faites dans ce sens ; des progrès réalisés au sein de la C.E.E. pour élargir le marché des productions des États associés ont été faibles au cours des dernières années. On peut se demander avec les États associés quelle a été la véritable portée de l'annexe VIII de la convention.

17. Ainsi, la convention de Yaoundé instaure une zone de libre échange entre les Six et chacun Dix-Huit, sous réserve d'une possibilité de protection de la part de chaque État signataire dans le cas où le désarmement douanier entraînerait des « perturbations sérieuses » dans un secteur de son économie.

Le système préférentiel dont jouissent les exportations des États associés vers la Communauté est déterminé — pour un grand nombre de leurs produits — par le niveau du tarif douanier commun opposable aux produits des pays tiers concurrents des produits des États associés (voir annexe I) ou par les dispositions particulières définies en même temps que la politique agricole commune pour les produits homologues et concurrents des produits européens (riz, manioc, oléagineux, tabac, fruits et légumes). Une préférence existe ainsi pour le café, le cacao et ses dérivés, les bananes, la vanille, les épices, les ananas, etc. Il n'y a pas contre aucune préférence pour les graines oléagineuses, le coton, les bois tropicaux, le caoutchouc naturel.

18. L'étude, produit par produit, de la commercialisation dans la Communauté des produits des États associés permettra de voir dans quelle mesure les dispositions de la convention ci-dessus évoquées ont effectivement permis aux États associés d'accroître la vente, à des prix rémunérateurs, de leurs produits et de modifier au profit des États associés les courants d'achat traditionnels des six pays de la C.E.E. Il s'agira d'évaluer notamment si la préférence tarifaire dont jouissent les États associés grâce au T.E.C. et si les dispositions particulières applicables communautairement aux « produits agricoles homologues et concurrents » ont constitué une préférence efficace.

On doit se demander en outre si l'ouverture d'un marché de 180 millions de consommateurs aux produits des États associés, dans les conditions prévues par la convention, a constitué une compensation suffisante à la disparition progressive de la préférence dont 14 des 18 États associés bénéficiaient dans le cadre de la zone franc (surprix et débouchés garantis).

LES MÉCANISMES TENDANT A STABILISER LES COURS DES MATIÈRES PREMIÈRES

A — Les mécanismes prévus par la convention

19. La convention de Yaoundé ne prévoit pas de mécanisme particulier de régularisation des cours des matières premières qui se substituerait ou se superposerait aux caisses de stabilisation créées dans certains États associés ou qui y seraient créées à leur initiative. Elle prévoit seulement à l'article 17, paragraphe 4, que « des avances en vue de contribuer à pallier les conséquences des fluctuations temporaires des prix mondiaux » peuvent être accordées par le Fonds européen de développement dans des conditions précisées au paragraphe V du protocole n° 5. Ces avances aux caisses de stabilisation ne peuvent pas dépasser le plafond de 50 millions d'unités de compte.

Toutefois, la Communauté, par l'intermédiaire du F.E.D., agit d'une certaine manière sur la formation des prix à la production, grâce aux « aides à la production ». Celles-ci ont pour « objet de faciliter aux producteurs des États associés l'adaptation progressive de leurs productions aux exigences d'une commercialisation aux prix mondiaux ». Ces aides sont dégressives et échelonnées sur 5 ans, « de façon qu'à la fin de la période de validité de la convention, les producteurs des États associés puissent aligner leurs prix sur les cours mondiaux ».

Ces aides ne visent donc pas à proprement parler à stabiliser les cours ni à compenser les écarts existant d'une année à l'autre par rapport à un prix de référence, mais seulement à ménager une transition en accordant aux producteurs une subvention permettant notamment d'améliorer leurs structures de production et d'accroître leur productivité en vue d'être plus compétitifs sur les marchés mondiaux.

Ainsi, si une importante baisse des cours mondiaux affecte un produit donné, le F.E.D. n'intervient pas pour compenser la différence entre prix mondiaux et prix à la production dans les États associés. Il intervient sous forme d'avances aux caisses de stabilisation mentionnées ci-dessus dans le cas où celles-ci auraient des difficultés de trésorerie consécutives aux interventions massives qu'elles auraient dû effectuer pour soutenir les cours.

En bref, si la convention ne prévoit pas d'organismes de régularisation des cours, elle laisse aux États associés le soin de choisir leurs propres modes d'intervention et de régularisation des cours des matières premières parmi les

nombreux modèles qui existent dans tous les pays du monde et qui correspondent à différents degrés d'intervention dans la production et la commercialisation, mais elle prévoit un concours provisoire et limité du F.E.D. aux dites caisses en cas de besoin.

B — Les différents mécanismes de régularisation des cours existant dans les États associés et dans le monde

20. Dans tous les pays existent des organes dont les attributions sont plus ou moins interventionnistes et ont pour objet de soutenir les cours des productions agricoles nationales.

Au fur et à mesure de leur industrialisation, les pays les plus riches ont instauré des mécanismes permettant à une population agricole en régression de lutter contre un appauvrissement allant presque de pair avec les progrès en matière culturelle, et de lui maintenir un niveau de vie qui lui assure une relative stabilité politique et lui donne le sentiment de ne pas être le parent pauvre dans la nation.

Tous les pays de l'Europe occidentale, les États-Unis et le Canada ont, depuis la fin du siècle dernier, et surtout depuis la grande dépression économique de 1930, régulièrement perfectionné les mécanismes élaborés empiriquement pour telle ou telle production.

Ainsi ont été prévus à l'échelle nationale des cours minima pour certains produits, des organismes de collecte et de stockage, de préfinancement des récoltes, dont certains, tels la Commodity Credit Corporation, créée aux États-Unis en 1933, disposent de moyens financiers considérables.

Ces organismes n'ont cessé depuis plus de 30 ans de soutenir les cours, au prix parfois de certains freinages de la production, dans le but d'éviter que celle-ci ne dépasse des limites supportables eu égard aux capacités de stockage et aux charges financières qui en découlent, comme aux possibilités normales de consommation.

La C.E.E., pour sa part, en instaurant la politique agricole commune prévue par le traité de Rome, a pris des mesures de même ordre pour le soutien des cours, destinées à se substituer aux divers mécanismes d'intervention existant dans chacun des six pays. Elle a créé à cet effet le F.E.O.G.A. (Fonds européen d'orientation et de garantie agricole), alimenté par des *prélèvements à l'importation* dans les pays membres de produits des pays tiers lorsque ces prix sont inférieurs aux cours de référence communautaires de débité des versements effectués aux producteurs de la C.E.E. dont les prix seraient inférieurs à ceux de référence précités. Ces cours

sont fixés annuellement en fonction de facteurs tels que la production et la consommation estimées et les prix des fournitures essentielles à l'agriculture.

21. Des considérations d'un ordre comparable ont conduit aussi dans le passé les pays industrialisés ayant des relations particulières avec des pays sous-développés à instituer des mécanismes au profit de ces derniers ; la *contrepartie de cet effort d'organisation étant l'assurance pour les pays industrialisés considérés de recevoir des tonnages déterminés, à des prix constants, des productions ainsi soutenues.*

Divers systèmes ont été mis en œuvre au cours des dernières décennies :

- paiements compensatoires « deficiency payments »
- marketing boards
- caisses de stabilisation
- Commodity Credit Corporation
- F.E.O.G.A.

Ces différents mécanismes d'intervention se résument comme suit :

a) Le *libre prix avec subvention a posteriori*, connu en Grande-Bretagne sous le nom de « deficiency payments », qui ne fait aucun obstacle au jeu du commerce. Ce système a été pratiqué avec succès dans le cas de productions assurées d'un marché dans le pays octroyant les subventions et dont le volume n'était pas tel qu'il pèse sur le marché dudit pays. Le système a été pratiqué par la France de 1935 à 1939 pour le café, les bananes, les ananas, le sisal, puis à nouveau pour le sisal de 1952 à 1955 grâce au Fonds métropolitain d'encouragement à la production textile puis au Fonds de soutien des textiles d'outre-mer.

b) Le *prix minimum garanti* limitant les pertes à l'exportation des pays producteurs, s'il est fixé à un niveau raisonnable, compte tenu toutefois du marché. Le prix minimum est celui que doivent payer les acheteurs dans les centres d'achat.

Ce mécanisme peut être complété par une garantie d'achat minimum ou de préfinancement de la récolte qui n'a pas trouvé preneur : c'est le système américain de la Commodity Credit Corporation (voir annexe III), qui nécessite des moyens financiers considérables en raison des tonnages importants en jeu et une forte organisation administrative. C'est aussi le système des « marketing boards » et des « caisses de stabilisation » (voir annexe II).

c) Le système des *prix à fourchettes garantis* qui fait varier le prix au producteur entre un minimum et un maximum ; ce système est théo-

riquement séduisant, le prix minimum devant s'appliquer en cas d'abondance et le prix plafond en cas de pénurie.

L'expérience faite avec les arachides du Sénégal a montré que le commerce, pour ne pas courir de risques, avait toujours tendance à acheter au prix plancher tandis que le producteur, pour la même raison, s'en tenait au prix plafond. La politique du prix unique a prévalu finalement dans les rapports franco-sénégalais en 1960.

d) Le *prix fixe garanti* pour chaque centre d'achat ; il donne la plus grande confiance au producteur. Mais ce système conduit à une organisation monopolistique, sinon à l'étatisation de la production, permettant grâce à la péréquation du prix des transports d'obtenir un prix unique pour le producteur où qu'il se trouve. Ce système a été pratiqué par la France pour ses achats d'arachides du Sénégal depuis 1960, de coton au Cameroun, au Tchad et en République centrafricaine, de café et de cacao en Côte-d'Ivoire.

e) Le *prix garanti provisoire* avec régularisation une fois fait le bilan de la campagne ; ce système a été pratiqué, grâce à des associations de producteurs organisées, pour le café en Ouganda avant 1959 et pour les producteurs de sucre de la zone franc : Congo, Madagascar, quand ils faisaient partie de l'organisation du marché du sucre de cette zone.

Dans ce dernier cas, le prix provisoire prévu en fonction du marché réservé au sucre africain était grevé, s'il y avait lieu, d'une « cotisation de résorption » permettant de rembourser l'organisme ayant subi des pertes à l'exportation.

22. Dans les pays africains et malgache associés, deux systèmes de régularisation des cours ont été, ou sont encore en vigueur à l'échelle nationale :

- les « marketing boards »,
- les « caisses de stabilisation » et offices de commercialisation (voir annexe II).

23. En résumé, les différents organismes de soutien des cours existant dans les États associés sont fondés, d'une part, sur le désir de garantir aux producteurs un prix minimum quelles que soient les variations saisonnières ou les fluctuations de marché d'une campagne à l'autre, d'autre part, sur le désir d'organiser la commercialisation au moins partielle de leurs produits au stade de la collecte chez les producteurs et des livraisons aussi régulières que possible aux exportateurs.

Les caisses de stabilisation ou offices de commercialisation ont fonctionné dans de bonnes conditions et n'ont rien coûté aux États dans le

passé, puisque les avances qui leur ont été consenties ont été entièrement remboursées (voir tableau annexe II).

24. Malheureusement, ces organismes d'intervention, actuellement contrôlés par les gouvernements exportateurs, voient leur action limitée par leur capacité financière ; celle-ci s'est révélée parfois insuffisante pour assumer la compensation entre prix garanti aux producteurs et prix de vente sur les marchés mondiaux, compte tenu de la chute des cours mondiaux (pour le cacao notamment). De même, les fonds dont disposent les caisses de stabilisation ne leur permettent pas de financer dans des conditions satisfaisantes un stockage rationnel de leurs produits permettant de stopper la chute des cours en conservant des excédents ou de les verser sur le marché lorsque la demande se raffermirait. Aussi, pour que leur action soit plus efficace, faudrait-il accroître leurs moyens.

Au surplus, ces caisses ont chacune une action indépendante les unes des autres, alors que le principe même de l'association C.E.E.-E.A.M.A. présuppose une articulation étroite et une coordination effective de leurs opérations pour éviter les doubles-emplois et permettre d'utiliser le plus efficacement possible les moyens de financement dont elles disposent.

La situation actuelle n'est pas satisfaisante, et ne répond pas à la préoccupation des États associés de voir leurs productions prendre une place éminente sur le marché de la C.E.E. dans des conditions acceptables à la fois pour les consommateurs européens et pour les producteurs africains.

CHAPITRE IV

LES PRINCIPALES PRODUCTIONS DES ÉTATS ASSOCIÉS ET LEUR MARCHÉ AU SEIN DE LA C.E.E.

A — Remarques générales sur la commercialisation dans la C.E.E. des productions des E.A.M.A.

25. La part des États associés dans l'ensemble des achats de la C.E.E. est substantielle pour certains produits, puisqu'elle atteint à présent environ les $\frac{3}{4}$ pour l'huile d'arachide et l'huile de palmiste, dépasse la moitié pour les bois tropicaux et avoisine 50 % pour le cacao, les arachides et la vanille. Pour d'autres produits importants par contre (bananes, café vert, palmistes, huile de palme) la part des E.A.M.A. n'avoisine que le $\frac{1}{4}$ des importations totales de la C.E.E.

Ainsi que l'a relevé M. Sissoko dans le rapport qu'il a présenté à la Conférence parlementaire d'Abidjan ⁽¹⁾, l'évolution récente des exportations des États associés vers la Communauté s'est caractérisée par une régression en 1965 concernant notamment les bananes, les arachides, les palmistes et leurs huiles, le café, le riz, le poivre, les huiles essentielles et le coprah. Seuls ont fait exception à cette évolution défavorable le cacao, les bois tropicaux, le caoutchouc et la vanille.

De ce fait, la valeur des exportations des États associés vers les Six, qui avait marqué une progression régulière de 1962 à 1964, passant de 930 millions de dollars en 1962 à 989 millions de dollars en 1963, et à 1.150 millions de dollars environ en 1964, s'est chiffrée à 1.146 millions de dollars seulement en 1965, soit une diminution de 0,3 % pour 1965-1964, succédant à une augmentation des importations de la C.E.E. de 16 % de 1963 à 1964. La progression a toutefois repris en 1966 pour atteindre 15 % en valeur par rapport à 1965.

La part des États associés dans les importations totales de la C.E.E. représentait en 1965 10,3 % ; elle a représenté 11,4 % en 1966.

La diminution constatée en 1965 est aggravée par le fait qu'au cours de 1965, les États associés ont exporté vers les Six 1,2 million de tonnes de plus que l'année précédente et reçu 4 millions de dollars de moins. Cette différence entre la valeur et le volume des exportations n'est pas seulement due à l'augmentation des exportations de produits pondéreux (minerais, bois), mais aussi à la diminution des prix unitaires de certains produits, tels le cacao et le coton.

Cette constatation fait ressortir l'importance pour les États associés de variations de cours subies par leurs productions en dépit de leurs efforts de pénétration commerciale sur le marché des Six.

26. L'évolution de la situation en 1966 ne modifie pas cette réalité, bien que les résultats de 1966 indiquent une nette amélioration des exportations des États associés vers la Communauté par rapport à 1965. En effet, l'évolution comparée des importations de la C.E.E. en provenance des E.A.M.A. indique une progression en valeur de 15 % en 1966 par rapport à 1965, et de 14,7 % en 1966 par rapport à 1964, soit 1.319 millions de dollars en 1966, contre 1.146 millions en 1965 et 1.150 millions en 1964 ⁽²⁾.

27. Cette amélioration des ventes des États associés est due essentiellement à l'accroisse-

ment des exportations de minerai de fer de Mauritanie et surtout de cuivre dont le prix unitaire a également augmenté. En outre, les exportations de café se sont accrues, tandis que les ventes de cacao diminuaient.

28. La diminution des importations de la Communauté pour certains produits n'est pas imputable à une moins forte demande d'États membres, mais au fait que, dans certains cas, les États associés ne mettent pas sur le marché les mêmes quantités de produits qu'au cours des années précédentes. Les événements politiques tels que ceux qui se sont produits au Congo-Kinshasa (dont le volume des échanges avec l'Europe était très important) expliquent certaines fluctuations des échanges de l'ensemble de la C.E.E. avec les 18. Ainsi : dès l'accession du Congo-Kinshasa à l'indépendance, ses exportations d'huiles et d'oléagineux ont sensiblement décliné, soit que les productions en aient été brutalement réduites, soit qu'elles aient été en majeure partie absorbées par les besoins de la consommation locale. Les exportations d'amandes palmistes ayant été interdites, seules l'huile de palme et l'huile de palmiste ont encore alimenté un courant d'exportation qui s'inscrit cependant en forte régression. De 185.185 t en 1959 — à la veille de l'indépendance —, les exportations d'huile de palme ont été progressivement ramenées à 146.140 t en 1964, puis à 81.806 t en 1965. Les exportations d'huile de palmiste s'inscrivaient à ces trois dates à 60.675 t (1959), à 44.305 t (1964) et 32.900 t (1965). Pendant cette même période, les importations totales d'huile en Belgique sont passées de 55.045 t en 1964 à 80.775 t en 1965, mais la part provenant des États associés avait diminué.

29. Les préférences tarifaires dont jouissent certains produits des États associés dans la Communauté ne jouent pas toujours un rôle déterminant sur l'augmentation de leurs ventes à la C.E.E. Tel est le cas de la banane par exemple. De même, une étude faite par la C.E.E. sur l'évolution des échanges de 1962 à 1964 fait ressortir que l'absence de préférences pour six produits (arachides, palmiste, coprah, coton en masse, caoutchouc, tourteaux) n'a pas empêché pendant cette période l'écoulement normal desdits produits exportés par les États associés.

Les trafics ont été déterminés, soit par les relations commerciales établies entre les États membres, les E.A.M.A. d'une part et les pays tiers d'autre part, soit par l'insuffisance quantitative ou qualitative de la production des E.A.M.A. pour satisfaire les besoins du marché de la C.E.E., soit enfin par les relations commerciales nouvelles des E.A.M.A. avec des pays tiers industrialisés. Il ne résulte qu'une progres-

⁽¹⁾ Doc. 12.

⁽²⁾ Source : Commission de la C.E.E. « Évolution des échanges commerciaux C.E.E.-E.A.M.A. » — juin 1967.

sion des ventes des E.A.M.A. ne peut être escomptée que d'un ensemble d'actions de caractère économique et commercial coordonnées, auxquelles la C.E.E., les États membres, les E.A.M.A. et les entreprises commerciales devront apporter leur étroite collaboration.

30. En bref, après trois ans d'application de la convention de Yaoundé, et indépendamment du caractère conjoncturel que peut revêtir la détérioration des exportations des États associés en 1965, les ventes des États associés à la Communauté peuvent être schématisées dans l'ensemble de la manière suivante : part encore insuffisante de certains produits tropicaux des E.A.M.A. sur les marchés européens et fluctuation importante des prix unitaires payés aux producteurs des États associés.

B — La part respective des six pays membres de la C.E.E. dans les exportations des États associés est très variable

31. *France* : 45,5 % du commerce C.E.E.-E.A.M.A. s'est fait avec la France en 1966, mais les achats français représentaient encore en 1962 plus de 55 % des exportations globales des E.A.M.A. dans la C.E.E., puis ont décru progressivement à 54,7 % en 1963, 53,1 % en 1964 et 47,7 % en 1965.

Les importations françaises en provenance des E.A.M.A. qui, en valeur absolue, avait connu une chute de l'ordre de 10 % en 1965 par rapport à 1964, ont augmenté de 9,7 % en valeur et de 3,7 % en quantité en 1966, mais sont encore de 1,6 % inférieures en valeur aux importations effectuées en 1964.

Union économique belgo-luxembourgeoise

Toujours au deuxième rang après la France comme client des E.A.M.A., l'U.E.B.L. a, en 1966, accru très sensiblement ses importations en provenance des États associés puisqu'elles ont atteint 340,7 millions de dollars, soit une augmentation de 45,7 % par rapport à 1965 et de 50 % par rapport à 1964. La part prépondérante qu'occupait il y a deux ans encore le Congo-Kinshasa comme fournisseur de la Belgique a quelque peu tendance à diminuer.

Allemagne : Après la progression sensible des achats de 1962 à 1964, un certain plafonnement avait marqué l'année 1965 : 93 millions de dollars en 1962 ; 113 millions en 1963 ; 158 millions en 1964 et 161 millions en 1965. Les résultats de 1966 qui indiquent une augmentation de 6 % en valeur et de 5 % en quantité signifient que l'Allemagne continue à accroître assez régulièrement ses achats aux E.A.M.A.

Italie : En 1965, les achats italiens aux E.A.M.A. avaient fait un bond spectaculaire, soit 150 millions de dollars, alors qu'ils n'atteignaient pas tout à fait 100 millions en 1963 et 1964, et 87 millions en 1962. Tous les États associés avaient profité de cette progression, surtout la Côte-d'Ivoire, le Cameroun, la Mauritanie et la Somalie. Le Sénégal a décuplé ses ventes, la République centrafricaine les a quadruplées, la Haute-Volta les a triplées. La progression des achats italiens a continué en 1966, mais plus faiblement avec une augmentation de 7,6 % en quantité et de 1,6 % en valeur par rapport à 1965.

Pays-Bas : Les achats des Pays-Bas aux E.A.M.A. ont augmenté quantitativement de 16,9 % en 1966 mais de 1 % seulement en valeur, alors qu'ils avaient en tendance à plafonner en 1964 et avaient même connu un léger recul en 1965.

32. Pour apprécier ce qu'a été, dans le cadre de l'association, l'évolution des échanges commerciaux entre les 24 associés, il faut les comparer avec l'évolution générale des échanges de la C.E.E. avec les autres pays en voie de développement, et notamment les pays non associés.

Une étude récente effectuée par la Commission de la C.E.E. (1) donne à ce sujet d'intéressantes indications :

La structure des importations de la C.E.E. en provenance des différentes régions en voie de développement pour la période 1953-1964 fait apparaître ce qui suit :

a) La part de l'ensemble des pays en voie de développement dans les importations extra-communautaires a décru sensiblement, passant de 42,3 % en 1953 à 35 % en 1964. Une exception toutefois à cette tendance : les exportations des pays africains (autres que les E.A.M.A. et le Maghreb) dont la part, faible en 1958, est passée de 3,8 % à 6,4 % du total des importations de la C.E.E. Enfin, la part des États associés qui était de 6,2 % en 1953 a décru depuis lors : 5,5 % en 1958, 4,1 % en 1964 (2).

Cette diminution de la part des pays en voie de développement en général et des États associés en particulier est due au fait que la C.E.E. a augmenté considérablement le volume de son commerce extérieur avec l'ensemble du monde et notamment les pays industrialisés d'une part, et qu'elle a importé proportionnellement moins de produits alimentaires et de matières premières d'autre part. En outre on doit relever :

— la faible élasticité de la demande de produits alimentaires qui croît lentement, à peu près comme la démographie,

(1) « Les échanges commerciaux des pays en voie de développement avec les pays développés » (1953-1964), doc. VIII/B/9895/66F.

(2) Op. cit, voir tableau p. 58 de cette étude de la C.E.E.

- l'organisation des marchés agricoles des pays industrialisés, qui tend à couvrir davantage leurs besoins par une augmentation des productions nationales,
- la substitution de produits synthétiques aux matières premières naturelles aux fins industrielles et l'économie de matières premières utilisées par unité de production par suite du progrès technique.

Seule, la part des produits pétroliers — dont les États associés sont peu pourvus — a régulièrement augmenté depuis 1961 dans les importations de la C.E.E.

b) Si l'on considère les exportations par régions, les taux de croissance des exportations des différentes zones de pays en voie de développement vers la Communauté ont évolué comme suit :

(en pourcentages)

Périodes	Ensemble des PVD	Amérique latine	Afrique			
			Total	E.A.M.A.	Maghreb	Autres
1953-1964	5,1	5,6	6,1	2,8	6	9,4
1953-1957	7,4	8,5	7,7	4,2	7,5	12,8
1958-1964	7,1	8,7	8,1	3,5	7,8	12,6

Sur l'ensemble de la période 1953-1964, les États associés ont accru leurs exportations vers la Communauté à un taux inférieur à celui des autres pays africains et des pays d'Amérique latine.

— Cependant, les exportations des États associés vers la C.E.E. ont augmenté légèrement plus vite que leurs exportations vers l'ensemble des pays développés. Mais si l'on exclut le Congo-Kinshasa du groupe E.A.M.A., c'est l'inverse qui est vrai, le taux d'accroissement des exportations vers la C.E.E. étant alors de 4 % de 1953 à 1964 (3,1 % de 1953 à 1957 ; 5,9 % de 1958 à 1964) et de 4,4 % vers l'ensemble des pays développés (4,1 % de 1953 à 1957, 7,7 % de 1958 à 1964).

— Par contre, les pays africains non associés et les pays d'Amérique latine ont accru leurs exportations à destination de la C.E.E. beaucoup plus rapidement que vers l'ensemble des pays

développés. Seules les exportations de l'Amérique latine et des pays du Maghreb vers la C.E.E. ne marquent pas de tendance au ralentissement de 1958 à 1964. Toutefois, si l'on exclut le Congo-Kinshasa des États associés, on constate une accélération importante des exportations de ce groupe vers la C.E.E. au cours de cette période.

c) Si l'on étudie la part de chaque groupe de pays en voie de développement dans l'ensemble de leur commerce avec la C.E.E. on constate :

- en ce qui concerne leurs exportations vers la C.E.E., que les pays d'Afrique non associés accroissent leur part dans les importations de la C.E.E.; la part des pays latino-américains étant plus ou moins stagnante, celle des États associés étant en régression (la diminution de la part des E.A.M.A. est moins nette si l'on exclut le Kongo-Kinshasa) :

(en pourcentages)

Périodes	Ensemble des PVD	Amérique latine	Afrique			
			Total	E.A.M.A.	Maghreb	Autres
1953	100	24,9	35,7	14,1	13,	8,6
1957	100	26	36,5	12,4	13	11,1
1958	100	23,9	38,5	13,3	13,8	11,3
1961	100	25,3	38,4	12,3	14,3	11,8
1964	100	25,9	40,4	11,1	12,2	17,1

— en ce qui concerne les importations en provenance de la C.E.E., de même qu'ils ont accru leur position relative de fournisseurs de la C.E.E., les pays africains non associés voient s'accroître leur importance relative en

tant que clients de la Communauté ; par contre, la position du Maghreb est en nette régression, alors que l'importance relative des États associés diminue légèrement :

(en pourcentages)

Années	Amérique latine	Afrique			
		Total	E.A.M.A.	Maghreb	Autres
1953	22,9	44,1	12,9	21,2	10
1957	23,9	41,6	11,7	20,2	9,7
1958	24	43,1	11,1	22,4	9,6
1961	25,6	40,9	10	19,4	11,5
1964	23,4	39,2	12	13,6	13,6

d) Si l'on considère cette fois non plus la part des États associés dans les importations totales de la C.E.E., mais la part de la C.E.E. dans les exportations des États associés, on doit constater que cette part a augmenté, passant de 66,3 % en 1953 à 68,6 % en 1958, et à 69,6 % en 1964.

e) Une dernière indication concernant les exportations globales de « produits manufacturés » des pays en voie de développement vers la C.E.E. doit être relevée : ces exportations ont augmenté plus faiblement (de 1955 à 1965) que les exportations de produits manufacturés des pays en voie de développement vers les autres zones développées (A.E.L.E., Amérique du Nord, Japon) (4).

Cette tendance est difficilement réversible. En effet, les pays industrialisés de la C.E.E., en dépit de la libéralisation générale des échanges, sont préoccupés par le souci du plein emploi de leur main-d'œuvre et de leurs investissements productifs. En outre, les consommateurs de la C.E.E. sont attirés par des productions de plus en plus élaborées dont les États associés ne sont pas fournisseurs ou pour lesquels ils sont rarement compétitifs. Aussi, les débouchés des produits manufacturés des États associés sont-ils pour le moment limités en Europe et doivent être principalement recherchés sur les marchés locaux dans le cadre d'un commerce inter-africain élargi.

C — Les principales productions des États associés

33. Les productions des États associés peuvent se diviser en quatre groupes :

- 1° matières premières minérales (minerais de fer, de manganèse, étain, cuivre, diamants, pétrole, phosphates) ;
- 2° produits tropicaux typiquement d'exportation (cacao, café, bananes de table, ananas, vanille, caoutchouc) ;
- 3° produits homologues et concurrents des produits européens (oléagineux, riz, manioc, sucre, bois, coton) ;
- 4° productions nouvelles appelées à se développer dans un proche avenir (viande).

34. Sur la base de l'évolution constatée au cours des dernières années, il apparaît que pour l'ensemble des *matières premières minérales* qu'ils produisent, les États associés ne semblent pas devoir rencontrer de difficultés ni du point de vue des quantités à écouler, ni du point de vue des prix, qui semblent devoir être rémunérateurs en dépit de certaines fluctuations.

En effet, le rapport annuel du G.A.T.T. sur le commerce international en 1965 indique que, pour l'ensemble des métaux non ferreux, l'offre n'a pu suivre l'essor de la demande. En conséquence, les cours de ces métaux ont sensiblement progressé en 1965, en particulier pour le cuivre.

Le prix des métaux non ferreux autres que le cuivre se sont non seulement maintenus aux niveaux élevés qu'ils avaient atteints vers la fin de 1964, et ont même dans l'ensemble dépassé de 15 % pour l'année entière 1965 leur niveau de 1964. La fermeté des prix de l'étain, en particulier, tend à prouver la valeur et l'efficacité de l'accord international existant pour ce produit. Sous réserve d'une mise brutale sur le marché d'une partie des stocks stratégiques

(4) Tableau p. 60 du document de la C.E.E. précité.

des États-Unis ou d'une récession industrielle généralisée, la tendance moyenne des prix des métaux non ferreux est à une relative fermeté.

Par ailleurs, le minerai de fer à haute teneur de Mauritanie et le manganèse produit dans les États associés ont été jusqu'à présent assurés de trouver des débouchés, ainsi que le prouve l'augmentation des achats de la C.E.E. dans les États associés. Les prix du manganèse ont eu toutefois tendance à baisser.

Le pétrole, encore que sa production soit faible, est assuré de ses débouchés.

La diminution enregistrée par plusieurs États associés dans leurs ventes à la C.E.E. n'est pas imputable aux États membres de la C.E.E., mais à la diminution ou au plafonnement de certaines productions minières des États associés, notamment l'étain. Si l'exploitation des ressources minières des États associés, là où elles existent, pouvait s'effectuer dans des conditions de rentabilité normale, les États associés pourraient être assurés de trouver des débouchés à des prix rémunérateurs dans la Communauté.

35. Par contre, pour l'ensemble des produits tropicaux des États associés se posent des problèmes spécifiques de commercialisation dans la Communauté. Chacun de ces produits fait l'objet d'une brève étude figurant à l'annexe VII, qui indique les caractéristiques du marché, le niveau des exportations des États associés, des importations de la Communauté, la consommation et les prix.

L'étude succincte des principales productions minérales des États associés exportées vers la Communauté figure à l'annexe VII. Les indications chiffrées sur la production et la commercialisation dans la C.E.E. de ces matières premières minérales sont citées pour mémoire et ne sont pas exhaustives.

CHAPITRE V

LES OBSTACLES À LA COMMERCIALISATION À DES PRIX STABLES ET RÉMUNÉRATEURS DES PRODUITS DES ÉTATS ASSOCIÉS DANS LA COMMUNAUTÉ

A — Obstacles généraux

36. Ces obstacles sont d'ordres divers et tiennent :

- à la politique et aux usages économiques des pays importateurs,
- aux pays exportateurs eux-mêmes,
- aux conséquences du progrès technique.

1. La politique et les usages économiques des pays importateurs

37. A l'exception des pays ayant eu une longue tradition coloniale et que des liens politiques et économiques étroits attachaient aux États et territoires sous leur tutelle, les pays industrialisés ont toujours cherché à importer les produits tropicaux aux prix les plus bas possibles en mettant en concurrence les pays producteurs. La justification de cette politique se trouve dans la structure économique comme dans les usages commerciaux des pays industrialisés considérés : intervention quasiment inexistante de l'État dans la liberté d'approvisionnement des entreprises importatrices, organisations commerciales puissantes intégrant tout le circuit de la commercialisation depuis le producteur jusqu'au commerce de gros, voire le demi-gros, opposition de principe à l'idée même d'organisations des marchés dans le domaine du commerce extérieur.

Les liens commerciaux et financiers entre producteurs du tiers monde, autres que les E.A.M.A., et les importateurs ou transformateurs de la C.E.E. conduisent aussi ces derniers à préférer des productions au développement et à la vente desquelles ils sont intéressés. Tel est notamment le cas de la banane, dont certains circuits intégrés de commercialisation vont de la production en Amérique centrale au commerce de gros dans les pays importateurs.

Une telle situation a prévalu aux Pays-Bas, en Allemagne et également aux États-Unis (sous la réserve toutefois des avantages accordés par ces derniers aux productions des Philippines).

38. Les produits européens, y compris ceux qui sont homologues et concurrents des produits des États associés, ont bénéficié dans le cadre national et bénéficient à présent dans le cadre de la politique agricole commune, d'une protection et d'une organisation. Cette action s'exerce aussi bien au stade du produit naturel que du produit valorisé. Tel est le cas notamment des céréales, des produits laitiers, de la viande, du riz, des oléagineux, lesquels bénéficient d'une aide du Fonds européen d'orientation et de garantie agricole, dont le montant des interventions est de plus en plus important (1).

D'autres produits homologues et concurrents de ceux des États associés sont originaires de pays tiers industrialisés, qui les commercialisent à des conditions de prix contre lesquelles peuvent difficilement lutter les pays en voie de développement. Le coton en est l'exemple type; en effet, le marché mondial du coton dépend essentiellement de la politique cotonnière américaine

(1) Les montants d'intervention du F.E.O.G.A., qui étaient de 77,2 millions d'u.c. en 1965, sont passés à 367 millions d'u.c. en 1966 et les dépenses prévues pour 1967 seront de l'ordre de 605 millions d'u.c.

en faveur de ses producteurs, notamment de l'importance du soutien qui leur est accordé, du cours qui leur est garanti et du niveau des stocks mis sur le marché par la Commodity Credit Corporation.

Le tarif douanier commun n'assure une préférence notable au profit des produits des E.A.M.A. que dans la mesure où son taux est suffisamment élevé, ce qui n'est pas souvent le cas. En outre, pour un certain nombre de produits, il n'y a pas de préférence en faveur des produits des États associés, puisque le tarif douanier commun est égal à zéro (coton, graines oléagineuses, bois tropicaux, caoutchouc).

39. Certains produits tropicaux sont frappés de taxes de consommation⁽¹⁾ dont le taux est parfois considérable (voir annexe V). Ces taxes renchérissent très sensiblement le coût des produits importés des pays en voie de développement et nuisent à leur consommation. Tel est le cas du café notamment, qui est soumis en Allemagne et en Italie, quelle que soit son origine, à des taxes spécifiques d'un montant fixe qui doublent le prix du produit.

Il en résulte que les variations des prix à la production — même lorsque ceux-ci baissent — sont de peu d'effet sur les prix de détail. Par contre, les taxes de consommation constituent un élément déterminant du prix à la consommation, plus important que les composantes du prix CAF et notamment du prix payé aux producteurs. De là à penser que tout effort des producteurs pour comprimer leurs prix de revient et de vente reste vain, il n'y a qu'un pas que les experts eux-mêmes ont franchi. L'existence de taxes de consommation et surtout leur niveau élevé dans certains pays de la C.E.E. constitue effectivement une anomalie, puisque ces pays sont quasiment les seuls parmi les pays industrialisés à prélever de telles taxes sur des produits venant des pays en voie de développement⁽²⁾.

Étant donné la faible élasticité de la consommation des produits alimentaires en général, les États membres qui prélèvent des taxes de consommation ont, pour défendre leurs pra-

tiques, déclaré qu'il était fort douteux que la suppression de ces taxes augmente la consommation des produits qu'elles frappent. Or, tous les experts ont infirmé cette thèse, sans être toutefois d'accord sur le taux d'élasticité de la consommation par rapport aux prix qui résulteraient d'une suppression des taxes de consommation. Les études effectuées à la demande de la Commission de la C.E.E. par l'institut Intra-Europe en 1963 ont permis d'évaluer l'accroissement de la consommation qui résulterait d'une suppression des accises sur le café à :

10 % en république fédérale d'Allemagne,
7 % en France⁽¹⁾,
30 % en Italie.

Ces conclusions rejoignent celles de la F.A.O. effectuées à la même époque et qui dégagent des taux voisins :

14 % en république fédérale d'Allemagne,
7 % en France,
28 % en Italie.

Les études entreprises récemment par les experts C.E.E.-E.A.M.A. mandatés par le Conseil d'association ont conclu dans le même sens que leurs prédécesseurs, mais les taux d'élasticité consommation/prix seraient sensiblement inférieurs aux chiffres dégagés en 1963.

40. Ainsi que l'ont démontré les études faites par la Commission de la C.E.E.⁽²⁾, la cherté même du produit (café, cacao) a indiscutablement influencé la structure de la consommation, la pénétration du produit étant précisément plus importante dans les couches sociales peu sensibles aux prix que dans celles qui réagissent plus vivement à leurs variations. A un niveau de prix inférieur, la structure de la consommation se modifierait sans doute et l'élasticité constatée pourrait être très différente. A l'appui de cet argument, on a pu noter qu'en République fédérale et en Italie, la consommation annuelle de café par habitant est respectivement de 3,5 kg et de 2 kg, alors qu'en Belgique et aux Pays-Bas, où il n'existe pas de taxe, elle est respectivement de 6,5 et 4,6 kg (à noter qu'aux Pays-Bas la consommation de thé est aussi très élevée).

Le coût élevé de la commercialisation dans les pays importateurs se traduit par une énorme différence entre les prix de détail et les prix CAF. En effet, ainsi que le signalent les experts C.E.E.-E.A.M.A., la baisse des prix CAF occasionnée notamment par la baisse des cours mondiaux ne se traduit pas par une baisse du prix à la consommation. On a même pu observer une

(1) Étant donné les systèmes de taxation différents existant dans les six pays, il est difficile de les rendre comparables et d'apprécier exactement la charge fiscale réelle qui frappe les produits tropicaux dans la Communauté.

Toutefois, si dans tous les pays de la Communauté, l'impôt frappe — à des niveaux divers certes — les produits tropicaux au même titre que l'ensemble des marchandises (taxe sur le chiffre d'affaires en Allemagne et aux Pays-Bas, taxe sur la valeur ajoutée en France, I.G.E. en Italie, taxes de transmission en Belgique), seules les taxes de consommation proprement dites peuvent être considérées comme discriminatoires étant donné leur caractère spécifique.

Ceci n'empêche pas que les prix de détail de certains produits tropicaux soient parfois aussi élevés dans des pays qui ne perçoivent pas ces taxes de consommation, mais où en revanche s'exerce une fiscalité directe sur le commerce plus lourde (ce qui suppose des marges de commercialisation plus larges) que dans les pays imposant des taxes indirectes de consommation.

(2) De telles taxes de consommation n'existent pas aux États-Unis ni dans la plupart des autres pays européens.

(1) Il faut noter que la taxe de consommation sur le café de 22,5 centimes/kg a été suspendue en 1964.

(2) Doc. COM (63) 475, communication de la Commission au Conseil sur les problèmes de fond qui seront traités à la Conférence des Nations unies — 1963.

hausse du prix au consommateur, alors que les prix CAF avaient baissé (exemple : café en 1966). Ceci signifie que le nombre des intermédiaires est trop grand, ou que dans certains pays quelques importateurs détenant des positions oligopolistiques s'octroient des marges de commercialisation trop substantielles ou, plus généralement, que le prélèvement du circuit de commercialisation est excessif eu égard au service rendu.

Ainsi, les coûts du conditionnement, de la première transformation, de la distribution et de la fiscalité sont presque toujours plus élevés que le coût de la matière première (1).

2. Obstacles tenant aux pays exportateurs eux-mêmes

41. Les données recueillies par les experts de la C.E.E. confirment des études antérieures faites notamment par la Banque mondiale et relèvent l'insuffisance et le mauvais état des routes qui relient les centres de production aux ports d'embarquement.

Compte tenu de la part importante du coût des transports terrestres dans les prix FOB (2) pour certains pays n'ayant pas de débouchés directs sur la mer, une organisation défectueuse de ces transports risque d'amener, lors de la vente sur les marchés extérieurs, soit une réduction du prix payé aux producteurs (abaissement de la qualité du produit entraînant un déclassement du produit), soit une élévation du prix FOB de nature à nuire à la commercialisation normale du produit.

L'éloignement et la dispersion des plantations nécessiteraient donc des investissements considérables pour améliorer l'infrastructure routière, faciliter ainsi la collecte des produits et alléger les coûts de revient.

42. Dans les cas où un stockage est nécessaire et possible, celui-ci doit être organisé dans les meilleures conditions techniques, sous peine d'un abaissement de la qualité. Ceci est notamment vrai pour le cacao et le coton-graine. Or, la capacité de stockage des États associés est limitée par l'insuffisance ou l'inadaptation des investissements qui permettraient le stockage de leurs produits lorsqu'ils sont périssables ou d'une conservation difficile. Les États africains n'ont généralement pas une capacité financière suffisante leur permettant de stocker leurs produits dans l'attente d'une évolution favorable des prix.

(1) Sans doute dans le cadre d'une économie libre est-il difficile de remédier au poids de la distribution que les charges fiscales croissantes poussent à l'augmentation. Il n'est toutefois pas interdit de penser qu'en raison de l'importance politique du problème posé, des solutions moins classiques pourraient être recherchées par les 24 associés pour réduire l'écart entre les prix à la production et les prix à la consommation.

(2) Prix FOB = prix de la marchandise embarquée au port du pays exportateur.
Prix CAF = prix de la marchandise rendue et déchargée au port du pays importateur.

Les fluctuations des cours sur les marchés mondiaux découlant des variations de stocks profitent ainsi pour une grande part aux seuls négociants des pays développés.

43. Les 14 États membres de la zone franc, de même que le Congo-Kinshasa ou la Somalie, continuent sur la lancée des courants créés au cours des années précédentes et des liens commerciaux qu'ils ont noués avec les anciennes métropoles, même si les préférences antérieurement consenties par celles-ci tendent à disparaître.

Par contre, faute de relations commerciales traditionnelles avec des États membres, des pays comme le Burundi, ont beaucoup de difficultés à pénétrer sur les marchés des États membres, même lorsque leurs produits sont compétitifs, compte tenu de la qualité et de leur prix (exemple : café Arabica du Burundi).

44. L'inconstance de la qualité comme l'irrégularité des livraisons ont été souvent reprochées aux producteurs des E.A.M.A. En effet, la qualité constante des livraisons — qui dépend essentiellement des producteurs et des exportateurs des E.A.M.A. — est un élément essentiel de la commercialisation. Il est indispensable qu'un produit d'une origine donnée, vendu sous une marque donnée, soit d'une qualité reconnue et permanente quelle que soit la date de la livraison. Au surplus, il est nécessaire que cette qualité ne soit pas inférieure à celle des produits concurrents. A titre d'exemple, on peut citer le cas de la banane africaine, dont les livraisons en régimes n'assureraient pas une conservation et un mûrissement convenables du fruit et ont, de ce fait, été supplantées par des livraisons dans des emballages spéciaux.

Il en est de même de la régularité des livraisons. Aucun importateur ne s'engagera dans une campagne d'investissements et de publicité s'il n'est pas assuré, d'une année à l'autre, des volumes de livraisons contractuels livrés dans les délais prévus. Les variations climatiques entraînant des modifications souvent importantes de rendement, l'absence de stocks régulateurs dans le cas des produits non fongibles conduit les importateurs à se couvrir contre le risque d'une rupture d'approvisionnement en s'adressant à des producteurs situés dans des zones et pays très divers.

45. Il faut toutefois relever, ainsi qu'il ressort des études entreprises par les experts, que les États associés ont fait des efforts considérables pour améliorer la qualité de leurs produits et ont réussi à fournir sur le marché des qualités généralement jugées satisfaisantes par les acheteurs.

Cette amélioration qualitative n'a toutefois pas eu pour conséquence une augmentation des

prix payés aux producteurs. La différence de prix à la production entre un produit de qualité supérieure et un produit de qualité inférieure n'est pas toujours suffisante pour inciter les producteurs à produire mieux.

Un autre obstacle risque alors de compromettre les efforts pour améliorer la qualité des produits : c'est l'insuffisance des prix payés aux producteurs. En effet, pour avoir un produit de qualité, il faut le payer à son juste prix. Or, le Burundi, par exemple — faute d'obtenir des prix corrects eu égard à la qualité livrée — prévoit une baisse de la qualité du café pour la campagne 1966-1967 sous l'effet de l'abandon temporaire des soins cultureux apportés aux caféiers. Ce fait traduit un certain découragement des producteurs consécutif à l'insuffisance des prix payés à la production au cours des précédentes campagnes.

46. Les prix FOB ou CAF sont souvent plus élevés pour les produits venant des E.A.M.A. que ceux des productions concurrentes. Tel serait le cas, selon les experts C.E.E.-E.A.M.A., pour les oléagineux, le coton, la banane, les fruits secondaires, le riz.

Ce fait tient à divers facteurs :

- la structure agraire archaïque de certains pays en voie de développement (latifundia en Amérique latine) où la rémunération payée aux salariés de l'agriculture est minime ;
- l'intégration verticale poussée du circuit producteur-consommateur réalisée par des groupes puissants disposant de leurs propres moyens de stockage et de transport et dont les intérêts ne sont pas en Afrique ;
- les coûts salariaux existant dans les États associés, qui sont relativement plus élevés que ceux existant dans certains États du tiers monde, compte tenu des charges sociales afférentes aux salaires perçus par les Africains ;
- la tendance accidentelle de certains producteurs des États associés à majorer leurs prix quand ils croient en voir l'occasion : tel fut le cas de la vanille naturelle à un moment donné, dont le prix subitement élevé a compromis les débouchés ;
- les taxes à l'exportation que perçoivent les États associés alimentent leur budget dans une proportion variant de 2 à 25 % du montant global de ce budget. Dès lors que les produits des États associés sont concurrencés par ceux en provenance de pays qui n'appliqueraient pas de telles taxes, ou les appliqueraient à des taux moins élevés, la concurrence joue à l'encontre des E.A.M.A. (voir annexe VI).

Ainsi, toute hausse au delà d'un seuil optimum conduit à des modifications de trafic ou à

l'achat de produits de substitution, soit de synthèse, soit d'autres origines.

47. En bref les circuits de commercialisation des productions des E.A.M.A. pèsent lourdement sur les prix au consommateur européen comme sur les prix d'achat au producteur africain. D'où un frein à la fois à la vente au détail et à la production, sauf si la commercialisation est assurée par des associations ou des coopératives de producteurs permettant une compression du coût de la commercialisation.

3. Les conséquences du progrès technique

48. Le progrès technique a permis un développement massif de produits de substitution dont la demande s'accroît avec leur qualité, cette demande augmente dès qu'apparaît le risque de pénurie des produits naturels, ou encore dès qu'augmentent les prix de ces derniers au delà de ce que l'industrie utilisatrice estime devoir payer. Tel est le cas des fibres textiles de synthèse et des fibres chimiques qui concurrencent plus ou moins les fibres naturelles dont le coton, celui des détergents chimiques se substituant aux savons à base de produits naturels, de la vanilline remplaçant la vanille.

Au total, il faut constater, comme le secrétaire général de l'U.N.C.T.A.D. le faisait dans son rapport à la quatrième session du Conseil du commerce et du développement, que :

« Les pays développés assurent de plus en plus leur autonomie par la consommation de produits primaires nationaux, grâce à une expansion progressive de leur production de produits synthétiques ou de produits naturels concurrents (c'est le cas du soja), expansion qui est souvent favorisée par des politiques protectionnistes et par les progrès technologiques. C'est ainsi que la part de la consommation des corps gras couverte par les produits nationaux dans les régions développées est passée de 81 % en 1953-1954 à 88 % en 1963-1965, pour le sucre de 63 % en 1953-1955 à 73 % en 1963-1965. Bien plus, le caoutchouc synthétique qui entraine pour les 2/3 dans la consommation totale du caoutchouc y est entré en 1963-1965 pour plus des 3/5. »

B — Obstacles spécifiques à chaque produit

Café

49. Dans les pays exportateurs, les infractions aux dispositions de l'accord international sur le café par certains États qui alimentent le marché en « cafés touristes » ou créent dans des pays importateurs des organismes de stockage échappant au contrôle nuisent indirectement à la commercialisation du café dans le cadre des contin-

gents prévus à l'accord international, en contribuant à la détérioration du prix unitaire et risquant par là même de détruire l'équilibre mondial si difficile à sauvegarder.

Le mode de financement des achats de café intervient aussi dans la concurrence internationale. Le café est dans certaines limites un produit périssable, susceptible de vente différée, d'envoi en consignation, d'ensilage ou d'entreposage. Or, certains concurrents des États associés pratiquent avec maîtrise le financement à terme relativement long et très favorable à la vente de leur café. Les États associés, en revanche, qui n'ont pas les mêmes assises financières ou n'ont pas à leur disposition un organisme de financement approprié, peuvent rarement offrir du café autrement que pour un embarquement prompt, payable contre documents, et sont de ce fait empêchés d'offrir à l'acheteur des conditions alléchantes de paiement différé, de livraison ex magasin et de consignation.

En outre dans les pays importateurs de la Communauté, existent des obstacles particuliers à l'accroissement des ventes du café des États associés qui sont de nature différente selon les pays :

50. Dans la *république fédérale d'Allemagne*, le café Robusta a, compte tenu de la préférence des consommateurs pour l'Arabica, un marché moins étendu que celui-ci, sauf dans le cas du café soluble.

L'existence de courants d'échanges solidement implantés avec l'Amérique centrale et l'Amérique du sud, font que quelques grands importateurs de Brême et Hambourg possèdent des installations de traitement de café au Guatemala ou des plantations au Mexique (Jacobs et Cafés Haag).

Enfin, les prix du café au détail sont très élevés. Deux éléments sont responsables de ces prix élevés : les taxes de consommation et le circuit de distribution.

Si les taxes qui pèsent sur le café dès son dédouanement sont générales et s'appliquent à tous les cafés, quelle que soit leur origine, il faut noter que ces taxes étant imposées non pas sur la valeur mais sur les quantités, frappent plus lourdement en proportion le café Robusta. Ainsi, la préférence tarifaire accordée aux États associés (9,6 %) est sérieusement réduite (1).

(1) En prenant pour référence avril 1966, les prix auxquels l'Arabica doux de Colombie et le «grade II» de Côte-d'Ivoire étaient livrés au commerce se décomposent comme suit :

— Arabica doux de Colombie	
— Prix CAF	48 cts la livre environ
— Droit de douane (9,6 %)	4,6 cts la livre environ
— Taxe de consommation	38,7 cts la livre environ
	Prix de détail
	91,3 cts la livre environ
— Grade II de Côte-d'Ivoire	
— Prix CAF	31,5 cts la livre environ
— Taxe de consommation	38,7 cts la livre environ
	Prix de détail
	70,2 cts la livre environ

Les taxes de consommation intérieures (3,60 DM/kg) représentent 40 % du prix au consommateur et masquent ainsi à ce dernier les différences de cours du café vert. Par ailleurs, les droits de douane qui frappent le café en provenance des pays tiers ne gênent pas le commerçant, étant donné que les gros torréfacteurs jouissent d'un crédit douanier de 3 mois, qui est pour eux une source de profit importante, et ne sont de ce fait pas intéressés à une baisse de ces droits.

Le coût de la distribution représente 1 fois $\frac{1}{4}$ le prix CAF, de sorte que le prix payé au producteur, compte tenu de la taxe de consommation, représente 20 % seulement du prix payé par le consommateur.

51. Les obstacles fiscaux en *Italie* sont les mêmes qu'en Allemagne. Les taxes de consommation de 500 lires/kg représentent 45 % environ du prix de détail. Ces taxes ont, selon les experts, des effets prohibitifs certains sur les achats des possesseurs de revenus moyens et faibles.

En outre, la création d'un poste de stockage pour certains cafés d'Amérique latine fausse parfois le jeu de l'accord international par des opérations commerciales aboutissant à modifier les quotas prévus au détriment des productions des E.A.M.A.

52. Le principal obstacle en *France* est une certaine stagnation de la consommation, malgré une publicité importante et l'absence de produits de substitution.

La multiplicité des intermédiaires, qui tend tout récemment d'ailleurs à diminuer grâce à une certaine concentration, contribue à l'augmentation des prix au détail.

(Il faut noter que la France a supprimé depuis février 1964 la taxe de consommation de 0,22 NF/kg.) (1)

53. Grands consommateurs de café (50 % Robusta, 50 % Arabica), les *Néerlandais* achètent leur café essentiellement en Angola, en raison de la faveur dont bénéficie auprès des consommateurs la saveur particulière du café de ce pays et des liens commerciaux anciens avec l'Angola. Seule une politique commerciale et publicitaire en faveur de produits de qualité pourra modifier les courants commerciaux traditionnels.

54. Comme pour beaucoup d'autres pays de la Communauté, le principal obstacle dans

(1) Par contre subsiste une taxe forfaitaire de 1,20 NF/kg analogue à la taxe allemande sur le chiffre d'affaires de 4 % sur le prix CAF (taxe en cascade) ou à l'I.G.E. de 14,4 % en Italie ou à la taxe de transmission de 14 % sur prix CAF existant en Belgique.

l'U.E.B.L. à l'importation du café des États associés est le goût des consommateurs pour l'Arabica d'Amérique latine, qui constitue plus de 60 % des mélanges. Les Arabicas de l'Est congolais, du Burundi et du Rwanda ne s'étant pas implantés commercialement auprès des consommateurs ne font que transiter en vue de la réexportation. C'est pourquoi la part des États associés diminue régulièrement depuis 1960 dans les achats de café de ces pays.

L'existence de taxes indirectes et surtout directes (mais non spécifiques) qui frappent plus lourdement le commerce de détail que dans d'autres pays, contribuent à la cherté du produit à la consommation.

Cacao

55. L'obstacle majeur à la commercialisation à des prix stables et rémunérateurs du cacao est l'absence d'un accord international analogue à celui qui existe pour le café. La production se développe alors sans contrôle, laissant s'exercer une concurrence effrénée entre producteurs, qui a pour conséquence des fluctuations de prix qui deviennent importantes en cas de variation sensible du volume de la production.

Dans la Communauté, le cacao des États associés est concurrencé par celui d'autres pays africains qui produisent d'excellentes qualités, notamment le Nigeria et le Ghana.

Les produits transformés dans les États associés (beurre et poudre de cacao) se heurtent à la protection dont bénéficient les industries du beurre et de la poudre de cacao dans les pays européens ainsi qu'à la concurrence que représentent dans certains pays les produits de substitution du beurre de cacao (graisses végétales) qui, en raison de leur prix inférieur, sont de préférence utilisés comme composants de produits chocolatés.

Comme pour le café existent dans certains pays de la Communauté, et notamment en France et en Italie, des taxes de consommation qui grèvent lourdement les prix détail du cacao (Ces taxes se montent à 7 F/100 kg en France et à 25.000 liras/100 kg en Italie.) Aussi, les experts considèrent-ils que ces taxes ont des effets restrictifs sur la demande encore qu'il soit difficile d'évaluer avec précision l'accroissement de consommation qui résulterait d'une suppression de ces taxes.

Bananes

56. Les obstacles techniques (emballage, présentation, qualité, délais de livraison) paraissent actuellement en voie de disparition en raison des efforts des producteurs des États associés qui ont amélioré et améliorent encore le conditionnement, le stockage et l'expédition.

L'obstacle le plus déterminant serait — sauf pour la France et l'Italie qui absorbent actuellement la quasi-totalité de la production des États associés — celui du prix considéré comme sensiblement supérieur à ceux des productions d'Amérique latine⁽¹⁾. Or, les prix consentis aux producteurs africains sont difficilement compressibles, étant à peine rémunérateurs, compte tenu des charges sociales afférentes aux salaires payés et en dépit d'une mécanisation de plus en plus poussée de l'emballage et de l'expédition.

Toutefois, il y aurait intérêt à décomposer objectivement les prix de revient aux stations d'emballage dans les différents pays producteurs des États associés et de les comparer à ceux des productions d'Amérique latine.

Le coût du fret constitue aussi un handicap pour les bananes des pays associés par rapport à la concurrence d'Amérique latine. Les prix fixés par les conférences maritimes, auxquels sont soumises les bananes africaines, sont plus élevés que le coût du transport de l'Amérique du Sud vers l'Europe par bananiers appartenant en propre aux groupes ayant des intérêts importants dans la production de l'Amérique latine (United Fruit par exemple), en dépit d'une durée de transport plus longue.

Certains pays comme Madagascar signalent en outre les difficultés particulières dues au « semi-monopole » des mûrisseurs qui entravent la concurrence.

Oléagineux

57. Le marché des graines est en général en stagnation, tandis que celui des huiles est en légère hausse. Ce fait incite à la transformation des oléagineux dans les États associés, d'autant plus qu'il existe une préférence en faveur des huiles des États associés entrant dans la Communauté. Toutefois, l'achat de ces huiles risque de se heurter à la résistance des huiliers européens qui n'ont pas d'intérêts directs ou de participations dans la production africaine et qui préfèrent réaliser en Europe un traitement aussi complet que possible de la graine.

Par ailleurs, les États associés qui essaieraient de promouvoir la vente de leur huile en interdisant l'exportation de l'arachide autrement que sous forme d'huile, ainsi que le fait le Congo-Kinshasa, prennent le risque de voir les importateurs européens diminuer leurs achats dans les États associés et faire appel à un produit concurrent tel que le soja : ainsi, la Belgique renonce à acheter l'huile d'arachide au Congo-Kinshasa, mais achète ses arachides ailleurs, tout en accroissant ses achats de soja.

La concurrence du soja, dont l'huile est un sous-produit des tourteaux, est devenue parti-

⁽¹⁾ Voir annexe VII, p. 71

culièrement redoutable sur un marché où s'exerce déjà depuis des années une compétition aiguë non seulement entre huiles végétales fluides et consistantes, mais encore entre toutes les matières grasses y compris les graisses animales.

58. En *Italie*, l'existence d'une taxe sur la margarine est préjudiciable à la consommation des huiles provenant des États associés. Cette taxe se monte à 120 liras par kilo. Si la réglementation communautaire sur les oléagineux implique de la part du gouvernement italien la suppression de la taxe sur la fabrication des huiles, l'interprétation donnée à la réglementation veut que cette mesure ne s'applique pas à la taxe sur la margarine dont les composants sont essentiellement des matières grasses produites en dehors des pays de la C.E.E. Ainsi seraient seules détaxées les huiles fluides, dont les bénéficiaires seraient bien davantage le colza et le soja vendus moins cher que l'arachide, tandis que seraient pénalisés les pays tropicaux et notamment les pays associés producteurs d'huiles consistantes notamment l'huile de palmiste qui entrent à 90 % dans la composition de la margarine.

59. La *France* est un grand consommateur d'arachides des États associés et le restera probablement dans les années à venir ; cependant, les importations d'arachides du Sénégal et du Niger, notamment, pourraient diminuer à la suite des décisions prises le 24 juillet 1966 par le Conseil de ministres de la Communauté. Les surpris dont bénéficie en France l'huile d'arachide seront abolis à la fin de l'année 1967, et les pays associés vont devoir aligner leurs prix sur ceux des huiles concurrentes. Or, si l'huile d'arachide du Sénégal se traite à 148 £/t, son cours mondial s'établit à 107 £/t, le soja se payant 96 £ et l'huile de colza 91 £. Lors de l'établissement du marché unique de la Communauté, une place accrue sera faite en France aux huiles concurrentes, tel que le soja, qui occupe déjà une place prépondérante dans les autres pays de la C.E.E. Les industriels français eux-mêmes sont très intéressés par la graine de soja, tant pour son prix que pour ses deux utilisations (tourteaux et huile). Par ailleurs, la sensible augmentation décidée par le Conseil de la C.E.E. des prix du colza pourrait facilement entraîner un accroissement de la production française de l'ordre de 200.000 tonnes en 3 ans, qui réduirait d'autant les importations françaises d'huile d'arachide notamment.

En bref, le commerce des huiles homologues d'origines européennes et du soja risque, si on laisse jouer les mécanismes classiques de formation des prix, de ne pas favoriser l'accroissement des débouchés des oléagineux africains sur le marché de la C.E.E., a fortiori si à cela

s'ajoutent les excédents de tournesol des pays de l'Est qui pourront peser sur les cours des huiles et des graines.

Coton

60. La concurrence du coton des États-Unis, d'Égypte, du Mexique, due à des questions de qualité et de prix ainsi qu'aux habitudes commerciales, conduit la C.E.E. à n'importer des États associés qu'environ 6 % de ses besoins en coton depuis 1961.

En outre, la position dominante des États-Unis sur le marché du coton joue un rôle déterminant en matière de prix. Pendant longtemps, les stocks de coton mis sur le marché par la Commodity Credit Corporation ont pesé sur les prix. La récente législation américaine entrée en vigueur en 1966⁽¹⁾ qui prévoit notamment une réduction des emblavures consacrées au coton, n'améliorera la situation que dans la mesure où les prix intérieurs américains seront élevés, ce qui a été le cas cette année. On peut espérer de ce fait qu'un des facteurs de baisse des prix mondiaux sera éliminé.

Par ailleurs, la compétition avec les fibres de synthèse est de plus en plus vive, même si celles-ci ne peuvent répondre à toutes les applications du coton. Les débouchés du coton sont donc soumis à une double hypothèque : celle des prix à qualité égale et celle d'une substitution partielle des fibres de synthèse dont les prix tendent à baisser sous l'effet du progrès technique.

Riz

61. Le marché d'exportation du riz des États associés vers la Communauté est très limité. Le seul exportateur est Madagascar, qui n'a en fait qu'un client dans la Communauté : la France, dont par ailleurs l'essentiel des besoins se trouve, comme en Italie, satisfait par la production nationale. Le principal obstacle à l'écoulement du riz de Madagascar est son prix, qui atteint parfois le double du prix mondial. Il s'agit certes d'un riz de luxe de haute qualité ; néanmoins, il existe aussi pour le riz de qualité supérieure une forte concurrence internationale.

Pour l'instant, le riz malgache ne pénètre pas sur le marché des autres pays de la Communauté. Il n'y a pas en effet de courants commerciaux traditionnels entre les États associés et ces pays.

En outre, les acheteurs européens ont l'habitude d'acheter le « riz-cargo » et de le traiter

(1) Qui permet à l'organisme gouvernemental (Commodity Credit Corporation) de vendre ses surplus à l'exportation à un prix de 10 % inférieur au prix du marché intérieur.

chez eux, alors que de son côté le gouvernement malgache interdit l'exportation de riz non décortiqué afin de maintenir en activité les usines de transformation locales.

Bois tropicaux

62. Les importations de bois tropicaux dans la Communauté, en accroissement sensible au cours de ces dernières années, ne rencontrent pas d'obstacles particuliers; elles subissent les fluctuations conjoncturelles qui affectent le secteur de la construction dans les pays de la Communauté. Toutefois, dans la plupart des pays de la Communauté, les bois tropicaux ont à subir la concurrence des produits de remplacement de fabrication locale (agglomérés, panneaux de fibres et matière plastique). La concurrence du contre-plaqué européen, qui a une incidence directe sur les ventes d'okoumé, semble être en diminution. Enfin, la concurrence des bois de construction provenant des pays tiers reste pour le moment très active.

Viande bovine

63. Les obstacles aux exportations de viandes des États associés sont d'ordre divers :

- la réglementation sanitaire en vigueur dans tous les pays de la C.E.E. ;
- la concurrence de la viande des États tiers exportateurs traditionnels vers l'Europe (Australie, Argentine) ;
- le régime mal défini des importations en provenance des États associés.

Toutefois, les exportations de viande de Madagascar, par exemple, ont pu jusqu'à présent trouver des débouchés dans certains pays de la Communauté dans le cadre de contingents tarifaires globaux.

Fruits frais

64. Les mangues, avocats, noix de coco ont un faible marché dans la Communauté. Seul l'ananas, plus connu des consommateurs, pourrait être davantage commercialisé. Toutefois, l'importation dans la C.E.E. d'ananas des États associés est soumise à une forte concurrence. Dans certains cas, les prix FOB des ananas provenant des États associés seraient supérieurs à ceux de leurs concurrents des Antilles ou de Hawaï, en dépit de la préférence de 9 % sur l'ananas frais dont bénéficient les États associés.

La moindre compétitivité des ananas africains est cependant contestée par les États associés exportateurs. En fait, il semblerait que l'existence de courants traditionnels privilégiés (entre la France et ses départements antillais

notamment) jouerait à l'encontre des importations d'ananas des États associés dans la Communauté.

Vanille

65. L'obstacle essentiel à l'accroissement de la consommation de vanille naturelle est la concurrence des produits de synthèse (ethyl-vanilline et vanilline) dont les prix de revient et de vente sont faibles. Étant donné l'utilisation croissante de ces produits, les producteurs de vanille naturelle des États associés doivent s'en tenir à une fourchette de prix assez stricte située entre 10,20 et 13 dollars/kg s'ils veulent demeurer présents sur le marché.

Caoutchouc

66. Étant donné l'accroissement régulier de la production du caoutchouc synthétique, le caoutchouc naturel doit, pour être compétitif, provenir de plantations industrielles à haute productivité. Ainsi, les plantations, dont le rendement est inférieur à 1600 kg/ha trouveront très difficilement des acheteurs à moins de réduire leur prix de vente. En outre, le caoutchouc n'est expédiable qu'après une première transformation (latex liquide, latex en feuilles, crêpe) qui nécessite des investissements dont la rentabilité n'est acquise qu'à partir d'un niveau élevé de production. Les petits planteurs sont ainsi conduits soit à vendre leur latex brut à des planteurs importants dotés de moyens de transformation, soit à créer des coopératives de première transformation de façon que leurs prix FOB soient compétitifs.

Enfin, la production de caoutchouc naturel ne progressant pas à la cadence de celle du caoutchouc de synthèse, un accroissement sensible des importations de caoutchouc naturel en provenance des E.A.M.A., ne pourrait venir que d'un développement des plantations d'hévéas par les groupes traditionnels où les utilisateurs de caoutchouc occupent une part très importante.

Les produits de la pêche

67. Les produits de la pêche des États associés ne rencontrent pas d'autres difficultés d'écoulement que celle afférente à la définition « des produits originaires » telle qu'elle a été adoptée par le Conseil d'association en octobre 1966. L'interprétation restrictive donnée à cette notion est jugée peu satisfaisante par certains États associés, notamment par la Mauritanie.

Sucre

68. La production exportable de sucre des États associés est peu importante et ses débouchés en Europe tendent à diminuer. En effet, la Communauté (essentiellement la France) qui im-

portait en 1962 30.000 t environ de sucre de canne et 40.000 t en 1964, n'en importait plus que 18.000 t en 1965 et 10.000 t à peine en 1966.

Le fait que le marché européen est lui-même saturé par la production indigène de sucre de territoires français d'outre-mer, constitue un betterave, auquel s'ajoute pour une faible part du sucre en provenance des départements et obstacle sérieux aux exportations actuelles et futures de sucre des États associés dans la Communauté? La canne à sucre produite dans les E.A.M.A. doit être bien davantage destinée à être auto-consommée après transformation sur place.

CHAPITRE VI

LES SOLUTIONS SUSCEPTIBLES DE FAVORISER LA COMMERCIALISATION À DES PRIX STABLES ET RÉMUNÉRATEURS DES PRODUITS DES ÉTATS ASSOCIÉS DANS LA C.E.E.

A — Considérations générales

69. En signant la convention de Yaoundé, les États membres de la C.E.E. ont librement pris des engagements politiques vis-à-vis des États associés, et réciproquement.

Ces engagements ont une signification : la volonté d'arracher les États associés au « ghetto du sous-développement », grâce à une association d'intérêts lucide entre ces pays et les pays industrialisés de la Communauté européenne (*).

Association doit signifier répartition équitable des avantages entre les parties : dans ce cas, elle doit comporter, par un rapprochement des termes de l'échange respectifs, la diminution de l'écart croissant qui se manifeste entre les niveaux de vie des peuples européens et des peuples des États associés, au détriment de ces derniers.

Mais association signifie aussi que les parties associées fassent des efforts comparables pour le bénéfice commun. Aussi, tout apport de l'une doit avoir pour contrepartie un apport de l'autre. En d'autres termes, toute action menée par la Communauté européenne — prise dans son ensemble comme par chacun de ses membres — dans le but d'apporter à l'association une contribution efficace doit être :

— d'une part, répartie équitablement entre les États membres de la Communauté de ma-

nière qu'aucun ne porte une charge nettement plus lourde en proportion ou n'en tire des bénéfices nettement plus grands, eux aussi en proportion ;

— d'autre part, accompagnée d'une action concomitante des États associés, destinée à honorer les engagements pris lors de la signature de la convention, compte tenu néanmoins des imperfections et de l'aspect peu réaliste de certaines de ses dispositions — et à coordonner étroitement leurs efforts afin de tirer le meilleur parti de leurs ressources naturelles.

70. Loin de penser que l'abaissement général des droits de douane et la suppression des obstacles à la libre circulation des marchandises puissent être une panacée mettant un terme à toutes les difficultés dans les relations économiques internationales, le rapporteur est au contraire d'avis que des mesures d'ordre seulement tarifaire ne font qu'accroître les difficultés des pays producteurs lorsque la concurrence est anarchique et inorganisée.

Un exemple frappant peut être évoqué : celui de la Communauté européenne du charbon et de l'acier qui a institué la libre circulation de ses deux produits entre ses six États membres, ce qui n'empêche pas que, faute d'organisation, le marché dit « libre » connaisse de grandes difficultés.

En remontant quelque peu dans l'histoire, on ne peut oublier les conséquences de l'unification politique italienne qui a eu pour effet, par la suppression des droits de douane séparant le nord et le sud, de ruiner l'économie de l'Italie méridionale. Aussi est-il peu réaliste d'affirmer que l'avenir du tiers monde repose sur la libéralisation de ses échanges et du commerce international en général.

Les discussions au sein de la Conférence de Genève sur le commerce et le développement confirment cette observation.

Aussi les propositions formulées dans le présent rapport sont-elles inspirées de la résolution adoptée le 8 décembre 1964 à Dakar par la Conférence parlementaire de l'Association. Elles tiennent compte également de l'esprit qui a inspiré les paroles prononcées le 25 octobre 1966 à Bruxelles devant les membres de la Commission de la C.E.E. par Hamani Diori, président en exercice de l'O.C.A.M., et réitérées devant les membres européens de la Conférence parlementaire de l'association réunis à Abidjan le 10 décembre 1966.

Ces propositions s'efforcent de tenir le plus grand compte des réalités actuelles tout en essayant de remédier à l'immobilisme résultant de privilèges de situations acquises dans le passé, lesquelles pourraient s'opposer au progrès économique et social. Elles s'efforcent d'être encour-

(*) D'autres formes d'engagements entre pays industrialisés et pays en voie de développement existent d'ailleurs, avec des modalités très différentes de l'accord C.E.E.-E.A.M.A., telle l'Alliance pour le progrès, associant les États-Unis aux pays d'Amérique latine.

rageantes pour les parties intéressées et acceptables pour les pays tiers : elles tâcheront de répondre aux critiques de ceux qui craignent les conséquences d'engagements contractuels qui donneraient naissance à des espoirs irraisonnés.

Fondées sur le caractère régional des relations entre la C.E.E. et les E.A.M.A, elles n'ont aucunement l'ambition de traiter sur le plan mondial et de façon générale le complexe problème de la stabilisation des cours des matières premières produits dans les pays en voie de développement. Aussi le présent rapport écarte délibérément les solutions de caractère mondial, telles que l'établissement d'un étalon monétaire fondé sur un nombre important de matières premières, solution dont l'intérêt est certain mais dont la complexité entraînerait de très longs délais de mise au point entre pays producteurs concurrents, ou dont l'originalité raidirait les esprits orthodoxes au point de les buter assez longtemps pour que l'association C.E.E.-E.A.M.A. ait le temps d'éclater.

Toutefois, les propositions qui suivront tiendront autant que possible compte de réalisations concrètes tels que certains accords internationaux par matières existants ou sur le point d'être réalisés.

71. Ainsi, les accords internationaux existant sur les matières premières doivent être rigoureusement respectés et toutes les atteintes aux règles, quota et contingents établis dans leur cadre doivent être sanctionnées.

De même, quand les principales parties intéressées sont proches d'accepter les dispositions d'un accord international en préparation, les pays signataires de la convention de Yaoundé devront, pour ce qui les concerne, « prêcher par l'exemple » et appliquer entre eux les dispositions de cet accord qui leur paraîtraient acceptables, quitte à réserver dans le même cadre une place aux pays tiers qui accepteraient les mêmes dispositions.

Quand les obstacles actuels semblent être dus uniquement à une appréciation inexacte par un ou plusieurs États associés de la situation réelle du marché, des propositions touchant à la structure dudit marché n'ont pas été formulées. Il appartient en effet aux E.A.M.A. eux-mêmes de réviser leur position dans un sens réaliste avec le concours de la C.E.E.

C'est seulement dans les cas, d'ailleurs très nombreux, où la politique économique traditionnelle, ou le comportement des agents économiques responsables, ou encore l'action des pouvoirs publics intéressés rendent très difficile ou limitent sérieusement la pénétration dans la C.E.E. à des prix raisonnables des produits des États associés, que des propositions précises d'organisation des marchés ont été faites pour faciliter l'accès des produits en cause au marché européen.

Ces propositions valent pour une période difficile à définir. En effet, elles ne sont pas rigides. Elles concernent un nombre de produits limité qui comprend ceux dont à l'heure actuelle l'écoulement à des cours rémunérateurs est décisif pour le niveau de vie des producteurs et ce, aussi longtemps que la diversification de l'économie des États associés ne sera pas assurée. Elles auront à être nuancées et revues en fonction de l'évolution économique des États associés et en fonction d'une prise de conscience plus affirmée à l'avenir de la solidarité internationale.

Elles devraient être révisées entièrement en cas de changement dans l'attitude de la Grande-Bretagne, des États-Unis et de l'U.R.S.S. à l'égard du tiers monde. En effet, ces trois grands pays se sont toujours opposés sinon aux accords internationaux, tout au moins à tout engagement d'achat de produits du tiers monde, les deux premiers arguant de leur tradition libre-échangiste à l'égard des productions dont ils sont importateurs et demeurant protectionnistes à l'égard de leurs productions nationales, le troisième en raison de sa préférence pour des accords bilatéraux qui ont des résonances politiques.

Cette dernière observation constitue pour le moment une réponse à ceux qui s'opposent aux solutions régionales comme celle apportée par l'association C.E.E.-E.A.M.A.

Rien ne serait plus décevant pour nos associés africains et malgache que de s'opposer à des solutions concrètes, même imparfaites, sous le prétexte de mettre au point la solution optimum et universelle qui, comme le mirage, demeure, dans l'état actuel des choses, inaccessible.

72. Sans doute s'agit-il ici d'une prise de position de principe qui marque un choix décisif. D'aucuns prétendent qu'il s'agit d'un mauvais choix, que le sort des pays du tiers monde ne peut être amélioré par des organisations régionales et que dans la mesure où les 24 États associés ont décidé librement à Yaoundé de lier leurs intérêts c'est, de préférence à tout autre moyen, à des aides financières d'une ampleur suffisante qu'il faut recourir pour élever le niveau de vie des partenaires les plus pauvres.

Pour eux, la seule voie dans laquelle on puisse s'engager est celle des accords mondiaux pour le motif qu'il n'est pas rationnel de penser au maintien de préférences régionales en marge du marché mondial ; et en attendant que ces accords mondiaux aboutissent, il conviendrait de circonscrire l'effort de la C.E.E. et les interventions en faveur de la production pour assurer une diversification raisonnable de l'économie. Pour eux aussi, des garanties d'écoulement et de prix, même limitées, qu'offrirait la C.E.E. aboutiraient à réduire encore la capacité concurrentielle des États associés sur les mar-

chés mondiaux et compromettraient leur indépendance économique. Enfin, toute hausse des prix qui découlerait de l'établissement de prix de référence rémunérateurs entraînerait à la fois une hausse désordonnée de la production et une régression de la demande au profit de produits de remplacement.

D'autres soutiennent l'idée qu'une augmentation de la production de certains produits tropicaux — qui serait la conséquence fatale de tout système de garanties d'écoulement — n'apporterait aucun espoir aux pays en voie de développement concernés, car elle aboutirait en fait à une baisse irrésistible des prix. Et si cette augmentation portait essentiellement sur les produits d'exportation classiques, les besoins futurs du monde soumis à une poussée démographique croissante risqueraient fort de ne pas être satisfaits en matière de productions vivrières.

Pour eux, l'argument selon lequel la C.E.E. ne peut refuser à ses associés africains et malgache le bénéfice d'une certaine organisation de marché — sur laquelle elle a fondé la protection de son agriculture — méconnaît le fait que cette organisation a pour objet notamment, d'assurer à l'Europe une certaine sécurité alimentaire. Cet objectif ne serait pas atteint dans le cadre de l'association C.E.E.-E.A.M.A. et, dès lors, serait contestable.

73. Aussi faut-il se garder de sous-estimer ces réactions et les solutions proposées tiendront compte le plus possible des objections présentées.

Il suffit cependant de rappeler

- que du temps où l'Europe bénéficiait de l'aide généreuse des États-Unis, dite « aide Marshall », les Européens eux-mêmes avaient demandé que celle-ci se manifestât moins par des dons, si bénéfiques soient-ils, que par l'ouverture de débouchés aux États-Unis pour les productions européennes. A cette époque, le slogan « Trade and not aid » avait d'ardents défenseurs en Europe ;
- que la politique des dons a des limites que l'expression de « cartiérisme » a bien définies : le contribuable européen n'est pas disposé, dans l'état actuel des prélèvements fiscaux nationaux, de voir sensiblement accroître les charges concernant l'aide aux pays du tiers monde⁽¹⁾, compte tenu des charges croissantes de l'assurance maladie et de la scolarisation qu'aucun pays industrialisé ne peut négliger.

74. Les solutions proposées s'inspirent des règles générales suivantes :

- a) La préférence tarifaire étendue aux E.A.M.A. étant l'un des fondements de la convention,

les contingents tarifaires à droits réduits ou à droits nuls accordés à certains États de la C.E.E. pour des achats dans les pays tiers devraient être réduits chaque fois qu'ils porteraient atteinte aux intérêts des États associés ; de la sorte, les productions originaires des associés bénéficieraient véritablement dans la Communauté de préférences à qui résulteraient tant de l'application du T.D.C.⁽²⁾ que des règlements de la politique agricole commune concernant les produits des États associés homologues et concurrents des produits européens ;

- b) Quand la protection tarifaire n'existera plus (par exemple droit nul du T.D.C.) ou se trouvera réduite à un montant symbolique ou n'aura pas donné des résultats satisfaisants, des mécanismes appropriés devront être recherchés, pour tel ou tel produit, selon le cas, qui assureraient aux États associés l'octroi de prix minimum et l'achat de quantités données, dans des limites tenant compte aussi bien du potentiel de ces États que des courants d'importation traditionnels des États membres de la C.E.E. ;
- c) L'aide à la production actuellement dispensée par le F.E.D. serait transférée⁽²⁾ à un organisme financier autonome nouveau : le « Fonds de stabilisation des produits tropicaux de l'association », géré par la Commission de la C.E.E. suivant des orientations définies par le Conseil d'association.

Les crédits dont disposerait ce Fonds devraient servir à soutenir les prix en cas de besoin, à financer les stocks régulateurs des produits dont la commercialisation ne peut être immédiate, à verser le cas échéant aux producteurs un supplément de prix, à favoriser la promotion commerciale des produits des États associés. Le soutien du Fonds serait accordé aux seuls produits « sensibles » sur la base des prix de référence fixés par le Conseil d'association pour chaque produit et à concurrence de montants plafonnés.

Le financement de ce Fonds serait assuré :

- par une dotation initiale de l'ordre de 200 millions de dollars versée par tous les États adhérents (les pays importateurs de la C.E.E. en assumant la plus large part selon une clef analogue à celle du F.E.D.) ; les crédits mis à la disposition du F.E.D. par la C.E.E. étant diminués de la part versée par les États membres de la C.E.E. au Fonds de stabilisation ;

(1) Cf. E. Bonnefous — « Les milliards qui s'envolent ».

(2) Les taux du tarif douanier commun (T.D.C.) sont indiqués à l'annexe I.
(2) A l'exclusion des opérations d'amélioration structurelle.

- par un prélèvement total ou partiel sur les différences entre les cours de référence annuels et les prix du marché, dans le cas où ceux-ci seraient supérieurs à ceux-là ;
- par les versements à provenir de taxes spécifiques frappant les produits importés des pays tiers ;
- enfin, en tant que de besoin, par des emprunts émis par le Fonds et garantis par les États signataires de la convention de Yaoundé, en fonction d'une clef établie en commun ;
- ou encore des surplus disponibles éventuellement sur les taxes de consommation intérieure propres à certains pays de la C.E.E.

Diverses précautions devraient être prises pour donner au fonds sa pleine efficacité, sans rien retirer à celle du F.E.D. :

- a) Les sommes mises à la disposition du Fonds de stabilisation ne devraient pas avoir pour effet de tarir le programme des aides à la diversification constituées par des investissements productifs et d'infrastructure qui resteront la responsabilité du F.E.D.
 - b) Il ne saurait être question d'encourager n'importe quelle activité. Aussi, afin d'éviter toute incitation à la surproduction au delà des capacités normales d'absorption des États membres de la C.E.E., et dans la mesure où les produits concernés ne bénéficieraient pas d'un accord international, dans le but enfin de limiter le montant des interventions du Fonds, *des plafonds à la production susceptibles d'assistance financière par le Fonds seraient fixés*, pour des périodes d'au moins une année, six mois à l'avance par le Conseil d'association ⁽¹⁾, après avis des pays producteurs intéressés.
 - c) Les structures administratives, financières et commerciales du Fonds devraient être étudiées avec le plus grand soin, afin que sa responsabilité en matière d'achats et de vente des matières premières produites dans les E.A.M.A., qui ne bénéficieraient ni d'un accord international, ni de contingents garantis, n'occasionne une lourdeur administrative ruineuse et peu efficace.
- Il conviendrait, en particulier, que le Conseil d'association détermine si l'intervention du Fonds de stabilisation dans le stockage et la commercialisation devra être directe ou au contraire assurée, pour ce qui les concerne, par les caisses de stabilisation existant dans les États associés auxquelles le Fonds ouvrirait un compte dans ses livres. A condition

qu'un contrôle strict soit assuré sur les opérations des Caisses nationales des E.A.M.A. par le Fonds quant à l'emploi des crédits ouverts par celui-ci, cette deuxième solution aurait sans doute plus de souplesse.

- d) L'action du nouveau Fonds serait étroitement concertée avec celle du F.E.D. ; afin d'une part que ce dernier, — qui conserve la responsabilité des aides structurelles — ne soit pas incité ou conduit à des investissements qui auraient pour aboutissement la mise sur le marché de productions excédentaires qui pèseraient à la fois sur les prix et les moyens du Fonds, afin d'autre part que ne soient pas gelées pendant de longues périodes des disponibilités importantes du Fonds ⁽¹⁾.

75. En bref, les conclusions auxquelles votre rapporteur est parvenu peuvent se résumer comme suit, par référence aux différents produits :

- a) Une certaine organisation des marchés — dans le cadre de l'association — est nécessaire. Les efforts dans ce sens devront essentiellement porter, dans la mesure où ils ne sont pas prévus dans le cadre d'accords internationaux, sur les produits-types d'exportation qui ne servent pas ou peu à l'alimentation des populations locales et pour lesquels les États associés sont dépendants des achats des pays industrialisés, notamment de la C.E.E., qui constituent presque leur seul débouché. Tel est le cas du cacao, de la banane, des oléagineux végétaux, des ananas, de la vanille, du coton.

Cette organisation des marchés ne serait pas uniforme mais varierait selon les produits et leur marché européen.

- b) Par contre, pour les *produits vivriers* ou de consommation locale, les États associés doivent se persuader qu'*à terme ils ne peuvent avoir, pris dans leur ensemble, de meilleurs clients qu'eux-mêmes*, et ce tant que la pression d'une demande internationale supplémentaire ne créera pas de débouchés nouveaux. En effet, pour ces produits et dans le moment présent, les capacités d'absorption des pays européens sont actuellement limitées par les développements de leurs propres productions, elles-mêmes organisées et protégées par les règlements de la politique agricole commune (riz, sucre, viande) ou bien par les produits naturels ou de synthèse concurrents dont on peut tout au plus réduire la position prédominante (tel est le

⁽¹⁾ Ceci correspond au système prévu dans la proposition révisée de règlement de la C.E.E. concernant les oléagineux en provenance des États associés.

⁽¹⁾ Cette hypothèse est peu probable; il est rare en effet, sauf en cas de conflits mondiaux ou de fortes tensions internationales, que les cours de matières premières tropicales soient tous orientés en même temps vers la hausse.

cas du coton africain pour la part non transformée en Afrique, concurrencé par le coton des pays producteurs traditionnels et par les fibres de synthèse).

Pour ces produits vivriers, les préférences découlant de l'application de l'article 11 de la convention de Yaoundé — que les Six doivent bien évidemment définir au fur et à mesure que le Conseil de la C.E.E. édicte les règlements de la politique agricole commune — seront données aux États associés par surcroît. A l'heure actuelle toutefois, et pour quelques années encore, l'écoulement dans la C.E.E. de certains produits de qualité particulière ayant un marché en Europe (riz de luxe malgache par exemple) devra être assuré. Ceci paraît d'autant plus réalisable que l'écoulement de tels produits porte sur des tonnages réduits.

- c) Enfin, pour un troisième groupe de produits tropicaux (caoutchouc et bois tropicaux notamment), il n'y a pratiquement pas de problème que les États associés ne puissent résoudre eux-mêmes: l'écoulement de ces produits à concurrence des tonnages actuellement exportés semble assuré, à condition que les États associés maintiennent la compétitivité de leurs produits.
- d) Les augmentations de recettes qui découleront pour les États associés des propositions présentes devront, à peine de donner naissance à des réactions défavorables au sein de la C.E.E., profiter directement aux producteurs africains eux-mêmes.
- e) En ce qui concerne les taxes de consommation perçues par certains États membres sur les produits tropicaux, dont ceux provenant des E.A.M.A., il conviendrait de les supprimer progressivement. Mais en raison des problèmes budgétaires qu'une telle suppression entraînerait, il y aurait lieu que les États membres intéressés envisagent l'aménagement de ces taxes, de façon à les rendre plus équitables en faveur des produits des États associés (remplacement de la taxe sur le café par une taxe « ad valorem » par exemple). De même, les États membres pourraient envisager de plafonner les recettes fiscales provenant des taxes en question au niveau qu'elles ont atteint actuellement, de façon que les prélèvements fiscaux perçus par ces États ne continuent pas d'augmenter au fur et à mesure que les États associés s'efforcent d'accroître leurs ventes dans la Communauté. Ainsi, lorsque le montant global des taxes de consommation atteindrait le plafond correspondant au chiffre de l'exercice budgétaire précédent, deux modalités pourraient être envisagées :

— ou bien les États ristourneraient au Fonds de stabilisation le montant des recettes dépassant le plafond, en proportion de la part importée des E.A.M.A.,

— ou ils accepteraient de diminuer le taux de la taxe de 10 % puis, lorsque le plafond serait à nouveau atteint, une nouvelle baisse de taux interviendrait.

En bref, un tel allègement des taxes de consommation permettrait, ainsi que tous les experts l'ont indiqué, un certain accroissement de la consommation des produits en cause. De plus, au plan budgétaire, une diminution de taux de la fiscalité permettrait néanmoins de maintenir le niveau de recettes perçues puisque l'assiette de l'impôt serait élargie.

Le soutien accordé dans le cadre général aux producteurs africains ne doit à aucun prix être considéré comme un concours aveugle et permanent. La diversification concertée des productions et l'industrialisation, modifiant le standard de vie, entraîneraient l'augmentation de la consommation locale de certains produits.

De même que l'Europe occidentale a bénéficié de l'aide Marshall qui lui a permis de reconstituer son industrie et de mécaniser son agriculture — de sorte que d'une manière générale elle tend à équilibrer ses ressources et ses besoins — de même l'Afrique, et les États associés d'abord, doivent voir leurs économies décoller dans les prochaines années.

76. D'une manière générale, les efforts que doivent entreprendre les pays de la Communauté européenne pour accroître leurs achats aux États associés ne peuvent être que complémentaires des efforts que les E.A.M.A. doivent mener de leur côté, non seulement pour améliorer les conditions de commercialisation de leurs produits, mais aussi pour développer les échanges interafricains et surtout pour coordonner leurs politiques économiques et commerciales et répartir le mieux possible leurs tâches. Il faut notamment que les États associés veillent à mener une politique de diversification concertée. En effet, si les États associés se sont résolument engagés dans la voie de la diversification, *encore faut-il que ces opérations soient harmonisées à un certain niveau, de façon que tous ne diversifient pas sur les mêmes produits et ne provoquent ainsi un accroissement de la masse des produits déjà excédentaires.* La pression qu'exerceraient des stocks excessifs sur le marché annihilerait les efforts demandés à la Communauté pour garantir des cours rémunérateurs.

De même, pour asseoir leur économie sur des bases plus larges, les Africains devraient opérer une diversification verticale, c'est-à-dire dépasser le stade de la production de matière pre-

mières et s'intéresser à leur valorisation à la fois par leur transformation et par une participation importante aux circuits de commercialisation.

En effet, *les États associés devraient se soucier davantage de la commercialisation* — à ses différents stades — de leurs produits, de façon à réduire le nombre des intermédiaires et à participer aux profits résultant de la distribution. Or, les Africains semblent assez peu attirés par le secteur commercial. A cet égard, davantage de cadres commerciaux africains devraient être formés, grâce notamment aux propositions de coopération faites par plusieurs États membres (bourses spéciales, etc.).

Une représentation des associations de producteurs africains pourrait être créée dans les grands centres commerciaux européens, de façon que les acheteurs des six pays puissent y rencontrer directement les producteurs. Réciproquement, l'établissement de firmes commerciales européennes ou de leurs agents devrait être favorisé dans les États associés, ainsi que le prévoit d'ailleurs le titre III de la convention d'association.

74. Parallèlement aux efforts de pénétration dans la Communauté, les États associés doivent élargir l'éventail de leurs clients, de façon à n'être pas gênés par la défaillance des achats d'un client traditionnel et rechercher des débouchés nouveaux chez les tiers. C'est ce qu'ont fait d'ailleurs avec succès certains pays comme la Côte-d'Ivoire en ce qui concerne le café : la baisse sensible de ses exportations vers certains pays de la C.E.E., tels que la Belgique et les Pays-Bas (aucun achat en 1965 contre 5.000 tonnes en 1964), a été compensée par l'intervention de nouveaux clients, l'Espagne, la Pologne, le Liban et divers États du Moyen-Orient non acheteurs en 1964 et qui se sont inscrits pour 11.634 tonnes en 1965. Une telle tendance est encourageante pour l'avenir.

78. Sur un plan plus large, une appréciation correcte des voies dans lesquelles doit s'orienter le développement des économies des E.A.M.A. doit être donnée.

Si à long terme une industrialisation importante des E.A.M.A. peut être envisagée, il faut néanmoins en voir dès maintenant les limites. Les techniques de pointe sont déjà pour l'essentiel monopolisées par les deux plus puissantes nations du monde et l'Europe elle-même, si elle n'assure pas rapidement sa cohésion, ne pourra suivre dans ce domaine les nations continentes. Entre pays hautement industrialisés de dimension moyenne, la spécialisation et la coordination des tâches sont devenues nécessaires, nul ne pouvant tout entreprendre.

Les États associés ont donc un intérêt majeur à exploiter au mieux leurs ressources naturelles,

— d'abord les cultures vivrières susceptibles de satisfaire les besoins courants des populations autochtones,

— puis les cultures susceptibles de transformation aux fins alimentaires et industrielles et auxquelles s'ouvre ou existe, d'abord en Afrique puis à l'exportation, un marché sérieux,

— ensuite les productions dont l'écoulement sur les marchés des pays industrialisés, de la C.E.E. notamment, est à peu près assuré,

— ensuite leurs richesses naturelles, notamment minérales, plus ou moins valorisées en fonction des associations d'intérêts qu'ils ont su faire naître avec des importateurs,

— enfin, leurs sources d'énergie partout où leur exploitation est rentable.

Une telle orientation requiert un effort décisif de formation et d'emploi. Le niveau de développement d'une nation ne se mesure pas à la dimension des cités, à l'importance numérique d'une administration ou au luxe d'une capitale. Il se mesure à l'accroissement de la production nationale commercialisée, à l'équilibre de la balance commerciale et de la balance des paiements, au revenu moyen par habitant, au volume des transports intérieurs et extérieurs, en bref, à l'utilisation rationnelle de son potentiel naturel et humain. Dans l'état actuel des E.A.M.A., c'est du sol même que viendront les facteurs de développement. *C'est donc vers son exploitation optimum que doivent tendre tous les efforts, s'orienter les vocations, tout à l'opposé des vocations administratives qui sont un luxe que supportent déjà mal bien des pays industrialisés.*

C'est à ce prix que les efforts qu'accepteront les pays membres de la C.E.E. pourront être payants pour les E.A.M.A. et ne soulèveront pas de réaction « cartéristes ».

79. Les solutions spécifiques à envisager pour chaque produit s'inspireront des considérations générales évoquées ci-dessus.

Sans doute, certaines de ces conclusions paraîtront ne pas correspondre aux dispositions formelles de la convention de Yaoundé, mais en en respectant l'esprit elles constituent des propositions qui devraient être discutées dans le cadre des négociations préliminaires au renouvellement de la convention.

Ces solutions n'ont pas l'ambition d'être nouvelles ou statiques. Elles sont fondées sur la notion que les préférences et protections qu'ont créées les pays de la C.E.E. et les pays industrialisés en faveur de leurs productions agricoles, ne sauraient être « mutatis mutandis »

refusées à leurs associés. Par ailleurs, ces solutions ne sont que provisoires, dans l'attente que des solutions mondiales puissent être adoptées.

B — Solutions spécifiques

Matières premières minérales

80. Sur la base de l'évolution constaté au cours des dernières années, il apparaît que pour l'ensemble des matières premières minérales qu'ils produisent, les États associés ne semblent pas devoir rencontrer pour le moment de difficultés, ni du point de vue des quantités à écouler, ni du point de vue des prix, qui semblent devoir être rémunérateurs en dépit de certaines fluctuations.

Dans l'état actuel du marché, qu'il s'agisse de métaux non ferreux comme le cuivre et l'étain, dont la demande est supérieure à l'offre, ou du minerai de fer à haute teneur de Mauritanie ou encore de manganèse, les États associés doivent être assurés — dans la mesure où les prix de revient ne subissent pas de hausse sensible — de débouchés non seulement dans la Communauté, mais encore sur le marché mondial.

Au cas où la concurrence des pays tiers se manifesterait à nouveau sur le marché du manganèse, il appartiendra au Conseil d'association de proposer des mesures à la C.E.E. assurant un débouché minimum aux productions africaines de haute qualité et de prix de revient compétitifs.

Il n'y a donc pas lieu de prévoir pour l'instant des solutions spécifiques pour ces productions.

On peut en dire autant pour le pétrole dans les circonstances présentes, même en cas d'accroissement de la production de certains des États associés.

Un effort de recherche et de prospection entrepris avec le concours de la C.E.E. serait de l'intérêt de tous en raison des besoins croissants de la C.E.E. et de la nécessité pour celle-ci de diversifier ses sources d'approvisionnement.

Café

81. L'accord international, qui fait une part raisonnable à chacun des pays producteurs et qui s'est révélé capable de s'adapter aux situations nouvelles du marché, doit être maintenu et strictement observé.

Les détournements illégaux de trafic — « café touriste » — qui ne profitent qu'à une catégorie d'intérêts particuliers autres que ceux des producteurs doivent être rigoureusement interdits et entraîner des pénalisations à l'encontre des contrevenants.

En même temps qu'il décidait, en septembre 1966, un ajustement sélectif des contingents en

fonction des quatre groupes de café dont les prix minima et maxima sont fixés pour chacun d'eux, le Conseil de l'O.I.C. a fort opportunément renforcé le contrôle portant sur les certificats d'origine en faisant obligation d'apposer des timbres sur les certificats émis par les pays producteurs.

82. Indépendamment du renforcement des contrôles par l'O.I.C., des pénalisations pourraient être instaurées pour compléter, le cas échéant, les sanctions prévues par l'accord. Ainsi, les négociants et organismes qui auraient exercé une activité illicite du fait des détournements de trafic ou des excédents de commercialisation qu'elle aurait entraînés, seraient frappés de fortes pénalités ; de même, les dépassements de quota seraient défalqués des contingents prévus à l'exercice suivant.

83. Pour que l'accord puisse fonctionner dans des conditions plus satisfaisantes encore, il faudrait en outre que le Conseil de l'O.I.C. se décide à fixer des quota correspondant à des statistiques réelles, puis à recommander des objectifs de production globaux et par pays afin de freiner l'augmentation d'une production déjà excédentaire. Sinon l'O.I.C. ne pourra remplir la tâche essentielle pour laquelle elle a été créée, à savoir réaliser un équilibre à long terme entre la production et la consommation. Le système des quotas actuellement en vigueur ne sera pas suffisant pour endiguer la pression que constitue l'augmentation croissante des excédents de café.

Les pays membres de la Communauté devront, de concert avec les pays producteurs, œuvrer dans ce sens au sein du Conseil de l'O.I.C., de façon que l'accord — qui vient à expiration en 1968 — puisse être renouvelé dans des conditions améliorées.

84. En ce qui concerne les taxes de consommation qui font partie de l'arsenal fiscal de certains États membres, il conviendrait, ainsi qu'il a été précisé dans les considérations générales,

— soit de les alléger de manière à en réduire l'effet sur la consommation⁽¹⁾, en les transformant notamment en une taxe ad valorem,

— soit de les plafonner à un chiffre raisonnable qui tienne compte des recettes moyennes des dernières années, tout surplus éventuel par rapport à cette moyenne étant en proportion des quantités importées des États associés versé au Fonds de stabilisation, les dites taxes étant, comme dans l'hypothèse précédente, transformées en taxes « ad valorem ».

¹⁾ En effet, les taxes actuelles (forfaitaires par kg) frappent plus lourdement en proportion le kilo de café Robusta que l'Arabica dont la valeur au kilo est supérieure. Les recettes fiscales des pays importateurs seraient ainsi plus équitablement réparties, ce qui permettrait probablement d'accroître la part de café Robusta entrant dans les mélanges.

La Commission unique des Communautés aurait aussi à entreprendre l'étude des problèmes posés par les pratiques de dumping de certains États tiers pour écouler dans la Communauté leur production de café vert, de café torréfié, de café soluble, et à proposer des mesures de protection.

85. Les États associés auront à faire, par la sélection des espèces et les conditions de culture et de récolte, des efforts en vue de satisfaire aux goûts de leur clientèle des États membres de la C.E.E. (1).

En contrepartie, les États membres de la C.E.E. pourraient réserver au café des E.A.M.A. leurs marchés publics (fournitures aux armées par exemple).

86. En outre, comme pour d'autres produits, des contacts directs devraient s'établir entre planteurs de café des États associés et importateurs européens des pays qui jusqu'ici achètent peu de café dans les États associés.

Cacao

87. Le problème essentiel qui appelle une solution urgente n'est pas celui des débouchés quantitatifs dans la Communauté, lesquels progressent assez régulièrement dans les six pays, mais celui des prix qui, en l'absence d'un accord international, connaissent des fluctuations importantes.

Lors des négociations entreprises en vue d'un accord international sur le cacao, des chiffres précis concernant la production, le niveau minimum des prix et la création d'un stock régulateur avaient été avancés par les pays producteurs. Trois pays du Marché commun notamment (France, Belgique, Italie) avaient adopté des positions voisines de celles des producteurs. L'opposition des États-Unis appuyée — pour des motifs inconnus — par certains pays européens et qui a fait échouer l'accord ne devrait pas empêcher les Six de reconsidérer leur position sur la base des chiffres évoqués au cours de la négociation, afin d'arriver à un point de vue communautaire.

En matière de prix, certains pays membres de la Communauté avaient estimé qu'il n'était pas raisonnable de proposer aux producteurs un prix minimum inférieur à 21 cents la livre (2). Ils étaient favorables en outre à la création d'un stock régulateur d'un montant limité, qui prendrait en charge les surplus de récoltes ou de

contingents lorsque les cours atteindraient le prix minimal et remettrait sur le marché les surplus lorsque les cours atteindraient le niveau maximum autorisé. Le financement du premier stock régulateur aurait pu être assuré par des institutions financières internationales ou par l'ensemble des pays adhérents à l'accord.

88. Deux hypothèses devraient être envisagées :

a) Celle où un accord international pourrait être conclu à brève échéance : en effet, après deux échecs d'une tentative d'accord, les points de vue des producteurs et des consommateurs se sont récemment rapprochés. Les experts du Comité consultatif sur le cacao de l'U.N.C.T.A.D. (groupant 7 pays producteurs et 7 consommateurs) ont approuvé, le 4 octobre 1967, un protocole d'accord qu'ils soumettront à la Conférence des Nations unies pour le commerce et le développement. Au terme de ce protocole, les 14 sont convenus de recommander l'établissement d'une fourchette de prix compris entre 20 et 29 cents la livre de cacao, les prix d'intervention étant respectivement fixés à 21 (limite inférieure) et 28 cents (limite supérieure). Un système de contingents de production serait arrêté par décision du Conseil du cacao, ces contingents ne prenant effet que lorsque le cours du cacao descend au-dessous de 24,5 cents la livre. En outre, est prévue la création d'un stock régulateur de 250.000 t financé par le prélèvement d'un cent par livre sur les exportations de cacao.

Un accord mondial pourrait, sur ces bases, être signé à brève échéance dans le cadre de la Conférence mondiale du commerce et du développement.

b) Si cette solution optimale ne pouvait se réaliser en dépit des espoirs actuels, il y aurait lieu de rechercher un accord limité dans le cadre C.E.E.-Associés africains (1) sur la base des propositions évoquées ci-dessus.

La Communauté garantirait aux producteurs des États associés un prix minimum de 21 cents la livre. Ainsi, le Fonds interviendrait pour soutenir les cours lorsque ceux-ci seraient inférieurs à 21 cents et prélèverait la différence lorsque les cours dépasseraient ce montant.

Les interventions du Fonds ne seraient toutefois pas illimitées, mais se feraient sur la base des quantités moyennes importées par les États membres des trois dernières années, augmentées de 3 % par an à partir de 1968, pour tenir compte de l'augmentation annuelle de la consommation en Europe.

(1) Le reproche d'amertume fait par les Hollandais au café Robusta des E.A.M.A. par opposition au café Robusta de l'Angola pourrait ainsi être éliminé à terme.

(2) Le prix minimum étant de 21 cents moins 1 de prélèvement pour financer le stock régulateur. Ce prix est d'ailleurs dépassé à ce jour.

(1) Y compris le Nigeria.

Ainsi, les États associés obtiendraient des garanties de prix raisonnables et le Fonds connaîtrait d'avance les montants plafond des engagements auxquels il devrait éventuellement faire face.

89. Au cas où ces mesures ne s'avèreraient pas suffisantes pour sauvegarder les intérêts légitimes des États associés, les pays membres de la C.E.E. auraient

- ou bien à prévoir une taxe parafiscale communautaire de 0,15 F français environ au kilo de cacao à l'importation des pays non associés (Nigeria exclu dans la limite de son contingent). Le produit de ces taxes devrait être versé au « Fonds de stabilisation des produits tropicaux » ; il servirait au financement des stocks excédentaires des États associés, les sommes non utilisées au cours d'une campagne étant reportées à l'exercice suivant ;
- ou bien à aménager leurs taxes de consommation intérieures ou en prévoir le plafonnement; dans les mêmes conditions que celles précisées pour le café.

90. Des installations de stockage appropriées et des usines de première transformation des fèves de cacao devraient être créées dans les États associés. La Communauté, par l'intermédiaire du F.E.D., contribuerait au financement de ces installations. Des entreprises européennes pourraient être encouragées à investir en Afrique en vue de la création de ces usines.

91. Les États associés, de leur côté, auraient à coordonner, sous l'égide d'un organisme « ad hoc », les actions des différents organismes d'intervention dans la production et la commercialisation du cacao afin, d'une part, d'assurer des livraisons régulières aux marchés européens et, d'autre part, de ne pas accumuler de stocks au delà d'un niveau optimum.

Oléagineux

92. Le Conseil de la C.E.E. a adopté, le 27 juillet 1967, le règlement 355/67 C.E.E. et la décision 67/491 C.E.E. qui fixent le nouveau régime applicable aux oléagineux importés des États associés. Ce régime définit les modalités d'application des principes de base adoptés par le Conseil de la C.E.E. dans sa résolution du 23 décembre 1963.

Cette nouvelle réglementation est importante et comporte des solutions aux problèmes de l'écoulement, dans la Communauté des oléagineux tropicaux, qui valent la peine d'être analysées.

1) Le règlement 355/67 C.E.E. prévoit :

- la suppression à l'entrée dans la Communauté des droits de douane et taxes d'effet équivalent pour les importations d'oléagineux provenant des États associés (graines et fruits oléagineux, huiles végétales fluides et concrètes, tourteaux oléagineux) ;
- dans le cas où le volume des importations de graines oléagineuses originaires des États associés subit des modifications sensibles par rapport à la situation actuelle, le Conseil, sur proposition de la Commission, mettra en œuvre des mesures particulières autres que financières ayant pour objet de remédier à cette situation.

2) Par décision 67/491 C.E.E., le Conseil décide d'octroyer une aide aux produits oléagineux des États associés pour la période du 1^{er} juillet 1967 au 31 mai 1969. Cette aide est octroyée dans le cas où le prix du marché mondial est inférieur à un prix de référence fixé par la décision pour chacun des produits oléagineux (1).

Le montant de cette aide comporte des limites :

- Il est égal à 80 % de la différence entre le prix du marché mondial de chaque produit multipliés par la quantité du même produit originaire des États associés importée dans la Communauté. Toutefois, il sera déduit de cette aide 80 % des montants dus, pour un même produit et pour une même campagne, au titre du soutien des prix dans le cadre des aides à la production financées par le F.E.D. dans la mesure où ces montants correspondent à la différence entre le prix de référence et le prix mondial.

(1)

N° du tarif douanier commun	Désignation des produits	Prix de référence en u.c./tonne métrique base CAF
a) 12.01 A	Arachides (base décoortiquée)	186*
12.01 B	Coprah	188
12.01 C	Palmiste (moix et amandes)	145
b) 15.07 B	Huile de palme	225
II b) 1		

Les coefficients pour la conversion en équivalent graines de l'huile d'arachide brute est de 2,17
de l'huile de coprah brute 1,56
de l'huile de palmiste brute 2,13

* 186 u.c. = ± 930 FF la tonne

A titre de comparaison, il faut noter que dans le cadre d'une convention passée avec le Niger le 3-12-1966, la France accorde une garantie d'écoulement de 90.000 t d'arachides (porté à 130.000 t pour atténuer la faiblesse des livraisons sénégalaises) au prix de 970 FF, soit 193 u.c. la tonne CAF port français, assorti d'une prime de bonne livraison de 12,50 FF la tonne.

Les États associés auraient souhaité que les prix de référence soient fixés aux taux suivants :

— arachides : entre 190 et 196 u.c.

— palmistes : 156 u.c.

— huile de palme : 242 u.c.,

c'est-à-dire à la moyenne des prix perçus au cours des trois dernières années : 1963, 1964 et 1965.

Ils semblaient d'accord par contre sur les prix de référence du coprah, de l'huile de palme, de l'huile d'arachides et de l'huile de palmistes.

— L'aide accordée aux États associés et aux P.T.O.M. ne peut dépasser 13 millions d'u.c., répartis par tranches semestrielles, pour l'ensemble de la période considérée. Cependant, en plus de ces 13 millions, il est prévu que le Conseil pourra, en cas de besoin, décider de compléter cette aide à concurrence de 1 million d'u.c. prélevé sur le montant des intérêts du 1^{er} Fonds européen de développement (1).

93. Cette réglementation comporte donc des solutions qui tiennent compte dans une certaine mesure des intérêts des États associés, conformément aux dispositions de l'article 11 de la convention et des engagements pris par le Conseil, notamment dans sa résolution du 23 décembre 1965.

Toutefois, le caractère imprécis de l'expression « mesures particulières autres que financières » visée à l'article 2 du règlement 355/67, mesures que le Conseil s'engagerait à prendre dans le cas où les importations de graines oléagineuses originaires des États associés et des P.T.O.M. subiraient des « modifications sensibles », doit être corrigé.

A cet effet, il y aurait lieu de compléter ces mesures par les dispositions ci-après :

- a) La modification du volume des importations — lorsqu'elle sera due au marché lui-même et non à des variations climatiques — sera considérée comme sensible si elle dépasse 10 % de la moyenne des importations du produit considéré au cours des trois dernières années 1964, 1965, 1966, prises comme référence ;
- b) Les mesures particulières comporteront engagement d'achat par la C.E.E. — à condition que les E.A.M.A. soient vendeurs — et à concurrence des tonnages moyens des trois années de référence ci-dessus. Si les achats effectués sur la base de ces quantités entraînaient des dépenses supérieures à celles prévues par le règlement communautaire, ils pourraient être financés par des avances du Fonds.

94. En outre, au cas où ces garanties prévues dans le règlement s'avéreraient insuffisantes (dans le cas par exemple où se produirait une chute brutale des prix de certains oléagineux au cours d'une campagne sous l'effet de la concurrence d'autres huiles), la Communauté devrait étudier des mesures complémentaires : par exemple, elle appliquerait une taxe spécifique de

consommation sur les oléagineux venant des pays tiers comme le soja et ses huiles, d'une surcharge telle que les transformateurs et usagers européens n'auraient aucun intérêt à les acheter (1). Le montant de cette taxe pourrait être au maximum de 0,50 frs le litre.

Dès que le cours des oléagineux des États associés atteindrait à nouveau le prix de référence, les importations de soja et de ses huiles seraient libérées et la taxe les frappant serait supprimée.

95. En adoptant la réglementation du 25 juillet 1967, la Communauté a tiré les conséquences de l'évolution du marché des oléagineux tropicaux et a reconnu le caractère sensible des oléagineux produits par les États associés, en particulier, tel qu'il ressort notamment d'une étude récente entreprise par la C.E.E. (2).

Cette étude, qui met en évidence la vulnérabilité des huiles tropicales consistantes dans la margarinerie et la savonnerie notamment (leur emploi est en régression et même en voie de disparition) conclut en ces termes :

« L'étude des processus de substitution montre que les fluctuations des cours mondiaux, celles qui sont dues à l'offre en particulier, ont une très grande importance. Pour être efficace, l'action en faveur des produits tropicaux ne peut donc se limiter à la promotion commerciale. Elle doit aussi aborder le problème de la stabilisation des cours. »

Indépendamment des mesures liées à la réglementation communautaire nouvellement adoptée, il y a lieu de citer les solutions qui se dégagent de l'étude ci-dessus mentionnée ; les mesures susceptibles de faciliter l'adaptation des États associés aux nouvelles conditions de concurrence et de parfaire l'unification du marché des matières grasses pourraient être les suivantes :

- élimination des obstacles aux échanges intra-communautaires : deux points retiennent spécialement l'attention ; d'une part, l'harmonisation des fiscalités indirectes dans les États membres et notamment la suppression des taxes qui établissent une discrimination entre les produits oléagineux ; d'autre part, l'unification des règlements nationaux portant sur la composition et la présentation de la margarine ;
- action pour l'aménagement du commerce international dans les deux domaines suivants :

(1) Une décision analogue a été prise par le gouvernement français afin d'assurer la normalisation du marché de l'huile d'arachide au cours du deuxième semestre 1967.

(2) Étude de la C.E.E. « Le développement de l'outre-mer », n° 4, « Le marché des oléagineux tropicaux dans les États membres de la C.E.E. — évolution récente et situation actuelle » — (1966).

(1) Prévu à l'article 1 de la « Convention d'application relative à l'association des pays et territoires d'outre-mer à la Communauté » annexée au traité de Rome.

- a) lutte contre les pratiques qui faussent les conditions de concurrence au détriment des pays tropicaux — notamment par l'élimination des disparités introduites entre prix de la graine, de l'huile et des tourteaux d'un même oléagineux — d'une part ;
- b) recherche des moyens propres à limiter les fluctuations à court et moyen termes des cours mondiaux d'autre part.

On notera qu'une politique de stabilisation des cours des oléagineux est d'autant plus délicate que les possibilités de substitution entre les produits sont très étendues, mais la nécessité d'une telle politique n'est pas contestable ;

- définition d'une politique de promotion des oléagineux tropicaux ;

Dans un marché de plus en plus concurrentiel la mise en œuvre d'un programme de propagande en faveur des oléagineux et le choix des moyens à mettre en œuvre présentent un intérêt évident. L'effort de promotion déjà réalisé par les exportateurs de produits rivaux en confirme l'urgence. La promotion peut s'effectuer d'une part auprès des consommateurs, d'autre part, auprès des transformateurs de produits oléagineux. La promotion auprès des transformateurs consiste essentiellement à mettre en relief la qualité des produits proposés par les E.A.M.A. Celle-ci dépend des efforts effectués dans les pays producteurs, mais d'ores et déjà l'excellente qualité d'un produit tel que l'arachide du Sénégal — notamment sa forte teneur en huile — devrait lui valoir un placement aisé dans des pays qui ne pouvaient l'acquérir par suite des achats prioritaires de la zone franc.

De même devrait-on souligner auprès des éleveurs de bovins les qualités du tourteau d'arachide pour l'alimentation des vaches laitières et l'élevage accéléré des bœufs de boucherie.

C'est cependant auprès des consommateurs de produits finis qu'une action promotionnelle est la plus urgente et peut être la plus efficace. D'une manière générale, le préjugé favorable dû aux qualités diététiques des graisses végétales doit être maintenu, de même que la réputation de qualité des produits de savonnerie contenant des produits tropicaux.

A l'heure où des huiles de céréales sont proposées comme produits diététiques, ce préjugé favorable risque de se dégrader si les campagnes publicitaires cessent de mettre l'accent sur l'image de qualité liée à l'huile d'arachide. L'oubli de cette qualité sera d'autant plus rapide qu'aucune obligation n'est actuellement faite d'indiquer sur les emballages la compo-

sition du produit. Compte tenu du caractère changeant des convictions du consommateur en matière alimentaire, il semble qu'il y ait ici un domaine prioritaire pour une action promotionnelle. La promotion sur le marché de l'U.E.B.L. pourrait adopter les mêmes objectifs.

De même est-il intéressant de soutenir le goût du consommateur allemand pour certaines caractéristiques des margarines de qualité supérieure (fondant, onctuosité), dans la mesure où ces qualités ne peuvent être actuellement obtenues que par l'utilisation d'huile de coprah et de palmiste.

Les possibilités d'élargir des débouchés restreints comme le marché italien de la margarine ou le marché allemand des huiles d'arachide pour la consommation directe, actuellement trop faibles pour constituer des objectifs prioritaires devraient être sérieusement étudiées avec les importateurs sous l'égide de la C.E.E.

Les procédures d'aide, de sauvegarde et de compensation prévues dans le cadre de la convention de Yaoundé, comme l'ensemble des mesures proposées ci-dessus doivent aider les E.A.M.A. à affronter la concurrence internationale dans des conditions favorables. Elles ne peuvent cependant masquer la nécessité pour les États africains de développer à la fois leurs marchés intérieurs et leurs ventes dans les pays tiers ; la poursuite de l'effort de productivité et l'amélioration des qualités offertes sur le marché international sont les meilleures garanties de débouchés des oléagineux tropicaux.

A cet effet, les États associés devront donc accroître leurs efforts pour améliorer la compétitivité de leurs produits, en profitant des garanties de prix qui leur sont données dès maintenant jusqu'en mai 1969. En particulier, ils devront :

- d'une part, coordonner leurs politiques de production et de vente des oléagineux dans la Communauté, de façon à se mettre d'accord sur les quantités de graines et d'huiles que chaque État associé devra fournir régulièrement afin de répondre à la demande spécifique de chacun des six États de la Communauté, sans toutefois que se développent soit des productions désordonnées, soit une concurrence abusive entre huiles fluides et huiles consistantes fluidifiées ;

- d'autre part, intensifier la valorisation locale de graines oléagineuses en les transformant en huiles avec le concours et la participation financière des transformateurs européens traditionnels, de manière à intéresser ceux-ci à cette industrialisation du secteur considéré. Le Fonds de stabilisation pourrait éventuellement accorder une prime aux importations dans la C.E.E. d'huile provenant de telles associations d'intérêts.

Tout ceci est possible dans le cadre des dispositions de la convention de Yaoundé.

96. Après le 31 mai 1969, l'aide financière de la Communauté apportée au soutien des cours serait dispensée par le « Fonds de stabilisation des produits tropicaux », en modifiant au besoin les prix de référence et les montants totaux d'intervention de la Communauté par décision du Conseil en fonction de la situation au moment considéré. Il s'agira en effet de continuer à préserver pour les prochaines années les intérêts légitimes des États associés en espérant toutefois que ceux-ci seront en mesure, grâce à des améliorations structurelles et à des méthodes de commercialisation plus efficaces, de se contenter d'une aide plus réduite du Fonds.

Compte tenu des phénomènes de substitution liés au niveau des prix des oléagineux, il ne serait pas de l'intérêt des États associés de leur garantir, sans limite dans le temps, un prix qui serait de beaucoup supérieur à ceux qui découleraient d'une référence aux cours prétendus « mondiaux » ou de l'existence de ces prix. En effet, en dépit des dispositions favorables prévues par la réglementation communautaire, ces pays risqueraient de se voir fermer progressivement leurs débouchés traditionnels dans la Communauté et sur les autres marchés. Il convient en effet d'éviter pour l'arachide des États associés ce qui s'est produit pour le coprah (1).

Bananes

97. Les prix au détail de la banane sont à peu près les mêmes dans les divers pays de la C.E.E. sauf en Italie (voir annexe VII, page 29). Il en résulte que les prix au producteur, voire les prix FOB ou CAF, jouent un rôle secondaire dans le circuit de la commercialisation.

La part revenant aux pays producteurs dans le prix de détail s'étage entre 18 et 25 % pour les bananes d'Afrique vendues dans les pays de la Communauté.

Les seuls marchés pratiquement fermés aux bananes africaines sont l'Allemagne et le Benelux.

(1) Les conséquences de la crise du coprah due à une insuffisance de l'offre en 1958-1959, mettent en évidence le rôle du prix dans la décision d'utilisation du coprah.

En 1958, l'indice des cours augmente de 13 puis de 22 points; l'indice des quantités consommées passe alors de 118 en 1957, à 48 en 1958 et à 13 en 1959. Il semble qu'un seuil de variation ait été franchi au delà duquel le remplacement de ce produit, jugé jusque-là indispensable, ait été effectué.

La baisse des prix enregistrée en 1960-1961 ramène les cours au-dessous de l'indice 100, mais ne provoque qu'une reprise limitée de la consommation de coprah qui en fin de période, demeure inférieure de 62 % à ce qu'elle était au début.

L'effet de la variation de prix sur les quantités employées a donc été, au moins partiellement, irréversible et confirme le processus de remplacement des produits de niveau de prix élevé.

De même, la hausse du cours de l'arachide en 1960, celle du soja dès 1961, ont entraîné une baisse des emplois.

Le niveau relatif des cours joue donc un rôle prédominant dans l'utilisation des oléagineux.

98. L'existence d'un contingent à droit nul octroyé à l'Allemagne pour couvrir la quasi totalité de ses besoins est considérée, par les experts africains notamment, comme un obstacle important au développement des exportations de bananes dans la Communauté.

Si les États associés tendent de plus en plus à satisfaire aux normes de qualité et de conditionnement exigées du marché allemand, encore faut-il qu'ils puissent assurer, à des prix acceptables pour les importateurs allemands, des livraisons suffisantes et régulières qui permettront de mettre sur pied et de développer de véritables courants de trafic (liaisons régulières de bananiers entre l'Afrique et l'Allemagne).

Il est bien évident que l'on ne pourra pas demander à la République fédérale allemande de renoncer en tout ou partie à son contingent d'achat à droit nul dans les pays tiers, tant que de leur côté les producteurs des États associés ne se seront pas concertés pour assurer l'approvisionnement partiel mais régulier — à des conditions déterminées en commun à l'avance — du marché allemand. Or, tous les États associés qui sont producteurs sont en mesure de produire beaucoup plus de bananes pour satisfaire le marché allemand (1). Une diminution des coûts de revient pourrait d'ailleurs résulter du développement rationnel de la production. Toutefois, dans les conditions actuelles, les États associés jugent préférable de limiter volontairement leur production aussi longtemps qu'une chance raisonnable de pénétration sur le marché allemand n'existera pas.

99. Le problème le plus difficile à résoudre entre importateurs allemands et producteurs des États associés semble donc être celui des prix, quelle que soit la bonne volonté manifestée par le gouvernement allemand pour l'ouverture de son marché aux produits des États associés.

Sur la base des prix CAF Hambourg (moyenne 1966) de la banane venant de Colombie, rendue à 10,8 cents le kilo, ou venant de l'Équateur à 13,5 cents, la banane des États associés peut difficilement être compétitive. Le prix comparé (wagon départ port français) ayant été au cours de l'année 1966 de 20,9 cents pour la banane de Madagascar, de 21,3 pour la banane du Cameroun et de 23,9 cents pour la banane de Côte-d'Ivoire (2), la différence des prix CAF serait de l'ordre de 60 à 100 % entre les bananes africaines et celles d'Amérique latine. Toutefois, ainsi qu'il a été relevé ci-dessus, cette différence pèse peu sur les prix de vente : le faible prix unitaire payé aux producteurs latino-

(1) Notamment la Somalie, qui en un bref délai peut doubler sa production actuelle (60.000 t).

(2) Source : Commission de la C.E.E.

américains notamment n'empêche ni un prix de détail très élevé, ni des marges de commercialisation elles aussi très élevées.

Il est déraisonnable, dans ces conditions, de demander aux États associés de s'aligner sur des prix qui peuvent difficilement être considérés comme équitables et rémunérateurs.

100. Deux types de solutions peuvent être envisagés : l'une entièrement libérale laissée au jugement des importateurs allemands, à condition qu'ils acceptent de jouer la carte africaine pour une partie de leurs besoins ; l'autre plus contraignante décidée par la C.E.E. et l'Allemagne pour des motifs politiques.

a) La première serait la plus souhaitable ; elle serait fondée sur l'acceptation des importateurs allemands d'acheter, à des prix contractuellement convenus avec les producteurs africains, des tonnages déterminés pour des qualités données, les importateurs acceptant d'établir une péréquation entre les cours des bananes importées d'Afrique et de celles importées d'Amérique centrale, soit par une caisse de péréquation commune, soit dans le cadre de leurs propres organisations.

Une négociation devrait s'engager dans ce sens le plus rapidement possible entre producteurs africains et importateurs allemands, sous l'égide éventuelle de la Commission de la C.E.E. Au cas où cette solution serait retenue, le gouvernement allemand devrait accepter de renoncer à la franchise de droits pour les quantités qui correspondraient au tonnage ainsi contractuellement octroyé aux États associés.

Il y a lieu de noter qu'au cas où ces contrats atteindraient 220.000 t, l'incidence du droit de douane aboutirait à une surcharge du prix CAF de 4 % environ, si le droit de douane était maintenu à 12 %, et à une surcharge de 6,98 % environ si le droit de douane était porté à 20 %.

La marge de commercialisation entre le prix à l'importation et le prix au détail devrait pouvoir résorber cet excédent de charge.

b) Dans le cas où cette solution ne pourrait être mise en œuvre, deux autres voies pourraient être envisagées :

— ou le gouvernement allemand accepterait, en vue de donner ses chances à la banane des États associés, de limiter la franchise de droit aux seuls contingents de base prévus par le protocole banane et de renoncer à demander la franchise pour des quantités supplémentaires (soit 220.000 t sur les 100.000 consommées) ; il en résulterait la même hausse moyenne que ci-dessus du prix moyen CAF de la banane ;

— ou le gouvernement allemand créerait une Caisse de péréquation en vue d'opérer une compensation des prix portant sur l'ensemble des bananes importées. Cette Caisse s'engagerait pour le compte des importateurs à assurer l'achat de 100.000 tonnes de bananes par an aux prix des fournisseurs africains les plus compétitifs. Il en résulterait, en se fondant sur les cours actuels et sur une consommation allemande de 600.000 tonnes par an, un coût moyen de la banane importée de 133 dollars la tonne CAF, au lieu du prix moyen latino-américain de 120 dollars, soit une hausse de 11 % que les marges de commercialisation devraient absorber en grande partie.

En ce qui concerne le Benelux, un engagement global d'achat de 20.000 tonnes de bananes originaires des États associés devrait être pris par les gouvernements intéressés, la péréquation entre les prix des bananes achetées dans les E.A.M.A. et celles provenant des pays tiers s'effectuant dans les mêmes conditions que prévu ci-dessus pour l'Allemagne, grâce à une Caisse de péréquation, au cas où les importateurs des pays en cause livreraient par eux-mêmes de tels tonnages.

101. D'une manière générale, il conviendra ou bien d'assurer dans le pays le plus faible consommateur une concurrence effective entre opérateurs commerciaux, ou bien de mettre en œuvre, par le moyen d'associations d'intérêts européens et africains, des chaînes verticales de commercialisation allant de la production jusqu'au stade du demi-gros. La fixation ou le maintien de prix de détail raisonnables permettrait sans aucun doute un accroissement de la consommation de bananes, notamment dans les pays où la consommation par tête est encore faible par rapport au niveau atteint en Allemagne.

102. Les États associés devront déployer des efforts soutenus pour prospecter efficacement les marchés du Benelux où ils ne vendent, à l'heure actuelle, pas de bananes, alors qu'ils disposent sur ces marchés d'une protection qui est déjà de 16 % et qui sera portée à 20 % dans deux ans. Sans être aussi important que le marché allemand, le Benelux représente en effet 20 millions de consommateurs.

103. Les États associés devront également étudier les moyens d'intéresser les milieux professionnels européens, allemands et bénéluxiens plus spécialement, à l'extension de la production de bananes dans leurs pays. Ainsi, l'aide technique que le gouvernement allemand s'est déclaré prêt à accorder pour l'amélioration des conditions de production et de commercialisation, ainsi que l'aide éventuelle du F.E.D.,

pourraient être efficacement complétées. A titre d'exemple, une organisation d'achat et de vente, éventuellement indépendante des importateurs de Hambourg et de Brême, pourrait être créée, qui serait approvisionnée directement par les organisations de planteurs africains.

Ce lien direct entre producteurs et commerçants permettrait de part et d'autre de réduire les frais intermédiaires, d'augmenter les bénéfices, d'assurer au commerce des livraisons régulières et aux planteurs des rémunérations plus importantes.

104. Sur un plan plus général, il y a lieu d'étudier enfin les moyens d'utiliser avec un maximum de profit les bananes non exportables (surproduction, déchets), qui correspondent à 10—15 % du volume des exportations.

Certaines idées avancées à ce sujet méritent de retenir l'attention. A part la banane séchée, dont le marché semble peu important, on pourrait envisager de transformer les déchets en aliments pour le bétail. Par ailleurs, à condition de faire une sérieuse étude de marché, il serait probablement possible de transformer la banane de bonne qualité en crème de banane à utiliser comme aliment pour nourissons ou en farine pour la pâtisserie. Ces transformations, qui ne requerraient que des investissements relativement faibles, pourraient se faire dans les États associés.

Ainsi, les efforts faits par les États associés qui permettent une extension de la production, la rationalisation de la culture, l'augmentation de la production, l'amélioration de la présentation et de la conservation, devraient trouver leur récompense.

Manioc

105. L'industrie des dérivés du manioc constitue le type même d'investissements qu'il est raisonnable d'encourager dans les E.A.M.A.

En effet, ces dérivés ne sont pas, du fait du volume réduit des importations à prévoir et du fait de leurs usages spécifiques, des concurrents dangereux pour l'agriculture et l'industrie européenne. La féculé même constitue une production intéressante pour les pays à haut niveau industriel, ainsi que le montre le marché important de la féculé de manioc aux États-Unis.

L'essentiel de la politique à mener à l'égard de ces productions d'outre-mer consiste donc à leur assurer une expansion raisonnable en Europe, dont l'impact sur le marché européen est peu sensible au regard de la production européenne de produits amylacés (plus d'un million de tonnes).

106. Le règlement 361/67 CEE du Conseil en date du 25 juillet 1967, relatif au régime applicable aux produits transformés à base de céréales et de riz, prévoit jusqu'au 31 décembre 1967 une protection limitée en faveur des importations des États associés grâce à une diminution du prélèvement applicable aux importations des pays tiers.

Cette préférence en faveur des E.A.M.A. est variable selon la nature des produits dérivés du manioc.

— *En ce qui concerne les racines de manioc* que la Communauté a dorénavant incluses dans le champ d'application de sa réglementation communautaire, alors qu'auparavant ce produit venant essentiellement des pays tiers entrait en franchise, le prélèvement est diminué de 0,12 u. c. pour 100 kg lorsqu'il s'agit d'importations venant des États associés. Ceci signifie que le prélèvement applicable aux tiers est de 0,49 u. c. les 100 kg (*) et de 0,35 u. c. lorsqu'il s'agit de racines de manioc provenant des États associés.

— *En ce qui concerne la farine dénaturée de manioc*, le prélèvement applicable aux tiers est de 0,74 u. c. et de 0,31 u. c. seulement pour les importations en provenance des États associés. De ce fait, l'incidence du prélèvement sur la valeur du produit importé est de 12 % pour les tiers et de 5 % seulement pour les E.A.M.A.

— *En ce qui concerne la féculé de manioc*, les contingents en franchise octroyés jusqu'à présent pour les produits venant des E.A.M.A. ont été remplacés par un prélèvement dont le montant toutefois est substantiellement diminué par rapport à celui qui frappe les importations de féculé de manioc venant des pays tiers. En effet, le prélèvement de 2,42 u. c. pour 100 kg applicable aux importations des tiers est réduit à 0,54 u. c. aux 100 kg pour les importations venant des États associés. De ce fait, l'incidence du prélèvement sur la valeur de la féculé de manioc importée est de l'ordre de 4,5 % pour les E.A.M.A., alors qu'il est de 20 % pour les tiers.

— *En ce qui concerne le tapioca*, le règlement 127/67 du Conseil pris en date du 13 juin 1967 prévoit l'entrée en franchise jusqu'au 31 décembre 1967 du tapioca provenant des États associés. Ce règlement peut être prorogé par le Conseil au delà du 31 décembre 1967.

107. Il y a lieu de noter que dans ce dernier règlement le Conseil de la C.E.E. a adopté des dispositions particulières pour le tapioca (et le chocolat) des États associés qui sont pourtant des marchandises résultant de la transformation de produits agricoles dont le régime général relève du règlement 160/66 CEE. En adop-

(*) La valeur du produit est de 7 à 8 u. c. les 100 kg.

tant, à titre transitoire certes, la suspension de prélèvements en faveur des importations de tapioca des États associés, le Conseil a dans une large mesure tenu compte des observations présentées par les États associés d'une part et par la Commission paritaire dans sa déclaration adoptée à Venise.

108. Il faut noter cependant qu'il n'apparaît guère raisonnable de prévoir deux régimes différents, l'un pour le tapioca, l'autre pour la féculé de manioc.

En outre, l'application des règlements relatifs aux dérivés du manioc (autres que le tapioca) font apparaître des conséquences dommageables pour les États associés que la Communauté n'a ni prévues ni voulues. Il ne suffit pas en effet pour maintenir un marché en Europe aux producteurs africains de manioc, de leur accorder une préférence même sensible par rapport aux tiers. L'élément mobile du prélèvement applicable aux importations des États associés est calculé sur la base du prix des céréales amidonnières. Il en résulte pour la farine de manioc par exemple que le prélèvement qui était relativement faible avant 1962 est passé à 12,32 F en juillet 1967, pour revenir à 6,96 F en septembre 1967. En fait, la baisse constante des cours mondiaux du maïs depuis le début de 1967 va entraîner, un prélèvement qui peut atteindre 20 % environ de la valeur FOB du produit.

Il y aurait donc lieu de revoir la méthode de calcul du prélèvement applicable aux dérivés du manioc provenant des États associés afin de permettre à ceux-ci de conserver le marché déjà étroit qu'ils ont acquis dans la Communauté.

Coton

109. La solution la meilleure serait la mise au point d'un accord international englobant les États-Unis et l'U.R.S.S. dont les importantes productions (surtout celle des États-Unis) jouent un rôle décisif sur le marché mondial.

Des propositions en vue de réunir ces participants à une conférence mondiale sur l'organisation du marché du coton auraient donc intérêt à être étudiées par la C.E.E. et le Conseil d'association, sans se dissimuler d'ailleurs les difficultés d'une telle négociation.

Pour l'instant, la production mondiale diminuera probablement excédentaire tant que les principaux pays producteurs, et notamment les États-Unis, n'auront pas réduit suffisamment les surfaces cultivées. Il paraît difficile, dans ces conditions, d'envisager pour les productions des

États associés des exportations vers la Communauté qui seraient de beaucoup supérieures à leur niveau actuel (1).

Il est évident que la plus grande partie de la production cotonnière des États associés servira, ainsi que les gouvernements africains en ont manifesté la ferme volonté, à alimenter les filatures et les tissages à créer ou en cours de création, de façon à satisfaire les besoins locaux. Ceci permettrait, en outre, de diminuer les importations de coton et de tissus imprimés et d'alléger d'autant la balance des paiements des États africains, de façon à réserver les devises provenant de leurs recettes d'exportation à des achats de biens d'équipement. Plusieurs États associés se sont déjà engagés dans cette voie en créant des usines textiles (2).

De telles usines auraient intérêt, non seulement à satisfaire les besoins locaux, mais à créer des types de cotonnades dont l'originalité et le goût permettraient de créer un marché. On ne peut en effet sous-estimer le succès des tissus dits « indiennes » sans doute favorisé par la tradition ; mais les besoins croissants de tissus d'ameublement et de vêtements légers devraient ouvrir de nouvelles perspectives que détermineront, le moment venu, des études de marché.

110. Pour l'instant, afin d'avoir des garanties d'écoulement dans les pays de la Communauté pour les quantités de coton brut qui ne serviraient pas à couvrir les besoins locaux, les États associés doivent s'efforcer d'améliorer sans cesse la qualité et la production de fibres moyennes et longues (en principe au minimum 1 inch 1/16) et ce dans des conditions de productivité permettant à ce coton d'être compétitif face à la concurrence mondiale, tout au moins à l'échelon du producteur.

Le jour où le problème de la qualité ne pourra plus motiver des achats systématiques hors des États associés, il y aura lieu de prévoir des « deficiency payments » au profit des producteurs africains, dans le cas où les cours internationaux pour les qualités en cause seraient inférieurs à des cours de référence fixés d'un commun accord entre les États associés intéressés et la C.E.E. à un niveau qui serait rémunérateur pour des producteurs rationnellement organisés dans des plantations à haute productivité.

(1) De mauvaises récoltes en 1967 et la réduction des surfaces cultivées aux États-Unis ont conduit à un certain redressement des cours.

(2) Il faut relever entre autres la création récente de la CICAM (Cotonnière industrielle du Cameroun) à laquelle participent le gouvernement du Cameroun, le gouvernement du Tchad, un groupe français et un groupe allemand. Cette société, dont la création a nécessité 2,5 milliards de Frs CFA d'investissement, file et tisse le coton local à Gaoua, tandis qu'une deuxième usine assure le traitement du tissu, la teinture et l'impression à Douala.

Le « Fonds de stabilisation des produits tropicaux », dont il a déjà été question, interviendrait pour soutenir les cours lorsque ceux-ci seraient inférieurs aux prix de référence. *L'intervention du Fonds serait limitée, chaque année, à un montant et à un tonnage déterminés par le Conseil d'association afin d'éviter une surproduction sans marché.*

Dans la mesure où la production intérieure de tissus des États associés ne satisferait pas leurs besoins, ceux-ci auraient dans certains cas à accorder leur préférence pour leurs achats de cotonnades aux pays de la C.E.E. qui sont acheteurs de coton brut des États associés.

L'équipement des filatures, tissages et usines d'impression implantés en Afrique devra favoriser l'ensemble des pays producteurs intéressés de la C.E.E. où sont produits les matériels en cause.

Riz

111. Le riz des États associés étant un produit homologue et concurrent des produits européens, la Communauté a, conformément aux dispositions de l'article 11 de la convention de Yaoundé, adopté une réglementation qui prévoit une certaine préférence en faveur du riz importé des États associés. Cette réglementation intéresse essentiellement le riz de Madagascar, seul exportateur des États associés.

Lors de l'adoption du règlement 121/1964 du 12-9-1964 qui prévoyait une réduction du prélèvement de 0,20 u.c. aux 100 kg en faveur du riz provenant des États associés par rapport aux prélèvements applicables aux tiers, le gouvernement malgache a estimé que le règlement communautaire susvisé n'était pas de nature à garantir les intérêts de Madagascar. Aussi le Conseil de la C.E.E. avait-il fait droit à la requête de Madagascar et a-t-il autorisé, à titre transitoire, pour la période du 1^{er} septembre 1966 au 31 août 1967, la franchise de prélèvements pour un contingent d'importation de 10.000 tonnes de riz malgache (règlement 169/66).

Le nouveau règlement n° 404/67 qui abroge au 1^{er} septembre 1967 le règlement 121/64 accorde aux importations de riz décortiqué, de paddy et de brisures originaires des E.A.M.A. et des P.T.O.M. une réduction du prélèvement applicable aux tiers de 0,75 u.c. par 100 kg, ajustée éventuellement en fonction du taux de conversion du montant de la protection prévue pour l'industrie communautaire (1).

Ce règlement valable jusqu'au 31 août 1968 pourrait être prorogé jusqu'au 31 mai 1969.

(1) Alors que le prélèvement applicable aux pays tiers serait de 4,05 u.c. aux 100 kg (sur la base d'un prix de seuil de 17,78 u.c. et d'un prix CAF de 13,75 u.c. le prélèvement tiers représentant la différence de ces deux prix), le prélèvement applicable au riz des États associés serait donc de 4,05 u.c. — 0,75 u.c., soit 3,30 u.c. aux 100 kg.

La réduction du prélèvement proposée étant considérablement plus élevée que celle prévue par le règlement 121/64 (0,75 u.c. au lieu de 0,20 u.c. par 100 kg), on peut espérer que cette augmentation de la préférence octroyée aux États associés pourra compenser, au moins en partie, la suppression des contingents à droit nul accordés jusqu'à présent à Madagascar.

Néanmoins, cette solution n'a qu'un caractère provisoire. Même prolongée jusqu'à la mise en œuvre d'une nouvelle convention d'association, elle n'assure pas l'avenir et devrait donc être revue à l'initiative du Conseil d'association au moment où s'engageraient les négociations pour le renouvellement de l'actuelle convention.

Il y a toutefois lieu de considérer un fait essentiel : le riz des États associés est surtout un produit de consommation locale dont la production est insuffisante. Aussi, le développement de cette production doit-il s'intégrer dans le cadre d'une politique coordonnée des productions vivrières africaines et d'échanges inter-africains.

Viande bovine

112. Le développement des exportations de viande bovine E.A.M.A. est une éventualité pour l'avenir, puisqu'à l'heure actuelle les quantités de viande exportées par les E.A.M.A. sont très faibles.

Dans la mesure où les besoins croissants de la Communauté ne seraient pas couverts par la production locale, les États associés pourraient envisager d'exporter vers la Communauté des conserves de viande, à condition qu'elles soient de haute qualité et des prix compétitifs.

Pour cela, les pays qui ont une vocation de producteurs devront adopter et propager des méthodes de production intensive, pratiquer la vaccination systématique pour l'élimination de la peste bovine, de la fièvre aphteuse et de toutes les maladies endémiques, de façon à passer le barrage de la réglementation sanitaire des pays de la Communauté.

Mais un tel effort ne sera payant pour les États associés que dans la mesure où le marché de la viande au sein de la C.E.E. ne demeurera pas troublé par le poids des importations d'Argentine, d'Uruguay, de Nouvelle-Zélande, d'Australie, voire même du Danemark qui, faute d'une politique coordonnée de production et d'importation, écrasent le marché.

113. Il ne suffira pas que la Communauté prévoie un allègement en faveur des États associés du prélèvement communautaire applicable à la viande des pays tiers, afin d'accorder une préférence aux importations des États associés, conformément aux dispositions de l'article 11 de la convention de Yaoundé ou qu'elle apporte

son concours technique et financier à l'amélioration des races, à la défense contre les épizooties et à la formation du personnel, en vue de faire de la production de viande, dans les États associés qui ont une vocation de producteurs, une véritable industrie agricole.

Elle devra aussi avoir une politique communautaire réelle de la viande qui ne se limite pas à la fixation du prix européen et à la fixation de prélèvements mais qui fasse une part claire aux importations de qualité dont celles des E.A.M.A., dans une limite raisonnable qui tiendra compte des efforts demandés aux agriculteurs de la C.E.E.

Bois tropicaux

114. Les achats de bois tropicaux dans les États associés augmentent d'année en année; tout permet de penser que les débouchés actuels dans la Communauté ne feront que s'amplifier, compte tenu des immenses besoins de l'Europe, tant en bois de construction qu'en pâte à papier.

Pour que ces débouchés dans la Communauté continuent d'être assurés à l'avenir, il faudrait toutefois remédier d'une part aux difficultés de transport des bois tropicaux jusqu'aux ports d'embarquement qui grèvent les prix de revient et, d'autre part, mettre au point des techniques de blanchiment des pâtes à papier à base de bois tropicaux; à la fois pour développer la production de papier dans les États associés et pourvoir à une part raisonnable des besoins de la C.E.E.

Les essais actuellement entrepris par l'implantation expérimentale d'une usine de pâte à papier en Côte-d'Ivoire permettent d'espérer que, grâce aux progrès techniques, la production de pâte à papier dans les États associés pourra se développer dans les prochaines années avec le concours du F.E.D. La C.E.E. devra, avec le Conseil d'association, suivre de près cette initiative et, au besoin, en promouvoir d'autres, si d'autres techniques sérieuses lui étaient proposées.

115. La Commission de la C.E.E. aura, par ailleurs, par l'intermédiaire du F.E.D., à contribuer à la fois à améliorer l'infrastructure routière et par là même les voies d'évacuation des bois vers les ports, et participer au financement de la recherche et de la construction d'usines de pâte à papier dans les États associés.

L'extension de la fabrication des contreplaqués peut être envisagée, dans la mesure où les prix de revient restent faibles et où des associations d'intérêts avec les entreprises européennes incitent ces dernières à acheter des produits finis en Afrique.

A ces besoins des États européens, il faut ajouter l'utilisation locale des bois tropicaux

comme matériaux de construction, que les États associés auraient un vif intérêt à développer bien davantage dans les prochaines années, en raison du coût plus faible des constructions en bois qui, d'ailleurs, peuvent atteindre un degré de perfection que montrent les exemples américain, canadien et russe.

Caoutchouc

116. Le marché international du caoutchouc a toujours été libre; il est caractérisé d'une part par la production dominante de caoutchouc naturel d'Extrême-Orient et surtout de Malaisie et, d'autre part, par l'augmentation croissante de la production de caoutchouc de synthèse.

Dans ces conditions, la production de caoutchouc dans les E.A.M.A. réalisée dans des plantations industrielles à haute productivité, assurant un rendement minimum de 1.600 kg à l'hectare, doit trouver normalement des débouchés sur le marché de la C.E.E. si elle demeure dans des limites raisonnables.

Des études prospectives faites récemment permettent de penser que, dans la limite d'une exportation globale de 100.000 t par an dans les années 1970-1975, le caoutchouc produit par les États associés trouvera des débouchés normaux en Europe dans la mesure où la production d'Extrême-Orient ne souffrira pas de la dégradation de la situation politique dans cette partie du monde. Au cas où cette situation ne permettrait plus une production normale de caoutchouc, un accroissement de la production africaine devrait être envisagé.

Vanille

117. La difficulté essentielle à laquelle sont confrontés les producteurs de vanille tient à la concurrence dominante des produits de substitution.

En raison des habitudes des consommateurs européens qui désirent recevoir de la vanille en gousse ou sous la forme de sucre vanillé, il apparaît que la seule mesure à prendre du côté de la C.E.E. soit de limiter l'emploi du mot vanille aux seuls produits naturels dans le cadre d'une réglementation commune. L'efficacité de cette réglementation communautaire suppose bien entendu l'éducation des consommateurs, afin qu'ils apprécient le goût de la vraie vanille et soient amenés à exiger des produits parfumés à la vanille naturelle. Ceci nécessite un effort de publicité sérieux.

118. A cet égard, les États-Unis ont adopté en 1964 une législation exigeant que dans la dénomination des produits vanillés soit spécifiée la nature de l'arôme utilisé, afin qu'une distinction sans équivoque soit faite entre le produit naturel

et ses substituts. D'ailleurs, cette législation américaine a déjà produit des effets, puisque les importations de vanille aux États-Unis sont passées de 737 t en 1964 à 977 t en 1965.

Dans la Communauté, le problème n'a été résolu qu'en France, sur la base d'un décret du 20 mai 1966 concernant la répression des fraudes en matière de vanille.

L'emploi du mot « vanille » dans l'étiquetage des produits courants n'est admis pour désigner des produits chimiques aromatiques que si la dénomination de ces produits est accompagnée de la mention « de synthèse » ou « artificielle ». Ce décret est applicable depuis le 26 mai 1967. Les professionnels de la vanille en escomptent une augmentation de la consommation du produit, à l'instar de ce qui s'est passé aux États-Unis après l'adoption de la législation protégeant le produit naturel.

119. Au plan de la Communauté dans son ensemble, la Commission de la C.E.E. se propose de suivre les exemples précédents. En effet, la direction générale de l'agriculture de la C.E.E. a, dans le cadre du rapprochement des législations nationales pour les produits alimentaires, préparé une réglementation spécifique des arômes alimentaires. Le projet de la Commission concernant la vanille sera commercialisé sous l'appellation « arôme naturel » ; un arôme comportant de l'éthyl-vanilline sera commercialisé sous l'appellation « arôme artificiel » ; un arôme comportant de la vanilline sera commercialisé sous l'appellation « arôme imitation » ; un arôme comportant un mélange de vanille et de vanilline (le pourcentage de vanilline ne pouvant excéder 4 g par kilo d'arôme vendu) sera commercialisé sous l'appellation « arôme composé naturel ».

On ne peut à l'heure actuelle préjuger du sort de ce projet communautaire qui est en cours d'examen dans les instances gouvernementales et qui devrait faire l'objet d'une proposition au Conseil de ministres. S'il était adopté, il constituerait un progrès certain vers la normalisation de la commercialisation de la vanille naturelle et l'extension de ses débouchés dans la Communauté.

120. Du côté des pays producteurs, il conviendrait :

- 1) de limiter les variations de prix à l'intérieur d'une fourchette : prix plancher 10,20 dollars le kg FOB, prix plafond 13 dollars le kg FOB ;
- 2) de coordonner des politiques de production et de commercialisation entre Madagascar, la Réunion et les Comores, fin d'éviter une concurrence désordonnée.

Il faut noter avec intérêt qu'une délégation d'experts des pays producteurs de vanille de l'Océan Indien (Madagascar, Comores, Réunion) réunie le 1^{er} juillet 1966, a envisagé d'organiser des rencontres avec les milieux professionnels importateurs pour étudier un plan de commercialisation applicable à partir de 1967.

Ces mesures conjuguées devraient permettre de résoudre les problèmes auxquels sont confrontés les producteurs de vanille.

Ananas

121. Le développement des exportations d'ananas provenant des États associés (ananas frais, en conserves ou en jus) est conditionné par le niveau de leurs prix. En effet, la production antillaise et surtout hawaïenne inonde le marché de la Communauté à des prix défiant la concurrence des États associés malgré la préférence de 9 % dont bénéficie l'ananas frais en provenance des États associés (1).

Les États associés, et surtout la Côte-d'Ivoire et Madagascar, devraient améliorer la compétitivité de leur production ; en effet, leurs prix CAF sont non seulement plus élevés que ceux des pays tiers, mais encore bien plus élevés que ceux des Antilles françaises (2).

Il n'est pas certain que ce soient les conditions de plantation et d'exploitation qui sont en cause, pas plus que le rendement, les techniques de culture étant partout les mêmes. Il est possible que ce soient les conditions de ramassage, de collecte, de transport, de conditionnement qui sont en cause, autant qu'une insuffisance de l'organisation commerciale assurant la pénétration de l'ananas africain sur les marchés de la C.E.E. Il appartient donc aux producteurs des États associés d'entreprendre tous les efforts qui permettent de rationaliser leurs cultures, d'accroître leur productivité à tous les échelons et de mettre sur pied une organisation commerciale et un circuit de commercialisation rationnel dans la Communauté (représentation d'associations de producteurs, etc.).

En contre-partie des efforts des États associés, il faut noter que la Communauté a adopté le règlement n° 356/67/CEE du 25 juillet 1967 — lequel sera vraisemblablement prorogé jusqu'au 30 juin 1968 — qui prévoit que les conserves

(1) Le TEC de 9 % est appliqué depuis le 1-6-1964.

(2) Prix CAF ananas frais (port métropolitain français) (en \$ par quintal)

	Martinique	Cameroun	Côte-d'Ivoire	Madagascar
1965	27,4	29,4	35,5	
1 ^{er} sem. 1966	25	29,6	32,4	38,7

et jus d'ananas provenant des États associés bénéficieront à l'importations dans la Communauté du régime douanier intra-communautaire, c'est-à-dire du régime le plus favorable que puissent espérer les États associés. Ce règlement a donc répondu favorablement aux préoccupations des États associés producteurs d'ananas et devrait être prorogé jusqu'à la date d'expiration de la convention de Yaoundé.

Autres fruits tropicaux

122. Un marché faible existe en Europe pour les avocats, les mangues notamment. Mais il appartiendrait aux États associés producteurs de faire un effort important en matière de commercialisation et de publicité. Il n'est pas normal, en effet, que seules des maisons de détail spécialisées vendent ces fruits, d'ailleurs à des prix élevés, que le consommateur moyen n'est pas disposé à payer.

La C.E.E. devrait, avec les États associés, se pencher sérieusement sur cette question dont les solutions accroîtraient les ressources d'exportation des États associés.

Sucre

122. Si beaucoup d'États africains produisent de la canne à sucre essentiellement destinée à satisfaire la consommation locale, seul Madagascar aurait, à l'heure actuelle, une vocation d'exportateur. Il ne serait pas souhaitable d'ailleurs que les Africains s'orientent vers une politique de production de sucre destinée à l'exportation, compte tenu de la surproduction de sucre dans le monde et de l'autosuffisance des pays de la Communauté.

Par contre, ne pas aller jusqu'au bout du processus de fabrication et envoyer le sucre brut pour être raffiné à l'étranger, ce qui représente des coûts élevés, n'est pas une méthode rationnelle.

Il faut toutefois noter que la réglementation communautaire récemment proposée prévoit que pour la période du 1^{er} juillet 1967 au 30 juin 1968 (en attendant la fixation du prix unique à partir du 1^{er} juillet 1968), le sucre brut originaire des États associés qui est raffiné dans la Communauté, sans être mis en libre pratique, bénéficiera cependant dans la Communauté d'une prime de raffinage d'un montant égal à 1,50 u.c. par 100 kg, et ce afin d'atténuer les désavantages financiers du raffinage en Europe pour Madagascar, notamment.

Il serait par ailleurs nécessaire, si la production malgache est suffisante, d'aller jusqu'au produit fini consommable dans l'île, même si le raffinage n'est pas aussi poussé qu'en Europe.

L'accord sucre entré en vigueur le 1^{er} octobre 1966 dans le cadre de l'O.C.A.M. devrait permettre de coordonner et d'organiser la production et le raffinage du sucre en vue de satisfaire les besoins locaux des pays africains.

CHAPITRE VII

CONCLUSIONS

124. S'il est difficile de savoir ce qu'aurait été, en l'absence d'association, l'évolution des échanges bilatéraux entre chacun des 18 pays africains et les six pays européens, il faut néanmoins constater, sur la base de l'évolution des exportations de l'ensemble des pays en voie de développement vers la Communauté, que le développement des exportations des États associés vers la Communauté n'a pas été satisfaisant. — non seulement du point de vue quantitatif mais encore du point de vue des prix unitaires des produits vendus — et n'a que partiellement répondu aux espoirs des États associés.

125. Les répercussions de cette situation ont été préjudiciables à l'économie des États associés. A cet égard, le Comité monétaire de la zone franc constate dans son rapport pour 1965 que :

« La baisse, voire l'effondrement des cours de nombreux produits agricoles tropicaux (café, cacao, coton) a, en effet, réduit les revenus nationaux, sans que les aides extérieures, dont certaines sont cependant destinées à pallier les conséquences des baisses de conjoncture, aient compensé les pertes de recettes correspondantes. Souvent ces difficultés ont pesé plus lourdement d'ailleurs sur les finances publiques que sur les soldes des balances de paiement.

En effet, la disparition progressive de la protection bilatérale résultant des organisations de marché franco-africains, son remplacement par le soutien de la C.E.E. — plus étendu mais plus léger et parfois plus précaire — enfin l'obligation d'aligner les prix de vente sur des cours mondiaux en baisse ont nécessité, outre la réduction des prix d'achat aux producteurs, une diminution des droits de sortie perçus par les États et une intervention plus large des caisses de stabilisation.

Dans le même temps, les droits de douane frappant les produits en provenance de la C.E.E. devaient être abaissés. Aussi se sont trouvées aggravées des difficultés budgétaires qui figuraient déjà au premier rang des problèmes posés aux États.

La stagnation des échanges commerciaux s'est accompagnée de celle des investissements. Si grâce à l'augmentation des concours du F.E.D. les moyens de financement consacrés à l'équipement paraissent avoir augmenté de 8 %, il est vraisemblable que si l'on tient compte de la réalisation partielle des prévisions budgétaires et de la hausse des prix, le volume des investissements, en franc constants, qui avait diminué en 1963 et en 1964, ne s'est pas accru en 1965. Bien plus, la stagnation du montant des investissements nouveaux constitue une diminution de l'aide nette, car la charge du remboursement des prêts antérieurs progresse de façon constante, c'est-à-dire inquiétante pour l'avenir du développement. L'augmentation des investissements privés des entreprises est en revanche un facteur encourageant. Malheureusement pour une proportion élevée, la progression provient de l'action des prêts, particulièrement de crédits commerciaux à moyen terme qui pèseront rapidement sur les réserves et sur les économies nationales.

Sans doute, dans les États associés l'endettement extérieur est resté très raisonnable, mais l'accroissement incontestable et rapide de la dette publique et des engagements consécutifs à des achats à crédit risqué, en face d'une aide stationnaire et d'exportations dont la valeur diminue, de dissimuler dans l'immédiat et d'aggraver dans l'avenir des difficultés non seulement sur le plan budgétaire, mais aussi sur celui de la balance des paiements.

Ainsi que la France et la plupart des pays européens l'ont exprimé au sein des principales instances internationales : U.N.C.T.A.D., Fonds monétaire international, B.I.R.D., O.C.D.E. et C.E.E., cette situation ne relève pas seulement d'un accroissement ou d'un meilleur aménagement de la production, d'une gestion plus rigoureuse des finances publiques, ni même d'une augmentation générale, souhaitée mais difficile, de l'aide financière. »

Et le rapport du Comité conclut ainsi :

« Un remède plus constant et plus efficace doit être recherché dans l'organisation générale des marchés des matières premières et des produits de base. La stabilisation des prix et la régularisation des revenus qui en résulteraient constituent en effet un élément primordial de l'aide que les pays industrialisés peuvent apporter aux pays en voie de développement. »

126. La situation n'a pas évolué depuis, comme l'ont reconnu toutes les instances régionales

ou internationales qui se sont penchées sur le sort des pays du tiers monde.

Le remède à une telle situation est évidemment politique : il s'agit, à l'échelle du monde, d'instaurer une politique des revenus qui, sans être égalitaire, — car la géographie, géologie et la climatologie s'y opposent — soit au moins équitable et permette aux pays pauvres de se sentir moins démunis au fur et à mesure que croît le progrès technique et que se développent les échanges internationaux.

Depuis la Conférence de Genève de 1955 entre les quatre Grands, il était apparu — et c'était l'idée du Président du Conseil français — que le transfert aux pays pauvres d'une part importante des sommes consacrées à l'armement des nations riches améliorerait sensiblement la situation des premiers.

Il faut reconnaître que sur ce point aucun progrès n'a été accompli ; au contraire, les dépenses d'armement n'ont cessé de croître et de s'étendre géographiquement.

Mais cette proposition mort-née était, à elle seule, insuffisante : elle eût consisté à accroître les dons alors que le développement économique d'un pays quelconque se fait avec ses ressources naturelles, ses hommes, ses matières premières et ses capitaux, à condition de les exploiter au mieux.

Cette exploitation n'a de résultats que s'il y a des débouchés et ceci nous ramène à l'introduction du présent rapport : que peuvent vendre les E.A.M.A. à la C.E.E. pour accroître leur économie et la vivifier ?

127. Les propositions contenues dans le présent rapport tiennent compte d'une situation que l'on ne peut que regretter : il y a vingt-deux ans que l'on parle à chaque session du Conseil économique et social et autres instances de l'O.N.U., de l'écoulement à des conditions rémunératrices pour les producteurs des produits des pays en voie de développement. Il y a vingt-deux ans qu'à l'abri de déclarations généreuses constituant un alibi à l'inaction ou aux intérêts des groupes de pression, les États industrialisés s'esquivent devant toute solution commune.

Le présent rapport s'appuyant sur l'existence d'associations économique régionales et sur la plus récente d'entre elles, l'association C.E.E.-E.A.M.A., propose une solution, pragmatique sans doute, mais susceptible d'apporter, en attendant des solutions internationales, une aide efficace aux États associés africains et malgache sous une forme qui ne soit pas l'aumône de dons ou la sujétion de prêts dont, faute de débouchés pour leurs producteurs, le remboursement cons-

titue une charge financière trop lourde. Sans doute le rapport heurtera-t-il certains préjugés où l'opinion respectable de ceux qui croient à la vertu de mécanismes économiques spontanés, même dans un monde où les pays qui feignent d'y croire ne les pratiquent pas dans les relations économiques internes.

128. Les conclusions de ce rapport eussent sans doute évité les objections que présentent les défenseurs du libéralisme généralisé ou du multilatéralisme mondial si d'autres solutions constructives, même provisoires, avaient été proposées qui eussent apporté aux États associés les mêmes apaisements, ceux-là mêmes que leur ouvre l'annexe VIII de la convention de Yaoundé.

Elles soulèveront aussi certaines objections, ainsi qu'en témoignent les réactions enregistrées depuis la réunion de la Commission paritaire qui s'est tenue en juin 1967 à Venise. Aussi, il apparaît nécessaire d'en résumer les plus importantes et d'y répondre :

129. Première objection : les garanties de prix et d'écoulement conduisent à la surproduction et dès lors à des désillusions pour les producteurs, ruinant l'esprit de la convention.

Cet argument serait exact si le rapport ne précisait pas que l'intervention du Fonds est plafonné par le Conseil d'association en tonnages et en crédits, pour chaque produit concerné ; c'est d'ailleurs ce que prévoit le règlement adopté récemment par la C.E.E., concernant le régime d'importation des oléagineux originaires des États associés.

130. Deuxième objection : les engagements d'achats des quantités minima sont une construction utopique.

Pour répondre, il suffit de se référer aux textes des accords existants : l'accord international sur le blé revêt le caractère d'un contrat à long terme, imposant aux exportateurs et aux importateurs des obligations d'achats et de ventes (1).

131. Troisième objection : les préférences régionales ne sont pas admissibles et portent atteinte au marché mondial.

Aucun des partisans des accords internationaux n'a protesté contre l'accord préférentiel entre les États-Unis, les Philippines et l'Amérique du Sud pour certains produits, contre les préférences du Commonwealth, contre les pré-

férences portugaises pour l'Angola et le Mozambique et contre l'accord sur le sucre de 1959, limité à certains pays seulement et qui constitue par conséquent un accord régional.

Enfin se pose aussi la question de savoir si les pays socialistes d'Europe ou d'Asie sont prêts à participer à des accords internationaux qui leur retireraient l'avantage de contrats d'aide bilatérale ayant un caractère politique.

132. Quatrième objection : la préférence entre la C.E.E. et les E.A.M.A. conduit au néo-colonialisme.

Certes, les craintes exprimées par M. Prebisch qui voit dans la préférence des E.A.M.A. un risque très sérieux de fermer à l'Amérique du Sud les portes de l'Europe et de rejeter cette Amérique du Sud dans la sphère économique des États-Unis, sont compréhensibles. Cette crainte serait justifiée dans la mesure où la préférence C.E.E.-E.A.M.A. serait rigide et sans soupapes. Elle est fautive dans la mesure où l'association C.E.E.-E.A.M.A., renforçant à la fois l'Europe et l'Afrique permet, avec l'augmentation du niveau de vie et des besoins, de laisser une place substantielles aux productions sud-américaines en Europe. Cette crainte est excessive dans la mesure où la préférence mondiale accordée aux pays du tiers monde par les pays industrialisés du Nord ne changerait rien au décalage économique et technologique entre les uns et les autres, qui maintient la dépendance actuelle des uns par rapport aux autres. Cette crainte est injustifiée si une politique coordonnée en matière de productions et d'exportations de produits tropicaux peut s'instaurer au sein du tiers-monde, Afrique et Amérique du Sud, notamment ce qui ne peut se faire que par la confrontation des programmes de production.

Cette crainte est fautive aussi si, produit par produit, on atteint progressivement à la sagesse d'accords internationaux patiemment élaborés et équitables, ce qui présuppose la fin du mythe de la libéralisation générale des échanges comme seul remède aux distorsions actuelles.

133. Cinquième objection : la stabilisation des cours est contraire au principe de libre concurrence, qui est la doctrine même du G.A.T.T.

Il suffit, pour infirmer cette thèse, de se référer à l'article 36 révisé du G.A.T.T. (paragraphe 4), qui prend ouvertement parti pour cette stabilisation des prix à des cours équitables et rémunérateurs (1).

134. Sixième objection : la diversification généralisée serait préférable à tout accord ou toutes préférences.

(1) Il faut également se référer à deux documents : le premier est le rapport établi pour la Conférence sur le commerce et le développement, document de l'O.N.U. — 1964 — E — conférence 46/8, page 21 ; le second est le document du Parlement européen 13.401/III, page 23, où les références à l'accord international sur le blé et les engagements d'achat sont nettement précisés.

(1) Doc. G.A.T.T. IPRO/63 — 1 février 1965 — partie IV — article XXXVI, paragraphe 4.

Il faut rappeler à cet égard que la diversification a ses limites : elles sont climatiques, biologiques, techniques, scientifiques ; il n'est pas dès lors suffisant pour résoudre les problèmes de l'industrialisation des pays pauvres de la prôner, le problème des débouchés des productions nouvelles restant difficile. Qui achètera sous le signe de la préférence les produits industrialisés originaires des pays du tiers-monde, si les productions des pays industrialisés satisfont mieux la clientèle ? Sans doute, les pays en voie de développement feront certes des progrès, mais ils seront très lents et limités.

135. Septième objection : la dotation du Fonds européen de stabilisation dont la création est préconisée serait insuffisante pour les uns, trop importante pour les autres.

En fait, le « Fonds européen de stabilisation » proposé ne se substitue pas aux caisses de stabilisation des E.A.M.A. ; il leur apporte un concours complémentaire dans la limite de leurs besoins éventuels. Or, toutes les productions des E.A.M.A. n'ont pas besoin d'être aidées en même temps. La conjoncture actuelle fait apparaître par exemple une modification à la hausse des cours du cacao et du coton et à la baisse pour l'arachide. A ceux qui estimerait insuffisante la dotation prévue, il y a lieu de répondre par deux arguments : la liaison étroite entre le F.E.D. et le Fonds de stabilisation à créer, évitera toute tentation de ce dernier de se gonfler sans raison. En second lieu, une dotation initiale trop importante provoquerait des réactions négatives des États membres de la C.E.E. contre le principe même de la création de ce Fonds. On risquerait en outre de geler inutilement des sommes élevées dont la C.E.E. a besoin pour son propre développement qui conditionne d'ailleurs celui de l'Afrique. Seule l'expérience permettra de dire jusqu'où peuvent aller les interventions du Fonds.

136. Malheureusement, depuis qu'à été établi en 1960 un premier rapport sur les questions ici traitées et depuis le rapport présenté par M. Kapteyn (1) devant le Parlement européen, rien ne s'est modifié au sein de la Communauté, pas plus qu'à l'échelle mondiale (à l'exception de l'accord intervenu sur le café) pour résoudre le problème de la stabilisation des cours des matières premières. Les solutions préconisées dans ce rapport s'inscrivent dans l'esprit même du courant qui s'est récemment manifesté au sein des commissions de l'U.N.C.T.A.D. en faveur des intégrations régionales.

Il apparaît ainsi que dans la mesure où les dispositions de la convention de Yaoundé relatives aux échanges présentent des lacunes — eu

égard à la situation économique des États associés — certaines de ses dispositions devraient, à la lumière de l'expérience, être repensées et corrigées.

137. Il est certain par ailleurs que les États africains et malgache associés ne peuvent résoudre rapidement leurs difficultés économiques inhérentes à la configuration géographique et à la structure économique interne de leurs États : la viabilité économique précaire de certains d'entre eux leur permet difficilement d'atteindre, dans l'isolement, un développement économique équilibré.

Aussi, comme en ont convenu beaucoup de chefs d'État africains, la question du regroupement économique régional des États associés, que certains d'entre eux ont amorcé avec courage et lucidité, reste posée ; elle seule permettrait de donner des bases solides à leur développement et sa pleine efficacité à l'aide de la Communauté, de même que l'évolution économique et le progrès technique condamnent les pays membres de la C.E.E. à l'intégration économique (1).

138. Telle sera la double conclusion de cette note, dont le fondement a été défini par l'encyclique « Populorum Progressio » lorsqu'elle déclare :

« La règle du libre consentement ne suffit pas à garantir la justice des contrats... Ce qui était vrai du juste salaire individuel l'est aussi des contrats internationaux... La liberté des échanges n'est équitable que soumise aux exigences de la justice sociale.

Ce qu'on admet en économie nationale et entré pays développés vaut aussi dans les relations commerciales entre pays riches et pays pauvres... Il faut dès maintenant créer une réelle égalité dans les discussions et négociations. »

139. Enfin, il faut bien placer le problème posé par le présent rapport dans l'optique de la prochaine décennie que dessinent déjà les études entreprises par les économistes des pays industrialisés. Celles-ci prévoient une part bien plus réduite de l'initiative des seuls entrepreneurs privés dans le commerce mondial au profit d'une organisation plus structurée de l'économie. Ne pas tenir compte d'un tel fait pour un marché aussi important que celui des matières premières serait faire preuve d'aveuglement.

(1) Cf. M. Modibo Keita; discours prononcé à l'occasion de l'ouverture de la session budgétaire: « Il est temps que les responsables africains comprennent que nos micro-États, quelles que soient nos bonnes volontés, quels que soient les efforts que nous pourrions obtenir de nos peuples, ne sont pas viables pour résoudre les problèmes de notre accession à la société industrielle ».

(1) Doc. 76/66



ANNEXES

Situation tarifaire actuelle des principaux produits exportés par les E.A.M.A.

I

N° de la N.d.B.	Désignation des produits	Droits vis-à-vis des tiers	
	A — Produits repris à l'annexe à la convention de Yaoundé		
0801	Ananas	9	Pour ces produits, les droits intra-communautaires sont totalement supprimés et les droits du tarif douanier commun appliqués aux tiers sauf en ce qui concerne : le café : les pays du Benelux appliquent un droit réduit de 5 % le thé : le droit de 10,8 % est suspendu jusqu'au 31-12-1967
0801	Noix de coco (pulpe déshydratée)	4	
0901	Café vert	9,6	
0902	Thé autre que présenté en emballages immédiats d'un contenu net de 3 kg au moins	10,8	
0904	Poivre non broyé ni moulu	17	
0905	Vanille	11,5	
0907	Girolles (antofies, clous et griffes non broyés ni moulus)	15	
0908	Noix muscades, non broyées ni moulues, autres que destinées à la fabrication d'huiles essentielles ou de résinoïdes	15	
1801	Cacao en fèves	5,4	

II

N° du tarif	Désignation des produits	Droits prévus au T.E.C.	Allemagne		Benelux		France		Italie	
			Droits de douane		Droits de douane		Droits de douane		Droits de douane	
			E.A.M.A.	Tiers	E.A.M.A.	Tiers	E.A.M.A.	Tiers	E.A.M.A.	Tiers
	B — Autres produits									
08.01	Bananes	20	0	12 ⁽¹⁾	6	18	7	20	0	20
12.01	Graines et fruits oléagineux	0	0	0	0	0				
	— Arachides						0	0	1,6	1,6
	— Coprah						3	3	0	0
	— Palmiste						3	3	0	0
15.07	Huiles végétales (destinées à des usages alimentaires)									
	— de palme — brute	9	2	7,4	0	5,4	0	9	0	5,4
	— autre	14	3,5	12,4	4	12,4	0	14	4,8	14
									0	8,4
	— d'arachide — brute	10	2	8	2	8	6,3	13,2	10.000 qx	13,2
	— autre	15	3,5	13	4	13	6,3	16,2	7,2	15,3
	— de palmiste — brute	10	2	8	2	8	6	12	4	10
	— autre	15	3,5	13	4	13	6,3	16,2	8	16,6
									4	11,5

(¹) Pour ses importations de bananes en provenance des pays tiers, la République fédérale bénéficie d'un contingent tarifaire en franchise, qui couvre en fait la totalité de ses importations.

N.B. Il est rappelé que les produits originaires des associés de la zone franc sont admis en franchise en France et que certains produits du Congo (K.), du Rwanda, du Burundi, des Antilles néerlandaises et du Surinam bénéficient d'avantages particuliers dans les pays du Benelux.

III

N° du tarif	Désignation des produits	Droits prévus au T.E.C.	Allemagne		Benelux		France		Italie	
			Droits de douane		Droits de douane		Droits de douane		Droits de douane	
			E.A.M.A.	Tiers	E.A.M.A.	Tiers	E.A.M.A.	Tiers	E.A.M.A.	Tiers
16.04	Conserves de poissons (thons en boîte)	25	8,7	25	7	23	8,75	25	9,4	25
	Conserves d'ananas (sans alcool, avec sucre)									
	— en emballage de plus de 1 kg	23	8	23	5,2	23	12,25	27,8	6,4	20,2
	— de 1 kg au moins	25	8	23	10,0	25	12,25	29,0	6,4	21,4
	Jus d'ananas	20	8	20	7,2	20	12,00	24,0		
	— avec addition de sucre ne dépassant pas 15%								6,4	18,4
	— autre								7,2	20,0
	Produits non repris à l'annexe II du traité									
18.03	Cacao en masse	25	7	25	2	19	5	25	4,2	23,4
18.04	Beurre de cacao	20	7	21,5	1,2	14,4	5	20,5	5	20,5
18.05	Cacao en poudre non sucré	27	6	27	2	20,2	5	27	4,4	25

IV

N° du tarif	Désignation des produits	Droits prévus au T.E.C.	Allemagne		Benelux		France		Italie	
			Droits de douane		Droits de douane		Droits de douane		Droits de douane	
			E.A.M.A.	Tiers	E.A.M.A.	Tiers	E.A.M.A.	Tiers	E.A.M.A.	Tiers
	Bois tropicaux									
	— des espèces désignées à la note complémentaire au présent chapitre (1)									
44.03	— bruts	5								
44.04	— simplement équarris	5								
44.05	— simplement sciés longitudinalement, tranchés ou déroulés, d'une épaisseur supérieure à 5 mm	10								
	— autres	0								
44.03	— bruts	0								
44.04	— simplement équarris	0								
44.05	— simplement sciés longitudinalement, tranchés ou déroulés d'une épaisseur supérieure à 5 mm	0								
44.15	Contreplaqués	15	1/2,4 2/3.—	13,8 15	8	13	4	15,2	3,6	15
55.01	Coton en masse (non blanchi)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
74.01	Cuivre brut	0	0	0	0	0	0	0	0	0

(1) Figurent sur cette liste la plupart des non-conifères africains ; l'exception la plus notable est l'okoumé.

A - Les « marketing boards » du Commonwealth

Ils sont nés du résultat des travaux d'une commission d'enquête envoyée par le Colonial Office en 1938 à la suite de la grève des producteurs de cacao de la « Gold Coast » qui étaient soumis aux exigences des sociétés commerciales bénéficiant d'un quasi monopole d'achat et qui étaient en fait maîtresses des prix. Cette grève fit tomber les exportations de 213.000 t à 40.000 t. L'enquête conclut à la nécessité de créer des organismes ayant le monopole officiel de la commercialisation et de l'exportation des produits. Ces organismes assurèrent les livraisons nécessaires à prix fixés à la Grande-Bretagne de 1939 à 1946.

Ils furent transformés après guerre en caisses autonomes dites Marketing Boards en 1947 pour le cacao et en 1949 pour les arachides.

Ces offices qui ont reçu, à l'origine de leur création, des dotations importantes (Ghana : 13,4 millions de livres sterling ; Nigeria : 22,4 millions de livres sterling ; Sierra Leone : 1,4 million de livres sterling ; Gambie : 1,5 million de livres sterling) ont pour but non seulement d'assurer l'achat et l'exportation des produits africains, mais d'aider par tous les moyens au développement de la production et à l'amélioration des revenus des producteurs.

En conséquence, ils ont des pouvoirs importants leur permettant :

- a) de contrôler et fixer les prix (applicables aux différentes étapes du circuit de commercialisation) qui doivent être payés pour le produit ;
- b) d'acheter la production ;
- c) de nommer des agents d'achat ;
- d) de contrôler et réglementer les activités et rémunérations liées à la vente, l'achat et l'écoulement du produit.

Ces organismes avaient donc le pouvoir de stabiliser le prix à la production pour une campagne. Ainsi, toutes les ventes à l'exportation étaient effectuées par l'Office ou à l'aide des licences qu'il octroyait. La différence entre le cours du marché libre et le prix convenu pour le paiement à la production, déduction faite des frais de manutention, des marges des intermédiaires, etc. n'était pas versée au producteur en période de prix élevé mais mise en réserve par le « board » ; la réserve ainsi constituée permettait de compléter les recettes obtenues lorsque les cours du marché mondial tombaient en dessous du prix convenu, dit « stabilisé ».

Dans la pratique, les offices achetaient la récolte par l'intermédiaire de négociants agréés. Ceux-ci étaient tenus de s'approvisionner dans les centres

d'achats locaux à des prix fixés par qualité et variant sensiblement de l'une à l'autre. (Ainsi, l'Office nigérien de commercialisation, par exemple, a réussi à porter la part des achats d'huile de palme de qualité « spéciale » de 50 % en 1954 à 60 % en 1955, ce qui a permis de vulgariser certains emplois dans la fabrication de la margarine.)

Le monopole d'achat et d'exportation desdits offices s'étendait aux opérations de chargement, soit qu'ils aient leurs propres installations de stockage et leurs matériels de manutention, soit qu'ils louent les services d'organisations qui leur servaient de mandataires (exemple : au Nigeria, la Produce Marketing Company).

En résumé, les Marketing Boards constituent un système intégré verticalement et horizontalement ; ils contrôlent toutes les opérations d'achat et de commercialisation des produits et contribuent à l'aide à la production.

Afin d'éviter une certaine rigidité dans les opérations de commercialisation, les Marketing Boards ont créé des sociétés filiales appelées « Company ». Au début elles étaient toutes installées à Londres dans le même immeuble afin d'avoir une politique commune conforme aux intérêts solidaires du Commonwealth. Depuis quelques années, ces « Companies » se sont décentralisées vers les pays producteurs afin d'échapper à l'emprise du marché de Londres.

Les prix « convenus » étaient en général fixés assez bas afin d'assurer à la fois le producteur contre toute baisse des cours et de garantir aux Boards des recettes élevées, afin de leur permettre d'apporter aux producteurs une aide substantielle si le marché était mauvais et des aides diverses à la production.

Dans certains pays, tel le Nigeria, il existe un office de commercialisation pour chaque province et une compagnie unique pour l'expédition et la vente de l'ensemble des produits nigériens.

Au Ghana, les réserves importantes du « Board du cacao » ont permis de financer les travaux d'infrastructure importants. Par contre, dans les autres pays, tels le Nigeria, la Gambie, la Sierra Leone, l'Ouganda, les organismes ont limité leur activité à la stabilisation des cours. En Jamaïque, le « Banana Board » a concentré tous les pouvoirs de production et de commercialisation.

L'action des Boards sur les prix a été renforcée petit à petit par la création d'organismes coopératifs groupant les producteurs et chargés de la commercialisation, en supplantant complètement le commerce. A ce stade, les Boards des pays anglophones et les offices existant depuis quatre années dans la zone franc (les caisses de stabilisation) ont une structure et des fonctions très voisines.

B - Les caisses de stabilisation et les offices de commercialisation dans la zone franc

Les caisses de stabilisation

Elles ont constitué l'élément essentiel de la stabilisation des prix d'achat au producteur. Les caisses ont reçu un fondement juridique par le décret français du 14 octobre 1954, qui donnait une base légale à la constitution de réserves au profit des producteurs, sans que la masse ainsi constituée soit considérée comme une annexe du budget.

a) Les caisses sont des établissements publics ; à l'origine elles ne s'occupaient que d'un seul produit à la fois.

Ces établissements publics étaient destinés à constituer des réserves selon différentes modalités de financement ; ainsi leurs recettes étaient suivant le cas constituées par :

- des taxes parafiscales : c'était le cas au Cameroun et en Côte-d'Ivoire pour le café et le cacao ;
- des ristournes, déterminées par conventions, compte tenu des bilans de campagne permettant de faire apparaître un prix de revient moyen. C'était le cas du coton d'Afrique Équatoriale. Quatre sociétés cotonnières ayant passé une convention avec l'administration de Brazzaville avaient à rendre compte, à la fin de chaque campagne, de leurs opérations et à rembourser au Fonds de soutien constitué par la caisse les bénéfices qu'elles faisaient suivant les fluctuations du cours du coton ;
- des opérations de péréquation, compte tenu des prix plus élevés obtenus sur le marché français.

Ces réserves d'origines diverses devaient être accumulées jusqu'à ce qu'elles atteignent le quart ou la moitié de la valeur d'une campagne.

Ces caisses étaient gérées par des comités de gestion composés par tiers des représentants des intérêts nationaux (des parlementaires des assemblées locales), des représentants des producteurs et des représentants des exportateurs susceptibles de conseiller les représentants de l'administration. Il y avait donc équilibre entre les intérêts politiques et les intérêts économiques ; cette formule, qui a fait ses preuves avant l'indépendance des pays en cause, a été en général maintenue après l'indépendance. Son efficacité a été reconnue récemment en juillet 1964, quand l'organisation internationale du café s'est enquis des possibilités de stockage des pays producteurs de la zone franc.

b) Les modalités d'intervention de ces caisses sont les suivantes : elles constituent un écran financier au stade de l'exportation qui crée des obligations et des droits aux exportateurs, dont l'activité exportatrice a été maintenue, contrairement à ce qui s'est passé avec les Boards. Les exportateurs ont à verser des ristournes, lorsque le prix de réalisation est supérieur à leur prix de revient ou bénéficient d'une subvention s'ils vendent à perte.

Ce rôle financier peut être adapté aux circonstances. Ainsi, la totalité de la différence entre le prix de revient et le prix de réalisation doit être

versée à la caisse ou, au contraire, une partie seulement de façon à permettre au producteur de bénéficier des hausses des cours. Il est judicieux, en effet, qu'une hausse des prix profite d'abord au producteur de façon à stimuler son effort de production ou son effort en faveur de la qualité.

Les caisses interviennent aussi pour le stockage. C'est le cas pour le café de Côte-d'Ivoire, ainsi que pour la vanille à Madagascar. Le financement de ces stocks permet de procéder à des reports de surplus ou au freinage d'un afflux sur le marché au détriment des cours. Mais ces opérations ne peuvent être envisagées que pour des produits stockables, soit dans les pays producteurs, soit dans les pays destinataires et sans réserve d'accords avec les organismes acheteurs des pays consommateurs (1).

Les caisses peuvent participer au financement du stockage pour le café en Côte-d'Ivoire et au financement des techniques de production (Côte-d'Ivoire, Madagascar, Cameroun).

Ce schéma type des caisses de stabilisation existant du temps de l'administration française a évolué après l'indépendance.

En effet, ces caisses qui, à l'origine, étaient conçues pour un seul produit ont, par la volonté des gouvernements africains, été amenées à couvrir plusieurs produits. Le choix d'un organisme portant sur plusieurs produits est un choix politique avant tout et s'explique par le fait que dans des petits pays producteurs ayant des productions variées, comme le Togo par exemple, une caisse couvrant l'ensemble des productions est un organisme commode. Il permet, en effet, des virements financiers d'un secteur à l'autre, en établissant des compensations les années où les mauvaises conditions de vente d'un produit ont entraîné des pertes mais où, par contre, grâce aux ventes bénéficiaires d'un autre produit, la caisse a pu équilibrer ces pertes. Notons toutefois qu'au Cameroun il existe deux caisses de stabilisation distinctes pour le café Robusta et le café Arabica.

Quelquefois, il y a eu disparition totale des caisses de stabilisation qui ont été remplacées par des offices de commercialisation étatiques. C'est le cas de la caisse des arachides du Sénégal et de la caisse des arachides du Mali. Dans ce dernier cas, cet organisme étatique est chargé de l'exportation des produits maliens et de l'importation de certains autres produits de première nécessité. Les réserves constituées sont ainsi utilisées à des fins intéressant l'ensemble de l'économie.

Les réserves des caisses sont parfois utilisées pour des fins d'intérêt général : tel est le cas en Côte-d'Ivoire où une partie du fonds de réserve constitue une caisse d'amortissement finançant des sociétés d'intervention en matière agricole.

Les caisses ont maintenant des rôles variés : ainsi l'aide technique à la production a été généralisée quand les ressources le permettaient ; de même ces caisses interviennent pour alimenter un fonds de propagande internationale à caractère publicitaire auquel ont souscrit les pays producteurs de

(1) En ce qui concerne le cacao, l'accord signé entre pays des E.A.M.A. producteurs en vue de stabiliser ses cours n'a pu produire ses effets, faute de possibilités techniques de stockage, c'est-à-dire d'organismes stockeurs en Europe ou de dépôts en magasins conditionnés en Afrique.

café des E.A.M.A. Les caisses peuvent enfin intervenir pour normaliser les frais de transport (c'est le cas de la Côte-d'Ivoire où la caisse rembourse automatiquement et forfaitairement les frais de transport du café et du cacao ou encore pour subventionner l'emploi d'engrais).

Le rôle des caisses à l'exportation surtout devient de plus en plus important. La liberté d'exportation tend à disparaître du fait de la discipline que les caisses imposent aux exportateurs (notamment pour le café qui fait l'objet de quotas d'exportation trimestriels), avec le concours d'entreprises agréées, qui sont chargées de répartir les possibilités d'exportation entre elles et leurs collègues. Les caisses exercent aussi le contrôle de la destination puisque, pour deux marchés au moins, le marché français et le marché américain du café, il convient de doser les exportations pour éviter des afflux subits de marchandises qui entraîneraient un effondrement des prix. Et peu à peu le commerce, en partant d'un régime de liberté que l'institution des caisses n'avait pas pour but de supplanter, est soumis pour les grands produits d'exportation à une tutelle directe destinée à éviter tout risque de spéculation au détriment des pays producteurs.

Enfin le statut d'établissement public a fait place à des statuts variés en raison de la souplesse que nécessitent les opérations commerciales avec l'étranger.

C — Les offices de commercialisation

Ces offices répondaient à l'origine au souci de réorganiser le circuit commercial interne pour supprimer les intermédiaires qui constituaient une charge peu en rapport souvent avec le service rendu.

C'est d'abord au Sénégal, au Niger et au Mali que ces offices se sont développés.

Le plus important de ceux-ci joue un rôle mondial. Il s'agit de l'Office de commercialisation agricole du Sénégal, créé en 1961, qui a le monopole des achats de l'arachide au stade du demi-gros. Des organismes stockeurs agréés exécutent les ordres de livraison de l'O.C.A. à destination des décortiqueries, lorsqu'il s'agit de fabriquer de l'huile sur place. Le système a permis de développer des organismes stockeurs coopératifs qui traitent maintenant 60 % de la production en dépit de certaines critiques élevées en 1964 contre le coût de la commercialisation dans ce secteur.

Ces offices de commercialisation d'importance plus ou moins grande ont des responsabilités variables suivant les pays.

Ainsi, au Mali, l'Office est une société d'État, la Sommex, qui a le monopole de l'exportation, sauf pour le coton et pour la part des achats laissés au commerce privé et le quasi-monopole des importations de produits à large consommation : sel, sucre, farine, thé, lait, savon, allumettes, tabac.

Au Niger, la Société nigérienne de commercialisation de l'arachide prend en charge les récoltes sur les marchés et assure leur transport et leur exportation ; elle a considérablement réduit le coût de la

commercialisation. Cette société, compte tenu des prix fermes offerts par la France pour un tonnage donné, achète à prix garanti minimum aux producteurs. Les bénéfices ou pertes de la Sonara font l'objet d'un règlement financier avec la Caisse de stabilisation nigérienne qui couvre tous les produits agricoles.

Au Togo, l'Office des produits agricoles dit « OPAT », créé par la loi du 22 juin 1964, est un établissement public qui utilise le commerce local comme ses agents et sert de support à un comptoir de vente chargé du placement des produits. Il fonctionne comme un ensemble de caisses de stabilisation autonomes ayant chacune leur comptabilité propre, les ressources ou pertes d'un compte ne pouvant être virées à un autre. En fait cet office joue ainsi un double rôle.

Au Congo-Brazzaville, un office national de commercialisation des produits agricoles a été créé par l'ordonnance du 4 mai 1964 ; il a le monopole des exportations et celui du contrôle des activités de commercialisation. Son financement est assuré par la « Caisse de soutien à la production rurale » qui a pris en compte le passif et l'actif des caisses de stabilisation précédentes.

Au Dahomey, l'OCAD, office de commercialisation agricole du Dahomey, collecte les palmistes et les livre à une huilerie créée en 1965 ; outre cette responsabilité, il a celle d'exporter les kapock, les arachides et le café ; le commerce normal exporte des palmistes que n'achète pas l'OCAD.

Au Gabon, l'Office national de commercialisation agricole est chargé des achats aux producteurs en se substituant au commerce privé : il s'appuie sur un Fonds de régularisation des prix d'achat des produits agricoles fondé le 6 août 1965 et la Caisse de stabilisation du cacao.

En Haute-Volta, l'office créé par décret du 28 décembre 1964 n'intervient qu'en fin de campagne et dans la mesure où les coopératives n'ont pu opérer ; il est en fait une caisse de stabilisation des prix assurant des garanties aux producteurs.

Au Cameroun, l'office créé en 1960 n'a pas encore été mis en place, les caisses de stabilisation ayant joué un rôle suffisant en liaison avec le commerce pour répondre aux préoccupations locales.

A Madagascar existe le Comptoir de commercialisation des pois du cap qui a le monopole du commerce et de l'exportation, cette dernière se faisant vers la Grande-Bretagne et le Commonwealth.

Versements effectués au titre des prêts et avances consentis par le Fonds national de régularisation des cours des produits d'outre-mer

I — Prêts aux territoires d'outre-mer avant l'indépendance (avant la campagne 1959-1960)

Côte-d'Ivoire	
— Café	10.000.000
— Cacao	5.000.000
Cameroun	
— Cacao	20.000.000

Togo	
— Cacao	800.000
— Coton	1.123.000
Fédération de l'Afrique Occidentale française	
— Coton	800.000
Fédération de l'Afrique Occidentale française	
— Cacao	100.000
— Coton	12.000.000
Madagascar	
— Manioc	120.000
Pays producteurs d'arachides (1957/1958)	
	10.500.000
Ces sommes ont été entièrement remboursées	
II — Prêts aux États indépendants	
Côte-d'Ivoire : Café	25.000.000
Congo : Cacao	215.000
Ces sommes ont été remboursées.	

III — Territoires d'outre-mer actuels

Polynésie française

— Coprah : Campagnes 1957 et 1961 totalelement remboursées	2.050.000
Campagnes 1962—1963 et 1964 en voie de remboursement	3.820.000

IV — Pour mémoire

Avances faites en 1963—1964, remboursables sur les aides à la production de la C.E.E :

— Caisse inter-États d'Afrique Occidentale	2.000.000
— Caisse Tchad-R.C.A.	9.280.000
— Poivre Madagascar	1.100.000

Le remboursement des avances consenties aux États africains et territoires d'outre-mer par le Fonds de régularisation des cours des produits d'outre-mer prouve que le mécanisme instauré par ces caisses a bien fonctionné et n'a, en fin de compte, rien coûté à la France.

La stabilisation des produits agricoles aux États-Unis

La Commodity Credit Corporation

La C.C.C. a été créée le 17 octobre 1933 comme établissement public ; en 1939, après avoir été réorganisée, elle a été transférée au département fédéral de l'agriculture ; elle a reçu le 29 juin 1948 une charte permanente, qui fait d'elle une agence et un instrument du gouvernement fédéral sous le contrôle direct du ministre de l'agriculture.

La C.C.C. est dirigée par un collège de six membres : le comité de direction est présidé par le secrétaire d'État à l'agriculture ; ses membres sont nommés par le président des États-Unis après consultation et en accord avec le Sénat.

À côté de ce collège de direction existe l'« Advisory Board », ou collège de surveillance, composé de cinq membres également nommés par le président des États-Unis. Il n'est pas possible que plus de trois membres du conseil de surveillance appartiennent au même parti politique. Ce conseil se réunit au moins tous les 90 jours pour examiner la politique générale de la C.C.C.

La C.C.C. a un capital de 100 millions de dollars, mais a en outre la possibilité de contracter des emprunts jusqu'à un montant de 14,5 milliards de dollars pour financer ses programmes. Elle utilise les services et le personnel du ministère de l'agriculture, ou plus exactement de l'A.S.C.S. (Agricultural Stabilization and Conservation Service).

Les opérations financées par la C.C.C. comportent le soutien des prix et des programmes de stabilisation de la production pour le blé, le maïs, le coton, l'arachide, le riz, le tabac, le lait, le beurre, l'orge, l'avoine, le soja et les graines de coton.

La C.C.C. finance les opérations suivantes effectuées par une organisation spécialisée : l'A.S.C.S. Des comités locaux, élus par les agriculteurs, ont, dans chaque comté, la responsabilité du fonctionnement de l'A.S.C.S. et de la C.C.C.

1) Répartition des emblavures et fixation des quotas

L'A.S.C.S. contribue à ajuster l'offre et la demande par la limitation des emblavures ensemencées. Quand les productions sont excédentaires, elle fixe des quotas de production, à condition que les deux tiers des producteurs approuvent par référendum les quotas proposés. Lorsque les quotas sont en vigueur, la production excédentaire est sujette à pénalisation.

2) Soutien des prix en vue d'assurer aux producteurs des revenus minima

Le soutien des prix s'effectue obligatoirement pour les produits suivants : blé, maïs, coton, arachides, riz, tabac, beurre, lait, laine, mohair, miel,

seigle, orge, avoine, sorgho. Il n'est pas automatique, mais dépend selon les années de l'appréciation des pouvoirs publics pour les produits suivants : graines de lin, soja, haricots secs, graines de coton.

Le soutien des prix s'effectue de plusieurs façons :

- soit par des prêts accordés sur la récolte au début de chaque campagne, à concurrence des quantités fixées par les quotas,
- soit par des achats directs de produits aux agriculteurs ou intermédiaires, à des prix fixés,
- soit par des subventions accordées aux fermiers qui renoncent volontairement à produire certaines denrées jugées excédentaires,
- soit par des subventions d'encouragement accordées aux agriculteurs qui consentent à orienter leurs productions vers des secteurs déficitaires (tels que le sucre et la laine).

Les subventions se font le plus souvent par des prêts : sur une somme de 3,3 milliards de dollars utilisée pour la campagne 1961-1962, les prêts ont représenté 2,63 milliards de dollars, soit 79 % et les achats 690 millions, soit 21 % du total. Pour la plupart des produits, les prêts sont accordés par les offices locaux de l'A.S.C.S.

Ces prêts permettent aux agriculteurs de ne pas commercialiser leurs produits aussitôt récoltés, ce qui risquerait d'alourdir le marché et de faire baisser les prix, mais de pouvoir les stocker sans risque en vue de leur commercialisation ultérieure. Si les prix du marché n'atteignent pas ensuite les prix garantis par les prêts, le cultivateur a la faculté de vendre ses produits au C.C.C. au lieu de rembourser le prêt.

3) Organisation du stockage

Elle est assurée par le financement de la construction de silos uniquement pour les quantités stockables agréées dans les zones qui en sont dépourvues et par l'octroi de prêts aux agriculteurs pour le développement des infrastructures de stockage.

En plus de ces interventions générales, la C.C.C. finance un certain nombre d'opérations particulières telles que le programme sucrier (afin d'assurer une répartition équitable entre les fournisseurs nationaux et étrangers, assurer un revenu équitable aux producteurs et des prix raisonnables à la consommation), le programme de sauvegarde de la région des Appalaches (Appalachian region conservation program), le programme d'« emergency feed assistance » en cas de catastrophe affectant certaines régions afin d'assurer les besoins urgents des agriculteurs, de remettre en état leurs terres ravagées par les inondations ou la sécheresse, etc.

Le niveau des stocks financés par la C.C.C. correspondait aux montants suivants (en millions de dollars U.S.) :

	Céréales (maïs, avoine, seigle, orge, sorgho)	Blé et dérivés	Coton	Tabac	Autres	Total
1960	3.122	2.615	889	418	280	7.323
1961	3.360	2.707	352	388	232	7.039
1962	2.594	2.292	840	305	626	6.657
1963	2.450	2.329	1.470	437	570	7.257
1964	2.489	1.798	1.750	667	394	7.098
1965	1.968	1.433	1.898	826	261	6.387

Ces stocks atteignent environ 15 à 20 % de la production agricole brute de l'année.

Le F.E.O.G.A.

Les mécanismes fondamentaux de la politique agricole commune et la protection des prix agricoles dans la C.E.E.

Les principes de base de la politique agricole commune

Les règlements d'organisation commune de marchés arrêtés dans le cadre de la période transitoire tendent à assurer l'élargissement progressif des échanges agricoles intracommunautaires, puis la liberté de circulation des produits agricoles entre les États membres au stade du marché unique. Ils reposent, pour l'essentiel, sur les principes suivants :

- 1) *Détermination progressive d'un prix communautaire unique;*
- 2) *Protection externe de ce prix, soit par le tarif extérieur commun, soit par le régime de prélèvements — pays tiers ;*
- 3) *Garanties communautaires d'écoulement, soit par voie d'intervention sur le marché, soit par voie d'une préférence communautaire et de restitution à l'exportation ;*
- 4) *Aménagement d'une responsabilité communautaire des excédents par l'intervention du Fonds européen d'orientation et de garantie agricole (F.E.O.G.A.).*

A — La détermination progressive d'un prix communautaire unique

1) Le marché commun agricole ne sera définitivement constitué qu'à partir du jour prochain (1-7-1967 ou 1-7-1968) où chaque produit agricole sera payé dans l'ensemble du territoire de la Communauté sur la base d'un *prix unique*, qui résultera soit de la libre concurrence découlant de l'ouverture des frontières entre les Six, soit de la fixation d'un prix indicatif ou d'un prix d'orientation, de telle sorte que le prix effectif du produit ne variera plus selon les marchés régionaux qu'en raison de différences dues aux conditions naturelles de ces marchés et spécialement aux conditions de transport.

Selon les produits et les données économiques de leur marché, divers systèmes sont prévus pour parvenir à ce prix unique :

- a) Pour les céréales, le riz, le lait, la viande bovine, le sucre et les oléagineux, les prix de base unique devaient être, au stade du marché unique, fixés par décision du Conseil délibérant à l'unanimité.

On sait que ces prix de base unique ont été fixés pour les céréales par décision du Conseil du

15 décembre 1964 et, pour les autres produits, par décision des 24-26 juillet 1966 ;

- b) Pour les produits dérivés des céréales que sont la viande de porc, les œufs et la viande de volaille, il n'est pas prévu de prix communautaires fixés par décision du Conseil au stade du marché unique. Les prix de base communautaires du porc, des œufs, de la volaille, résulteront indirectement, d'une part, des prix fixés pour les céréales fourragères puisqu'il s'agit de produits issus de la transformation de ces céréales et, d'autre part, du montant des prélèvements perçus à la frontière de la Communauté sur les importations de ces produits.
- c) Pour les fruits et les légumes, leur prix sur le marché unique résultera de la libre circulation entre les États membres. Un système d'intervention a toutefois été adopté par le Conseil, en juillet 1966, qui tend à un certain soutien de ces prix.

2) Le mode de détermination du prix communautaire unique à atteindre au stade du marché unique étant ainsi défini, comment devait s'effectuer pour chaque produit le passage des divers prix nationaux aux prix communautaires ? Une distinction a été faite selon les produits et les conditions de leur marché.

Le système le plus typique est celui qui s'applique aux organisations communautaires des céréales, du riz et des produits laitiers et de la viande bovine. Le prix communautaire de base doit être progressivement atteint par rapprochement successif des prix nationaux sous le couvert de prélèvements intracommunautaires dégressifs qui se substituent à toutes les protections antérieures mais assurent la protection du marché national de l'État importateur puisqu'il tend à ramener le prix d'importation au niveau du prix de ce marché national.

Le prélèvement intra-communautaire ne peut être que provisoire. Son montant pour chaque produit ne cessera de décroître au cours de la période transitoire, puisqu'il est établi à partir de la différence des deux prix nationaux de l'exportateur et de l'importateur et que cette différence doit être progressivement réduite en vue d'aboutir au prix de base communautaire unique. L'application de ce prix unique au terme du processus de rapprochement entraînera ipso facto la suppression du prélèvement dans les échanges intra-communautaires.

L'intérêt du mécanisme réside en ce qu'il a permis d'assurer, conformément aux prescriptions de l'article 38 du traité, la mise en libre circulation des produits en cause entre les pays membres par la

suppression immédiate des droits de douane, et les restrictions quantitatives qui y faisaient obstacle, tout en sauvegardant dans le présent une certaine stabilité des marchés et le niveau de vie national des agriculteurs. Mais s'il tient compte également de la nécessité d'opérer graduellement les ajustements opportuns, il ne ralentit pas le processus de fixation des prix communautaires puisque son montant doit décroître jusqu'à disparition totale au fur et à mesure du rapprochement des prix nationaux.

3) Les prix uniques applicables au stade du marché unique ont été fixés à un niveau relativement élevé qui a été déterminé par les prix communs adoptés en décembre 1964 pour les céréales (cf. tableau, p. 56).

En raison de l'importance sociale de ces cultures dans les exploitations familiales de la Communauté et des hauts prix pratiqués par certains pays partenaires (Allemagne) dont les structures sont nettement défavorables à ces spéculations, les prix qui ont été retenus pour les céréales sont très supérieurs à ceux qui sont pratiqués dans les grands pays producteurs mondiaux.

Les céréales ont servi de référence pour la fixation des prix des autres produits par suite de la position clé qu'elles occupent dans le système des prix agricoles et dans la part qu'elles représentent dans les coûts de production des prix animaux.

L'écart entre les prix communautaires et les prix internationaux est important pour tous les produits mais particulièrement pour les produits laitiers, le sucre et le blé pour lesquels il tend à s'accroître. On estime, en effet, qu'en 1965 l'écart approximatif entre le prix communautaire et le prix international était d'environ + 108 pour le beurre, + 66 pour le sucre, + 36 pour la viande bovine, + 47 pour le blé, + 15 pour l'orge, + 19 pour le maïs. Sans doute les prix internationaux sont-ils des prix artificiels plus ou moins faussés par le dumping pratiqué sur les grands marchés mondiaux.

Quoi qu'il en soit, l'application des prix communautaires impliquait, au niveau de la Communauté, des mesures de protection.

B — La protection externe des prix communautaires

Les prix communautaires qui s'appliqueront au terme de la période de transition doivent être protégés au regard des pays tiers, d'autant plus nécessairement que les prix de marchés extérieurs non seulement sont sujets à de fortes variations mais sont aussi bien souvent des prix de braderie.

De quelle façon la politique agricole commune assure-t-elle cette protection ?

En règle générale, et sous certaines réserves concernant notamment les fruits et légumes, où l'on s'en tient à la protection douanière classique, la protection communautaire est assurée, dans le cadre des organisations communes, par le mécanisme du prélèvement pays tiers dont la fonction diffère de celle du prélèvement intra-communautaire.

Le prélèvement pays tiers

Il est immédiatement substitué aux frontières extérieures de la Communauté aux droits de douane,

taxes d'effet équivalent et mesures contingentaires antérieures.

A lui seul, il doit assurer la protection des marchés placés sous organisation communautaire. Ses règles de calcul sont complexes et varient d'un secteur à l'autre, compte tenu des conditions économiques de chacun.

Pour s'en tenir aux grandes lignes du système, on rappellera qu'au stade du marché unique le prélèvement pays tiers perçu à l'entrée du territoire de la Communauté sera égal, pour les produits de base auxquels il s'applique, à la différence entre, d'une part, le prix C.A.F. du produit établi à partir des possibilités d'achat les plus favorables sur le marché mondial et, d'autre part, le *prix de seuil* de la Communauté déterminé en fonction du prix indicatif de base.

Pour les produits agricoles transformés (porc, volaille, œufs) qui ne bénéficient pas d'un régime de prix indicatif, la situation est différente et implique la fixation d'un *prix d'écluse*. Par définition, le prélèvement qu'acquittent ces marchandises lorsqu'elles sont importées des pays tiers ne peut plus, en effet, être égal à la différence entre leurs prix d'importation et prix intérieur. Il s'agit nécessairement d'un prélèvement calculé sur d'autres bases. Ainsi, le prélèvement pays tiers applicable au porc, aux volailles et aux œufs est calculé principalement non plus sur la base de la différence qui sépare le prix d'importation d'un prix indicatif intérieur, mais sur la base de la différence qui sépare le prix des céréales fourragères sur le marché mondial et leur prix sur le marché interne. Dès lors, un tel prélèvement n'est pas susceptible de faire obstacle à des importations de braderie qu'effectuerait l'exportateur au-dessous de son prix de revient.

C'est pour ce cas que sont prévus les prix d'écluse qui constituent en quelque sorte une mesure anti-dumping.

Uniformes pour la Communauté, les prix d'écluse sont déterminés à partir des coûts de production « normaux » sur le marché mondial. Lorsque le prix d'offre franco frontière à l'importation tombe au-dessous du prix d'écluse ainsi calculé, le montant du prélèvement pays tiers perçu à l'importation est, en principe, augmenté dans chaque État membre d'un montant égal à la différence entre le prix d'offre et le prix d'écluse. La protection communautaire est, dès lors, efficacement assurée.

Si le prélèvement pays tiers est analogue au prélèvement intracommunautaire dans la mesure où il a également pour but de ramener le prix d'importation au niveau du prix intérieur de la Communauté, sa fonction économique est tout autre.

Alors que le prélèvement intracommunautaire est établi en vue, d'un part, d'assurer le soutien adéquat des marchés des produits des pays membres de la C.E.E. et, d'autre part, de permettre d'aboutir progressivement au marché unique en rendant possible la libre circulation des marchandises à l'intérieur de la Communauté, le prélèvement pays tiers a pour fonction d'assurer la protection des prix nationaux en voie de rapprochement en attendant d'assurer définitivement la protection des prix et des marchés communautaires.

C — Les garanties communautaires d'écoulement

Pour assurer le respect des objectifs de la politique agricole commune (article 39 du traité), les règlements communautaires instituant des organisations communes tendent à assurer l'écoulement des productions soit en le garantissant aux producteurs par voie d'intervention sur le marché, soit en le facilitant par l'établissement d'une préférence communautaire et de restitutions à l'exportation.

Les interventions

Les organisations communes des produits de base (céréales, riz, viande bovine, produits laitiers) comportent un mécanisme d'intervention qui tend à garantir aux producteurs la réalisation de leurs ventes à un prix aussi proche que possible des prix indicatifs.

Il est prévu que les États membres doivent fixer annuellement un prix dit d'intervention en principe légèrement inférieur au prix indicatif de base. Pour les céréales par exemple, les prix d'intervention doivent être égaux au prix indicatif diminué d'un pourcentage fixe déterminé entre un minimum de 5 % et un maximum de 10 %. Après quoi durant la campagne, les organismes d'intervention des États au cours de la période transitoire et de la Communauté au stade du marché unique doivent acheter ou peuvent acheter au prix d'intervention ainsi fixé toutes les productions indigènes qui leur sont offertes. Au stade du marché unique, il n'existera qu'un prix unique d'intervention déterminé par le Conseil qui jugera de l'opportunité de l'intervention communautaire.

La préférence communautaire

Au stade de la période transitoire, elle tend à faciliter l'écoulement sur le marché commun des produits agricoles de la Communauté au moyen d'un aménagement du prélèvement qui favorise ces produits par rapport aux productions concurrentes des pays tiers. Ainsi le produit communautaire bénéficie dans le marché commun d'un avantage de prix qui facilite son écoulement sur le marché.

Pour la viande porcine, les œufs et les volailles, la préférence communautaire ne résulte pas comme pour les céréales et les produits laitiers d'une réduction du prélèvement intra-communautaire mais d'une augmentation du prélèvement pays tiers, le montant de ce dernier comprenant un élément supplémentaire égal à un pourcentage de la moyenne des prix d'importation dans la Communauté au cours de l'année précédente. A la fin de la période transitoire, cette préférence sera de 7 %.

Pour les fruits et légumes, l'application du tarif extérieur commun est complétée par la possibilité d'appliquer certaines mesures de sauvegarde spécifiques aux importations en provenance des pays tiers.

Les restitutions

Les règlements d'organisations communes de marché interdisent, dans la mesure où ils affecteraient les échanges entre États membres, toute aide

accordée par un État sous quelque forme que ce soit qui fausserait la concurrence en favorisant certaines productions nationales.

Cependant, les règlements en question autorisent expressément, en complément du système des prélèvements, les restitutions à l'exportation. Afin de faciliter l'exportation de produits communautaires vers les pays tiers, exportation nécessairement réalisée sur la base des cours pratiqués sur le marché mondial, les États membres exportateurs peuvent couvrir la différence entre ces cours mondiaux et leur prix national (et bientôt le prix communautaire) au moyen d'une subvention ou restitution dont les modalités sont arrêtées pour chaque produit par le Conseil sur proposition de la Commission. Ce taux de la restitution est plafonné au montant du prélèvement.

Les interventions sur les marchés nationaux et les restitutions à l'exportation coûtent cher aux États membres et aux organismes qui s'en trouvent chargés. L'une des questions importantes que posait la détermination de la politique agricole commune était dès lors de savoir à qui devait finalement incomber la charge et le financement de ces interventions : aux États membres pour leurs excédents respectifs ou bien à la Communauté.

La première hypothèse n'aurait pas favorisé le jeu de la préférence communautaire car les États importateurs comme l'Allemagne auraient alors eu intérêt à continuer à s'approvisionner à l'extérieur de la Communauté, ce qui aurait accru la charge de résorption des pays excédentaires comme la France. Finalement a prévalu, au sein du Conseil, un principe de portée capitale : « à politique commune, responsabilité et financement communautaires ».

D — Le financement communautaire de la politique agricole commune

1) Fondée sur une organisation commune des marchés conduisant à un régime de garantie uniforme et de prix unifié, la politique agricole commune devait logiquement donner lieu à une responsabilité financière communautaire.

Pour assurer le financement de la politique agricole commune, le règlement n° 25 du 4 avril 1962 :

- crée un Fonds européen d'orientation et de garantie agricole (F.E.O.G.A.) qui est partie intégrante du budget de la Communauté ;
- pose le principe et définit les modalités de la responsabilité communautaire des marchés ;
- pose le principe de l'affectation communautaire des prélèvements sur les importations en provenance des pays tiers au stade du marché unique.

Les conditions de fonctionnement du Fonds ont été précisées par des règlements de février 1964 et de 1966.

2) L'objet du Fonds est double :

- garantir les prix à la production aux agriculteurs des pays de la Communauté sous une responsabilité financière commune ; c'est le rôle de la section « garantie » ;

— exercer une influence sur l'adaptation et l'orientation des structures agricoles dans les pays de la Communauté; c'est le rôle de la section « orientation » qui sera dotée de fonds égaux à un tiers des fonds accordés pour les dépenses de marché.

Pour la participation de la section « garantie », deux catégories de dépenses sont éligibles :

- les dépenses correspondant aux *restitutions à l'exportation* vers les pays tiers, sorte de subvention versée lorsque le prix européen est supérieur au prix du marché mondial ;
- les dépenses d'*intervention* sur le marché intérieur par prélèvement des produits excédentaires (stockage) en vue de maintenir l'équilibre du marché.

Pour que ces dépenses soient éligibles (ou prises en charge), différentes conditions doivent être remplies qui sont précisées dans les règlements de produits. Pour les dépenses relatives aux restitutions seules sont prises en considération jusqu'ici par le Fonds les « exportations nettes », c'est-à-dire l'excédent réel des exportations dépassant les importations. Il en ira autrement à partir du 1^{er} juillet 1967, date à partir de laquelle sera retenue la notion d'« exportations brutes ».

Pendant la période transitoire, le Fonds prenait en charge une partie progressivement croissante des dépenses éligibles. Il prendra en charge la totalité de ces dépenses au stade du marché unique (1967 ou 1968).

3) Ressources du Fonds. Les recettes de la Communauté pour la politique agricole commune proviennent de deux sources :

- contributions versées directement par les États membres selon une clé de répartition fixe,
- versements des États membres proportionnels à leurs importations nettes en provenance des pays tiers.

La clé prévue de 1967 à 1969 pour la section « garantie » du Fonds se compose d'un élément mobile, égal à 90 % de la somme des prélèvements perçus par les États membres à l'importation de produits agricoles en provenance des pays tiers, et d'un élément fixe correspondant au reste nécessaire des contributions pour toutes les dépenses éligibles.

Au total la section « garantie » du Fonds a absorbé 260 millions d'u.c. de 1962—1963 à 1964—1965 et la section « orientation » 86 millions d'u.c., soit au total 346 millions d'u.c. pour les trois exercices considérés.

On estime généralement que les dépenses du Fonds s'élèveront à 1.150 millions d'u.c. environ en 1970.

Les mécanismes du Fonds agricole permettent déjà d'entrevoir la définition d'une politique des prix, d'une politique commerciale, d'une politique des structures agricoles à l'échelle de la Communauté. Compte tenu du niveau élevé des prix agricoles fixés au stade du marché unique et des perspectives d'expansion de la production, il est à craindre que le Fonds n'ait à assumer des charges très lourdes.

Niveau commun des prix

29. Les décisions du Conseil sont les suivantes (prix en u.c.) :

Lait

Prix indicatif par 100 kg de lait contenant 3,7 % de matières grasses, rendu laiterie 10,30

Viande bovine

Prix d'orientation pour les gros bovins (vifs) 66,25

Prix d'orientation pour les veaux (vifs) 89,50

Sucre

Prix minimum des betteraves (à l'intérieur des quotas de base) 17,00

Prix minimum (en dehors des quotas de base jusqu'à 135 %) 10,00

Prix indicatif par 100 kg de sucre blanc 22,35

Prix d'intervention par 100 kg de sucre blanc 21,23

Riz

Prix indicatif de base par 100 kg 18,12

Prix d'intervention

— Italie 12,00

— France 12,30

Prix de seuil pour la zone la plus déficitaire 17,78

Graines oléagineuses (coprah, navette, tournesol)

Prix indicatif pour 100 kg 20,25

Prix d'intervention de base par 100 kg 19,25

Prix d'intervention le plus bas par 100 kg 17,65

Huile d'olive

Prix indicatif à la production par 100 kg 115,00

Taxes de consommation

frappant certains des produits figurant sur le tableau des droits de douane

Produit	Allemagne	Benelux	France	Italie
Bananes	—	—	—	60 Lit/kg (bananes originaires de Somalie) 90 Lit/kg (bananes d'autres origines)
Café vert	3,60 DM/kg	—	—	50.000 Lit/kg 100
Thé	4,15 DM/kg	—	23 F/100 kg	—
Poivre	—	—	43 F/100 kg	—
Vanille	—	—	27,50 F/100 kg	—
Girofle	—	—	19,50 F/100 kg	—
Noix muscade	—	—	20 F/100 kg (avec coque) 29 F/100 kg (sans coque)	Impôt de fabrication sur les huiles selon le barème ci-dessous :
Arachide	—	—	—	— Huiles d'un point de solidifica- tion non supérieur à 12° = 25.000 Lit/100 kg
Coprah	—	—	—	— autres
Palmiste	—	—	—	— brutes = 6.000 Lit/100 kg — autres = 6.500 Lit/100 kg.
Huile d'arachide	—	—	—	— Les graines sont imposées aux mêmes taux selon la quantité d'huile qu'elles contiennent
Huile de palme	—	—	—	
Cacao en fèves	—	—	7 F/100 kg	25.000 Lit/100 kg
Cacao en masse	—	—	8,50 F/100 kg	
Beurre de cacao	—	—	8,50 F/100 kg	31.250 Lit/100 kg
Cacao poudre	—	—	8,50 F/100 kg	

Produits des taxes de consommation perçues par les États membres de la C.E.E. sur les produits tropicaux

(Les chiffres des importations ont été tirés des statistiques nationales de l'année 1965)

I — ALLEMAGNE

Café vert = taxe = 3,60 DM/kg

Importations totales =	275.829.100 kg — taxes perçues	992.984.700 DM
	soit	248.246.000 \$
dont E.A.M.A.	10.852.600 kg — taxes perçues	39.069.300 DM
	soit	9.767.000 \$

Thé = taxe = 4,15 DM/kg

Importations totales =	8.400.100 kg — taxes perçues	34.860.415 DM
	soit	8.715.000 \$
dont E.A.M.A.	61.100 kg — taxes perçues	253.565 DM
	soit	63.375 \$
Total (1.000 \$)	Café = 248.246	dont E.A.M.A. 9.767
	Thé = 8.715	63
	<u>256.961</u>	<u>9.830</u>

II — FRANCE

(Il est à noter que la taxe intérieure sur le café = 22,5 F/100 kg, est suspendue depuis 1964)

Thé = taxe = 23 F/100 kg

Importations totales :	18.070 qx — taxes perçues	415.610 F
	soit	84.181 \$
dont E.A.M.A. :	250 qx — taxes perçues	5.750 F
	soit	1.164 \$

Poivre = taxe = 43 F/100 kg

Importations totales :	22.840 qx — taxes perçues	982.120 F
	soit	198.928 \$
dont E.A.M.A. :	6.160 qx — taxes perçues	264.880 F
	soit	53.651 \$

Vanille = taxe = 27,50 F/100 kg

Importations totales :	1.590 qx — taxes perçues	47.725 F
	soit	9.666 \$
dont E.A.M.A. :	590 qx — taxes perçues	16.225 F
	soit	286 \$

Girofle = taxe = 19,50 F/100 kg

Importations totales :	1.610 qx — taxes perçues	31.395 F
	soit	6.359 \$
dont E. A. M. A. :	890 qx — taxes perçues	17.355 F
	soit	3.515 \$

Cacao en fèves = taxe = 7 F/100 kg

Importations totales :	638.270 qx — taxes perçues	4.467.890 F
	soit	904.989 \$
dont E.A.M.A. :	548.430 qx — taxes perçues	3.839.010 F
	soit	777.591 \$

Cacao en masse = taxe = 8,50 F/100 kg

Importations totales :	28.110 qx — taxes perçues	247.435 F
	soit	50.117 \$
dont E.A.M.A. :	27.140 qx — taxes perçues	230.690 F
	soit	46.726 \$

Beurre de cacao = taxe = 8,50 F/100 kg

Importations totales :	59.540 qx — taxes perçues	506.090 F
	soit	102.508 \$
dont E.A.M.A. :	54.140 qx — taxes perçues	460.190 F
	soit	93.191 \$

Cacao en poudre = taxe = 8,50 F/100 kg

Importations totales :	10.060 qx — taxes perçues	85.510 F
	soit	17.320 \$
dont E.A.M.A. :	280 qx — taxes perçues	23.800 F
	soit	4.820 \$

Récapitulation (en 1.000 \$)

— Thé	= 84	dont E.A.M.A.	1
— Poivre	= 199		53
— Vanille	= 9		3
— Girofle	= 6		3
— Cacao en fèves	= 904		777
— Cacao en masse	= 50		46
— Beurre de cacao	= 102		93
— Poudre de cacao	= 17		5
	<u>1.375</u>		<u>981</u>

III — ITALIE

Bananes = taxes = 70 Lit/kg

Importations totales :	3.145.810 qx	— taxes perçues	22.020.670.000 Lit
		soit	35.233.072 \$
dont E.A.M.A. :	1.950.992 qx	— taxes perçues	13.656.944 000 Lit
		soit	21.851.110 \$

Café = taxe = 50.000 Lit/100 kg

Importations totales :	1.203.345 qx	— taxes perçues	60.167.250.000 Lit
		soit	96.267 600 \$
dont E.A.M.A. :	311.502 qx	— taxes perçues	15.575.100.000 \$
		soit	24.920.160 \$

Cacao en fèves = taxe = 25.000 Lit/100 kg

Importations totales :	415.802 qx	— taxes perçues	10.395.050.000 Lit
		soit	16.632.080 \$
dont E.A.M.A. :	118.376 qx	— taxes perçues	2.959.400.000 Lit
		soit	4.735.040 \$

Récapitulation (en 1.000 \$)

— Bananes	= 35.233	dont E.A.M.A.	21.851
— Café	= 96.267		24.920
— Cacao	= 16.632		4.735
	<u>148.132</u>		<u>51.506</u>

Récapitulation générale pour la C.E.E. (en 1.000 \$)

Allemagne	256.961	dont E.A.M.A.	8.778
France	1.371		981
Italie	148.132		51.506
	<u>406.464</u>		<u>61.265</u>

Droits et taxes de sortie perçus à l'exportation sur les principaux produits des États associés (1)

Observations générales

Il n'est pas possible de reproduire la nomenclature complète des taxes perçues par chacun des 18 États associés.

A titre d'exemple ont été seulement indiquées les taxes perçues :

- par un État membre de l'U.D.E.A.O. (Union douanière des États de l'Afrique de l'Ouest), soit la Côte-d'Ivoire, pays où le produit des taxes de sortie représente une part importante du budget (25 %) ;
- par un État membre de l'U.D.E.A.C. (Union douanière et économique de l'Afrique centrale), soit le Cameroun, pays où le produit des taxes de sortie représente une part moins importante du budget (13 %) ;
- par Madagascar (9 % du budget).

Les droits et taxes de sortie sont liquidés, soit sur la base des valeurs réelles FOB ou loco — magasin, port d'embarquement —, soit, dans certains cas, sur la base de valeurs mercuriales officielles révisées périodiquement. Ces valeurs mercuriales sont fixées généralement au niveau des moyennes des derniers cours connus pour les produits intéressés.

U.D.E.A.O. : l'Union douanière des États de l'Afrique de l'Ouest groupe les États suivants : Côte-d'Ivoire, Dahomey, Haute-Volta, Niger, Mali, Mauritanie et Sénégal.

Dans ces États, à l'exception de la Côte-d'Ivoire, les droits et taxes suivants sont perçus à l'exportation :

- droit fiscal de sortie (D.F.S.)
- TFRTT = taxe forfaitaire représentative de la taxe sur les transactions
- TRC = taxes de recherche et de conditionnement
- TS = taxe de statistique (en application d'une décision prise le 12 mars 1966 par le Comité de l'U.D.E.A.O., le taux en a été porté de 2 à 3 % au Sénégal)

En Côte-d'Ivoire : Le droit unique de sortie (D.U.S.) a remplacé le droit fiscal de sortie, les taxes de recherche, de conditionnement et de statistique et la TFRTT.

Haute-Volta : Un nouveau tarif douanier étant en cours d'impression, les renseignements concernant cet E.A.M.A. seront communiqués ultérieurement.

Mauritanie : Pour cet État, dont les tarifs sont indiqués, il n'a pas été possible de disposer de tableaux récents des valeurs mercuriales.

Les renseignements figurant dans ces états ont été établis à partir de la documentation disponible à la direction des échanges, dont la mise à jour est dépendante de la réception assez tardive et irrégulière des Journaux officiels et documents rectificatifs établis par les E.A.M.A.

(1) Source: Commission de la C.E.E., D.G. VIII.

Droit unique de sortie perçu en Côte-d'Ivoire (en 1965)

(Taux en % ad valorem)

N.D.B.	Produits végétaux	Droit unique de sortie	Observations
08.01	Bananes fraîches	12	Valeur mercoriale
09.01	Café vert		
	— non torréfié	22,38	Valeur mercoriale
	— torréfié	22,73	Valeur mercoriale
09.04	Poivre	17,44	Valeur mercoriale
09.04	Piments	17,44	Valeur mercoriale
09.05	Vanille	0	Valeur mercoriale
10.66	Riz		
	— en paille	29,08	Valeur mercoriale
	— en grains entiers pelés	7,39	Valeur mercoriale
12.01	Arachides décortiquées	20,61	Valeur mercoriale
12.01	Noix et amandes de palmistes	11,09	Amandes de palmiste : Valeur mercoriale
12.01	Coprah		Valeur mercoriale
15.07	Huiles		
	— d'arachides (brutes et raffinées)	20,29	Valeurs mercoriales
	— de palmiste brute	7,92	Valeurs mercoriales
	— de palme brute	11,09 ⁽¹⁾	Valeurs mercoriales
17.01	Sucres bruts	0	
18.01	Cacao en fèves	22,38	Valeur mercoriale
23.04	Tourteaux	10,56	Valeur mercoriale
24.01	Tabacs		
	— bruts	} 7,39	Valeur mercoriale
	— déchets		
33.01	Huiles essentielles et résinoïdes		
	— essence d'orange douce amère	} 20,29	Valeur mercoriale
	— autres		
40.01	Caoutchouc naturel	4	Valeur mercoriale
44.03	Bois tropicaux bruts	13	Valeurs mercoriales
55.01	Coton en masse	7,57	Valeurs mercoriales
26.01	Minerais		
	— de fer	6,43	Valeurs mercoriales
	— d'étain	6,43	Valeurs mercoriales
	— de manganèse	26,43	Valeur mercoriale
	— de zinc	6,43	Valeur mercoriale
74.01	Cuivre pour affinage et cuivre affiné	0	
25.01	Phosphates de calcium naturels	0	
27.10	Huiles brutes de pétrole ou de schistes	0	

⁽¹⁾ A l'exception de certains types d'huiles de palme brutes dont la quotité est ramenée à 2 %.

CÔTE-D'IVOIRE

Valeurs mercuriales en francs C.F.A. devant servir de base pour le calcul des droits et taxes ad valorem à l'exportation (décret n° 65-26 du 30-1-1965 — J.O. R.C.I. du 11-2-1965)

		Unité de valorisation	Valeur mercuriiale
Ex 08.01 B	Bananes fraîches	100 KN	2.000
Ex 09.01 A	Café vert	KN	100
Ex 09.01 B	Café torréfié	KN	80
12.01 Ab	Arachides décortiquées	TN	34.500
12.01 B	Coprah	—	10.000
Ex 12.01 C	Amandes de palmistes	TN	16.000
15.07 A	Huiles d'arachides brutes :	KN	
	— en vrac	—	70.000
	— en fûts		73.000
	Huile de palme brute	KN	
	— Type I		28
	— Type II		26
	— Type III		18
	— Type IV		16
15.07 B	Huiles d'arachides raffinées		
	— en vrac	TN	74.000
	— en fûts	—	77.000
15.07 Bb	Huiles d'arachides neutralisées		
	— en vrac	—	72.000
	— en fûts	—	75.000
18.01	Cacao en fèves	TN	100.000
Ex 23.04	Tourteaux	TN	11.000
44.03	Bois bruts, même écorcés ou simplement dégrossis		de 5.500
	— bois communs	la tonne	à 13.000
	— acajou	la tonne	11.000
	— asaméla	la tonne	13.000
	etc.		
26.01	Minerai de manganèse provenant de l'exploitation de la compagnie Mokta (arrêté 947 du 11-5-1965)	la tonne	1.742,96

RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE DU CAMEROUN

Tableau des droits de sortie perçus sur les principaux produits exportés

(taux en % ad valorem sauf indication contraire)

Position tarifaire N.D.B.	Désignation des produits	Droits de sortie en %	Valeur à l'exportation
08.01	Bananes	17	Valeur mercuroiale (F C.F.A./t)
09.01	Café vert		
	— Arabica	4	Valeur mercuroiale = 230.000 F C.F.A. (Arabica)
	— Autres	7	Valeur mercuroiale = 160.000 F C.F.A. (Robusta)
12.01	Arachides non grillées	7	Valeur mercuroiale = 15.000 F C.F.A.
12.01	Noix et amandes de palmistes	8	Valeur mercuroiale (F C.F.A./t)
15.07	Huile d'arachide	6	Valeur mercuroiale (F C.F.A./t)
15.07	Huile de palme	6	Valeur mercuroiale (F C.F.A./t)
15.07	Huile de palmiste	6	Valeur mercuroiale (F C.F.A./t)
18.01	Cacao en fèves	17% ⁽¹⁾ + F C.F.A. 8.500/t = F C.F.A. 27.200/t	
18.04	Beurre et pâte de cacao	3	
24.01	Tabacs bruts	10	Valeur mercuroiale
40.01	Caoutchouc naturel brut	5	Caoutchouc de plantation (en feuilles, en crêpes) :
44.03 04 }	Bois bruts et équarris	4 ; 12	Valeur mercuroiale
44.05 }	Bois simplement sciés	7 ; 12	Valeur mercuroiale
44.07	Traverses en bois pour voies ferrées	4	Valeur mercuroiale = 55.000/t F C.F.A.
55.01	Coton en masse	7	Valeur mercuroiale
55.02	Linters de coton	2	Valeur mercuroiale
76.01	Aluminium brut	3	Valeur mercuroiale
Ex 26.01	Minerais		
	— de titane (rutil)	2	Valeur mercuroiale
	— d'étain (cassitérite)	2	Valeur mercuroiale

¹⁾ Sur Valeur mercuroiale = 110.000 C.F.A./t.

En plus des droits de sortie, les taxes suivantes sont perçues à l'exportation :

— *Taxe de contrôle du conditionnement* (T.C.C.)

Taux général : 0,50 % sur valeur mercuroiale

	Valeur mercuroiale
Café Robusta	: 160.000 F C.F.A
Cacao	: 110.000 F C.F.A

Autres taux : 0,40 % ad valorem — coton en masse
2 % ad valorem — certains bois

— *Taxe spéciale sur le cacao exporté* (T.S. cacao)
Taux : 1.000 F/t

— *Taxe de sortie spécifique sur le café exporté* (T.S.S. café)
Taux : 3.000 F/t C.F.A

Depuis le 1^{er} juillet 1966, la réglementation douanière de l'U.D.E.A.C. a été rendue applicable à l'État fédéré du Cameroun occidental, par un décret du 6 juin 1966.

*Droits et taxes de sortie perçus sur les principaux produits exportés par Madagascar
(à jour au 1^{er} juillet 1966)*

(taux, sauf indication contraire, en %, ad valorem)

Position tarifaire N.D.B.	Désignation des produits	Droits de sortie	Prélèvement ou taxes	Observations
09.01	Café	Frs 19/KN		
09.04	Poivre — vert, conservé ou non — autres	Ex. 5		
09.05	Vanille	15		
09.07	Girofles	12		
10.06	Riz : — en paille ou en grains non pelés — en grains entiers pelés, même gla- cés ou polis	7	— —	
	Riz de luxe des qualités RL 1 et RL 2	F.M.G. 2,0 ⁽¹⁾ KN	F.M.G. 2000/t	Il s'agit d'une taxe spécifique et de publicité sur les riz de luxe exportés à destination des E.M. de la C.E.E. (cette qualité n'est pas exportée vers les tiers) (décret 66-230 du 17-5-1966)
	Autres	0,2	—	
	En brisures	0,2	—	
19.04	Tapioca	F.M.G. 1/KN		
12.01	Arachides en coques non grillées	7		
14.01	Matières végétales employées princi- palement en vannerie — raphia — autres	10 7		
15.07	Huile d'arachides	Ex. ⁽²⁾		
17.01	Sucre de betteraves et de canne à l'état solide	7		
24.01	Tabacs — bruts — déchets	13 13		
25.04	Graphite naturel	5		
33.01	Huiles essentielles — essence de girofle — essence d'ylang-ylang	F.M.G. 42/KN 7		
57.04	Fibres de sisal	2		

⁽¹⁾ A compter du 1-9-1966 (décret 66-308 du 12-7-1966, J.O. du 16-7-1966) ancien taux : F.M.G. 3,50/KN. F.M.G. = franc malgache.

⁽²⁾ Loi 64-018 du 3-12-1964 portant loi de finances pour 1965 J.O. du 5-12-1964 (susp. depuis le 1-1-1966).

A l'exportation, la valeur à déclarer est celle des marchandises au point de sortie, majorée, le cas échéant, des frais de transport jusqu'à la frontière, mais non compris le montant :

- a) des droits de sortie,
- b) des taxes intérieures et charges similaires dont il a été donné décharge à l'exportateur (Code des douanes, article 25).

État comparatif du montant total des droits et taxes à l'exportation et du montant total des recettes budgétaires d'après les prévisions budgétaires des E.A.M.A. (Exercice 1966)

E.A.M.A. U.D.E.A.O.	Budgets de fonctionnement				% $\frac{B}{A}$	Observations
	Recettes A		Droits et taxes à l'exportation B			
	Millions de francs C.F.A.	1 000 \$	Millions de francs C.F.A.	1 000 \$		
Côte-d'Ivoire	36.300	147.051	9.400	38.079	25,9	
Dahomey	7.270	29.450	148	599,5	2,0	
Haute-Volta	8.160,6	33.058,5	120,6	488,6	1,5	
Niger (exercice 1965)	6.398,3	25.919,5	513	2.078	8,0	
Mali (exercice 1965-1966)	10.481,9	42.462	211,3	856	2,0	
Mauritanie	4.710	19.080	41	166	0,9	
Sénégal	33.975	137.632,7	2.617	10.601,5	7,7	
<hr/>						
U.D.E.A.C.						
Congo-Brazzaville	11.145,3	45.150	638	2.572,4	5,7	
Gabon	9.475,8	38.386	1.608	6.514	17	
R.C.A.	8.631,6	34.968	419	1.697,4	4,9	
Tchad	10.411,4	42.176,6	580	2.349,6	5,6	
Cameroun (R.F.) (exercice 1965-1966)	22.250	90.134,7	2.938	11.901,8	13,2	
Antres E.A.M.A.						
Togo	4.968	20.125	350	1.417,9	7,0	
	Millions de francs malgaches		Millions de francs malgaches			
Madagascar (exercice 1965)	20.171,3	81.713,9	1.845	7.474,1	9,1	<i>Madagascar</i> (millions de francs C.F.A.) Du budget d'État de l'ordre de 25.509 ont été déduites les dépenses en capital et les aides extérieures représentant au total 5.337,7
	Millions de francs co.		(1) Millions de francs co.		(1)	
Congo. (Kinshasa)	57.193,2	381.287	7.296,6	48.644	12,8	Congo (Kinshasa)
	1.000 francs bur		1.000 francs bur			
Burundi	1.327.000	15.167,6	215.500	2.463	16,2	
	Millions de francs Rw.		Millions de francs Rw.			
Rwanda (\$) (exercice 1965)	711 (2)	14.220	—	—	—	<i>Burundi</i> : Taux de conversion — 1 \$ = 87,50 francs bur.
	1.000 Sh. So.		1.000 Sh. So.			
Somalie (exercice 1964)	145.500	20.370	12.200	1.708	8,4	<i>Rwanda</i>

(1) Compte non tenu d'une recette à l'exportation de l'ordre de 12 milliards de francs co. qui n'a pas le caractère d'une droit de porte et qui représente le bénéfice résultant de la différence entre les cours de change acheteur-vendeur à réaliser sur les transactions commerciales à l'exportation et lors du rapatriement des devises. Si cette recette était prise en considération le % dans les recettes budgétaires passerait de 12,8 à 33,7 %.

(2) Chiffres fournis sous réserve. — Il n'est prévu qu'un total des recettes douanières de l'ordre de 222,9 millions de francs Rw. sans ventilation, dans lequel entrent notamment les droits d'entrée et les droits de sortie.

Observations

- 1° Les prévisions budgétaires retenues pour la confection de ce document sont celles figurant dans les budgets de fonctionnement des E.A.M.A.

Les renseignements disponibles à la Commission n'ont pas permis de tenir compte des budgets d'équipement (ou de développement), lesquels, au surplus, n'existent pas dans tous les États associés.

Le montant des aides extérieures a été déduit du montant global des recettes budgétaires, chaque fois que les indications figurant dans les budgets ont permis d'opérer ce retranchement.

- 2° Les prévisions budgétaires retenues sont, en principe, celles de l'année 1966. Toutefois, pour certains pays, à défaut de renseignements relatifs à l'exercice le plus récent, la comparaison a été établie avec les prévisions des exercices 1965 et 1964.

- 3° Certains États établissent les prévisions budgétaires pour l'année civile (du 1^{er} janvier au 31 décembre), d'autres — le Mali, le Sénégal, la République fédérale du Cameroun — pour une période de douze mois décomptés du 1^{er} juillet au 30 juin.

- 4° Les budgets retenus sont les budgets *primitifs* ; il n'a pas pu être tenu compte des remaniements intervenus ou à intervenir en cours d'année.

- 5° Eu égard aux sources diverses, et parfois non officielles, auxquelles les renseignements chiffrés qui ont permis d'établir ce document ont été puisés, les rapports entre le montant des droits et taxes à l'exportation et le montant des recettes budgétaires ne doivent être considérés que comme une approximation.

Sources : — Budgets nationaux.
— Bulletin de l'Afrique Noire.
— O.S.C.E. — A.O.M. 1965, n° 7.

Les matières premières minérales (*)

Le minerai de fer

Le seul producteur de minerai de fer des États associés est à l'heure actuelle la Mauritanie. La production d'hématite, à 68 % de fer, exploitée par la Société Miferma à Fort-Gouraud, a évolué comme suit (en t. de minerai) :

	1963	1964	1965	1966
Production	1.375.000	5.080.000	6.200.000	—
Exportation	1.292.519	4.983.099	5.979.000	—

Miferma doit porter sa production annuelle de 5 à 7,5 millions t en 1968.

71 % de la production mauritanienne ont été exportés vers la C.E.E.

Les importations de la Communauté en provenance des États associés ont évolué comme suit (voir tableau n° 1, page 74).

La France, l'Allemagne et l'Italie sont d'importants acheteurs. En 1966, la France a acheté 1.422.222 t, l'Italie 1.236.000 t et l'Allemagne 1.180.415 t. Les importations des Pays-Bas et de l'U.E.B.L. ont, de leur côté, progressé depuis 1963 pour atteindre en 1966 415.000 t pour les Pays-Bas et 787.427 t pour l'U.E.B.L.

Le minerai de manganèse

Les importations de manganèse de la Communauté en provenance des États associés ont évolué suivant les chiffres donnés au tableau 2 (voir page 74).

Les pays producteurs des États associés sont le Congo-Kinshasa, la Côte d'Ivoire et le Gabon.

— Grâce au gisement du Grand Lahou, exploité par la Compagnie de Mokta, la Côte d'Ivoire a développé sa production comme suit (en tonnes de métal contenues dans le minerai) :

	1960	1962	1963	1964	1965
Production	61.600	106.983	139.063	136.425	179.785
Exportation	36.300	95.775	104.843	104.549	170.524

Les exportations de la Côte d'Ivoire se sont orientées essentiellement vers la république fédérale d'Allemagne, les États-Unis et la Grande-Bretagne.

— La production du Congo-Kinshasa a évolué comme suit (en tonnes de métal contenu dans le minerai) :

	1963	1964	1965
	135.016	163.570	176.121

— Le Gabon est devenu un important producteur de minerai de manganèse (à 83 %) depuis 1963 avec l'exploitation de la mine de Moanda (en tonnes de minerai) :

	1963	1964	1965
Production	636.587	948.303	1.280.596
Exportation	603.673	881.749	1.149.462

Le diamant

La production de diamant, tant industriel que de joaillerie, est importante dans les États associés et constitue pour ces États des recettes d'exportation substantielles et croissantes.

Les grands pays producteurs sont :

— le Congo Kinshasa dont la production et l'exportation ont évolué comme suit :

	1963	1964	1965	
diamant industriel (1.000 carats)	Production	14.784	14.752	12.499
	Exportation	—	14.985	—
de joaillerie (carats)	Production	—	3.233	14.106
	Exportation	—	—	—

— le Congo-Brazzaville dont les exportations de diamant industriel ont évolué comme suit :

	1963	1964	1965	
(1.000 carats)	Production	—	—	—
	Exportation	5.683	5.264	5.303

— la production de la République centrafricaine se caractérise par une nette prépondérance de diamant de joaillerie par rapport au diamant industriel, ce qui a pour conséquence une forte valeur moyenne au carat et une augmentation rapide de la demande. La production a évolué comme suit :

	1963	1964	1965
Production	402	442	537
Exportation	395	421	509

Ces exportations ont rapporté à la République centrafricaine 3.511 millions de Frs. C.F.A. en 1965, soit 54,3 % de la valeur totale des exportations de ce pays. Étant donné la part importante prise par l'ex-

(*) Les chiffres concernant la production et l'exportation des matières minérales pour 1966 n'ont pas encore été communiqués par les États associés producteurs. En conséquence, ne sont indiqués dans le tableau récapitulatif page 9 bis que les chiffres d'importation dans chacun des six États membres des minerais venant globalement des États associés.

plaitation artisanale, cet essor de la production a amélioré sensiblement le revenu des populations dans les zones diamantifères et y a stimulé l'activité commerciale. En outre, les exportations de diamant ont permis de réaliser l'équilibre de la balance des paiements de ce pays.

Enfin, les exportations de la Côte-d'Ivoire (qui comprennent non seulement les diamants extraits dans le pays, mais également ceux acquis par les bureaux d'achat ivoiriens) ont évolué comme suit :

		1963	1964	1965
(1.000 carats)	Production	204	200	198
	Exportation	213	235	199

L'étain

L'étain est un métal dont la consommation a, depuis 1958, dépassé chaque année le niveau de

la production. Les prix ont augmenté en conséquence, passant de 91,9 cents la livre en 1958 (sur le marché américain) à 113,7 en 1963. En 1964, malgré une augmentation de 4 % de la production, l'offre n'a pu satisfaire la demande, de sorte que les prix ont atteint 154,9 cents en moyenne pour 1964, augmentant de 50 % entre janvier et octobre. En 1965 et au début de 1966, l'offre et la demande ont subi les mêmes tendances qu'auparavant et si les prix de l'étain ont eu tendance à fluctuer au cours de l'année, ce fut dans le sens de la hausse : le cours moyen de 1965 a été de 178,6 cents, soit 14 % de plus qu'en 1964 (1).

Toutefois, la part des États associés dans les achats d'étain de la C.E.E. est faible.

Les producteurs d'étain sont, parmi les États associés, principalement le Congo-Kinshasa et le Rwanda. Le Cameroun et le Niger ont des productions « symboliques ».

		(en tonnes)		
		1963	1964	1965
Congo Kinshasa (cassiterite à 72% d'étain)	Production	—	—	3.286
	Exportation	10.143	5.929	
Rwanda	Production	1.896	1.897	1.972
	Exportation	413	2.052	2.038
Niger	Production	80	74	78
	Exportation	61	61	66
Cameroun (cassiterite à 66%)	Production	51	60	58
	Exportation	37	77	79

Les importations de la Communauté en provenance des États associés ont évolué suivant les données du tableau 3 (voir page 74).

Le grand importateur d'étain en provenance des États associés est l'U.E.B.L. (5.706 t en 1965) acheteur quasi unique avec les Pays-Bas (579 t). Toutefois, le volume des importations communautaires décroît régulièrement, alors que les prix de vente augmentent : la Communauté qui achetait dans les États associés 49 % de ses importations totales en 1961 n'en achetait plus que 16,5 % en 1965. Cette régression des achats de la Communauté est due uniquement à la diminution de la production des États associés, notamment du Congo-Kinshasa.

Cuivre

Le grand producteur de cuivre des États associés est le Congo-Kinshasa. Sa production a évolué comme suit au cours de ces dernières années (tonnes) :

		1963	1964	1965
Cuivre raffiné	Production	198.249	212.564	223.613
	Exportation			
Cuivre de fonderie	Production	72.723	64.637	65.637
	Exportation			

— Le Congo-Brazzaville produit du minerai d'une teneur de 40 % de cuivre.

	1963	1964	1965
Production	830	—	168,8
Exportation	2.107	—	118,4

L'exploitation du gisement de cuivre d'Akjoujt en Mauritanie, confiée récemment (décembre 1966)

1) L'existence d'un accord international sur l'étain, signé par 34 pays, et renouvelé en 1966 a montré l'efficacité de tels accords mondiaux. Le but de l'accord est d'empêcher les fluctuations excessives du prix de l'étain par la fixation d'un prix plancher et d'un prix plafond, et d'assurer à long terme un équilibre entre l'offre et la demande.

à un groupe de sociétés franco-britanniques sous la direction de la « Charter Consolidated Co » (Britannique) devrait permettre à partir de 1970 la production et l'exportation de concentrés équivalant à 2.500 t environ de cuivre-métal et d'une certaine quantité d'or et d'argent.

Pétrole

Le Gabon et le Congo-Brazzaville sont, à l'heure actuelle, les seuls producteurs de pétrole. Leurs productions de brut ont évolué comme suit (tonnes) :

		1963	1964	1965
— Gabon	Production	889.708	1.058.365	1.264.444
	Exportation	943.777	1.068.106	1.281.217
— Congo Brazzaville	Production	109.217	83.523	70.987
	Exportation	101.060	79.203	71.000

Les exportations de brut s'orientent essentiellement vers la France, seul acheteur à l'heure actuelle du pétrole des États associés, ainsi qu'en témoignent les chiffres indiqués au tableau 4 (voir page 74).

Phosphates

— Le Sénégal a produit 459.000 t de phosphate tricalcique en 1963 dans les mines de Taïba et 125.000 t de phosphate d'alumine à Palla. Compte tenu de la consommation locale, le Sénégal a exporté en 1963 : 49 385 t de phosphate aluminocalcique pour un montant de 141 millions francs C.F.A.

— Le Togo a produit en 1963 : 514.256 t d'un minerai concentré à 89 % dans l'exploitation de Akou-pamé. Les perspectives d'exploitation sont excellentes en raison de la progression de la demande mondiale d'engrais, notamment de phosphates à haute teneur, et des hausses des prix de vente devraient résulter de cette pression de la demande.

Les principaux importateurs de la Communauté ont été en 1963 l'Italie avec 103.864 t, la France 72.503 t, l'Allemagne 33.043 t, la Belgique 19.440 t.

Les importations de phosphate de calcium de la Communauté en provenance des États associés

ont augmenté régulièrement dans les proportions indiquées au tableau 5.

L'augmentation de la consommation africaine jointe aux besoins croissants des pays de la C.E.E. assure aux phosphates des États associés des débouchés garantis à des prix qui paraissent devoir rester stables et rémunérateurs.

Observations

1) Les chiffres cités ci-dessus relatifs aux productions de matières minérales des États associés et à leur commercialisation dans la C.E.E. ont été cités pour mémoire et ne sont pas exhaustifs.

2) La diminution enregistrée par les États associés dans leurs ventes à la C.E.E. n'est pas imputable aux États membres de la C.E.E., mais à la diminution ou au plafonnement de la production minière de certains États associés, notamment en ce qui concerne l'étain.

Si l'exploitation des ressources minières dans les États associés, là où elles existent, pouvait s'effectuer dans des conditions de rentabilité normale, les États associés pourraient être assurés de trouver des débouchés à des prix rémunérateurs dans la Communauté.

3) Il y a lieu de mentionner la découverte récente de gisements d'uranium au Niger, à 250 km au nord-ouest d'Agadès, dans la zone d'Arlit, notamment à Arlette. Les réserves découvertes jusqu'à présent par la C.E.A. (Commission française de l'énergie atomique) sont estimées à 20.000 tonnes de métal d'uranium, ce qui serait identique aux fameux gisements du Colorado aux États-Unis. La teneur de ces gisements serait de 2,5 pour mille.

L'accord signé le 7 juillet 1967 à Paris entre le gouvernement du Niger et le gouvernement français prévoit l'exploitation de ces gisements d'uranium par une société mixte franco-nigérienne, la Société des mines de l'Air.

Si les problèmes de transports peuvent être résolus (les gisements sont à 2.000 km de la mer et notamment du port de Cotonou), l'exploitation future de ces gisements d'uranium constituera un apport notable de devises pour l'économie du Niger.

Les importations de matières premières minérales en provenance des États associés

74

Produits	Période	France		Allemagne		Pays-Bas		U.E.B.L.		Italie		Total des 6 E.M.		Importation mondiale C.E.E.		% E.A.M.A. Extra C.E.E.	
		Tonnes	1 000 \$	Tonnes	1 000 \$	Tonnes	1 000 \$	Tonnes	1 000 \$	Tonnes	1 000 \$	1 000 Tonnes	1 000 \$	Tonnes	1 000 \$	Tonnes	1 000 \$
		<i>Tableau 1</i>															
Minerai de fer	1958	—	1	20 000	248	—	—	—	—	—	37	20 000	286	38 931	417 431	—	—
	1959	—	—	1 200	55	—	—	—	—	—	—	1 200	55	42 617	374 132	—	—
	1960	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	60 641	543 593	—	—
	1961	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	60 428	548 091	—	—
	1962	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	58 850	501 142	1,6	—
	1963	433 646	4 645	254 231	2 992	—	—	30 704	333	236 498	2 636	955 079	10 606	57 951	482 682	6,6	2,2
	1964	996 355	11 704	1 147 172	14 248	171 721	1 672	105 647	1 126	739 553	7 637	3 160 442	36 397	69 643	594 135	8,2	7
	1965	1 133 985	13 002	1 243 779	15 252	301 726	3 211	623 161	6 890	1 079 250	11 393	4 381 901	49 748	74 669	646 079	10	8,7
	1966	1 422 222	15 930	1 180 415	15 390	415 828	4 319	787 427	8 325	1 236 156	13 127	5 042 048	57 091	63 614	574 177	—	10,9
<i>Tableau 2</i>																	
Minerai de manganèse	1958	6 426	316	68 160	4 135	—	—	47 955	1 359	5 473	345	128 014	6 155	1 184	55 722	10,8	11
	1959	240	13	67 870	3 202	—	—	53 600	1 340	13 880	589	135 590	5 144	1 282	45 509	10,6	11,3
	1960	19 826	750	35 036	1 737	—	—	71 661	1 766	22 973	928	149 496	5 181	1 669	54 271	9	9,5
	1961	28 349	991	93 026	2 980	—	—	49 714	1 276	35 107	1 272	205 196	6 519	1 751	53 462	11,7	12,2
	1962	4 216	121	109 698	3 262	—	—	78 700	1 947	15 657	492	208 271	5 822	1 584	45 267	13,1	12,9
	1963	120 140	3 305	156 263	4 196	—	—	32 091	811	51 692	1 334	360 188	9 646	1 847	45 825	19,5	21
	1964	183 017	5 771	240 065	7 308	198	20	74 820	1 892	17 201	492	515 301	15 483	1 914	50 476	26,9	31
	1965	173 687	6 485	228 771	8 388	—	—	96 908	2 478	25 141	1 008	524 407	18 359	1 989	57 604	26,4	32
	1966	184 321	6 729	287 144	9 687	—	—	25 085	676	12 524	488	509 074	17 580	1 914	50 476	28	33,6
<i>Tableau 3</i>																	
Minerai d'étain	1958	—	—	—	—	—	—	10 386	15 601	—	—	10 396	15 601	36	45 917	28,4	34
	1959	—	—	—	—	—	—	8 850	14 445	—	—	8 850	14 445	27	34 805	32,3	41,5
	1960	—	—	—	—	—	—	10 113	16 176	—	—	10 113	16 176	22	29 112	44,6	55,6
	1961	—	—	—	—	—	—	10 262	18 719	—	—	10 262	18 719	20	26 742	49,1	70
	1962	—	—	—	—	—	—	10 136	18 187	—	—	10 136	18 187	25	32 093	39,4	56,7
	1963	—	—	—	—	604	1 078	8 769	15 983	—	—	9 371	17 061	25	31 420	37,2	54,3
	1964	—	—	—	—	709	1 602	6 666	15 376	—	—	7 375	16 918	43	84 454	17	20,4
	1965	—	—	—	—	579	1 571	5 706	14 223	—	—	6 289	15 804	38	83 622	16,7	19
	1966	—	—	—	—	309	734	6 906	16 131	—	—	7 215	16 863	30	60 894	24,5	29
<i>Tableau 4</i>																	
Pétrole brut	1958	466 000	10 352	—	—	—	—	—	—	—	—	466 000	10 352	82 460	1 833 630	0,6	0,6
	1959	742 100	15 129	—	—	—	—	—	—	—	—	742 100	15 129	90 210	1 811 639	0,8	0,8
	1960	825 000	15 337	—	—	—	—	—	—	23 000	378	848 000	15 715	106 199	2 013 351	0,8	0,8
	1961	830 000	15 048	—	—	—	—	—	—	—	—	830 000	15 048	124 763	2 279 396	0,7	0,7
	1962	820 342	14 919	—	—	—	—	17 051	375	—	—	837 393	15 294	138 786	2 451 068	0,6	0,6
	1963	783 907	13 725	32 035	429	—	—	15 754	347	33 000	308	864 695	14 809	162 351	2 812 969	0,5	0,5
	1964	883 895	15 316	—	—	—	—	—	—	—	—	883 895	15 316	192 245	3 254 852	0,5	0,5
	1965	1 114 320	19 305	30 767	390	5	—	—	—	—	—	1 145 092	19 695	226 758	3 664 957	0,5	0,5
	1966	725 307	13 783	157 735	1 962	—	—	18 519	258	—	—	901 561	16 003	252 809	3 871 913	0,4	0,4
<i>Tableau 5</i>																	
Phosphates	1958	71 000	1 158	—	—	—	—	—	—	—	—	71 000	1 158	5 631	84 757	1,3	1,4
	1959	71 850	1 077	510	10	530	10	—	—	—	—	72 890	1 097	5 626	81 093	1,3	1,4
	1960	132 750	2 089	13 944	250	11 550	160	—	—	1 100	18	159 344	2 517	6 348	89 601	2,5	2,8
	1961	196 466	3 180	77 683	1 405	28 931	472	5 709	107	3 959	73	312 748	5 237	6 388	89 197	4,9	5,9
	1962	208 302	3 320	108 705	1 879	23 620	367	500	5	37 400	621	378 527	6 192	6 757	95 000	5,6	6,5
	1963	181 394	2 807	189 517	3 130	52 193	789	19 294	296	94 758	1 522	537 156	2 544	7 039	98 109	7,6	8,7
	1964	225 985	3 598	268 481	4 434	164 788	2 531	22 494	351	64 850	1 068	746 598	11 982	8 519	121 772	8,8	9,8
	1965	342 228	5 763	353 005	5 789	206 314	3 262	63 681	967	70 185	1 214	1 035 413	16 995	5 111	135 574	11,4	12,6
	1966	479 578	8 530	393 317	6 921	223 923	3 758	53 850	917	37 378	680	1 188 046	20 906	9 228	141 523	12,9	14,9

Source : Commission de la C.E.E. (D.G. XIII). « Évolution des échanges commerciaux C.E.E.-E.A.M.A. 1964-65-66. Bruxelles 1967

LE CAFÉ

1.

Les deux variétés de café les plus répandues sont le Robusta et l'Arabica. Sur le plan commercial, on distingue trois types principaux :

- a) les Arabica du Brésil — café de qualité courante utilisé comme base de mélange ;
- b) les « Milds » — arabica à saveur plus douce (Amérique centrale, Rwanda, Burundi) ;
- c) les Robusta — très généralisés en Afrique.

Avant la guerre, la production de café était largement concentrée sur l'Amérique latine, qui contribuait pour 90 % à la production mondiale, alors que la production africaine n'atteignait pas 6 % de celle-ci. La situation s'est sensiblement modifiée depuis lors. Il est apparu en Afrique de nouveaux producteurs importants, de sorte que l'apport des pays africains est, à l'heure actuelle, de 22 % environ du marché mondial.

Les exportations des E.A.M.A. Le café joue un rôle prépondérant dans les exportations des pays africains. En 1961, la contribution du café aux recettes totales d'exportation s'est établie à 46 % (42 % en 1962) en Côte d'Ivoire, à 30 % à Madagascar et 25 % au Cameroun, encore que les recettes tirées de l'exportation varient sensiblement d'une année à l'autre.

Les importations de la C.E.E. en provenance des États associés ont évolué suivant le tableau 6.

Si le taux de croissance moyen de 1961 à 1965 des importations globales de café de la Communauté a été de 4 à 7 % par an (sauf 1965 où la progression n'a été que de 0,7 %), les importations de la Communauté en provenance des États associés se sont caractérisées par une certaine stagnation (moyenne 1961—1965 : 187,5 milliers de t.). En 1966, les importations de la C.E.E. se sont élevées à 193.000 t. Ainsi les importations de la Communauté en provenance des pays tiers progressent assez nettement — en raison notamment du développement des achats de la France et de l'Italie en Amérique latine — ce qui n'est pas le cas pour les importations en provenance des E.A.M.A.

De 1958 à 1965, les importations de café de la C.E.E. ont augmenté de 45 % (environ 240.000 tonnes) ; celles en provenance des E.A.M.A. ont augmenté seulement de 17 % (29 000 t., moyenne des années 1964 et 1965), tandis que celles d'Amérique latine augmentaient de 66 % (170.000 t. environ) et les importations des autres provenances de 38 % (39.000 t., moyenne des années 1964—65). L'augmentation des débouchés dans la C.E.E. a donc profité essentiellement aux pays d'Amérique latine qui approvisionnent plus de la moitié du marché de la C.E.E., la part des E.A.M.A. représentant le quart de ce marché. Ceci serait dû, selon les experts, au fait que parmi les six pays membres, les plus fortes augmentations ont été enregistrées dans les pays, comme l'Allemagne, qui consomment surtout de l'Arabica tandis que la France, consommant pour les $\frac{3}{4}$ du café Robusta, a vu ses importations fléchir légèrement pendant cette période. Or, les pays africains, à part le Burundi et le Rwanda, produisent surtout du

« Robusta ». Il faut noter que la plupart des États associés ont amélioré sensiblement la qualité de leur café jugée satisfaisante sur le marché mondial. Ces efforts d'amélioration de la qualité — exigée par les importateurs — ne se traduisent toutefois pas par une augmentation des recettes d'exportation pour les E.A.M.A. étant donné que les cours mondiaux du « supérieur » et du « courant » sont peu différents.

Les études prospectives menées par les experts ne permettent pas d'espérer un accroissement des importations de la C.E.E. en provenance des États associés au cours des prochaines années.

Il faut considérer par ailleurs qu'étant partie à l'accord international du café, constitué en 1962, les E.A.M.A. ont un quota d'exportation limité à environ 330.000 t. par an. Étant donné que l'ensemble des E.A.M.A. ont non seulement honoré leur contingent (sauf pour le Congo Kinshasa), mais que leur production a eu tendance à dépasser les quantités exportables, les États associés se trouvent obligés de constituer des stocks importants. A la fin de la saison 1964—1965, ces stocks dépassaient 150.000 t. pour les trois plus grands producteurs, à savoir le Cameroun, la Côte-d'Ivoire, et Madagascar.

2. Régime à l'importation dans la C.E.E. (1)

I — Régime tarifaire : T.D.C. = 12 % actuellement suspendu à 9,6 %.

	Droits actuellement appliqués	
	aux Tiers	aux E.A.M.A.
Allemagne, France, Italie	9,6 %	0
U.E.B.L. + Pays-Bas	5 %	0

II — Taxes principales perçues en sus du droit de douane

Allemagne :	Taxe de consommation = DM 360/100 kg Taxe compensatrice sur le chiffre d'affaire = 4 % sur le prix CAF.
France :	Taxe unique forfaitaire = 120 F/100 kg (la taxe intérieure (22,5 F/100 kg) est suspendue depuis 1964). Pas de T.V.A.
Belgique :	Taxe de transmission (forfaitaire) = 14 %
Luxembourg :	Taxe de transmission = 3 %
Pays-Bas :	(néant)

(1) Ces données sur le régime d'importation dans la C.E.E. sont extraites du rapport établi par le groupe mixte d'experts C.E.E.—E.A.M.A. désigné par le Conseil d'association.

Italie : Impôt de consommation = 500 litres/kg
Impôt général sur les recettes I.G.E. = 14,4 % cet impôt est perçu « una tantum ».

III — Régime contingentaire

Les importations s'effectuent librement dans tous les États membres de la C.E.E., sauf en France.

Toutefois, le café faisant l'objet d'une organisation mondiale du marché, certains documents sont exigés par les États importateurs membres de l'accord, selon que les cafés proviennent ou non de pays adhérents à l'accord.

3. Évolution des prix

Si les prix sont peu différents d'une qualité à une autre (supérieur, courant), ils varient sensiblement par contre selon les groupes, qu'il s'agisse du Robusta, de l'Arabica (doux ou non lavé) — ainsi qu'en témoigne le tableau des prix indicatifs fixés par l'accord international.

Au cours de la première décennie d'après guerre, les prix du café ont été relativement élevés et avaient atteint, en 1954, un taux exceptionnel supérieur de 30 à 50 % à la cote de 1950. Ces prix élevés ont provoqué la multiplication des plantations de café et l'augmentation de l'offre qui en est résultée a exercé une forte pression à la baisse sur les prix qui n'ont cessé depuis de diminuer dans la proportion de quelque 50 à 70 %. Le café Robusta a été gravement touché par la conclusion de l'accord latino-américain, en 1958, sur le café, qui a enrayé la baisse des prix de l'Arabica. Les prix du Robusta ont cependant tendu à se stabiliser plus ou moins, après que les pays africains eurent abouti à un accord avec les pays producteurs d'Amérique latine en automne 1960.

L'introduction sur le marché et l'usage croissant des cafés solubles ont exercé une influence sensible sur la consommation du café Robusta et, partant, sur les prix et les recettes d'exportation des pays fournisseurs.

En dépit de l'existence de l'accord international sur le café, dont le but est non seulement d'assurer un meilleur équilibre entre l'offre et la demande, mais aussi des prix équitables pour les producteurs et consommateurs, les cours des cafés Robusta notamment ont connu des fluctuations déconcertantes.

Ceci serait dû à l'apparition sur le marché au premier semestre de l'année caféière 1965—1966, d'une nouvelle « variété » celle des cafés « touristes ». Il s'agit de cafés provenant de divers pays membres de l'accord international, destinés en principe à des marchés nouveaux (donc en dehors des contingents et à des prix très inférieurs aux cours mondiaux). Ces cafés transitent par des pays non membres de l'accord, où ils reçoivent une nouvelle identité (Antilles néerlandaises, Libéria, etc.) avant d'être réexpédiés vers les marchés traditionnels (U.S.A. principalement) où, malgré ce surcroît de frais divers, ils

peuvent encore être offerts à des prix inférieurs aux cafés sous contingents provenant également des pays membres de l'accord. Ces pratiques ont perturbé le marché, principalement celui des Robusta qui ont fourni la plus grande partie de ces cafés « illégaux ». D'autres facteurs ont également pesé sur ces prix du café, notamment un certain plafonnement de la consommation (aux États-Unis) et dans la C.E.E. en 1965. De même, l'accroissement en 1965—1966 de stocks déjà importants en 1964—1965, dont une grande partie n'est certes pas exportable, n'en pèse pas moins sur le marché (stocks mondiaux : 3.500.000 tonnes environ).

4. L'accord international sur le café

Un accord à long terme, valable pour 5 ans, a été signé en novembre 1962 par les gouvernements de 54 pays exportateurs et importateurs. Il a pour objectif de « réaliser un équilibre judicieux entre l'offre et la demande, dans des conditions assurant un ravitaillement satisfaisant des consommateurs et des débouchés suffisants aux producteurs, à des prix équitables pour les uns et pour les autres ».

Cet accord prévoit l'établissement d'objectifs de production pour chaque pays producteur, ainsi que des contingents d'exportation déterminés sur la base des chiffres moyens des années précédentes. Des contingents annuels sont ensuite fixés avant chaque campagne, en pourcentage de ces contingents de base et en fonction des importations mondiales.

Un contrôle des importations est prévu par la création de certificats d'origine et de réexportation. Certains pays qui sont de petits producteurs (production inférieure à 1500 t) et 33 pays importateurs considérés comme marchés nouveaux sont exemptés des conditions de contingentement.

Dans certaines conditions, les membres importateurs peuvent être amenés à limiter leurs importations en provenance des pays producteurs non membres de l'accord.

L'accord comporte en outre des dispositions en vue de la mise sur pied de programmes visant à favoriser le développement de la consommation de café et l'application de programmes de contrôle de la production et des stocks. L'O.I.C., dont le siège est à Londres fonctionne sous l'égide d'un conseil et d'un comité exécutif de 14 membres (7 membres exportateurs et 7 membres importateurs).

Le Conseil a la possibilité de faire bénéficier des accroissements de contingent découlant de l'application de l'accord les pays qui auront pris les mesures nécessaires pour contrôler efficacement leur production.

Les contingents prévus par l'accord international sur le café avaient été primitivement fixés, en août 1964, à 2.850.000 t. pour la campagne 1964—1965. A la 6^e session du Conseil international du café, en mars 1965, il a été décidé, de mettre en place un mécanisme ajustant automatiquement les contingents d'exportation sur les prix afin d'éviter la baisse.

Le fonctionnement de l'accord a été perturbé par l'apparition sur le marché, au cours du premier trimestre de l'année 1965-1966 de café échappant, illégalement aux mesures de cet accord.

A la fin du premier semestre de 1966, par exemple, les spécialistes relevaient « qu'aux États-Unis le marché était calme pour tous les cafés et sensiblement plus lourd pour les Robusta du fait de l'apparition d'une nouvelle vague de « touriste ». Pour l'ensemble des Robusta de zone franc, la valeur s'est repliée de 32,50 à 31,25 cents par livre CAF.

Étant donné le détournement de trafic constaté en 1965-1966 (café « touriste »), le Conseil a, en août 1966, décidé de renforcer le système de contrôle par les certificats d'origine, la nouvelle formule consistant dans l'obligation d'apposer des timbres sur les certificats d'origine émis par les pays producteurs. Il était prévu que le système entre en vigueur en avril 1967.

Ensuite, le Conseil a fixé pour l'année 1966-1967 le total des contingents annuels d'exportation à 43,7 millions de sacs répartis au prorata des contingents de base. Une importante résolution prévoit un ajustement sélectif des contingents et attribue à chaque membre exportateur une part des autorisations spéciales d'exporter qui s'élève à 1.083.500 sacs au prorata de son contingent de base.

La grande innovation consiste à faire varier les autorisations spéciales d'exporter de chaque membre en fonction du prix de chacun des quatre groupes de café, dont les prix minimum et maximum (en cts/lb) sont fixés dans la résolution, les pays exportateurs étant répartis entre les quatre groupes :

Groupes

	Prix minimum	Prix maximum
Colombiens doux (Colombie, Kenya)	43,50	47,50
Autres Arabica doux (autres pays d'Amérique latine non dénommés, Inde, Burundi, Rwanda, Tanzanie)	40,50	44,50
Arabica non lavés (Brésil, Bolivie, Éthiopie)	37,50	41,50

Robusta

(Pays d'Afrique non dénommés, Indonésie,

Trinidad et Tobago) 30,50 34,50

Ce système d'ajustement sélectif est valable pour l'année 1966-1967. Enfin, le Conseil a décidé d'attribuer des dispenses pour l'année 1966-1967, afin de tenir compte de la situation particulière de certains pays producteurs, mais moins dans le but de contribuer indirectement à la solution du problème de la surproduction, de l'abondance des stocks et de la diversification. Ces dispenses s'élèvent à 2.078.500 sacs, dont 1.200.000 environ sont attribués à des pays africains.

En résumé, pour l'année 1966-1967, le contingent d'un pays exportateur se compose :

- du contingent annuel,
- d'une autorisation spéciale d'exporter,
- éventuellement d'une dispense,

l'ensemble étant soumis à un ajustement sélectif en cours d'année, la part du contingent annuel ne pouvant toutefois pas être diminuée.

En dépit des détournements de trafic qui ont eu lieu, on peut dire que l'accord international sur le café a rempli son rôle et fonctionné de façon satisfaisante. Les chiffres pour 1964 et 1965 indiquent que les recettes se sont maintenues à un niveau élevé, sauf pour les Robusta africains en 1965. Certains pays ont même augmenté de 65 % leurs recettes provenant de la caféiculture pendant ces deux années. Une évaluation faite par l'O.I.C. montre que si l'accord disparaissait, les prix s'effondreraient de moitié réduisant ainsi d'un milliard de \$ par an le revenu des pays exportateurs.

En conclusion, la caractéristique dominante du marché mondial du café est l'existence de stocks substantiels dans les pays producteurs et d'une certaine concurrence entre les principaux types de café. La stabilité des prix dépend essentiellement de la coopération établie entre producteurs et de la modération qu'ils pratiquent dans leur politique d'exportation, du respect par les pays exportateurs et importateurs des quotas de production et d'importation — c'est-à-dire des fondements de l'accord international — de la suppression des obstacles apportés à la consommation de café, notamment ceux ayant pour effet d'accroître sérieusement les prix à la consommation.

A peine d'une telle discipline commune, les États associés risquent de voir se dégrader leur position sur le marché du café.

Café vert

(Position 09.01 A I a du Tarif douanier commun)

I. Évolution des importations dans la C.E.E. entre 1960 et 1966

(Prix caf)

Période	Importation Mondiale C.E.E.		Origine E.A.M.A.														Pays tiers		% des Pays tiers Mondiale	
			France		Allemagne		Pays-Bas		U.E.B.L.		Italie		Total des 6 États membres		% des 6 E.M. Mondiale					
			t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$				
1960	618.507	502.703	137.191	96.203	3.491	3.058	540	250	14.852	6.580	22.060	12.391	178.134	118.482	28,8	23,6	440.373	384.221	71,2	76,4
1961	647.645	703.745	146.049	98.083	2.946	2.262	489	192	10.220	3.553	25.600	11.950	185.304	116.040	28,6	23,0	462.341	387.705	71,4	77,0
1962	677.355	509.331	149.940	101.784	2.772	1.943	500	208	5.087	1.953	27.103	13.506	185.402	119.394	27,4	23,4	491.953	389.937	72,6	78,6
1963	707.148	516.592	158.710	101.076	3.193	2.347	616	379	5.279	2.715	28.315	16.454	196.113	122.971	27,7	23,8	511.035	393.621	72,3	76,2
1964	756.927	657.721	163.087	128.700	8.061	6.974	1.244	964	3.683	2.729	31.232	23.299	207.307	162.666	27,4	24,8	549.620	495.055	72,6	75,2
1965	764.447	680.977	135.138	94.885	10.853	8.818	422	306	2.662	1.853	39.168	29.821	188.243	135.683	24,6	19,9	576.204	545.294	75,4	80,1
1966	773.119	690.366	145.083	112.539	12.681	11.250	1.166	913	3.440	2.173	31.372	24.502	193.682	151.377	25,5	22,8				

(Prix *job*)

Pays	1962					1964					1965				
	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t
Côte-Ivoire	189.497	Monde	140.962	75.978	539	236.000	Monde	204.068	128.514	630	213.000	Monde	185.619	104.866	565
	—	C.E.E.	86.109	50.310	584	—	C.E.E.	86.646	53.153	613	—	C.E.E.	93.194	56.448	606
	—	U.S.A.	28.823	11.109	385	—	U.S.A.	70.359	48.587	691	—	U.S.A.	48.402	28.511	589
	—	Algérie	18.189	10.961	603	—	Algérie	19.808	11.941	603	—	Algérie	7.815	4.790	613
Togo	9.349	Monde	11.541	5.791	502	16.828	Monde	16.140	10.228	694	9.612	Monde	10.650	5.529	519
	—	C.E.E.	8.088	4.353	538	—	C.E.E.	13.120	8.092	617	—	C.E.E.	10.135	5.214	514
Dahomey	1.728	Monde	1.161	659	568	1.360	Monde	1.044	611	585	850	Monde	796	395	495
	—	C.E.E.	1.146	649	568	—	C.E.E.	1.044	611	585	—	C.E.E.	796	395	495
Cameroun Oriental Robusta	—	Monde	32.673	16.719	512	36.750	Monde	35.725	25.635	718	35.460	Monde	33.292	17.773	534
	—	C.E.E.	19.445	11.003	566	—	C.E.E.	24.471	17.329	708	—	C.E.E.	21.467	11.996	559
	—	Espagne	—	—	—	—	Espagne	1.410	1.077	760	—	Espagne	1.971	809	410
	—	U.S.A.	—	—	—	—	U.S.A.	7.910	5.934	750	—	U.S.A.	8.286	4.122	497
Cameroun Occidental Robusta	—	—	—	—	—	—	Monde	1.104	733	664	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	C.E.E.	653	433	663	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	R.U.	300	198	660	—	—	—	—	—
Cameroun Oriental Arabica	—	Monde	5.440	4.411	810	13.560	Monde	8.951	8.002	894	—	Monde	9.608	9.179	955
	—	C.E.E.	5.368	4.359	812	—	C.E.E.	8.166	7.313	896	—	C.E.E.	8.570	8.298	968
	—	—	—	—	—	—	U.S.A.	742	642	865	—	U.S.A.	806	693	860
Cameroun Occidental Arabica	—	—	—	—	—	—	Monde	2.327	1.882	809	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	C.E.E.	1.301	1.092	839	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	R.U.	910	719	790	—	—	—	—	—
R.C.A.	6.200	Monde	7.710	4.115	534	13.200	Monde	12.689	7.734	640	—	Monde	7.375	3.941	534
	—	C.E.E.	5.224	3.022	578	—	C.E.E.	10.403	6.524	627	—	C.E.E.	7.323	3.915	535
Congo Brazzaville	826	Monde	1.012	574	567	1.486	Monde	810	563	695	1.921	Monde	483	292	605
	—	C.E.E.	921	521	566	—	C.E.E.	556	367	660	—	C.E.E.	471	286	607
Congo Kinshasa Robusta	66.000	Monde	29.250	11.346	388	—	Monde	34.043	25.063	736	—	Monde	17.687	12.451	704
	—	C.E.E.	19.461	7.539	387	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Congo Kinshasa Arabica	—	—	—	—	—	—	Monde	3.408	2.561	751	—	Monde	5.296	4.697	887
Madagascar	60.500	Monde	55.497	29.677	535	51.167	Monde	37.370	24.022	643	52.400	Monde	49.769	28.630	575
	—	C.E.E.	38.449	22.944	598	—	C.E.E.	25.927	16.843	650	—	C.E.E.	24.744	14.831	599
	—	U.S.A.	12.475	—	—	—	U.S.A.	9.513	5.911	621	—	U.S.A.	21.262	11.584	545
	—	Réunion	854	489	573	—	Réunion	949	624	658	—	Réunion	981	625	637
Gabon	1.200	Monde	434	260	599	—	Monde	737	526	714	—	Monde	702	414	590
	—	C.E.E.	355	216	648	—	C.E.E.	78	51	654	—	C.E.E.	516	298	578
Rwanda (a)	11.000	Monde	11.000	7.040	640	8.000	Monde	8.000	6.400	800	9.000	Monde	9.000	8.100	900
	—	C.E.E.	500	320	—	—	C.E.E.	500	400	—	—	C.E.E.	1.000	900	—
Burundi (a)	16.000	Monde	16.000	10.240	640	18.000	Monde	18.000	14.400	800	15.000	Monde	15.000	13.500	900
	—	C.E.E.	500	320	—	—	C.E.E.	500	400	—	—	C.E.E.	1.000	900	—

(a) Les chiffres cités pour le Rwanda et le Burundi ne sont pas établis sur la base de statistiques officielles qui, en raison de l'existence dans le passé d'unions douanières, ne sont pas disponibles dans la ventilation adoptée pour ce tableau. Ils représentent des ordres de grandeur communiqués par les experts E.A.M.A.

Le cacao

1. Du point de vue de la culture, il n'existe qu'une seule variété de cacaoyer, mais la qualité du produit varie selon les régions, ce qui donne lieu à des différences de prix considérables. Dans le commerce international, on distingue le cacao ordinaire ou en masse (90 % du total) et le cacao fin ou aromatique.

Le cacao est vendu par les producteurs :

- soit à l'état de fèves exportées après fermentation et séchage, en vue de la transformation dans le pays importateur (85 % de la production totale de cacao) ;
- soit à l'état de demi produit : poudre et beurre de cacao, en vue de la dernière élaboration dans le pays importateur (15 % de la production globale de cacao estimée en tonnage de fèves prises comme unité de référence).

Production, exportations et importations

2. La production du cacao est concentrée essentiellement en Afrique occidentale et en Amérique latine. Les principaux exportateurs de fèves de cacao sont dans l'ordre : le Ghana, le Nigéria, le Brésil, la Côte-d'Ivoire, le Cameroun et l'Équateur (1). Les pays et territoires associés à la C.E.E. fournissent environ 17 % du total exporté et les pays du Commonwealth plus de la moitié.

En équivalent fèves de cacao, la part des principaux pays producteurs dans la production mondiale est la suivante, sur une production totale de fèves de 1.200.000 tonnes (en 1960-1961) :

Pays d'origine	Allemagne %	France %	Italie %	Pays-Bas %	Belgique %	C.E.E. %
Afrique : pays zone franc	12	86	16	37	20	33
Ghana, Nigéria	67	11	70	43	26	48
Congo-Kinshasa	1	—	—	—	15	2
Autres pays	20	3	14	18	39	17
Total en milliers de t	125	59	36	109	15	344

Les pays de la C.E.E. se sont procuré environ 35 % de leurs importations totales de cacao auprès des E.A.M.A., absorbant ainsi plus de 70 % des exportations de ces pays dont les positions sur le marché de la C.E.E. sont demeurées sans changement par rapport à l'année 1957-1958. Par contre, la part totale du Ghana et du Nigéria dans les importations de la C.E.E. est passée de 44 à 48 % entre 1958 et 1961.

Le commerce des fèves a connu un taux de développement rapide depuis 1955. La plus grande

(1) En 1961, ils ont fourni 88 % des exportations totales.

Afrique occidentale = 75 % dont	{	Ghana	41 %
		Nigéria	18,6 %
		Côte-d'Ivoire	8,8 %
		Cameroun	5,8 %
Amérique latine = 25 % dont	{	Brésil	10,4 %
		Équateur	3,2 %
		Autres pays	5 %

La production mondiale a atteint 1.500.000 tonnes pour la campagne 1964-1965.

En dépit d'une longue tradition qui laissait aux pays de l'Europe occidentale et, notamment, aux Pays-Bas l'essentiel pour ne pas dire la totalité de l'exportation de poudre et de beurre de cacao, les pays producteurs ont pris une place sur le marché des demi-produits de cacao. Tel est le cas des productions de beurre de cacao du Brésil, du Cameroun et du Ghana.

3. Les principaux pays importateurs de fèves de cacao sont ceux d'Europe occidentale, qui ont absorbé 52 % des exportations mondiales, et plus spécialement trois pays : la République fédérale d'Allemagne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni qui ont acheté près des 2/3 de la quantité totale importée en Europe (soit plus de 200.000 tonnes sur les 344.000 tonnes importées). Les pays de la C.E.E. absorbent 33,9 % des importations mondiales, c'est-à-dire autant que les États-Unis, 34 %.

Sur la base des chiffres de l'année 1961, les importations de fèves dans la C.E.E. suivant l'origine a été la suivante :

part de l'accroissement substantiel des exportations enregistrée ces dernières années est imputable à l'Afrique occidentale.

Parallèlement à la croissance du commerce des fèves, le commerce des produits dérivés du cacao s'est également développé. Les échanges internationaux de poudre et de beurre de cacao ont à peu près doublé de volume entre la période 1952-1956 et la période 1960-1961, atteignant au total une quantité correspondant à quelque 150.000 tonnes équivalent fèves pendant la période 1962-1965 (1).

(1) Voir tableau 7.

Cacao en fèves
(Position 18.01 du tarif douanier commun)

I. *Évolution des importations dans la C.E.E. entre 1960 et 1965*

(Prix ca)

Période	Importation Mondiale C.E.E.		Origine E.A.M.A.														Pays tiers		% des Pays tiers Mondiale	
			France		Allemagne		Pays-Bas		U.E.B.L.		Italie		Total des 6 États membres		% des 6 E.M. Mondiale					
			t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$				
1960	296.246	189.903	47.044	28.297	16.374	10.804	28.544	17.438	3.493	2.124	3.642	2.323	99.097	60.986	33,4	32,1	197.149	128.917	66,6	67,9
1961	344.549	179.472	50.532	24.131	16.332	9.000	42.271	19.139	5.073	2.611	5.709	2.917	119.917	57.798	34,8	32,2	224.632	121.674	65,2	67,8
1962	361.102	174.926	56.424	26.093	19.391	9.128	39.255	17.648	6.172	2.983	7.874	3.976	129.116	59.828	35,8	34,2	231.986	115.098	64,2	65,8
1963	352.461	184.318	53.264	28.904	34.996	17.869	37.315	18.663	6.448	3.331	9.917	5.010	141.940	73.777	40,3	40,0	210.521	110.541	59,7	60,0
1964	364.156	191.654	50.454	26.060	47.499	25.400	35.784	17.916	7.654	4.139	7.863	4.062	149.254	77.577	41,0	40,5	214.902	114.077	59,0	59,5
1965	406.810	167.865	54.857	20.868	57.898	27.423	52.871	18.652	7.246	3.220	12.292	5.977	186.164	76.140	45,3	45,4	223.646	91.725	54,7	54,6
1966	386.407	169.262	51.837	25.751	47.976	19.788	39.772	15.411	7.962	3.583	11.694	5.617	158.741	70.150	41,2	41,6	226.089	98.202		

II. *Évolution des exportations des E.A.M.A. en 1962, 1964 et 1965*

(Prix fob)

Pays	1962					1964					1965				
	Product t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$ / t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$ / t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$ / t
Côte-Ivoire	99.526	Monde	101.018	42.732	423	135.000	Monde	124.261	58.862	474	147.500	Monde	126.409	44.218	350
	—	C.E.E.	57.572	23.681	411	—	C.E.E.	93.428	44.024	471	—	C.E.E.	83.731	30.461	364
	—	U.S.A.	35.409	15.476	437	—	U.S.A.	19.926	9.790	491	—	U.S.A.	31.959	9.305	291
Togo	6.525	Monde	11.079	4.790	432	6.588	Monde	13.488	6.613	490	6.999	Monde	17.153	6.833	398
	—	C.E.E.	8.502	3.666	431	—	C.E.E.	11.496	5.609	488	—	C.E.E.	16.553	5.640	341
	—	U.R.S.S.	—	—	—	—	U.R.S.S.	4.726	2.080	440	—	U.R.S.S.	5.145	2.284	444
Cameroun Oriental	69.000	Monde	59.938	26.012	434	87.000	Monde	53.881	25.491	473	80.000	Monde	69.228	26.333	380
	—	C.E.E.	50.951	21.788	428	—	C.E.E.	52.457	24.784	472	—	C.E.E.	62.481	23.850	381
Cameroun Occidental	—	Monde	—	—	—	—	—	4.791	2.258	471	—	—	4.552	1.645	361
	—	C.E.E.	—	—	—	—	C.E.E.	4.401	2.070	470	—	C.E.E.	—	—	—
Congo-Brazzaville	842	Monde	629	241	383	842	Monde	935	499	534	875	Monde	697	280	402
	—	C.E.E.	629	241	383	—	C.E.E.	684	369	539	—	C.E.E.	235	70	298
	—	Chine continen.	—	—	—	—	Chine continen.	250	130	520	—	Chine continen.	443	210	474
Congo-Kinshasa	6.100	Monde	5.920	2.361	399	5.100	Monde	5.194	2.503	482	4.100	Monde	4.163	1.147	276
Gabon	2.442	Monde	1.950	617	316	4.021	Monde	3.553	1.238	348	3.778	Monde	3.270	1.035	317
	—	C.E.E.	25	11	440	—	C.E.E.	1.210	498	412	—	C.E.E.	772	246	319
	—	Cameroun	1.925	607	315	—	Cameroun	2.342	740	316	—	Cameroun	2.498	790	316
Madagascar	433	Monde	338	191	565	569	Monde	382	217	568	443	Monde	341	142	416
	—	C.E.E.	328	184	561	—	C.E.E.	374	213	570	—	C.E.E.	320	133	416
Beurre et pâte de cacao	—	Monde	7.763	4.084	526	—	Monde	9.992	6.134	614	—	Monde	13.347	6.072	—
	—	C.E.E.	4.229	3.305	782	—	C.E.E.	5.008	4.944	987	—	C.E.E.	7.117	4.224	—
	—	U.S.A.	3.048	626	202	—	U.S.A.	3.632	332	914	—	U.S.A.	—	—	—

Les achats de fèves et produits demi-finis du cacao par les pays de la Communauté, selon les

provenances, se répartissent comme suit (en équivalent fèves de cacao) :

Origine	Destination							
	France %	Belgique Luxembourg %	Pays-Bas %	Allemagne %	Italie %	C.E.E. %	Roy.-Uni %	U.S.A. %
Côte-d'Ivoire	55,7	—	10,4	5,3	5,3	15,4	1,3	7,6
Cameroun	21,8	—	24,9	6,4	10,0	15,0	1,8	2,5
<i>Pays associés</i>	86,0	34,7	39,0	13,1	16,1	35,1	3,2	10,2
Ghana	6,1	24,5	21,6	48,0	42,2	30,8	43,0	39,0
Nigeria	5,2	1,4	21,0	19,3	28,1	17,6	45,8	19,2
<i>Commonwealth</i>	12,8	34,7	46,5	69,0	71,9	51,1	96,1	59,9
Brésil	0,3	8,2	4,6	12,5	4,4	6,9	0,3	14,3
<i>Amérique latine</i>	0,9	23,8	5,4	16,6	10,6	10,0	0,7	27,9
<i>Autres</i>	0,3	6,8	9,1	1,3	1,4	3,8	—	2,0
Quantité totale (en milliers de tonnes)	59,2	14,7	109,1	125,5	36,0	344,5	93,0	347,8

4. Régime à l'importation dans la C.E.E.

1^o Régime tarifaire : T.D.C. = 6,7 % actuellement suspendu à 5,4 % droits actuellement appliqués aux Tiers aux E.A.M.A.

Allemagne, France, Italie, Benelux 5,4 % 0

2^o Taxes principales perçues en sus du droit de douane

Allemagne : néant

France : taxe intérieure 7 F/100 kg
TVA 6 % (CAF+DD+TL)

Belgique : Taxe de transmission (forfaitaire) 7 %

Luxembourg : Taxe de transmission 3 %

Pays-Bas : Taxe sur le chiffre d'affaires 5 %

Italie : Impôt de consommation 250 litres/kg

Impôt général sur les recettes perçu sur valeur CAF+droits

et impôt de consommation) 4 %

3^o Régime contingentaire

Les importations sont libérées dans tous les États membres de la C.E.E.

Les prix et la consommation

5. La formation des prix sur le marché mondial du cacao dépend essentiellement des promesses de la récolte suivante, des évaluations de la consommation et du niveau des stocks. Faute de statistiques valables sur le nombre d'arbres dans les pays producteurs, les estimations de production sont très hasardeuses, et l'expérience a montré que les productions enregistrées ont été sensiblement différentes des prévisions établies au début des campagnes. Dans ces conditions, la spéculation qui se donne libre cours sur les marchés internationaux exerce une grande influence sur les prix et est responsable des fluctuations qui se font sentir d'un mois à l'autre.

Les variations d'une année sur l'autre des prix du cacao pendant les 12 dernières années, sur la base des moyennes annuelles, marquent une pointe en 1954, une chute de plus de la moitié au cours des deux années suivantes, puis un redressement très sensible en 1958. Mais à partir de 1958, les prix n'ont cessé de baisser.

Plus récemment, l'évolution des cours pendant les premiers mois de la campagne 1965—1966 est la suivante :

(moyenne mensuelle cacao Ghana)

	Londres sh./cwt (1)	New-York cents/livre (2)
1965		
Octobre	137/7	17,14
Novembre	147/3	18,52
Décembre	169/8	21,47
1966		
Janvier	179/6	22,63
Février	177/4	22,42
Mars	185/1	23,21
Avril	201/4	25,17
1967		
Octobre	225/0	26,31

(1) cwt = hundredweight = 112 pounds

(2) livre anglaise = pound = 453 g

Ces chiffres indiquent qu'après la chute des prix au cours de l'été 1965, la reprise a été sensible au début de 1966. Les raisons de cette hausse sont les suivantes :

— récolte 1965—1966 très inférieure à la précédente : 1.260.000 t au lieu de 1.525.000 t pour une demande théorique de 1.410.000 t ;

— développement important de la consommation mondiale en 1965 et prévisions encourageantes des broyages de fèves en 1966 ;

— les progrès remarquables des importations de fèves en 1965 dans la plupart des grands pays consommateurs.

(en milliers de tonnes)

	1964	1965	1966
U.S.A.	264	353	317,3
Allemagne	143,4	166,9	148,2
Pays-Bas	106,4	119,3	116,5
France	60,1	63,8	63,9
C.E.E.	364,1	408,7	386,4
Royaume-Uni	77,2	81	104

Il y a une relation étroite entre la consommation et les prix. Dans tous les pays importateurs, la consommation par habitant a diminué temporairement en 1958 et 1959 lorsque les prix de fèves étaient élevés, mais elle a repris sensiblement en 1960 et 1961. En Europe occidentale la consommation était, en 1961, supérieure de 30 % au niveau d'avant guerre et de 25 % à celui des dernières années 1950.

Dans les pays de la C.E.E., la consommation a évolué comme suit (1) :

— En R.F.A. : la consommation globale était, en 1961, de 122.000 t soit 2,2 kg par habitant, ce qui

représente une consommation de près de deux fois plus élevée qu'en 1938—1939. Il semble que l'augmentation de la consommation de produits chocolatisés ait suivi, en tendance, celle du revenu national.

L'analyse qualitative révèle que les importations provenant des États associés, quoique faibles augmentent. Avant la guerre, les importations provenant des pays africains de la zone franc venaient exclusivement du Cameroun. Actuellement le Ghana est le plus important fournisseur de la RFA, suivi par le Nigeria et la Côte-d'Ivoire. Le cacao « noble » vient du Venezuela, de l'Équateur et de Samoa. Le commerce d'importation se fait par de nombreux intermédiaires ; les agents des pays producteurs (agents CAF) ont un rôle limité et ne traitent généralement pas avec les transformateurs. Le cacao du Nigeria et du Ghana et la plupart des

(1) Données extraites de l'étude C.E.E. — Série développement de l'outre-mer n° 1/1963 « le Marché du café, du cacao et de la banane dans les pays de la C.E.E. ».

exportations de cacao africains transitent par Londres et pour une partie infime par Amsterdam.

— *En France* : la consommation globale était en 1961 de 58.000 t. Depuis 1920, la progression des importations a été faible et la consommation actuelle par habitant est restée au niveau de 1 kg par an (1,26 kg en 1961). Depuis 1931, la part des pays de la zone franc a considérablement augmenté (au détriment du Brésil, du Nigeria et du Ghana), afin de tenir compte de la nécessité d'assurer les débouchés aux matières premières des pays de cette zone. La protection accordée aux pays africains de la zone franc a été dans le passé un handicap pour l'industrie, car la qualité du cacao était inférieure à celle de l'ACCRA (good fermented). Ce handicap est maintenant rattrapé.

— *En Italie* : la consommation globale est de 21.000 t (1961). Il faut noter le niveau très bas de la consommation par habitant (le plus bas de la Communauté) et le faible taux d'accroissement de cette consommation (0,18 kg en 1939, 0,34 en 1957—1958, 0,43 kg en 1961). Alors qu'avant guerre l'Amérique latine était un important fournisseur, après la guerre c'est surtout le Ghana (43 %), le Nigeria (25 %) et les pays africains de la zone franc (13 %) qui alimentent le marché italien.

La consommation augmente avec le revenu, le nombre d'enfants et selon la région (du sud vers le nord). Contrairement aux autres pays de la Communauté, la concurrence des produits de substitution est importante. Néanmoins, la consommation de produits cacaoisés pourrait augmenter, compte tenu de l'augmentation des revenus de base des habitants. En outre, il faut considérer l'existence d'une industrie de transformation en plein essor comme un facteur favorable au développement de la consommation qui pourrait se modifier assez rapidement.

— *Aux Pays-Bas* : la consommation globale est de 30.000 t environ par an (1961). La consommation de produits cacaoisés en équivalent fèves par tête a peu varié : 1,70 kg en 1939 ; 2 kg en 1957—1958 ; 2,5 kg en 1961.

La tendance générale montre que les importations en provenance des pays africains de la zone franc notamment ont augmenté aux dépens des pays d'Amérique latine. Les études de marchés effectuées à la demande de la C.E.E. indiquent pour le chocolat une forte concurrence des produits à faible teneur en cacao et aussi des articles de sucrerie. Cependant, dans l'hypothèse d'une politique commerciale dynamique, rien ne s'oppose à l'accroissement de la consommation.

— *U.E.B.L.* : la consommation annuelle globale a été de 19.000 t (1961) et atteint le niveau de 2 kg par an et par habitant. L'analyse qualitative de 1961 montre que $\frac{1}{4}$ du cacao vient du Ghana. En effet, les transformateurs belges importent beaucoup de beurre de cacao et sont relativement moins intéressés par les fèves du Cameroun, très riches en beurre, et préfèrent utiliser les fèves plus fines du Ghana.

La Banane

1. Deux variétés principales de bananes ont un marché international :

- la Grös Michel produite au Cameroun, au Congo Kinshasa, au Guatemala, au Honduras, est vendue en Amérique du Nord, en Allemagne et dans le Bénélux ;
- la Cavendish produite aux Antilles, en Somalie, en Côte-d'Ivoire, et dans la plupart des autres pays producteurs d'Afrique, prédomine dans les achats de la France et de l'Italie.

A ces deux variétés traditionnelles tendent à se substituer de nouvelles variétés s'adaptant aux conditions du marché consommateur : les pays d'Amérique latine notamment expérimentent avec succès la production de variétés de bananes alliant les qualités de conservation de la Gros Michel avec la saveur plus parfumée des bananes « Poyo » produites en Afrique.

2. Production — Exportation

Il est difficile de trouver des données certaines concernant la production de bananes, car les statistiques existantes ne distinguent pas toujours les bananes de table des plantaniers et fruits amyloacés principalement destinés à l'auto-consommation des petits producteurs.

L'Amérique latine contribue actuellement pour les $\frac{2}{3}$ aux exportations mondiales.

Les exportations des États associés ont augmenté depuis la guerre. Tous les pays associés ont participé à cet accroissement, mais c'est en Côte-d'Ivoire que celui-ci a été le plus soutenu. Les principaux exportateurs parmi les États associés sont le Congo-Kinshasa, le Cameroun oriental, la Côte-d'Ivoire, la Somalie (ainsi que les départements d'outre-mer : Guadeloupe et Martinique).

Les exportations de bananes des États associés s'orientent suivant les données figurant au tableau 8.

La quasi totalité des exportations de bananes des États associés est absorbée par les pays de la Communauté et surtout par la France et l'Italie.

3. Les importations de la Communauté

Les pays de la Communauté absorbent 25 % des importations mondiales de bananes. Ces importations mondiales de la C.E.E. ont progressé de 41,5 % en tonnage de 1961 (1.078.064 t) à 1965 (1.459.860 t) et de 53 % en valeur. En 1965 elles ont atteint 1.586.950 t.

La part venant des E.A.M.A. représente, depuis les années 1962, de 26 à 30 % des importations totales de la C.E.E. avec des proportions très différentes selon les pays.

Cette part des E.A.M.A. a faibli en 1966 et ne représente plus que 22 % en valeur et 18,6 % en quantité des importations totales de la C.E.E.

Bananes fraîches
(Position 08.01 B du tarif douanier commun)

I. *Évolution des importations dans la C.E.E. entre 1960 et 1965*

(Prix caf)

Période	Importation Mondiale C.E.E.		Origine E.A.M.A.														Pays tiers		% des Pays tiers Mondiale	
			France		Allemagne		Pays-Bas		U.E.B.L.		Italie		Total des 6 États membres		% des 6 E.M. Mondiale					
	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	T	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$
1960	1.017.678	150.332	108.348	19.101	770	94	—	—	16.978	1.904	78.551	15.653	204.647	36.772	20,1	24,5	813.031	113.560	79,9	75,5
1961	1.078.114	159.066	121.143	20.875	834	107	—	—	13.367	1.549	84.223	17.697	219.567	40.228	20,4	25,3	858.547	118.838	79,6	74,7
1962	1.138.098	164.233	148.966	24.077	5.305	650	56	7	9.410	910	95.480	18.364	259.217	44.008	22,8	26,8	878.881	120.225	77,2	73,2
1963	1.135.054	175.097	153.148	29.714	6.299	723	247	19	8.352	822	129.394	25.726	297.440	57.004	26,2	32,6	837.614	118.093	73,8	67,4
1964	1.074.297	166.808	168.742	34.399	44	6	28	3	4.057	441	78.644	15.830	251.515	50.679	23,4	30,4	822.782	116.129	76,6	69,6
1965	1.459.860	244.096	159.160	31.342	9	1	7	1	2.805	311	208.216	39.294	370.197	70.949	25,4	29,1	1.089.663	173.147	74,6	70,9
1966	1.586.950	258.243	161.844	32.304	414	33	903	82	2.675	256	123.962	23.566	289.198	56.241	18,6	22,0	1.297.762			

II. *Évolution des exportations des E.A.M.A. en 1962, 1964 et 1965*

(Prix fob)

Pays	1962					1964					1965				
	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$ / t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$ / t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$ / t
Somalie	107.000	Monde	75.555	11.221	149	140.000	Monde	104.834	15.762	150,3	157.000	Monde	—	—	—
Côte-Ivoire	125.000	Monde	123.958	11.537	93	114.429	Monde	129.839	12.970	100	130.783	Monde	128.311	11.327	88
	—	C.E.E.	120.961	11.344	93,7	(¹)	C.E.E.	124.387	12.497	100	—	C.E.E.	97.007	8.478	87
												Algérie	24.571	2.260	91,9
												Sénégal	4.302	365	84,8
Cameroun Oriental	52.240	Monde	52.290	3.410	65,1	82.000	Monde	61.118	3.966	64,9	—	Monde	68.830	4.466	64,8
	—	C.E.E.	52.290	3.410	65,1	—	C.E.E.	61.118	3.966	64,9	—	C.E.E.	68.492	4.444	64,8
Cameroun Occidental	—	—	—	—	—	—	Monde	43.884	3.018	69	—	—	—	—	—
							C.E.E.	28.937	2.096	72					
							R.U.	14.952	922	62					
Madagascar	137.000	Monde	2.803	140	49,9	150.000	Monde	14.458	710	49,1	155.000	Monde	18.301	896	48,9
	—	C.E.E.	2.659	133	50,0	—	C.E.E.	14.251	702	49,2	—	C.E.E.	18.266	894	48,9
Congo-Kinshasa	35.400	Monde	28.753	919	31,9	26.000	Monde	13.347	181	13,6	—	Monde	6.745	89	13,1
	—	C.E.E.	28.724	918	31,9	—	—	—	—	—					
Congo-Brazzaville	489	Monde	510	31	60,7	1.967	Monde	202	25	123,7	—	—	—	—	—
	—	C.E.E.	510	31	60,7	—	C.E.E.	202	25	123,7					

(¹) Chiffre de production sous-estimé d'environ 15 000 tonnes ; le chiffre de production pour l'année 1963 avait été surestimé d'un même montant.

La part de bananes provenant des E.A.M.A. se montait en 1965 à :

- 60 % en tonnage et 65 % en valeur dans les achats de l'Italie
- 39 % en tonnage et 37 % en valeur dans les achats de la France
- 3,5 % en tonnage et 3,5 % en valeur dans les achats de la Belgique

Elle est nulle pour l'Allemagne et les Pays-Bas.

En ce qui concerne la structure des importations de la Communauté, il y a lieu de relever le cas particulier de l'Allemagne et des Pays-Bas qui, contrairement aux autres pays de la Communauté, achètent la quasi totalité de leurs besoins en bananes dans les pays d'Amérique Latine.

Alors qu'avant la guerre l'Allemagne s'approvisionnait pour 25 % de ses besoins en bananes des Canaries ou du Cameroun, le processus d'élimination de bananes en provenance de ces pays, au profit du type Gros Michel d'Amérique Latine, apparaît dès la libération des importations, en 1956.

Plusieurs causes peuvent expliquer cette évolution (1) :

- 1° Au cours des dernières années, le prix des « Canaries » a augmenté par rapport à celui du type Gros-Michel ;
- 2° La fragilité des bananes du type « Canaries » fait que l'on réduit le transport au minimum et qu'en Allemagne, la vente de ce type est limitée aux régions proches de ports, essentiellement l'agglomération de Hambourg.

L'argument essentiel des importateurs allemands est la plus grande difficulté de commercialisation de ce type de bananes. Sa peau mince et sa sensibilité à la pression augmentent les pertes et les frais d'emballage. En outre, chez les détaillants, ces bananes ne peuvent être stockées que pendant trois jours, alors que les bananes Gros-Michel supportent une durée de stockage de l'ordre de 7 à 9 jours.

Le commerce d'importation est réalisé par une vingtaine d'importateurs de Brême. Ceux-ci ne possèdent pas de plantations. Avant la deuxième guerre mondiale, 85 % environ des importations étaient réalisées par l'« Afrikanische Frucht Compagnie », le reste des importations venait des Iles Canaries. La compagnie africaine et les importations des Canaries ont perdu de leur importance.

Actuellement, le plus important importateur est l'« Union Handels- und Schiffahrtsgesellschaft GmbH » de Brême qui réalise 33 % des importations et qui est liée à la « United Fruit Cie ». Cette compagnie, ainsi que tous les autres importateurs allemands, s'approvisionne dans les pays suivants : Equateur, Colombie, Honduras, Guatemala et République dominicaine.

Les quelque 10.000 tonnes de bananes importées encore à l'heure actuelle des Canaries, seraient dues aux relations étroites existant entre des importateurs de Hambourg et les exportateurs des Iles Canaries.

(1) Ces données sont extraites d'une étude réalisée, à la demande de la Commission de la C.E.E., par plusieurs sociétés d'études Intra-Europe ; cf. Collection Études de développement de l'outre-mer, n° 1/1963.

4. Régime à l'importation dans la C.E.E.

a) Régime tarifaire = T.D.C. = 20 %

	Droits actuellement appliqués (15 février 1967)	
	aux Tiers	aux E.A.M.A.
Allemagne	12	0
France	20	7
		(EAMA zone franc = 0)
Italie	20	0
Benelux	18	6

Régime particulier

L'Allemagne, au titre du Protocole annexé au traité de Rome, ouvre annuellement un contingent tarifaire automatique calculé selon les modalités suivantes :

- à 80 % des importations effectuées en 1956 (soit 290.000 t) s'ajoutent : la moitié de la différence entre le chiffre de 1956 et les quantités totales importées au cours de l'année précédente (en 1966, ce contingent s'est ainsi élevé à 380.000 t).
- Ce contingent automatique peut être augmenté dans les conditions prévues au Protocole « Bananes » (accord des États membres intéressés — France et Pays-Bas) et à l'annexe IX à l'Acte final de la convention de Yaoundé (consultation des États associés producteurs).

Le contingent total (automatique et supplémentaire s'est élevé pour l'année 1966 à 615.000 t).

b) Taxes principales perçues en sus du droit de douane

Allemagne	=	Taxe compensatrice sur le chiffre d'affaires 2,5 % sur le prix CAF
France	=	Néant
Belgique	=	Taxe de transmission forfaitaire 14 %
Luxembourg	=	Taxe de transmission 3 %
Pays-Bas	=	Taxe chiffre d'affaires 5 %
Italie	=	Impôt de consommation = bananes originaires de Somalie 60 litres/kg — autres origines : 90 litres/kg.

c) Régime contingentaire

- en Allemagne et dans les pays du Benelux, les importations sont libérées.
- en France, les bananes font l'objet d'une organisation de marché, au bénéfice des D.O.M et des E.A.M.A. de la zone franc. Des contingents sont régulièrement ouverts aux importations d'origine ou en provenance de la C.E.E. ou des E.A.M.A. n'appartenant pas à la zone franc. Le contingent ouvert au titre de l'année 1966 s'est élevé à 14.550 t.

Les autres provenances sont contingentées.

- en Italie, un contingent global unique est ouvert annuellement et réparti en tranches bimestrielles. Pour l'année 1967, ce contingent se monte à 315.000 t et une tolérance de 5 % est accordée.

5. La consommation

L'accroissement de la consommation a été plus sensible dans la C.E.E. que dans d'autres zones. En Allemagne, plus particulièrement, la consommation est passée de 2,3 kg par tête en 1939 à 7,5 kg en 1959 et approche les 10 kg actuellement (c'est-à-dire le niveau des États-Unis).

La consommation française continue à se développer de sorte que la France se situe au deuxième rang des consommateurs de la C.E.E. avec quelque 8 kg par tête d'habitant.

L'Italie est le pays de la Communauté où la consommation de bananes est apparue le plus tardivement : elle représente 20 à 25 % de la moyenne de consommation dans les pays de la C.E.E. Mais elle tend à s'accroître rapidement depuis 10 ans : de 0,5 kg en 1939, la consommation par tête est d'environ 2 kg actuellement.

Aux Pays-Bas, la consommation de bananes par tête approche les 6 kg.

Dans l'U.E.B.L., la consommation annuelle de bananes représente 7,1 kg par tête d'habitant.

Le développement de la consommation par habitant sur la période 1961-1965 et en prévision pour la période 1965-1970 représente les pourcentages suivants :

	1961-1965	Prévisions 1965-1970
France	2,62 %	9,8 %
Allemagne	33	—
Belgique	3,11	—
Pays-Bas	0,17	—
Italie	257	6

L'expansion de la consommation dans la C.E.E. s'est étendue au marché mondial. En 1965, les besoins se sont accrus de 8 %.

Toutefois, cette expansion a été concomitante avec la baisse des cours, accompagnée d'une profonde modification dans les conditions de commercialisation : l'expédition en cartons remplace progressivement les envois en régimes, ce conditionnement facilitant le transport et la vente.

En effet, sur certains marchés, notamment le marché allemand, les importations sont impossibles

si elles ne répondent pas à des normes précises de conditionnement et de conservation des fruits.

Dans l'ensemble, sauf en France, l'augmentation de la consommation s'est faite au profit des producteurs d'Amérique centrale, notamment en raison des liens financiers de certains groupes assurant la production, le transport et la commercialisation de la banane.

6. Les prix

Les prix unitaires FOB établis par les experts désignés par le Conseil (voir tableau VIII) révèlent des disparités, difficilement explicables, entre États associés. La raison en est que les prix unitaires moyens par année et par pays ont été calculés à partir de données qui ne sont pas toujours comparables. En effet pour certains États associés, les prix unitaires ont été calculés sur la moyenne des déclarations en douane pour des produits de qualités souvent différentes. Pour d'autres pays, comme la Somalie par exemple, le prix unitaire moyen FOB correspondrait à des ventes de bananes de première qualité à l'Italie sur la base de prix convenus. Ainsi la comparaison des prix FOB tels qu'ils ont été établis par les experts fait ressortir des différences anormales sur lesquelles il est difficile de se fonder pour tirer des conclusions valables.

Par contre, les prix de détail sont fondés sur des données précises : celles du marché.

Ce qu'on peut dire grosso modo, c'est que selon une étude entreprise par les experts du G.A.T.T. en 1963 (4), il semble que dans l'ensemble du monde, les prix payés aux producteurs représentent seulement 10 à 20 % du prix de vente au détail des bananes dans les pays importateurs. L'emballage, le transport jusqu'au port d'embarquement et les frais de manutention dans les ports représentent souvent 5 % du prix de détail. En outre, certains pays exportateurs (notamment des États associés) perçoivent sur les expéditions de bananes des taxes d'exportation qui s'élèvent à 15 ou 20 % ad valorem environ.

Il s'ensuit que le prix FOB équivaut le plus souvent au cinquième ou au quart environ du prix de détail.

Dans l'ensemble, le coût du transport maritime semble représenter entre 1/10^e et 1/6^e du prix de détail.

Comparaison entre les prix de détail et les prix à l'importation des bananes dans certains pays en 1961

(en dollars par tonne)

	Valeur unitaire moyenne à l'importat. (CAF)	Prix de détail	Marges de commercialisation et taxes
États - Unis	(120)	351	231
Danemark	145	471	326
France	175	388	213
République fédérale d'Allemagne	122	365	243
Italie	202	640	438
Norvège	170	519	349
Royaume-Uni	178	392	214

(4) « Le commerce des produits de base » — Genève 1963.

On comprend donc que la compétitivité de la banane provenant des États associés donne lieu à des contestations. Selon des données recueillies par la Commission de la C.E.E., les prix CAF des bananes des États associés seraient de 60 à 100 % plus élevés que ceux des bananes d'Amérique latine, bien que celles-ci supportent une durée de transport par bateau de 4 jours supérieure aux bananes venant d'Afrique.

Les représentants de certains États associés ont réfuté les arguments avancés par les experts des États membres eux-mêmes et, sur la base des chiffres fournis par les États membres, ont déclaré que les bananes africaines, notamment celles venant du Cameroun, étaient compétitives ; en effet, le prix de la tonne de bananes provenant des E.A.M.A., importée en Hollande, était de 391 Fl. (en 1962) et 430 Fl. (en 1965), contre 455 Fl. et 490 Fl. pendant les mêmes périodes pour les bananes provenant des pays tiers. En ajoutant au prix des bananes importées des pays tiers le tarif douanier commun, il s'avère que les bananes des États associés, en parti-

culier celles du Cameroun (prix entre 129 et 150 \$ la tonne CAF) seraient compétitives.

En fait, il faut relever que des variations sensibles de prix FOB existent selon les pays pour les bananes provenant des États associés. Les experts nommés par le Conseil ont avancé les chiffres suivants :

- les prix producteurs s'élèvent en moyenne de 13 à 18.000 FM (Madagascar) et à 21.000 CFA (Côte-d'Ivoire) la tonne ; compte tenu des indications fournies par le Cameroun, les prix payés aux producteurs de ce pays peuvent être chiffrés à environ 8.000 F CFA la tonne.
- les prix FOB sont variables : 16.000 F CFA (Cameroun) ; 28.000 F CFA (Côte-d'Ivoire) et entre 25 et 29.000 FM (Madagascar).
- les différences entre le prix FOB et le prix producteur sont de l'ordre de 7.330 F CFA (Côte-d'Ivoire), de 8.084 (régime) et 13.084 (carton) pour le Cameroun et 13.385 FM (Madagascar). Ces chiffres se décomposent comme suit :

Pays	Conditionnement	Droits et taxes	Transport	Autres frais
Cameroun	2.600 (7.600 en carton)	2.855	1.746	883
Côte d'Ivoire		2.402	2.650	1.990
Madagascar	4.150	2.000	2.000	5.135

A l'arrivée dans les ports français, les prix CAF des bananes ont varié en 1965 entre 14,8 et 25 u.c. selon les provenances et compte tenu de la qualité, du conditionnement et des variétés différentes.

Les oléagineux d'origine tropicale

1. Situation des oléagineux d'origine tropicale dans le marché mondial des matières grasses

Le marché des matières grasses d'origine végétale est complexe. Il est alimenté à la fois par les pays industrialisés sur le territoire desquels poussent des plantes à graines oléagineuses (colza, soja, navette, maïs, oliviers, noyers, tournesols, lin, coton) et par les pays tropicaux (arachides, produits du palmier à huile, coprah, cacao et coton).

Bien que le commerce distingue au moins 40 espèces différentes d'oléagineux et d'huiles végétales, seuls le coprah, les produits de l'arachide, du palmier à huile, la fève de soja, les graines de coton ainsi que leurs huiles, occupent une place importante sur le marché mondial des corps gras, soit environ 56 % du total des échanges de matières

grasses et quelque 80 % du total des oléagineux et huiles végétales.

Il existe de vastes possibilités de substitution, non seulement entre les diverses huiles tropicales, mais encore entre ces produits et d'autres graisses végétales ou animales (beurre), des régions tempérées, régions qui constituent les principaux débouchés des huiles d'origine tropicale. C'est ainsi que dans la fabrication de la margarine, l'huile d'arachide, l'huile de coco et même de palme peuvent se substituer l'une à l'autre, mais elles entrent en concurrence dans la consommation courante avec les huiles de soja et de coton ; dans l'industrie, l'huile à teneur élevée en acides gras sert principalement dans la savonnerie où elle est en compétition avec l'huile de coco et l'huile de palmiste.

Enfin, tous ces produits naturels utilisés en savonnerie se heurtent à la concurrence toujours plus active des détersifs synthétiques.

La production mondiale se répartit de façon à peu près constante depuis 1950 entre les huiles végétales (60 %) et les huiles et graisses animales (40 %).

Le groupe le plus important, celui des huiles fluides alimentaires (arachide, coton, soja, tournesol, colza, olive, sésame, maïs) est à lui seul équivalent au groupe des huiles et graisses animales. Il est actuellement en progression. Cet accroissement du groupe des huiles fluides alimentaires compense la stagnation des huiles consistantes (coprah, palmiste, palme).

La production du groupe des graisses d'animaux terrestres croît régulièrement, mais sa croissance est moins forte que celle des huiles végétales.

Une des caractéristiques du marché des corps gras est la progression remarquable de l'huile de soja. Sa production a plus que doublé au cours des dix dernières années, alors que la production mondiale pour la totalité des matières grasses n'augmentait que d'un tiers environ. C'est un des oléagineux qui continuera à se développer de façon importante par suite de l'action des États-Unis stimulée par la demande de tourteaux. Il est intéressant de noter à cet égard que le soja, comme le saindoux et le suif sont liés à l'économie de la viande et peuvent être considérés comme des sous-produits. La tendance à l'accroissement de la production des principales matières grasses animales et de certains corps gras végétaux, comme le soja, est largement indépendante de l'évolution de la demande de matières grasses, car elle est liée à celle de la viande, soit directement (suif et saindoux), soit indirectement par l'intermédiaire des tourteaux (poisson, soja).

Par suite de la forte croissance de la consommation de viande dans le monde et du développement de l'alimentation pour le bétail, la part des matières grasses considérées comme sous-produits s'est considérablement accrue, passant de 38 % en 1951 à 45 % en 1962.

L'arachide, après un remarquable effort de 1953 à 1959 voit sa production se stabiliser à 9 % de la production mondiale de matières grasses.

Les graines de coton, croissant régulièrement, gardent une part constante dans la production mondiale (7 % environ).

Par contre, au cours des dernières années, le coprah, le palmiste et l'huile de palme n'ont pas marqué de tendance au développement.

On peut donc conclure :

- l'arachide et ses deux principaux concurrents, le coton et surtout le soja, ont connu un développement important au cours de ces dernières années ;
- comme autres matières grasses, le suif et surtout l'huile de poisson se sont développés de façon très importante ;
- à part l'arachide, toutes les matières grasses en forte expansion sont des sous-produits.

La production communautaire de matières grasses (essentiellement graisses animales) est le triple de la production des E.A.M.A. Sa part dans le monde s'accroît. Les E.A.M.A. ont atteint leur production maximum de 800.000 tonnes en 1957 et depuis se maintiennent à un niveau représentant 10 % de la production des États-Unis et moins de 3 % de la production mondiale.

2. Production et commerce (1)

Le commerce mondial des huiles végétales représente 70 % du commerce total des matières grasses. Les huiles fluides alimentaires, dont la commercialisation arrivait jusqu'en 1955 au deuxième rang, derrière les huiles végétales consistantes, prennent la première place dès 1957.

Premier produit exporté, jusqu'en 1958, le coprah cède maintenant le pas au soja. De 1951 à 1959, ses ventes ont baissé de 1.350.000 tonnes à 1.000.000 de tonnes. Sa part dans le commerce mondial des matières grasses est passée de 24 à 12,20 %.

Les exportations d'arachide, après une forte augmentation en 1954-1955, ont manifesté une nette tendance à la baisse.

Les graines de coton représentent une faible part du commerce mondial. Une augmentation importante vers les années 1955 est liée à l'ouverture du marché allemand (emploi dans la margarinerie). Les ventes d'huiles de palme et de palmiste ont marqué une légère baisse au cours des huit dernières années.

Comparées aux progressions des ventes de certains produits des États-Unis (soja et suif), les ventes de tous les oléagineux tropicaux, sauf l'arachide, sont revenues en 1962, après diverses fluctuations, à leur volume d'exportation de 1950. Les E.A.M.A. et le Nigeria vendaient en 1962 deux fois plus d'arachide qu'en 1950.

Les E.A.M.A. ne jouent un rôle important que dans le commerce international des produits de l'arachide et du palmier à huile. Au total, en effet, ils représentent moins de 10 % des exportations mondiales de graines et d'huiles et moins de 7 % pour les tourteaux. Par contre, les E.A.M.A. ont une part de 35 % dans les exportations mondiales de graines et d'huile d'arachide. Cette proportion est de 30 % pour l'huile de palme. Si elle n'est que de 16 % pour le palmiste, les E.A.M.A. représentent la quasi-totalité de l'huile de palmiste exportée par les pays d'origine. Il faut signaler, en outre, que le Nigeria comme exportateur a une importance sensiblement équivalente à l'ensemble des E.A.M.A. Leur augmentation est assez considérable : partant de 400.000 tonnes autour des années 50, ils avoisinent 700.000 tonnes vers 1958-1959 et représentent chacun en 1962 un solde exportateur d'environ 600.000 tonnes.

(1) Données extraites d'une étude de la C.E.E. sur l'économie mondiale des matières grasses. Série développement de l'outre-mer 2/1964.

Arachides décortiquées
(Position 12.01 A du tarif douanier commun)

I. *Évolution des importations dans la C.E.E. entre 1960 et 1966*

(Prix caf)

Période	Importation Mondiale C.E.E.		Origine E.A.M.A.														Pays tiers		% des Pays tiers Mondiale	
			France		Allemagne		Pays-Bas		U.E.B.L.		Italie		Total des 6 États membres		% des 6 E.M. Mondiale					
			t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$				
1960	616.607	126.228	316.797	65.515	87	22	85	27	—	—	1.693	300	318.662	65.864	51,7	52,2	297.945	60.364	48,3	47,8
1961	763.809	154.932	335.527	71.434	6.303	1.133	423	134	10.395	1.918	2.737	512	355.385	75.131	46,5	48,5	408.424	79.801	53,5	51,5
1962	787.502	154.514	378.432	79.968	25	7	755	220	6	2	544	101	379.762	80.298	48,2	52,0	407.740	74.216	51,8	48,0
1963	848.085	162.998	333.279	70.804	—	—	393	116	2	—	2.150	361	335.824	71.281	39,6	44,0	512.261	90.717	60,4	56,0
1964	736.473	146.772	315.137	66.605	—	—	131	37	3.114	538	2.077	368	320.459	67.548	43,5	46,0	416.014	79.224	56,5	54,0
1965	768.823	157.916	301.285	57.194	229	64	819	247	428	90	15.457	3.084	318.218	60.679	41,4	38,4	450.605	97.237	58,6	61,6
1966	853.866	176.246	338.863	66.761	36	7	496	172	508	97	25.325	4.905	365.228	71.942	42,3	42,0				

II. *Évolution des exportations des E.A.M.A. en 1962, 1964 et 1965*

(Prix caf)

Pays	1962					1964					1965				
	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t
Mali	71.000	Monde	41.035	4.240	103	130.000	Monde	47.208	8.184	173	147.800	Monde	22.198	2.250	101
	—	C.E.E.	4.194	433	103	—	C.E.E.	2.000	203	102	—	C.E.E.	770	78	101
	—	Tchécos.	23.300	2.407	103	—	Tchécos.	5.955	1.127	189	—	—	—	—	—
	—	U.R.S.S.	13.387	1.384	103	—	U.R.S.S.	15.760	2.982	189	—	U.R.S.S.	5.706	578	101
Haute-Volta	113.000	Monde (1)	1.112	60	54	135.900	Monde	3.267	483	148	—	—	—	—	—
	—	C.E.E. (2)	1.109	60	54	—	C.E.E.	3.885	447	155	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Niger	205.370	Monde	69.326	7.414	113	198.474	Monde	92.765	13.341	133	—	Monde	88.402	12.395	143
	—	C.E.E.	69.325	7.413	113	—	C.E.E.	83.789	12.216	146	—	C.E.E.	86.394	12.394	143
Sénégal	894.000	Monde	276.673	47.690	172	1.089.000	Monde	213.861	38.885	172	1.128.000	Monde	216.845	37.338	172
	—	C.E.E.	243.518	47.157	172	—	C.E.E.	202.358	34.888	172	—	C.E.E.	208.961	35.964	172
Dahomey	25.933	Monde	4.303	788	183	16.000	Monde	3.984	614	154	29.680	Monde	2.269	388	171
	—	C.E.E.	3.208	587	183	—	C.E.E.	3.845	598	154	—	C.E.E.	1.831	316	173
Cameroun	95.000	Monde	7.809	1.283	164	74.857	Monde	18.076	2.681	148	—	Monde	10.581	1.715	162
	—	C.E.E.	6.621	1.084	164	—	C.E.E.	17.098	2.517	147	—	C.E.E.	10.144	1.637	161
Tchad	—	Monde	414	79	191	127.000	Monde	2.576	366	142	140.000	Monde	275	30	109
	—	C.E.E.	218	40	183	—	C.E.E.	2.496	358	142	—	—	—	—	—
Togo	21.537	Monde	1.840	300	163	18.500	Monde	2.602	451	173	2.500	Monde	100	16	160
	—	C.E.E.	1.115	199	178	—	C.E.E.	2.602	451	173	—	C.E.E.	100	16	160
Madagascar	32.000	Monde	12.292	2.712	221	38.200	Monde	6.363	1.452	228	30.000	Monde	5.977	1.588	286
	—	C.E.E.	4.765	1.088	228	—	C.E.E.	5.278	1.221	231	—	—	—	—	—
	—	Algérie	7.282	1.554	213	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

(1) Arachides en coques

Huile d'arachide
(Position ex 15.07 B du tarif douanier commun)

I. *Évolution des importations dans la C.E.E. entre 1960 et 1966*

(Prix caf)

Période	Importation Mondiale C.E.E.		Origine E.A.M.A.														Pays tiers		% des Pays tiers Mondiale	
			France		Allemagne		Pays-Bas		U.E.B.L.		Italie		Total des 6 États membres		% des 6 E.M. Mondiale					
	T	1 000 \$	T	1 000 \$	T	1 000 \$	T	1 000 \$	T	1 000 \$	T	1 000 \$	T	1 000 \$	T	1 000 \$	T	1 000 \$	T	1 000 \$
1960	170.611	62.370	107.132	42.267	2	—	102	22	4.063	1.268	—	—	111.299	43.557	65,2	69,8	59.312	18.813	34,8	30,2
1961	136.734	53.066	105.630	42.979	—	—	—	—	97	31	—	—	105.727	43.010	77,3	81,1	31.007	10.056	22,7	18,9
1962	161.775	58.350	119.410	45.523	—	—	—	—	—	—	—	—	119.410	45.523	73,8	78,0	42.365	12.827	26,2	22,0
1963	191.710	64.530	120.574	45.265	—	—	—	—	—	—	—	—	120.574	45.265	62,9	70,1	71.136	19.265	37,1	29,9
1964	204.341	73.433	148.037	56.276	497	198	—	—	—	—	—	—	148.534	56.474	72,7	76,9	55.807	16.959	27,3	23,1
1965	221.622	79.485	149.967	56.541	—	—	26	10	63	18	—	—	150.056	56.569	67,7	71,2	71.566	22.916	32,3	28,8
1966	246.582	80.183	150.513	51.517	—	—	—	—	—	—	—	—	150.513	51.517	63,7	67,3	—	—	—	—

II. *Évolution des exportations des E.A.M.A. en 1962, 1964 et 1965*

(Prix job)

Pays	1962					1964					1965				
	Product. T	Destinat.	Exportat. T	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/T	Product T	Destinat.	Exportat. T	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/T	Product. T	Destinat.	Exportat. T	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/T
Niger	2.837	Monde	2.162	527	243	6.517	Monde	5.535	1.682	304	—	Monde	4.811	1.229	255
	—	C.E.E.	1.759	427	—	—	C.E.E.	1.965	597	304	—	C.E.E.	280	85	
	—				—	—	Nigéria	3.570	1.085	—	—	Nigéria	4.531	1.144	
Sénégal	153.000	Monde	118.596	44.401	374	171.600	Monde	129.531	48.770	376	178.200	Monde	142.544	53.242	373
	—	C.E.E.	111.019	41.513	—	—	C.E.E.	126.542	47.647	—	—	C.E.E.	141.372	52.767	
Congo- Brazzaville	4.420	Monde	310	113	—	—	Monde	2.320	163	62	—	—	—	—	—
	—	C.E.E.	297	106	—	—	C.E.E.	101	37	—	—	—	—	—	

Noix et amandes palmistes
(Position 12.01 C du tarif douanier commun)

I. Évolution des importations dans la C.E.E. entre 1960 et 1966

(Prix *job*)

Période	Importation Mondiale C.E.E.		Origine E.A.M.A.														Pays tiers		% des Pays tiers Mondiale	
			France		Allemagne		Pays-Bas		U.E.B.L.		Italie		Total des 6 États membres		% des 6 E.M. Mondiale					
			t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$				
1960	396.335	67.978	94.610	16.083	9.185	1.619	24.522	4.197	7.272	1.289	1.020	91	136.609	23.279	34,5	34,2	259.726	44.699	65,5	65,8
1961	376.804	50.874	78.434	11.082	3.728	512	10.862	1.466	7.167	965	—	—	100.200	14.025	26,6	27,6	276.604	36.849	73,4	72,4
1962	369.050	47.765	82.128	10.694	6.980	891	11.255	1.457	9.407	1.186	—	—	109.770	14.228	29,7	29,8	259.280	33.537	70,3	70,2
1963	356.810	52.194	77.534	11.620	5.241	765	20.331	2.994	1.853	276	—	—	104.959	15.655	29,4	30,0	251.851	36.539	70,6	70,0
1964	380.824	56.584	88.788	13.318	10.184	1.529	9.463	1.427	3.094	466	100	15	111.629	16.755	29,3	29,6	269.195	39.829	70,7	70,4
1965	336.468	58.694	62.893	11.024	6.271	1.104	8.999	1.488	3.027	520	100	17	81.290	14.153	24,2	24,1	255.178	44.541	75,8	75,9
1966	331.274	53.719	43.419	7.137	3.606	588	11.052	1.767	1.738	282	—	—	59.815	9.774	18,0	18,2	—	—	—	—

II. Évolution des exportations des E.A.M.A. en 1962, 1964 et 1965

(Prix *job*)

Pays	1962					1964					1965				
	Product t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/ t	Product t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/ t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/ t
Côte-d'Ivoire	—	Monde	10.696	1.084	101	—	Monde	12.822	1.384	107	—	Monde	15.316	2.366	154
	—	C.E.E.	10.656	1.079	101	—	C.E.E.	12.822	1.384	107	—	C.E.E.	15.116	2.337	155
Togo	9.654	Monde	10.400	1.149	110	16.660	Monde	14.477	1.803	125	11.926	Monde	15.316	2.366	154
	—	C.E.E.	10.301	1.138	110	—	C.E.E.	14.377	1.792	125	—	C.E.E.	15.116	2.337	155
Dahomey	47.000	Monde	43.901	4.680	107	56.000	Monde	56.159	7.082	126	16.400	Monde	16.743	2.425	145
	—	C.E.E.	42.501	4.524	106	—	C.E.E.	55.745	7.050	126	—	C.E.E.	16.643	2.411	145
Cameroun Occidental	—	Monde	11.995	1.312	109	—	Monde	13.806	1.737	126	—	Monde	15.486	2.371	153
	—	C.E.E.	11.894	1.301	109	—	C.E.E.	13.806	1.737	126	—	C.E.E.	15.486	2.371	153
Congo- Brazzaville	7.100	Monde	7.717	850	110	—	Monde	6.400	823	129	—	Monde	5.603	747	133
	—	C.E.E.	7.661	790	110	—	C.E.E.	6.224	783	126	—	C.E.E.	4.603	593	129
Congo- Kinshasa	116.800	—	—	—	—	100.000	Monde	1.130	144	127	—	Monde	1	—	—

Huile de palmiste
(Position ex 15.07 B du tarif douanier commun)

I. *Évolution des importations dans la C.E.E. entre 1960 et 1966*

(Prix caf)

Période	Importation Mondiale C.E.E.		Origine E.A.M.A.														Pays tiers		% des Pays tiers Mondiale	
			France		Allemagne		Pays-Bas		U.E.B.L.		Italie		Total des 6 États membres		% des 6 E.M. Mondiale					
			t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$				
1960	15.691	5.141	803	275	8.372	2.668	—	—	10	4	—	—	9.185	2.947	58,5	57,3	6.506	2.194	41,5	42,7
1961	13.928	3.595	240	65	5.174	1.303	—	—	534	139	—	—	5.948	1.507	42,7	41,9	7.980	2.088	57,3	58,1
1962	28.657	6.484	617	617	10.985	2.428	—	—	45	8	7.487	1.678	19.044	4.266	66,4	65,8	9.613	2.218	33,6	34,2
1963	29.291	7.173	1.151	1.151	7.694	1.796	223	59	211	54	6.760	1.697	16.039	3.916	54,8	54,6	13.252	3.257	45,2	45,3
1964	24.755	6.951	1.405	1.405	5.070	1.447	185	77	—	—	7.311	2.054	14.071	3.981	56,8	57,3	10.684	2.970	43,2	42,7
1965	33.725	10.744	5.356	5.356	8.569	2.900	1.043	341	761	218	9.957	3.058	25.686	8.177	76,2	76,1	8.039	2.567	23,8	23,9
1966	35.011	10.303	6.388	1.874	9.440	2.804	541	158	926	265	10.146	2.993	27.441	8.094						

II. *Évolution des exportations des E.A.M.A. en 1962, 1964 et 1965*

(Prix fob)

Pays	1962					1964					1965				
	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t
Dahomey	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	16.691	Monde C.E.E.	14.060	3.989	239 237
Congo Kinshasa	43.506	Monde C.E.E.	41.965 24.918	8.389 5.015	200 201	43.449	Monde	44.304	10.716	242	36.354	Monde	31.269	8.600	275
Cameroun oriental	—	Monde C.E.E.	808 742	182 165	225 222	2.570	Monde C.E.E.	1.266 1.131	330 292	261 258	2.900	Monde	—	—	—

Huile de palme
(Position ex. 15.07 B du tarif douanier commun)

I. *Évolution des importations dans la C.E.E. entre 1960 et 1965*

(Prix caf)

Période	Importation Mondiale C.E.E.		Origine E.A.M.A.														Pays tiers		% des Pays tiers Mondiale	
			France		Allemagne		Pays-Bas		U.E.B.L.		Italie		Total des 6 États membres		% des 6 E.M. Mondiale					
			t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$				
1960	266.319	60.528	30.649	7.777	43.660	9.672	—	—	37.786	8.464	18.781	4.643	130.876	30.556	49,1	50,5	135.443	29.972	50,9	49,5
1961	266.031	59.999	28.987	7.044	44.320	9.932	—	—	28.931	6.491	14.220	3.233	116.458	26.700	43,8	44,5	149.573	33.299	56,2	55,5
1962	228.388	50.762	26.775	6.465	44.756	9.801	90	21	30.553	6.726	15.930	3.471	118.104	26.484	51,7	52,2	110.284	24.278	48,3	47,8
1963	262.587	58.705	30.587	7.119	45.849	9.853	616	132	28.099	6.018	18.385	3.951	123.536	27.073	47,0	47,7	139.051	29.632	53,0	52,3
1964	295.267	68.720	32.729	7.744	62.253	14.605	22.872	5.279	21.909	5.169	16.522	3.927	156.285	36.724	52,9	53,4	138.982	31.996	47,1	46,6
1965	263.543	69.879	30.846	8.452	37.249	9.953	8.880	2.347	12.276	3.273	12.359	3.372	101.610	27.397	38,6	39,2	161.933	42.482	61,4	60,8
1966	284.778	67.507	32.595	8.081	45.073	11.343	8.370	2.008	9.292	2.292	18.879	4.756	114.209	28.480						

II. *Évolution des exportations des E.A.M.A. en 1962, 1964 et 1965*

(Prix fob)

Pays	1962					1964					1965				
	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t
Dahomey	35.000	Monde	9.263	1.897	204	45.000	Monde	12.707	2.656	209	39.600	Monde	13.256	3.004	227
	—	C.E.E.	8.243	1.781	213	—	C.E.E.	12.110	2.564	212	—	C.E.E.	11.355	2.725	240
Congo- Brazzaville	6.500	Monde	3.887	824	212	4.400	Monde	2.624	564	215	2.035	Monde	2.132	461	216
	—	C.E.E.	2.666	776	291	—	C.E.E.	2.624	564	215	—	C.E.E.	1.647	387	235
Congo- Kinshasa	152.000	Monde	151.054	26.978	179	123.900	Monde	121.236	24.244	200	81.000	Monde	64.423	15.221	236
	—	C.E.E.	136.801	24.224	177	—	C.E.E.	—	—	—	—	C.E.E.	—	—	—
Côte d'Ivoire	29.700	Monde	1.112	265	238	—	Monde	869	239	275	—	Monde	—	—	—
	—	C.E.E.	1.112	265	238	—	C.E.E.	860	236	275	—	C.E.E.	—	—	—

Les principaux exportateurs d'oléagineux tropicaux sont le Nigeria et le Sénégal pour les arachides, le Nigeria et de Dahomey pour les palmistes, le Congo-Kinshasa pour l'huile de palmiste et enfin, le Nigeria et le Congo-Kinshasa pour l'huile de palme.

Les principaux marchés importateurs d'huile tropicale sont les pays de la C.E.E., dont les importations se sont élevées à 1.355.000 tonnes environ,

soit 45 % du total en 1961. La C.E.E. s'approvisionne pour un peu plus du tiers de ses besoins en huile tropicale auprès des pays des États associés, mais elle, en importe également en grande quantité des pays du Commonwealth.

La structure des importations globales d'huile et d'oléagineux tropicaux des huit principaux pays importateurs était la suivante en 1961 :

(en milliers de tonnes d'équivalent huile)

Pays importateurs	Pays associés à la C.E.E.	Commonwealth	Philippines	Autres pays	Total
France	350	61	11	28	450
U.E.B.L.	37	34	17	25	113
Pays-Bas	5	95	88	97	285
République fédérale d'Allemagne	56	105	151	98	410
Italie	25	49	2	21	97
Total	473	344	269	269	1 355
Royaume-Uni	—	477	—	4	481
États-Unis	36	—	292	34	362
Total pour les huit pays	509	821	561	307	2 198

Source : Document W (62) 1 G.A.T.T. — Le commerce des produits tropicaux 1963.

Arachide et huile d'arachide

Les plus gros producteurs d'arachide sont l'Inde, la Chine, le Nigeria, le Sénégal et les États-Unis, mais seuls de ces pays, le Nigeria et le Sénégal exportent une partie substantielle de leurs productions. Au Sénégal, s'est développée depuis la dernière guerre une importante industrie huilière, qui exporte la majeure partie de sa production.

Indépendamment du Sénégal, les principaux exportateurs parmi les États associés sont le Niger, le Mali et le Dahomey.

La chute des exportations d'arachide décortiquée des E.A.M.A. vers la C.E.E. est continue depuis 1962, chute plus accentuée que celle des importations mondiales. Avec 314.000 tonnes livrées en 1965 (sur un total importé de 712.000 tonnes) contre 380.000 tonnes en 1962 (sur 788.000), la part des E.A.M.A. est tombée de 48,2 % à 44 %. Le recul est encore plus marqué en valeur, 41,9 % contre 52 %. Pour la première fois en 1965, les achats français ne représentent plus la totalité du trafic, mais 95 % tout de même ; la France absorbe notamment la quasi-totalité d'exportations d'arachide et d'huile du Sénégal. L'Italie a acheté environ 15.000 tonnes contre 2.000 en 1963 et 1964. Les achats des autres pays de la C.E.E. restent négligeables.

En ce qui concerne l'huile d'arachide, la progression des achats de la C.E.E. est continué depuis

1962, aussi bien pour les importations en provenance des E.A.M.A. que pour les importations en provenance des pays tiers qui sont passés respectivement de 119.000 à 150.000 tonnes et de 162.000 à 222.000 tonnes. Toutefois, la part des E.A.M.A. quoique très forte, varie sensiblement d'une année à l'autre.

Palmiste et huile de palme

Les principaux producteurs de palmiste et d'huile de palme sont (le Nigeria), le Congo-Kinshasa, le Dahomey et la Côte d'Ivoire. Il faut noter le développement récent de la production d'huile de palme en Côte d'Ivoire, grâce au plan « Palmiers » financé en partie par le F.E.D. dans le cadre des opérations de diversification.

Le Congo-Kinshasa était jusqu'à une date récente le seul exportateur possédant une industrie huilière importante et exportant la majeure partie de sa production de palmiste sous forme d'huile. Le coût élevé des installations de pressage avait jusqu'à présent empêché le développement d'une industrie de transformation dans les autres pays.

Les importations d'huile de palmiste brut de pays de la Communauté en provenance des E.A.M.A. ont notablement progressé : de 58,5 % en 1960, elles représentaient 76,2 % du total des importations communautaires de ce produit en 1965.

En ce qui concerne les exportations d'huile de palme vers les pays de la Communauté, il y a eu de 1962 à 1964 une progression aussi bien des importations mondiales que des importations en provenance des E.A.M.A. En 1965, il y a eu, par contre, un recul général, malheureusement plus accentué pour les importations en provenance des E.A.M.A., dont la part régresse à 38,6 % (contre 52,9 %), en 1964 tombant à moins de 100.000 tonnes sur 150.000 tonnes importées de l'ensemble du monde.

Coprah

La production des E.A.M.A. due essentiellement au Dahomey et au Togo, est très faible par rapport à la production mondiale de ce produit. La Communauté économique européenne a effectué environ 8 % de ses achats dans ces pays associés. Encore faut-il dire que ces achats sont exclusivement ceux de la France, à savoir :

1962 3.988 tonnes pour une valeur de 748.000 \$, ceci représentant 1 % des quantités totales importées par la C.E.E.

1964 4.775 tonnes pour une valeur de 927.000 \$, ceci représentant 0,8 % des quantités totales importées par la C.E.E.

1965 3.143 tonnes pour une valeur de 730.000 \$, ceci représentant 0,6 % des quantités totales importées par la C.E.E.

3. Le régime d'importation dans la Communauté (voir annexe I)

Par ailleurs, la réglementation communautaire adoptée le 25 juillet 1967 est applicable à compter du 1^{er} juillet 1967 et analysée au paragraphe 88 du projet de rapport.

4. Consommation

Des facteurs très divers parmi lesquels figurent le niveau du revenu, les goûts et les habitudes des consommateurs, les innovations techniques et surtout le niveau des prix entrent en jeu pour déterminer l'évolution de la consommation de chacun des produits oléagineux dans les différents pays. De grandes différences existent aussi d'un pays à l'autre.

Il faut relever, à cet égard, la progression du soja qui, en raison de son prix, a tendance à envahir le marché au détriment des oléagineux provenant des E.A.M.A.

5. Les prix

L'évolution des prix est conditionnée par les éléments suivants :

- la complexité du marché due à la grande variété des produits,
- leur interchangeabilité qui exerce une influence sur la demande,
- le rôle important du soja dans la formation des prix,
- les fortes variations des cours dues aux interventions tant publiques que privées.

En dehors des crises conjoncturelles où les prix d'un oléagineux sont soumis à de très grosses variations (par exemple, répercussion de la sécheresse de la campagne 1958—1959 sur les ventes de coprah) et où les autres réagissent en conséquence, les niveaux respectifs des prix ont été stables pour les oléagineux consistants (coprah, palmiste, palme). On constate que les fluides alimentaires, en particulier, le soja, et l'arachide, ont une tendance nette à la baisse. Les écarts de prix entre la graine d'arachide et la fève de soja ont fortement diminué. Depuis 1954, le soja est parmi les oléagineux disposant d'un marché important celui dont le prix est le plus faible. Les besoins du marché mondial, la politique du gouvernement américain (ventes non commerciales, études et vulgarisation agronomiques, information des ventes) ainsi que l'accroissement de la productivité ont provoqué une expansion considérable. 60 % du soja sont exportés sous forme de graines et par suite l'influence de son prix est très importante sur le prix des autres graines.

En prenant le soja comme référence et en étudiant les écarts de prix des huiles par rapport au soja, on constate que de toutes les huiles à emploi spécifique, comme le coprah, ont des cours très fluctuants résultant des déséquilibres entre la baisse due à la diminution des échanges internationaux de coprah et la hausse due à la spécificité du produit ;

— le prix des huiles de palme a une stabilité plus grande que celui des autres huiles ;

— le marché des huiles directement lié à celui des tourteaux a été caractérisé par un très important développement de la consommation dans les pays à haut revenu et que cette augmentation de la consommation et donc du commerce international des tourteaux s'est en général accompagnée d'une évolution favorable de leur prix.

Coton

1. La situation du marché mondial

Après une période favorable de 1956 à 1962 où la demande l'emportait sur l'offre le marché mondial est caractérisé depuis lors par un déséquilibre chronique entre une offre excédentaire et la demande. Ce déséquilibre qui s'était aggravé en 1965 et traduit par une baisse sensible des cours, s'est atténué en 1967 suite, d'une part, à la décision prise par les États-Unis de réduire les surfaces cultivées et, d'autre part, sous l'effet d'une récolte médiocre dans le monde en 1966-1967.

La deuxième caractéristique est la situation dominante des États-Unis sur le marché mondial.

La production des États-Unis est à peu près stabilisée aux environs de 3 millions de tonnes depuis plusieurs années, et leur consommation plafonne aux environs de 2 millions de tonnes.

L'accroissement de la production se localise principalement dans le tiers monde où elle est passée de 2,6 à 4,8 millions de tonnes de 1950 à 1965 et en moindre degré en U.R.S.S., et Chine. L'Afrique intervient pour 0,33 million de tonnes dans la production mondiale.

En regard des accroissements de production, la consommation reste stagnante dans les pays in-

dustrialisés en raison de la concurrence des fibres artificielles ; elle ne progresse que lentement dans les pays en voie de développement : pour l'ensemble de ces pays elle est passée de 2,3 millions de tonnes en 1960 à 2,8 millions de tonnes en 1964.

Par suite de ces déséquilibres entre production et consommation, les stocks de report en fin de campagne avaient atteint en 1965 le niveau record de 5,6 millions de tonnes dont environ la moitié est détenue par les États-Unis.

Pour remédier à l'alarmante surproduction, les États-Unis qui tiennent une place importante dans le commerce mondial de coton brut, ont adopté une nouvelle législation cotonnière qui est entrée en vigueur avec la récolte 1966—1967. Mais le marché ayant largement anticipé les effets probables de cette législation, notamment au point de vue des prix, cette loi américaine a en fait marqué le marché du coton dès 1965.

La nouvelle législation américaine, tout en conservant le principe de la limitation des superficies consacrées à la culture, a sensiblement modifié le régime antérieur : en même temps que le maintien du revenu des producteurs à un niveau jugé satisfaisant et assuré par un prix unique d'intervention lié au cours mondial moyen estimé, la réduction des surfaces est encouragée par le versement des primes à des taux variant en fonction des limitations consenties ⁽¹⁾. De telles dispositions tiennent compte du fait que, jusqu'à présent, l'amélioration constante des rendements a toujours permis à la récolte américaine de battre son précédent record sur des superficies plus réduites.

En outre, la loi américaine permet à l'organisme gouvernemental chargé d'exporter les surplus, de réduire de 10 % le prix de vente des cotons à l'exportation.

Sous l'effet des décisions prises par les États-Unis, le redressement des cours du coton, constaté

en 1967, ne pourra être durable que dans la mesure où les producteurs du tiers monde et d'Union soviétique ne profiteront pas de la situation pour augmenter sensiblement leur production qui pèserait à terme sur le marché mondial.

2. Production et exportation des États associés

Parmi les États associés, les principaux pays producteurs sont : le Tchad dont les exportations mondiales sont passées à 38.000 t en 1964, contre 28.000 en 1958 et qui fournit une moyenne de 28 à 29.000 t par an à la Communauté. La baisse sensible des cours en 1965-1966 a eu des conséquences fortement dommageables sur les recettes de ce pays, pour lequel le coton constitue le principal produit d'exportation.

Le Cameroun : le coton constitue la principale ressource du nord du Cameroun. La quasi-totalité de la production est exportée vers la Communauté, soit 15.881 t en 1964. L'élément encourageant de la production est que le Cameroun peut offrir son coton au cours mondial et sans soutien.

La République centrafricaine vend également la totalité de ses exportations vers les pays de la Communauté, soit 9.547 t en 1964, mais ceci représente une baisse sensible par rapport à 1958—1959 (15.716 t). Ceci est dû au fait que depuis plusieurs années la production elle-même n'a cessé de baisser. Les raisons tenant à cette baisse de production sont le non-respect du calendrier cultural, le manque d'autorité du personnel d'encadrement et des pouvoirs locaux et surtout les maigres revenus tirés de la culture du coton, presque entièrement absorbés par les impôts, taxes, cotisations, emprunts. Depuis le début de cette année, toutefois, une amélioration s'est dessinée grâce aux actions de productivité qui ont été menées (culture attelée, épandage d'engrais, traitement insecticide) et pour la première fois grâce à des semis effectués à temps.

(1) Cette intervention sur la production est assurée par la Commodity Credit Corporation

Coton en masse

(Position 55.01 du tarif douanier commun)

I. Évolution des importations dans la C.E.E. entre 1960 et 1966

(Prix caf)

Période	Importation Mondiale C.E.E.		Origine E.A.M.A.														Pays tiers		% des Pays tiers Mondiale	
			France		Allemagne		Pays-Bas		U.E.B.L.		Italie		Total des 6 États membres		% des 6 E.M. Mondiale					
			t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$				
1960	1.145.370	719.507	34.502	20.376	16.022	9.564	169	108	20.649	12.321	846	581	72.188	42.950	6,3	6,0	1.073.182	676.577	93,7	94,0
1961	1.021.241	677.723	42.495	26.824	10.304	6.559	261	174	9.492	5.780	615	520	63.167	39.857	6,2	5,9	958.074	637.866	93,8	94,1
1962	920.531	601.773	37.972	23.866	7.613	4.791	—	—	8.955	5.454	1.139	749	55.679	34.860	6,0	5,8	864.852	566.913	94,0	94,2
1963	947.491	603.428	45.560	27.382	5.893	3.582	—	—	6.605	4.018	537	315	58.595	35.297	6,2	5,8	888.896	568.131	93,8	94,2
1964	990.029	632.043	46.820	27.952	4.245	2.486	1.129	735	6.631	4.070	665	478	59.490	35.721	6,0	5,7	930.539	596.322	94,0	94,3
1965	842.971	544.174	36.028	21.428	2.332	1.399	1.711	1.065	5.976	3.673	240	211	46.287	27.776	5,5	5,1	796.684	516.398	94,5	94,9
1966	990.625	614.875	51.248	29.019	1.209	679	1.781	1.042	4.047	2.178	99	83	58.384	33.001	6,0	5,4				

II. Évolutions des exportations des E.A.M.A. en 1962, 1964 et 1965

(Prix job)

Pays	1962					1964					1965				
	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t
Mali	3.190	Monde C.E.E.	3.756 2.087	1.058 618	282 296	3.416	Monde C.E.E.	3.236 631	1.197 160	370 253	5.848	Monde C.E.E.	8.444 791	2.610 444	309 561
Coton en partie non égrené	—	Côte-Ivoire	1.595	395	248	—	Sénégal Côte-Ivoire	1.310 899	648 305	495 339	—	Sénégal. Côte-Ivoire Haute-Volta	1.615 774 5.264	957 192 1.017	593 248 193
Haute-Volta	790	Monde C.E.E.	707 126	157 30	222 238	2.700	Monde C.E.E.	1.884 1.184	365 241	192 204	coton non égrené	Monde	1.947	1.041	535
	—	Sénégal Côte-Ivoire	326 253	71 54	218 213	—	graines Côte-Ivoire	— 696	— 121	— 174					
Niger	1.680					2.000	Monde C.E.E. Sénégal	1.946 577 1.154	1.096 279 689	563 483 597	2.250	Monde C.E.E. Yougoslavie	1.405 343 1.020	1.062 198 558	557 577 547
Togo	2.700	Monde C.E.E.	1.911 1.911	1.017 1.017	532 532	2.805	Monde C.E.E.	1.311 1.021	672 516	513 505	2.135	Monde C.E.E.	2.301 802	1.161 392	505 489
Dahomey	1.496	Monde C.E.E.	655 300	184 132	281 440	1.560	Monde C.E.E.	969 511	440 248	454 —	2.560	Monde C.E.E.	1.245 1.104	630 544	494 497
Cameroun Oriental	8.300	Monde C.E.E.	12.510 11.861	6.820 6.419	545 541	15.000	Monde C.E.E.	16.954 15.881	9.281 8.656	547 545	14.500	Monde C.E.E.	16.306 15.004	9.066 8.338	555 555
Tchad	14.500	Monde C.E.E.	20.122 15.612	11.409 8.802	567 564	38.008	Monde C.E.E. R.U. Yougoslavie	37.651 29.005 5.154 1.335	20.956 16.214 2.802 720	557 559 544 539	36.450	Monde C.E.E. R.U. Yougoslavie	38.016 24.817 4.031 5.860	21.043 13.754 2.243 3.258	555 554 556 555
R.C.A.	9.916	Monde C.E.E. R.U.	8.107 6.911 356	4.598 3.913 202	567 566 —	10.123	Monde C.E.E. R.U.	10.073 9.547 —	5.597 5.311 286	556 544 —	—	Monde C.E.E. R.U. Yougoslavie	8.937 5.956 963 993	5.008 3.337 535 563	560 560 556 567
Congo-Kinshasa	11.000	Monde C.E.E.	9.423 9.080	4.826 4.586	512 505	—	Monde	3.142	2.059	655					
Somalie coton non égrené	—	Monde	501	156	311	—	Monde	248	74	298	—	Monde	—	108	—
Burundi ⁽¹⁾	2.000	Monde C.E.E.	2.000 2.000	1.160 1.160	580 580	2.000	Monde C.E.E.	2.000 2.000	1.200 1.200	600 600	2.000	Monde C.E.E.	2.000 2.000	1.200 1.200	600 600

(1) Les chiffres relatifs au Burundi ne sont pas établis sur base de statistiques officielles qui en raison de l'existence d'unions douanières, ne sont pas en tous cas disponibles dans la ventilation adoptée pour ce tableau. Ils représentent des ordres de grandeur communiqués par les experts E.A.M.A.

3. Régime à l'importation dans la C.E.E.

I — Régime tarifaire T.D.C. = 0

Dans tous les États membres de la C.E.E., le coton est admis en exemption de droit, quelle qu'en soit l'origine.

II — Taxes principales perçues

Luxembourg	: Taxe de transmission	3 0/0
Belgique	: Taxe de transmission forfaitaire	7 0/0
Italie	: Impôt général sur les recettes I.G.E.	7,20 0/0

En France, le coton brut est exempté de la T.V.A. et en Allemagne de la taxe compensatrice à l'importation et aux Pays-Bas de la taxe sur le chiffre d'affaires.

III — Régime contingentaire

Les importations de coton sont libérées.

4. Les prix

Si on se réfère aux prix de vente de la qualité la plus représentative de la production du Tchad, par exemple le standard 1-2, on constate l'évolution suivante :

Prix de vente du standard 1-2
(campagne de novembre à novembre)

(F. CFA au kilo FOB)

	1962	1963	1964	1965	1966
J	147,06	145,88	140,78	141,28	130,00
F	149,71	145,64	145,00	140,42	130,00
M	149,50	144,67	141,85	138,78	128,81
A	150,36	144,92	144,00	138,32	130,51
M	150,85	140,65	142,00	139,15	133,91
J	148,58	140,93	142,50	135,47	133,91
J	148,77	143,18	—	135,15	—
A	—	140,27	—	—	—
S	—	137,00	—	136,66	—
O	139,30	136,08	140,94	133,48	—
N	141,02	139,25	137,45	135,50	—
D	143,81	141,36	141,28	135,00	—

On constate donc qu'à partir de février 1965, la baisse a été pratiquement constante et les prix de vente du standard 1-2 qui, au cours de l'année 1964, avaient évolué autour de 142 F. CFA, se sont retrouvés, en mars 1966, au plus bas niveau de 128 F. CFA, soit une chute de presque 10 %. Le redressement effectué en 1967 a porté le cours du standard 1 du Tchad à 158,5 F. CFA/kg en octobre 67.

5. Les conditions de commercialisation et leurs perspectives

La réputation d'une provenance, sur le plan qualitatif a une grande importance, non seulement pour la défense du prix, mais aussi pour avoir la préférence des acheteurs dans l'éventail des offres qui leur sont soumises. Les provenances qui peuvent présenter l'avantage d'une assez grande homogénéité qualitative, comme c'est le cas des pays africains associés, peuvent bénéficier largement de toute hausse de réputation. Si la résistance de la fibre est affaire de génétisme et de climat, elle est aussi une affaire de propreté. L'habileté des producteurs africains serait très heureusement mise à profit si, suivant fidèlement les conseils qui leur sont donnés et qui sont généralement prévus par des textes officiels locaux, ils détachaient uniquement les

touffes blanches (bien séparées des coques) mettant à part celles qui sont abîmées par les insectes.

D'une étude faite sur la culture du coton dans les pays africains francophones, il résulte que l'Afrique a la possibilité de s'assurer la clientèle de consommateurs recherchant des cotons de bonne qualité pour des fabrications sélectionnées.

En dépit de la concurrence des fibres artificielles, le coton a satisfait encore en 1955, 55,5 % de la consommation mondiale de matières textiles, ce qui reste considérable et laisse de grands espoirs à son sujet, en particulier si deux conditions sont remplies : prix compétitifs et élévation des propriétés technologiques.

Or, sur la base des cours atteints par le coton, cette matière est devenue compétitive et, en ce qui concerne l'élévation des qualités technologiques, elle doit être évidemment recherchée dans le sens des exigences accrues de l'industrie consommatrice, laquelle utilise un matériel de plus en plus automatique et rapide pour réduire le prix de revient en augmentant la productivité. Trois facteurs qualitatifs doivent être particulièrement mis en évidence : longueur, résistance et propreté de la fibre, car ils permettent de fabriquer des articles qui peuvent présenter des propriétés pouvant rivaliser avec celles recherchées dans les textiles artificiels.

Le riz

1. Production et exportation des États associés

Le riz est essentiellement une culture vivrière. En Côte-d'Ivoire par exemple, la production de riz, bien qu'en accroissement constant (156.000 t en 1961, 229.000 t en 1962), ne couvre qu'une partie de la consommation locale. En outre, le riz d'importation revient moins cher que le riz ivoirien. A l'heure actuelle, la plupart des E.A.M.A. n'ont pas de vocation d'exportateurs de riz, à l'exception de Madagascar. Encore faut-il dire que le riz ne représente, dans ce pays, que 5,2 % de ses exportations totales.

Les exportations de riz de Madagascar ont été de 29.600 tonnes en 1959, de 49.600 t en 1962 et de 10.800 t en 1965 et de 13.000 t environ en 1966.

Comme l'indiquent ces chiffres, le niveau des exportations de riz de la Grande Ile sont sujettes à de grandes variations selon les années. Au cours

de l'année 1965, caractérisée par de mauvaises récoltes, Madagascar a vu ses exportations de riz se réduire sensiblement et elle a dû même acheter du riz pour sa propre consommation.

Son principal et quasi unique client dans la Communauté est la France. Les importations dans certains États membres de riz en provenance de Madagascar sont nulles (Italie) ou extrêmement faibles (Belgique, R.F.A., Pays-Bas).

Les raisons sont à rechercher dans le prix du riz malgache qui atteint parfois près du double du niveau du marché mondial (*).

En ce qui concerne les échanges entre la France et Madagascar, les importations de riz malgache constituent 20 à 25 % de l'approvisionnement français en riz long. Le régime préférentiel prévu jusqu'à présent au bénéfice des E.A.M.A. pour le riz a permis à Madagascar de maintenir ce courant d'exportation.

(*) L'Italie qui est producteur et exportateur n'importe pas de riz de Madagascar.

Riz en paille et riz pelé (sauf les brisures)
(Position 10.06 du tarif douanier commun)

I. Évolution des importations dans la C.E.E. entre 1960 et 1966

(Prix caf)

Période	Importation Mondiale C.E.E.		Origine E.A.M.A.														Pays tiers		% des Pays tiers Mondiale		
			France		Allemagne		Pays-Bas		U.E.B.L.		Italie		Total des 6 États membres		% des 6 EM Mondiale						
			t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$					t
1960	398.112	41.293	16.792	4.606	—	—	—	—	—	—	—	—	—	16.791	4.606	4,2	11,2	381.321	36.687	95,8	88,8
1961	310.096	36.594	14.482	4.000	—	—	—	—	98	14	—	—	—	14.580	4.014	4,7	11,0	295.516	32.580	95,3	89,0
1962	356.423	50.076	21.978	5.867	305	47	297	44	58	11	—	—	—	22.638	5.969	6,3	11,9	333.785	44.107	93,7	88,1
1963	298.306	40.529	14.074	4.155	774	126	1.307	206	406	66	—	—	—	16.561	4.553	5,6	11,2	281.745	35.976	94,4	88,8
1964	341.911	47.319	15.799	4.774	421	67	1	—	49	8	—	—	—	16.270	4.849	4,8	10,2	325.641	42.470	95,2	89,8
1965	336.907	44.713	10.251	3.048	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10.251	3.048	4,0	9,6	326.656	41.665	97,0	93,2
1966	375.750	57.102	12.525	3.360	—	—	—	—	14	3	—	—	—	12.539	3.363	3,7	6,8				

II. Évolution des exportations des E.A.M.A. en 1962, 1964 et 1965

(Prix fob)

Pays	1962					1964					1965				
	Product t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t
Madagascar	1.237.000	Monde	49.687	8.478	180,7	1.312.000	Monde	27.623	5.974	216,3	1.205.000	Monde	10.889	2.737	251,4
	—	C.E.E.	22.390	5.448	247	—	C.E.E.	18.677	4.804	257,2	—	C.E.E.	9.093	2.487	273,5
	—	Comores	8.135	856	105	—	Comores	8.188	1.130	138	—	Comores	1.624	223	137,3

2. Régime à l'importation dans la C.E.E.

3. Prix

I — Régime tarifaire

Bien que le riz fasse l'objet de faibles transactions entre les pays de la Communauté et les États associés, la Communauté a, en même temps qu'elle établissait dans le cadre de la politique agricole commune une réglementation pour le riz produit chez elle, défini le régime applicable aux importations de riz des États associés conformément aux dispositions de l'article 11 de la convention.

Le riz fait l'objet d'une organisation de marché dans le cadre de la politique commune (règlement de base 16/64).

Ce règlement prévoit le remplacement du droit de douane « ad valorem » par un système de prélèvement.

Ce prélèvement comprend :

- a) Un élément mobile, égal à la différence entre le prix C.A.F. mondial et le prix de seuil de l'État membre importateur. Cet élément assure une garantie de prix aux producteurs ;
- b) Un élément fixe, déterminé chaque année par le Conseil et qui joue un rôle protecteur pour l'industrie transformatrice et s'applique seulement au riz usiné.

La préférence pour les E.A.M.A. s'exprime de la façon suivante : aux termes du nouveau règlement 404/67 adopté par le Conseil le 25 juillet 1967 et valable jusqu'au 31 août 1968 avec possibilité de prorogation jusqu'au 31 mai 1969, les importations de riz décortiqué, de riz paddy et de brisures de riz originaires des E.A.M.A. et des P.T.O.M. bénéficient d'une réduction du prélèvement frappant les importations extra-communautaires de 0,75 u. c. par 100 kg, ajusté éventuellement en fonction du taux de conversion du montant de la protection prévue pour l'industrie communautaire.

Ce règlement, qui prévoit une diminution non négligeable en faveur des E.A.M.A. du taux de prélèvement applicable aux importations extra-communautaires, abroge la réglementation qui était en vigueur jusqu'au 31 août 1967 et qui octroyait un contingent d'importation à droit nul de 10.000 tonnes en faveur de Madagascar, mais qui prévoyait par contre un prélèvement plus élevé sur les quantités supplémentaires qui auraient pu être importées des États associés.

II — Taxes principales perçues en sus du droit de douane

Allemagne	: taxe compensatrice sur le chiffre d'affaires 4 %
France	: pas de T.V.A.
Belgique	: taxe de transmission 7 %
Luxembourg	: taxe de transmission 3 %
Pays-Bas	: pas de taxe sur le chiffre d'affaires
Italie	: impôt général sur les recettes 2,4 %

III — Régime contingentaire

Libération des importations.

Le prix F.O.B. du riz luxe s'établit entre 40.910 et 46.660 Fr malgaches par tonne (1).

Le prix C.A.F. port français du riz luxe meilleure qualité (Alicombo) est composé :

FOB	46.660 FMG/tonne
fret	4.725 „
assurance	500 „
frais (commissions, surveillance, documents, etc.)	2.115 „
prélèvement C.E.E.	22.000 „
Prix C.A.F.	76.000 FMG/tonne

Le prix plancher payé aux producteurs est d'environ 15.500 F.M.G la tonne.

Un programme de compression des prix a été mis sur pied afin de rendre possible l'exportation sans préférences tarifaires et contingentaires.

4. La consommation dans la Communauté

Parmi les États membres de la Communauté, deux États (Italie et France) sont producteurs, la France étant en même temps pays importateur. Les autres États membres sont essentiellement consommateurs mais aussi exportateurs de riz transformé.

La demande semble marquer une faible élasticité par rapport aux variations de prix, peu importantes, (Belgique, France) ou à l'augmentation des revenus (Pays-Bas). Une tendance à l'accroissement de la consommation peut se déceler en république fédérale d'Allemagne (de 1,6 kg en 1961 à 1,8 kg en 1965) ; les autres États membres marquent par contre une certaine stagnation.

Le manioc

1. En même temps qu'il reste un produit vivrier non négligeable, le manioc est par ses dérivés une matière première industrielle intéressante.

— Le manioc sec (cossettes, rondelles, farine) est utilisé essentiellement pour la fabrication d'aliments du bétail. Son principal débouché est l'Allemagne, qui en importe des quantités variant entre 200.000 et 400.000 t annuellement, essentiellement en provenance d'un pays tiers : la Thaïlande.

— La fécule de manioc (amidon tiré de la racine) dispose sur le marché de la C.E.E. d'un débouché modeste là où sa spécificité lui réserve des usages pour lesquels elle peut difficilement être remplacée par les autres amidons : fabrication de certaines dextrines, produits destinés à l'alimentation et fabrication du tapioca.

Les prix de la fécule de manioc en provenance des E.A.M.A. se situent entre 40 et 75 francs C.A.F. port méditerranéen le quintal, alors que les féculés

(1) La fiscalité intervient avec un droit de sortie et une taxe spécifique, respectivement — en 1965 — de 4,25 et 5,50 FMG/kg, qui sont destinés, selon un plan de réduction progressive, à disparaître après 1968.

originaires de Thaïlande arrivent dans ces mêmes ports à des prix variant entre 45 et 60 francs C.A.F. le quintal.

Cette différence tient essentiellement, comme pour de nombreux produits, à des prix de main-d'œuvre indiscutablement plus élevés qu'en Extrême-Orient, qui sont le reflet de conditions sociales très différentes.

Dans les conditions actuelles, le potentiel du marché de la C.E.E. est de 10.000 à 12.000 t par an, mais pourrait être plus large si les prix étaient plus compétitifs par rapport aux autres féculés.

a) *Exportations de fécule de manioc (année 1963) (1)*

Provenance	Destination		
	Monde	C.E.E.	France
Togo	4.619	4.283	4.228
Madagascar	359	104	104
Total E.A.M.A.	4.978	4.387	4.332

¹⁾ Source : Commission de la C.E.E.

b) *Exportations de farine de manioc*

Seul le Congo-Kinshasa est exportateur sur le marché de la Communauté. Toutefois, les ventes de ce pays à la C.E.E., très importantes il y a quelques années, se sont réduites à des quantités dérisoires, passant de 49.550 t en 1959 à 300 t en 1963 (pas de chiffres pour 1965).

Le Togo est également producteur de farine de manioc mais il l'exporte à peu près exclusivement vers le Ghana.

c) *Exportations de tapioca*

Madagascar est le principal fournisseur de la Communauté. Sur 9.261 t importées par la Communauté en 1963, 7.077 t proviennent de Madagascar et 640 t du Togo.

3. *Les importations de la C.E.E.*

Les tonnages de fécule de manioc importés des États associés représentent peu de chose par rapport aux importations totales de la C.E.E. et encore moins par rapport à l'ensemble des produits amyliacés de la Communauté. Le volume de la production des pays associés ne peut donc pratiquement pas constituer une concurrence sérieuse pour la production des agriculteurs européens. En 1963, par exemple, les importations de produits amyliacés et de fécule se sont élevées à 76.800 t pour une production de 600.000 t. En outre, sur ces 76.800 t importées par les pays membres, 58.500 t étaient constituées par des échanges intracommunautaires. De ce fait, 18.300 tonnes seulement ont été importées de l'extérieur dont 4.400, on l'a vu, en provenance des pays associés.

En bref, une augmentation éventuelle des importations des dérivés du manioc en provenance des

Le tapioca (produit de la cuisson de la fécule) en provenance des E.A.M.A. se vend entre 90 et 100 francs le quintal contre 65 francs provenance de Singapour.

Le marché européen représente 7.000 à 8.000 t par an.

2. *Exportations des États associés*

Les principaux pays exportateurs de dérivés du manioc sont Madagascar, le Togo et, dans une mesure de plus en plus réduite, le Congo-Kinshasa.

États associés ne ferait courir aucun risque sérieux à la production agricole européenne de ces produits, compte tenu du pourcentage très faible que ces importations représentent par rapport à l'ensemble de la consommation de la C.E.E.

Il y a lieu de relever l'augmentation spectaculaire des importations de racines de manioc dans la Communauté, qui ont triplé de 1963 à 1965. Les bénéficiaires de ces importations accrues de la Communauté ne sont pas les États associés, mais la Thaïlande dont les exportations de racines de manioc sont passées de 84.000 t en 1963 à 241.848 t en 1964 et 355.000 t en 1965.

Le principal importateur de racines de manioc est l'Allemagne (R.F.), dont les achats sont passés de 147.690 t en 1963 à 272.586 t en 1964 et 387.962 t en 1965, puis l'U.E.B.L., qui a acheté 47.342 t en 1963 et 95.925 t en 1965, enfin les Pays-Bas, dont les achats sont passés de 567 t en 1963 à 72.000 t en 1965.

4. *Le régime d'importation dans la Communauté des dérivés du manioc*

Le règlement 361/67 C.E.E., en date du 25 juillet 1967, actuellement en vigueur jusqu'au 31 décembre 1967, relatif au régime applicable aux produits transformés à base de céréales et de riz, prévoit une protection limitée en faveur des importations des États associés grâce à une diminution du prélèvement applicable aux importations des pays tiers.

Cette préférence en faveur des E.A.M.A. est variable selon la nature des produits dérivés du manioc.

— En ce qui concerne les racines de manioc que la Communauté a récemment incluses dans le champ d'application de sa réglementation communautaire alors qu'auparavant ce produit venant essentielle-

ment des pays tiers entrant en franchise, le prélèvement est diminué de 0,12 u. c. pour 100 kg lorsqu'il s'agit d'importations venant des États associés. Ceci signifie que le prélèvement applicable aux tiers est de 0,49 u. c. les 100 kg (1) et de 0,35 u. c. lorsqu'il s'agit de racines de manioc provenant des États associés.

— *En ce qui concerne la farine dénaturée de manioc*, le prélèvement applicable aux tiers est de 0,74 u. c. et de 0,31 u. c. seulement pour les importations en provenance des États associés. De ce fait l'incidence du prélèvement sur la valeur du produit importé est de 12 % pour les tiers et de 5 % seulement pour les E.A.M.A.

— *En ce qui concerne la fécula de manioc*, les contingents en franchise octroyés jusqu'à présent pour les produits venant des E.A.M.A. ont été remplacés par un prélèvement dont le montant toutefois est substantiellement diminué par rapport à celui qui frappe les importations de fécula de manioc venant des pays tiers. En effet, le prélèvement de 2,42 u. c. pour 100 kg applicable aux importations des tiers est réduit à 0,54 u. c. aux 100 kg pour les importations venant des États associés. De ce fait l'incidence du prélèvement sur la valeur de

la fécula de manioc importée est de l'ordre de 4,5 % pour les E.A.M.A. alors qu'il est de 20 % pour les tiers.

— *En ce qui concerne le tapioca*, le règlement 127/67 du Conseil pris en date du 13 juin 1967 prévoit l'entrée en franchise jusqu'au 31 décembre 1967 du tapioca provenant des États associés. Ce règlement peut être prorogé par le Conseil au delà du 31 décembre 1967.

Bois tropicaux

1. Le commerce des bois tropicaux entre la C.E.E. et les États africains

Les importations de bois de la C.E.E. sont destinées à trois usages : 1) construction ; 2) menuiserie et ébénisterie ; 3) pâte à papier et pâte textile.

Les principaux bois exportés par les États africains (okoumé, obeche, sito, limba, sapelli) peuvent servir essentiellement aux deux premiers usages (1).

Les exportations de bois tropicaux par les principaux producteurs des E.A.M.A. se répartissent comme suit :

Valeur totale

Pays exportateurs	Valeur totale 1 000 u.c.		Quantités			
			Grumes		Sciages	
	1962	1963	1962	1963	1962	1963
Gabon	36.400	39.020	1.067	1.150	12	13
Côte-d'Ivoire	36.000	50.000	1.115	1.445	47	56
Congo-Brazzaville	13.550	15.060	346	431	15	9
Cameroun	6.634	8.720	156	198	17	18
Congo-Kinshasa	4.264	5.850	76	71	35	34

La ventilation des exportations des États africains par pays importateur de la C.E.E. peut se résumer comme suit :

— La Côte-d'Ivoire, sur un total d'1.115.305 grumes produites, en a vendu à la France 35 %, à l'Italie 19 %, à la république fédérale d'Allemagne 18 %, aux Pays-Bas 11 % et à la Belgique 4 %. Quant aux sciages, la France a acheté 37 % de la production ivoirienne, les Pays-Bas 8 %, la République fédérale 7 %.

— Le Congo-Brazzaville a vendu 51 % de ses exportations de grumes à l'Allemagne fédérale, 13 % aux Pays-Bas, 12 % à la Belgique, 8 % à la France, 6 % des sciages sont allés vers les Pays-Bas.

— Le Cameroun a vendu aux Pays-Bas 32 % de ses exportations de grumes, à la France 18 %, à la république fédérale d'Allemagne 14 %, à la Belgique 11 % et à l'Italie 10 %. Les sciages du Cameroun sont allés pour 30 % vers la France, 24 % vers la République fédérale et 18 % vers les Pays-Bas.

— Le Congo-Kinshasa a vendu à l'U.E.B.L. 61 % de ses exportations de grumes et à la république fédérale d'Allemagne 32 %. Pour les bois de sciage, la Belgique a absorbé 32 % des exportations, la République fédérale 19 % et les Pays-Bas 10 %.

Les importations de bois tropicaux, en provenance des États africains, par les pays membres de la Communauté ont évolué comme suit :

(1) La valeur du produit est de 7 à 8 u.c. les 100 kg.

(2) La fabrication de pâte à papier à partir de bois tropicaux nécessiterait le blanchiment de la pâte, technique qui n'est pas encore au point à l'heure actuelle.

Période	France		Allemagne		Pays-Bas		U.E.B.L.	
	Tonnes	1 000 \$	Tonnes	1 000 \$	Tonnes	1 000 \$	Tonnes	1 000 \$
1962	746.755	45.795	643.947	42.686	133.560	8.507	88.462	5.367
1963	856.380	55.125	723.997	48.806	164.556	10.668	106.344	6.719
1964	1.075.271	74.549	840.800	60.240	220.019	14.981	148.685	9.814
1965	980.652	67.445	811.939	58.140	160.925	13.028	118.251	7.605
1966	1.009.549	70.721	788.116	59.120	160.284	13.001	122.134	8.158

Période	Italie		Total C.E.E.		Importation mondiale C.E.E.		E.A.M.A. mondial	
	Tonnes	1 000 \$	Tonnes	1 000 \$	Tonnes	1 000 \$	% tonnage	% en valeur
1962	225.569	11.482	1.838.293	113.837	4.499.361	271.557	40,9 %	41,9
1963	261.564	14.312	2.112.841	135.630	4.999.642	309.156	42,2 %	43,9
1964	216.568	13.091	2.501.363	172.675	5.503.669	362.712	45,4 %	47,6
1965	224.361	14.798	2.296.128	161.016	3.726.500	291.772	61,6 %	55,2
1966	380.653	22.233	2.460.736	174.233	4.064.231	315.287	60,5 %	55,3

De 1962 à 1964, il y a eu une progression parallèle des importations mondiales (4,5 à 5,5 millions de t) et de celles en provenance des E.A.M.A. (1,8 à 2,5 millions de t), la part de celles-ci passant toutefois de 40,9 à 45,4 % en tonnage, 41,9 à 47,6 en valeur).

En 1965, chute brutale à 3,7 millions des importations mondiales, celles en provenance des E.A.M.A. ne reculant que de 2,3 millions de t d'où amélioration très sensible de la part des E.A.M.A. dans l'ensemble, c'est-à-dire 61,6 % des achats totaux de bois de la Communauté. En valeur, l'amélioration est nettement moindre, 55,2 %. Sauf l'Italie (224 millions de t achetées aux E.A.M.A. en 1965, contre 217 millions en 1964), tous les pays de la C.E.E. ont diminué leurs achats en 1965 : la France (- 9 %), l'Allemagne (- 4 %), ces deux pays restant de loin les deux plus gros importateurs (respectivement 1.000.000 et 800.000 tonnes). Les Pays-Bas n'ont acheté que 161.000 t (contre 220.000) et l'U.E.B.L. 118.000 t. (contre 149.000). En 1966, les importations de la C.E.E. ont augmenté par rapport à 1965 mais les importations provenant des E.A.M.A. représentent en tonnage et en valeur la même proportion qu'en 1965 par rapport aux achats globaux de la C.E.E.

Il apparaît qu'à long terme les besoins de la Communauté en bois seront de plus en plus difficilement satisfaits. Les besoins en résineux pour pâte classique dépendent de plus en plus de la bonne volonté des Scandinaves et des Canadiens qui chercheront à vendre non plus du bois en grumes mais des pâtes, voire du papier. L'U.R.S.S. a monté d'immenses usines pour la transformation de bois de bouleau en contre-plaqué et aura peu de disponibilités en résineux si le taux de croissance de ces usines transformant le bois continue à s'accroître. La C.E.E. est donc condamnée à chercher d'autres sources d'approvisionnement tant pour le bois de construction que pour celui utilisé en menuiserie et celui à pâte. Pour le bois de menuiserie (contre-plaqué et bois déroulé) la question se posera de

savoir où il vaudra mieux effectuer la valorisation, dans la Communauté ou en Afrique, compte tenu des entreprises actuellement créées. En ce qui concerne le bois à pâte, si le problème du blanchiment des pâtes à base de bois tropicaux est résolu, des débouchés considérables seront ouverts aux bois des États associés, tant pour alimenter les besoins locaux que ceux de la C.E.E.

2. Le régime d'importation des bois tropicaux dans la Communauté

Par décisions du Conseil de la C.E.E., prorogées d'année en année, un régime de suspension temporaire de droit pour les bois tropicaux a été instauré jusqu'à la fin de 1967. Cette suspension de droit étant applicable aux importations de tous les pays en voie de développement, les États africains et malgache associés ne bénéficient pas d'une préférence particulière.

3. Les prix

Après avoir diminué en 1962 de 3 % environ, la valeur des importations de bois tropicaux par les pays européens a augmenté de 18 % en 1963. Dans ses importations totales les grumes représentent 70 %, les sciages 22 % et les placages et contre-plaqués seulement 8 %. Exprimées en valeur, à prix courant, les importations de grumes ont passé, sur la base 100 en 1961, de l'indice 97 en 1962 à l'indice 115 en 1963. Les importations de sciages dont l'indice était tombé à 90 en 1962 ont légèrement dépassé en 1963 (indice 105) leur niveau de 1961. Par contre, les importations de placages et de contre-plaqués ont régulièrement progressé, atteignant les indices 118 en 1962 et 138 en 1963.

La décision de la « West African Lines Conference » d'appliquer à partir du 1^{er} juillet 1965 une augmentation de 10 % des taux de fret sur la côte d'Afrique pour les bois tropicaux a conduit à une hausse des prix C.A.F. des bois africains, qui ne devrait cependant pas modifier les débouchés des bois vendus par les E.A.M.A.

Vanille

1. Le marché mondial

Sur un millier de tonnes actuellement commercialisé dans le monde, plus de 70 % sont le fait d'un groupe de trois pays de l'Océan Indien, à savoir Madagascar, les Comores et la Réunion. C'est de cette région d'ailleurs qu'est originaire la vanille commercialisée sous le nom de « vanille Bourbon », bien connue pour son parfum inégalable.

Évolution des exportations mondiales de vanille (tonnes) :

Moyenne 1955/59	1960	1961	1962	1963	1964
799,4	694,5	1.072,6	1.022,8	836,7	1.045,7

Madagascar est de loin le plus important pays exportateur de vanille, car il couvre, dans des années normales, entre 50 % et 60 % du commerce mondial. Madagascar a connu en 1963 une chute brutale de ses exportations, celles-ci ne représentant plus que 35 % du commerce mondial en 1965.

Les achats de la C.E.E. se sont répartis comme suit (en 1965) :

	C.E.E.	France	Allemagne	Pays-Bas	U.E.B.L.	Italie
Madagascar	112,3	60	49	—	1	2,3
Comores	10	10	} 20	—	—	—
Réunion	36,1	16		—	—	0,1
Polynésie française	78	74	4	—	—	—
Total	258,4	160	76	10	6	6,4

Les importations de la C.E.E. sont presque dans leur totalité effectuées à partir des pays associés (E.A.M.A. et P.T.O.M.) et d'un département français d'outre-mer (Réunion) ; Madagascar, en particulier, s'inscrit en 1965 avec un tonnage qui représente 43 % du total importé dans la C.E.E.

3. La consommation de vanille

Dans l'ensemble, la consommation mondiale de vanille naturelle est restée relativement stagnante au cours des années de l'après-guerre et plafonne autour d'un millier de tonnes, et cela malgré l'augmentation spectaculaire de la consommation des produits vanillés.

Ceci est dû à la concurrence des produits de substitution tels que la « vanilline » et l'éthyl-vanilline. La production de vanilline a presque augmenté de 700 % de 1953 à 1963 aux États-Unis et au Canada. Il est difficile de chiffrer exactement la production mondiale des produits artificiels de substitution mais, selon des sources dignes de foi, elle s'élèverait à 1.700 tonnes pour la vanilline et à 350 tonnes pour l'éthyl-vanilline. Si l'on se base sur un coefficient d'équivalence par rapport au produit

2. Les importations

Un seul pays, les U.S.A., absorbe plus de 70 % du tonnage commercialisé dans le monde, suivi d'assez loin par les pays de la C.E.E. avec des quantités qui représentent normalement quelque 20 % des importations mondiales.

Évolution des importations en U.S.A. (tonnes) :

Moyenne 1955/59	1962	1963	1964	1965
533,6	715,1	482,4	737,9	977,6

Le marché des U.S.A. est essentiellement approvisionné par les pays producteurs de la zone franc (87 % du total en 1965), notamment Madagascar, alors que d'autres pays traditionnellement fournisseurs comme le Mexique, ont tendance à se retirer du marché.

Les importations de la C.E.E. (tonnes) ont évolué comme suit :

1962	1963	1964	1965	1966
214	252	219	258	274

naturel de 16 pour la vanilline et de 44 pour l'éthyl-vanilline, cela correspondrait à un tonnage de vanille naturelle de 42.600 tonnes.

En fait, la vanille naturelle semble avoir presque entièrement perdu le secteur industriel de consommation (industries alimentaires, etc.) dont le taux de progression serait cependant le plus intéressant pour l'avenir du produit, tandis qu'elle a pu conserver une place dans la consommation ménagère.

Notons, à ce propos, qu'aux États-Unis — qui restent malgré tout le principal importateur du produit naturel — on a tendance à consommer la vanille sous forme d'extrait, alors que le consommateur européen continue à demander le produit traité de façon traditionnelle sous forme de gousse (spécialement en Allemagne et au Danemark) ou de sucre vanillé (France notamment).

4. Évolution des prix et politique de stabilisation

Les progrès enregistrés par les produits de substitution peuvent être expliqués en partie, par l'extrême instabilité des cours qui a caractérisé le marché de la vanille dans le passé. Ainsi, la vanille

Bourbon a connu par exemple des cours aussi disparates que 1,95 \$ US le kilo en 1930, 13 \$ en 1956, 30 \$ en août 1959.

Une spéculation intense du commerce, facilitée par l'irrégularité des récoltes, est à la base de ces fluctuations excessives, assez caractéristiques d'ailleurs des marchés d'autres épices.

Par contre, les produits artificiels, d'un emploi techniquement facile, pouvaient être fabriqués à prix constant (aux États-Unis le prix de la vanilline s'est maintenu à environ 6 \$ par kilo pendant 30 ans) avec des caractéristiques stables quant à leur efficacité.

Les premières victimes de l'instabilité du marché étant les pays producteurs eux-mêmes, il est compréhensible que Madagascar, le principal d'entre eux, ait créé par un arrêté d'août 1957 une Caisse de stabilisation du prix de la vanille, dont le but essentiel était de garantir un prix rémunérateur aux producteurs ainsi que de contribuer à la régularisation du marché mondial de la vanille.

La Caisse, dans une première phase, intervenait au moyen d'un système d'enchères. Le but recherché étant d'assurer des prix de vente maximum, les autorisations d'exporter n'étaient accordées qu'aux intermédiaires ayant proposé les plus hauts prix.

À partir de 1960, la fixation pure et simple de prix minimum à l'exportation a été par contre pratiquée.

Le prix plancher de la récolte de 1961 fut fixé à 13 \$ US kilo FOB. La réussite financière de la Caisse des stabilisation pour cette campagne de commercialisation peut avoir influencé la décision des autorités malgaches d'élever le prix plancher de la récolte 1962 à 15 \$ US/FOB. Ceci amena la « crise » de la vanille de 1963 et la chute brutale des exportations malgaches qui, de 639 tonnes enregistrées en 1962, tombèrent à 292 tonnes en 1963, les importateurs, notamment américains, ayant réagi à ce prix jugé excessif.

À la conférence de Saint-Denis de la Réunion, de février 1964, réunissant les représentants des trois pays producteurs voisins de l'Océan Indien (Madagascar, Comores et la Réunion), ceux-ci décidèrent d'harmoniser leur politique commerciale en matière de vanille (fixation des prix, quotas, etc.). Les accords de Saint-Denis furent suivis en 1964, à Tananarive (République malgache), de la première conférence réunissant les pays producteurs de l'Océan Indien et les représentants des intérêts des importateurs et des utilisateurs.

La conférence a pu se conclure sur un accord prévoyant un prix de vente plancher de 10,20 \$ US le kilo à l'exportation FOB pour Madagascar et des prix légèrement différents pour la Réunion et les Comores. Les prix étaient considérés comme étant

encore rémunérateurs pour les producteurs et susceptibles de favoriser le développement de la consommation dans les pays importateurs. Des engagements d'achat de la part des importateurs américains étaient aussi obtenus, ainsi que la promesse d'une action de promotion commerciale aux U.S.A. en faveur du produit naturel.

Viande bovine

1. Production des États associés

Parmi les États associés, deux pays ont une production de viande bovine commercialisable : le Tchad et Madagascar.

Sur la base des estimations fournies par le Tchad, le tonnage de viande bovine produit par ce pays en 1965 aurait été de 10.000 t environ mais le recensement du cheptel est mal connu. Les abattoirs de Fort-Lamy et Fort-Archambault possèdent une capacité d'abattage et de réfrigération de 10.000 tonnes par an. Pour la mise en condition et le stockage du bétail sur pied, le Tchad dispose actuellement d'un ranch d'État de 75.000 ha et d'un ranch privé de 15.000 ha.

Madagascar produit de la viande de bonne qualité et, dans le cadre d'un vaste programme de revalorisation de l'élevage, la construction d'abattoirs industriels est en cours.

2. Commercialisation

Sur le plan local : la consommation intérieure est en voie d'accroissement dans les E.A.M.A. Selon les estimations du Tchad, elle devrait passer à 38.860 tonnes en 1970 dans ce pays.

Exportations des E.A.M.A. : la totalité des exportations du Tchad en 1965 s'est dirigée vers les pays voisins (par ordre d'importance, vers le Nigeria, la R.C.A., le Congo-Brazzaville, la Lybie, le Soudan, le Cameroun, le Gabon, la République démocratique du Congo).

Seule des États associés, la République malgache exporte de la viande bovine vers la Communauté et plus précisément vers la France.

3. Importations de la Communauté en provenance des E.A.M.A.

Elles sont nulles, sauf en France où le courant d'importations de viande bovine, et de conserves de viande en provenance de Madagascar (qui représente respectivement 4 % des importations françaises de viande et la quasi totalité des importations de corned-beef) est assez stable depuis plusieurs années et ne paraît pas devoir augmenter prochainement.

Viandes fraîches de bovins

(Position 02.01 A II du tarif douanier commun)

I. Évolution des importations dans la C.E.E. entre 1960 et 1965

(Prix caf)

Période	Importation Mondiale C.E.E.		Origine E.A.M.A.														Pays tiers		% des Pays tiers Mondiale		
			France		Allemagne		Pays-Bas		U.E.B.L.		Italie		Total des 6 États membres		% des 6 E.M. Mondiale						
			t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$	t	1 000 \$					t
1960	251.443	164.446	3.136	2.706	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3.136	2.706	1,2	1,6	248.307	161.740	98,8	98,4
1961	182.450	102.934	2.740	2.504	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2.740	2.504	1,5	2,4	179.710	100.430	98,5	97,6
1962	247.801	148.506	842	695	—	—	—	—	—	—	—	—	—	842	695	0,3	0,5	246.959	147.811	99,7	99,5
1963	403.170	264.308	1.447	1.272	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1.447	1.272	0,4	0,5	401.723	263.036	99,6	99,5
1964	527.430	422.293	2.156	2.036	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2.156	2.036	0,4	0,5	525.274	420.257	99,6	99,5
1965	501.656	458.322	2.454	2.739	—	—	—	—	—	—	22	20	—	2.476	2.759	0,5	0,6	499.180	455.563	99,5	99,4

II. Évolution des exportations des E.A.M.A. en 1962, 1964 et 1965

(Prix fob)

Pays	1962					1964					1965				
	Product t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t	Product. t	Destinat.	Exportat. t	Exportat. 1 000 \$	Prix \$/t
Madagascar	—	Monde	2.976	2.743	921,7	—	Monde	3.310	2.617	815,3	—	Monde	4.254	3.743	879,9
	—	C.E.E.	121	50	413	—	C.E.E.	2.177	1.919	881,4	—	C.E.E.	2.645	2.571	953,9
	—	Réunion	326	218	668,7	—	Réunion	569	361	634,4	—	Réunion	1.122	732	652,4
	—	Algérie	2.504	2.448	977,6	—	Algérie	—	—	—	—	Algérie	—	—	—
Tchad	7.077	Monde	1.702	616	361,9	7.950	Monde	643	281	437	8.313	Monde	1.030	477	463
Conserves de viande	—	Monde	1.569	1.507	960,5	—	Monde	1.876	1.979	1.054,9	—	Monde	2.838	2.919	1.028,5
	—	C.E.E.	1.332	1.240	931	—	C.E.E.	1.466	1.601	1.092,0	—	C.E.E.	2.053	2.186	1.064,7
	—	Réunion	145	135	931	—	Réunion	226	209	924,7	—	Réunion	197	182	923,8
	—	Polynésie fr.	17	18	1.058	—	Polynésie fr.	131	115	877,8	—	Polynésie fr.	445	408	916,8

La faiblesse des exportations de viande des États associés est due notamment à l'absence de disponibilités importantes dans les E.A.M.A. pour les exportations à longues distances, compte tenu de l'accroissement prévisible de la consommation locale et des pays voisins. Toutefois des disponibilités semblent exister à Madagascar.

4. Régime à l'importation dans la C.E.E.

Régime tarifaire

Viande de bœuf (no 02.01. A II du TDC ; droit prévu = 20 %)

	Droits appliqués							
	en Allemagne		en France		au Benelux		en Italie	
	Tiers	E.A.M.A.	Tiers	E.A.M.A.	Tiers	E.A.M.A.	Tiers	E.A.M.A.
Viande de bœuf des espèces domestiques fraîche ou réfrigérée	20	4,5	20	8	17,2	4,2	20	6,30
conserves de viande de bœuf			29,15	12,25	27,6	10,5	24,6	7,7

Les importations de viande de bœuf et en conserves font l'objet d'une réglementation dans le cadre de la politique agricole commune (règlement 14/64). Cette réglementation prévoit l'application d'un droit de douane progressivement supprimé dans les échanges entre États membres et éventuellement la perception d'un prélèvement pour le secteur de la viande bovine.

Les E.A.M.A. appartenant à la zone franc bénéficient de la franchise douanière en France.

Fruits secondaires ⁽¹⁾

Il s'agit, pour les E.A.M.A., d'une part des fruits tropicaux (ananas, mangues, avocats et pamplemousses) et, d'autre part, de fruits homologues et concurrents des fruits européens tels que les agrumes. Les ananas font seuls, jusqu'à présent, l'objet d'un courant d'exportation d'une importance notable.

A. Les ananas

1. Production

Côte-d'Ivoire : l'ananas tend à prendre une place déterminante dans l'économie ivoirienne ; il représentait en 1964 ; 1 % en volume (1,85 % en valeur) et en 1965 : 1,9 % en volume (2,17 % en valeur) des exportations totales.

Production assurée par de gros planteurs européens (450 ha) et environ 500 petits planteurs africains (300 ha).

La production totale est passée de 16.000 tonnes en 1961 à 34.000 tonnes en 1965.

Les programmes visent une production de 65.000 tonnes en 1967, l'objectif étant d'atteindre 70.000 tonnes en 1970.

On peut tirer des informations données par la Côte-d'Ivoire que, dans le passé, le rapport exportations / production a varié assez sensiblement selon les années. Il était de 75 % environ en 1965. Il est évalué à 90 % pour 1970.

2. Les exportations des États associés

L'ananas de Côte-d'Ivoire est commercialisé sous trois formes :

- ananas frais
- ananas en conserve
- jus d'ananas.

5. Prix ⁽¹⁾

Le prix de la viande et des conserves malgaches est équivalent à celui pratiqué par les pays tiers gros producteurs, compte tenu de la préférence dont la viande et les conserves malgaches bénéficient en France et théoriquement dans les autres États membres.

Par exemple, la viande congelée désossée d'Uruguay, CAF port néerlandais, revenait en 1966, après dédouanement, à environ 950 u. c. la tonne en moyenne. A la même époque, la viande désossée de Madagascar, CAF Marseille, revenait en moyenne également à environ 950 u. c. la tonne.

Autres E.A.M.A. : prix CAF inconnu (pas de courants d'échanges avec les États membres).

6. Consommation

La consommation dans les États membres devrait s'accroître au cours des années à venir, compte tenu notamment de l'élévation escomptée du revenu. Toutefois, il est à prévoir qu'une partie importante de cet accroissement sera couverte par l'augmentation de la production locale.

⁽¹⁾ Ces données sont extraites du rapport établi par le groupe mixte d'experts C.E.E.-E.A.M.A. nommés par le Conseil d'association doc. 23/67 (GME 10).

⁽²⁾ Ces données sont fournies par les experts C.E.E.-E.A.M.A.

Le pourcentage de chaque qualité dans la production totale peut être estimé actuellement à 20 % d'ananas frais, 50 % de conserves et 30 % de jus. En ce qui concerne l'exportation, il est de 15 %

pour les ananas frais, 45 % pour les conserves et 30 % pour les jus. Ce pourcentage s'est progressivement modifié dans le passé (stagnation relative des exportations d'ananas frais en tonnage) :

	Exportation totale	sous forme d'ananas frais	sous forme de conserves	sous forme de jus
1961	12.850 t	4.750 t	4.400 t	3.700 t
1963	16.600 t	2.900 t	7.800 t	5.900 t
1965	25.300 t	4.600 t	12.900 t	7.800 t
1966 (estimation)	36.600 t	6.600 t	18.500 t	11.500 t
1970 (estimation)	(63.000 t)	(10.500 t)	(31.500 t)	(21.000 t)

Il résulte de l'analyse par destination que les exportations d'ananas ivoiriens, sous leurs diverses formes, sont essentiellement destinées au marché français qui absorbe environ 90 % du total des ventes.

3. Importations et consommation des États membres

La consommation d'ananas est saisonnière et s'effectue surtout au cours du dernier trimestre de l'année.

On peut observer une évolution sensiblement différente des importations globales d'ananas frais dans les États membres de 1961 à 1965 : en forte hausse en France (de 4.200 tonnes à 8.400 tonnes) et en Italie (plus de 600 % de 1961 à 1965) ; en hausse peu marquée en Belgique (de 145 tonnes à 191 tonnes, avec une baisse à 101 tonnes en 1963) et aux Pays-Bas (de 115 tonnes à 158 tonnes, avec une baisse à 44 tonnes en 1963) ; en baisse en Allemagne (de 3.552 tonnes à 2.162 tonnes).

Part des E.A.M.A. en tonnage (1965)

Belgique : 1,6 % (4 tonnes de Côte-d'Ivoire)

Allemagne : 4,6 % (90 tonnes de Côte-d'Ivoire
9 tonnes du Cameroun)

France : 63,1 % (4.200 tonnes de Côte-d'Ivoire
1.100 tonnes du Cameroun)

Italie : part des ananas non ventilés — pour l'ensemble des fruits tropicaux à l'exclusion des bananes :

6,2 % (554 tonnes de Somalie et
343 tonnes de Côte-d'Ivoire)

Pays-Bas : 1,2 % (2 tonnes de Côte-d'Ivoire).

L'ananas est encore peu consommé en Europe et reste considéré comme un produit de luxe.

De l'avis de la Côte-d'Ivoire, les perspectives de l'écoulement sur le marché français, sans être trop inquiétantes, ne sont pas toutefois des plus favorables car la France, pour protéger les producteurs antillais, tend à limiter ses importations en provenance de la Côte-d'Ivoire. Or, les possibilités offertes par le marché international sont limitées. C'est sur les pays de la C.E.E. que des espoirs peuvent être fondés grâce à la protection douanière dont bénéficient les produits des E.A.M.A.

4. Régime tarifaire et contingentaire au 1er juillet 1966

Le droit du tarif douanier commun est d'application depuis le 1er juin 1964 pour les ananas frais importés des pays tiers (9 %).

En France, contingentement des importations, mais exemption de TVA pour les pays associés de la zone franc.

Prescriptions d'ordre phyto-sanitaire dans la plupart des États membres. En ce qui concerne les conserves et jus d'ananas, la Communauté a adopté le règlement n° 365/67/C.E.E. du 25.7.1967 portant sur les produits transformés à base de fruits et légumes avec addition de sucre, aux termes duquel ces produits bénéficient à l'importation dans la Communauté du régime intra-communautaire. Ce règlement, applicable jusqu'au 31.10.1967 doit être prorogé aux mêmes conditions, probablement jusqu'au 30 juin 1968.

5. Les prix

Le prix CAF port métropolitain a évolué en France comme suit (en u. c. par quintal) :

	Martinique	Cameroun	Côte-d'Ivoire	Madagascar	Guinée
Année 1965	27,4	29,4	35,5	—	40,6
1er semestre 1966	25	29,6	32,4	38,7	26

En Italie, le prix dédouané franco-wagon-port est en moyenne de 220—230 livres le kg (35,2 à 36,9 u. c./100 kg). Prix moyen au détail : 450 livres le kg.

B. Autres fruits

(mangues, avocats, goyaves, noix de coco, etc.)

Dans la plupart des États associés, la production des autres fruits est surtout destinée à la consommation locale. Il en va de même à Madagascar, en ce qui concerne également les agrumes et les fruits d'Europe. Pour ces derniers, leur intérêt éventuel à l'exportation résiderait en partie dans leur maturité à contre-raison de leurs homologues d'Europe.

Caoutchouc naturel

1. Situation et tendance du marché mondial

Le marché du caoutchouc naturel est fortement influencé par la progression continue de la production de caoutchouc synthétique.

La production de caoutchouc naturel a été de 2.327.000 tonnes en 1965 et la consommation, légèrement supérieure aux estimations, a été de 2.362.000 tonnes. Le déficit a été partiellement comblé grâce aux ventes provenant des stocks gouvernementaux invendus.

Parallèlement, la production de caoutchouc synthétique s'est élevée à 3.015.000 tonnes et la consommation à 2.957.000 tonnes en 1965. Selon les projections effectuées pour 1975 par la F.A.O., la production et la consommation mondiale de caoutchouc évolueraient comme suit :

	1961-1963	1975 Hypothèse faible	1975 Hypothèse forte
		(.... milliers de tonnes)	
<i>Production</i>			
Naturel	2.132	3.052	3.554
Synthét.	2.894	6.799	7.922
Total	5.026	9.851	11.476
<i>Consommation</i>			
Naturel	2.241	2.457	2.966
Synthét.	2.832	6.799	7.922
Total	5.073	9.256	10.888

Source : F.A.O. : Comité des produits agricoles, projections pour 1975 — Volume I.

Il est probable qu'on assistera durant la prochaine décennie à une recrudescence de la concurrence directe entre le produit naturel et le produit synthétique. Les cours relatifs à la production de caoutchouc naturel et synthétique prendront une importance déterminante dans cette évolution.

A l'heure actuelle toutefois, la demande de naturel est assez ferme et le caoutchouc naturel reste compétitif. Les producteurs font actuellement des efforts appréciables pour réduire les coûts. La méthode la plus efficace est de replanter avec des essences à plus haut rendement. Les possibilités d'économie sont importantes, mais elles ne pourront se réaliser pleinement dans le proche avenir car les hévéas (notamment ceux récemment plantés en Côte-d'Ivoire) atteignent leur rendement maximum quelque 12 ans après leur plantation. La période de transition sera donc très difficile pour les pays producteurs : un fléchissement important des cours du caoutchouc naturel pendant ce temps aurait des répercussions défavorables sur les marges des producteurs, ce qui, en réduisant leurs moyens financiers, ralentirait la cadence des travaux de replantation et d'amélioration de la productivité.

2. Le commerce C.E.E.-E.A.M.A.

Les principaux producteurs des États associés sont le Congo-Kinshasa, le Cameroun, la Côte-d'Ivoire (voir tableau p. 111).

Les importations de caoutchouc naturel de la Communauté en provenance des E.A.M.A. ne représenteraient que 4 % de ses importations totales ces dernières années. Il faut noter une faible progression des États associés de 1962 à 1963, suivie d'une chute légère en 1964, plus accentuée en 1965, avec des mouvements similaires du côté du marché mondial. La part des États associés en tonnages était allée constamment en s'abaissant de 5,4 % à 4,8 %, ce dernier pourcentage étant le même en 1965 qu'en 1964. La valeur des exportations des États associés avait connu le même recul depuis 1962. Cette tendance s'est renversée en 1966 puisque les exportations des États associés vers la C.E.E. ont atteint 5,8 % des importations totales de la C.E.E., soit un tonnage de 26.798 t contre 18.310 t, en 1965. L'évolution des importations de chacun des six États membres figure au tableau p. 113.

3. Les prix

Le prix du caoutchouc naturel ne cesse de fléchir depuis 1961, ainsi qu'en témoignent les chiffres suivants :

Caoutchouc feuille fumé RSS3 CAF ports européens, la lb anglaise en pence (1).

(1) Marchés tropicaux, 2 avril 1966.

1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
31,4	27,2	25,2	21,8	28,9	30,6	23,9	22,4	20,7	19,9	20,4

(31,4 pence de 1955 correspondent à 43,8 pence de 1965 en £ constantes).

Les projections actuelles tendent à indiquer que l'érosion se poursuivra jusqu'en 1975.

Le prix de ce produit sera déterminé de plus en plus par le prix du produit de synthèse. Il est probable que ceux-ci baisseront avec les prix de revient du principal facteur de production, qui est un sous-produit de la pétro-chimie.

La question de savoir si les différents pays de production caoutchoutière, confrontés par une tendance baissière à long terme de leurs prix à l'exportation, pourraient couvrir leurs coûts de production, dépend pour une large part : a) du niveau de la structure actuelle des coûts de production de

caoutchouc naturel, lesquels diffèrent considérablement de pays à pays ; b) de la mesure dans laquelle les effets d'abaissement des coûts des replantages en sujets à fort rendement pourraient être compensés par un accroissement des dépenses de fonctionnement.

Toutefois, la diversification de la production et des exportations dans les pays de production caoutchoutière n'est pas nécessairement appelée à entraîner un fléchissement du niveau projeté de la production de caoutchouc. En tout état de cause, il ne faut pas ralentir les efforts actuels en vue d'appliquer de meilleures méthodes agronomiques et de réduire les coûts de production.

Évolution des importations de la C.E.E. de caoutchouc naturel en provenance mondiale et en provenance des E.A.M.A.

(milliers de tonnes)

	Monde	Total E.A.M.A.	% E.A.M.A. Mondial
1960	423,4	22,3	5,3
1961	411,2	23,7	5,8
1962	414,9	22,4	5,4
1963	441,9	23,1	5,2
1964	460,5	22,2	4,8
1965	452,1	18,3	4
1966	461,4	26,7	5,8

Importations de la C.E.E. en provenance des E.A.M.A.

(en tonnes)

	Total C.E.E.	France	Belgique Luxembourg	Pays-Bas	Allemagne	Italie
1964	22.246	6.289	7.193	917	5.767	2.080
1965	18.310	7.005	4.285	617	3.689	2.714
1966	26.798	10.878	6.805	1.249	3.605	4.261



