

■ Jus d'orange concentré congelé

Brésil - Exportations de jus d'orange concentré congelé			
000 tonnes	Campagnes		
	04/05	03/04	02/03
Juillet	101.7	73.2	74.2
Août	129.4	136.4	111.6
Sept.	126.9	164.1	98.4
Octobre	122.0	121.6	116.1
Nov.	102.5	52.3	81.0
Déc.		209.1	104.9
Janvier		77.6	121.6
Février		40.9	44.9
Mars		122.4	100.2
Avril		135.2	100.6
Mai		121.9	84.1
Juin		95.3	39.4
Juillet à nov.	582.5	547.6	481.3
Total	-	1 350	1 077

Source : Abecitrus

Etats-Unis - Jus d'orange concentré congelé - 000 tonnes			
Octobre à septembre	03-04	04-05	Delta %
Imports	179.0	255.1	+ 43
Brésil	124.5	195.2	+ 57
Caraiibes	44.5	44.5	0
Mexique	6.6	12.1	+ 82
Autres	3.4	3.4	0
Exports	99.8	83.7	- 16
Canada	45.9	38.6	- 16
Europe	32.2	28.2	- 13
Japon	5.6	4.0	- 29
Autres	16.1	12.9	- 20

Source : FDOC

■ Prix des noix de cajou

USD/livre FOB Cochin/Tuticorin	Semaine 50/2004	Semaine 51/2004
W180	3.00	3.00
W210	2.70-2.75	2.70-2.75
W240	2.50-2.55	2.50-2.55
W320	2.40-2.50	2.40-2.50
W450	2.30	2.30
SW320	2.25-2.30	2.25-2.30
SW360	2.20-2.25	2.20-2.25
SSW	2.00-2.05	2.00-2.05
FS	2.25-2.30	2.25-2.30
FB	2.20-2.25	2.20-2.25
LWP	1.75-1.80	1.75-1.80
SS	2.10-2.15	2.10-2.15
SB	2.10-2.15	2.10-2.15
SP	1.50-1.55	1.50-1.55

Source : CommodityIndia.com

MONDE

■ **Prix des jus et pulpes de fruits en Europe.** Ci-dessous est proposée une sélection de prix, éditée à intervalles réguliers par le « Market News Service » du Centre du Commerce International de l'ONU à Genève (mns@intracen.org).

Prix des jus et pulpes en UE pour certaines origines - Décembre 2004				
Type de jus	Prix (\$US/t)	Origine	Commentaires	
Orange	Concentré congelé 66° brix	600 vente locale	Brésil	Amélioration des cours après les cyclones qui se sont abattus sur la Caraïbe et la Floride. Les stocks couvrent la demande. Celle-ci est toujours bien orientée pour le NFC.
		800-850 c&f UE		
Pomelo	Concentré 58° brix - type rouge	2 300-2 600 c&f UE	Floride	Les dégâts provoqués par les cyclones sur les récoltes en Floride et à Cuba poussent les cours à la hausse. Une prochaine estimation de la récolte en Floride (février 2005) devrait éclairer un peu plus le marché sur les pertes réelles et sur la valorisation des stocks actuellement détenus.
	Concentré 58° brix - type rouge	1 750-1 850 fca UE dup	Cuba	
	Concentré 58° brix - type rose/rouge	1 600 fca UE dup	Argentine	
Citron	Concentré 400 gpl	850-900 fca UE dup	Argentine	Marché peu actif. L'Argentine a terminé sa saison. Les stocks sont bas.
Goyave	Jus simple aseptique - type rose	650-700 fca UE	Brésil	Marché stable. L'Afrique du Sud est pénalisée par un rapport USD/rand défavorable.
	Jus concentré - 20° brix - type blanc	850 cfr UE dup	Inde	
Banane	Pulpe aseptique 24° brix	475-525 fca UE	Équateur	L'impact de la hausse des prix du fret maritime et de l'emballage est grand sur ce produit à valeur ajoutée réduite. L'offre est toujours supérieure à la demande.
Papaye	Jus concentré - 20° brix - type rouge :	950-980 fot UE dup 1 025-1 075 cfr UE	Inde Brésil	Marché stable. Demande et offre varient faiblement.
	• aseptique			
Ananas	Concentré congelé 60° brix	1 250-1 380 fca UE	Thaïlande	La Thaïlande annonce un retour à la normale après 3 années de baisse de l'offre. Même son de cloche en Indonésie et en Afrique du Sud. Incertitude sur le potentiel aux Philippines suite au typhon. On attend une baisse des prix qui ne s'est toujours pas produite.
	Concentré aseptique 60° brix	1 250-1 350 c&f UE		
	Jus simple	550-650 fca dp		
Fruit de la passion	Concentré 50° brix	2 650-2 700 c&f UE	Équateur	Marché en attente des prévisions de récolte en Équateur. Concurrence de plus en plus forte de la part du Pérou, du Brésil et de la Colombie.
Mangue	Purée aseptique - 14° brix - Totapuri	850-875 fot UE dup	Inde	Offre limitée en Alphonso qui termine la saison sur des niveaux de prix élevés. La demande s'est reportée sur la variété Totapuri. Le Mexique (Tommy Atkins) complète l'offre.
	Concentré - 28° brix - Totapuri	950-975 fot UE dup		
	Purée aseptique - 16° brix - Kesar	1 250-1 275 fot UE dup		
Acerola	Concentré - 20° brix	1 750 fob	Brésil	Adéquation entre offre et demande. La récolte a lieu d'octobre à mai.

Note : fot : free on truck (hors droits de douane) / fca : free carrier / cfr : cost and freight (hors droits de douane) / dp : duty paid / dup : duty unpaid

Source : Market News Service for bulk-packed fruit juices - Europe

Réforme de l'OCM Banane

Et si la vérité était ailleurs ?

Pascal Lamy a réussi son coup. L'électrochoc provoqué par sa sortie sur le futur de l'OCMB entraîne une avalanche de prises de position. Le séminaire de Guayaquil, organisé par l'Association des exportateurs de banane d'Équateur (29 et 30 novembre 2004), a donné l'occasion aux gouvernements et aux opérateurs commerciaux de communiquer sur le sujet. Trois approches s'affrontent : le statu quo ou prorogation du système actuel, le passage le plus rapidement possible à un système tarifaire assorti d'un droit de douane en deçà de 75 euros/tonne ou une solution médiane de baisse des droits de douane sur le moyen terme. Les différents systèmes sont très souvent évalués et validés au travers du prisme du « price gap ». Et si la vérité était ailleurs ? Par exemple dans la connaissance fine des mécanismes et des comportements commerciaux sur un marché qui, s'il était brutalement libéralisé, serait en rupture totale avec les règles de fonctionnement que notre vieux régime contingentaire a générées et sur lesquelles s'appuie notre système de pensée.

Programmé depuis plusieurs mois, le deuxième séminaire international de Guayaquil (Équateur, novembre 2004) s'est déroulé quelques semaines après la proposition de l'ex-commissaire européen Pascal Lamy. Celle-ci consiste à mettre en application l'accord euro-américain et euro-équatorien de 2001 à partir du 1^{er} janvier 2006 et d'appliquer, dès lors, un droit de douane de 230 euros/tonne à l'importation de banane des pays tiers.

Idéalement placé dans le calendrier des négociations de la future OCMB, ce congrès a réuni l'ensemble des pays producteurs, opérateurs commerciaux et décideurs institutionnels de la planète banane, à l'exception des États producteurs-exportateurs africains. Preuve de l'importance de cette rencontre, la Commission européenne avait tout spécialement dépêché un haut fonctionnaire de la Direction générale du commerce.

Petit retour en arrière

Replaçons les tractations en cours dans leur contexte. Tout commence en avril 2001. L'UE, par l'entremise de Pascal Lamy, signe un compromis avec les Américains et les Équatoriens. Cet accord doit régler une fois pour toutes le conflit qui empoisonne, depuis 1993, les relations commerciales entre l'UE et de très nombreux pays. Prévu en deux temps, il modifie une première fois l'OCMB en juillet 2001, avant une autre



modification plus conséquente, au plus tard le 1^{er} janvier 2006. A cette date, un système uniquement tarifaire doit remplacer l'actuel système contingentaire qui remonte, dans ses grandes lignes, à juillet 1993.

Si le texte fixe sans ambiguïté la date butoir à laquelle doit s'opérer le changement, il reste bien vague sur le droit de douane à appliquer. C'est pourquoi, l'ultime réforme de l'OCMB approchant, les prises de position, la parution d'études, les annonces officielles et même les gesticulations politiques se multiplient.

Le tour de force consiste à déterminer un droit de douane acceptable par les fournisseurs du marché, à dégager un consensus qui contenterait les États membres européens, à faire la synthèse entre les positions des différents grands opérateurs internationaux et à respecter les parts de marché des différentes origines. Vu

Calendrier des négociations

12-02-2005	Fin de la période de négociation.
+ 10 jours 22-02-2005	Information par l'UE des parties sur le nouveau système proposé.
+ 60 jours 23-04-2005	Demande d'arbitrage des parties si jugé non-conforme par les parties.
+ 10 jours 3-05-2005	Choix d'un arbitre par les parties.
+ 30 jours 23-05-2005	Si aucun consensus sur le choix de l'arbitre, l'OMC choisit.
+ 90 jours 21-08-2005	Avis de l'arbitre sur la compatibilité du nouveau système.
+ 10 jours 31-08-2005	UE ouvre des négociations entre les parties si incompatibilité.
+ 30 jours 30-09-2005	Si négociations dans l'impasse, arbitre signifie la fin du waiver banane.
30-09-2005	Fin des consultations.
1-01-2006	Entrée en vigueur du <i>tariff only</i> .

la difficulté que cela représente, tous parlent non pas de négociations mais de gageure, de quadrature du cercle, de pari ou de défi.

Haro sur l'Afrique

Pour les interlocuteurs présents, le plus aisé a été de s'en prendre à la production africaine. La Côte d'Ivoire et le Cameroun ont été durement attaqués. Leur potentiel de production et d'exportation, considéré par leurs adversaires comme quasi illimité, fait peur. L'argument est ancien et répété à chaque occasion. Les ACP Caraïbes, présents à la conférence, les ont aussi montrés du doigt. Même si l'augmentation des parts de marché des ACP d'Afrique n'a rien à voir avec la baisse de la présence sur le marché européen des bananes des Caraïbes, tous en veulent aux plus performants des ACP. Agitant le chiffon rouge, le groupe Chiquita a même laissé entendre que l'Afrique serait à la tête de 7 millions de tonnes de banane prêtes à inonder le marché international !

Une OCMB sous influence extérieure

Certes, la réforme est fondamentale pour le microcosme bananier. On parle de réformer un marché de plus de 450 millions de consommateurs, qui affiche l'un des pouvoirs d'achat les plus élevés de la planète. Pourtant, et c'est là l'une des grandes modifications de cette réforme, la banane n'est plus la seule concernée. En effet, pèsent désormais sur les négociations des facteurs externes au seul fonctionnement du marché bananier. Comme l'a fort justement rappelé le représentant de la Commission européenne, l'avenir du commerce bananier européen se joue dans au moins six différentes négociations internationales (CANCUN-DOHA, accord de partenariat économique avec les ACP, zone de libre échange avec les pays du pacte andin, répercussions du dernier élargissement de l'UE, etc.). Il sera donc difficile de trouver une solution individuelle qui ne concernerait que la seule banane. Des avantages concédés à tel ou tel groupe de pays, les ACP par exemple, doivent forcément s'accompagner de

compensations pour les autres. L'accord sur le maintien de la dérogation ACP, obtenu lors de la réunion internationale à Doha, n'a été possible qu'avec l'appui des États latino-américains producteurs-

détermination et non pas de présenter de véritables propositions.

Pourtant, en acceptant que les discussions soient longues et incertaines, on prend le risque de faire perdurer un système contingentaire, par ailleurs largement vilipendé par de nombreux opérateurs, États fournisseurs et gouvernements européens.



Presque tous d'accord

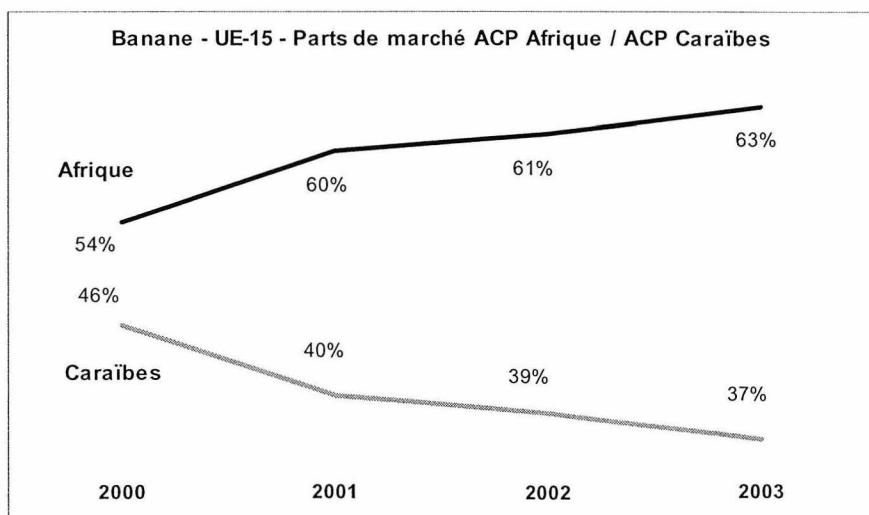
Il serait faux de penser qu'un consensus qui remettrait à plus tard ce que le compromis d'avril 2001 engage à faire maintenant, puisse d'ores et déjà se dégager. Du côté des pays latino-américains, il n'y a guère que le Costa Rica qui se soit officiellement engagé pour un maintien du régime actuel. La Colombie, le Panama, le Guatemala et même l'Équateur demandent un droit de douane inférieur à 75 euros/tonne. Les origines ACP sont tout aussi désunies sur le sujet. Partant du principe qu'un tarif élevé serait suffisant pour réguler le marché, les ACP Caraïbes seraient prêts à demander la fixation d'un droit de douane très élevé (estimé à plus de 275 euros/tonne). Pourtant, convaincus de ne pouvoir l'obtenir, ils pencheraient plutôt pour un statu quo.

A l'inverse, les deux principaux exportateurs africains du groupe ACP, le Cameroun et la Côte d'Ivoire, rejettent l'idée d'une possible pérennisation du système contingentaire. Appartenant à la même école de pensée que les ACP Caraïbes (un droit de douane élevé régule le marché), ils seraient tentés

exportateurs de banane mais aussi de la Thaïlande, exportatrice de... thon. En effet, cette dernière a obtenu, en échange de son soutien, quelques avantages dans le secteur de la pêche. Il en va ainsi des tractations internationales.

Face à un tel imbroglio (intérêts divergents des principaux intervenants sur le dossier et facteurs externes), une des seules issues envisageables pourrait bien être de repousser la prise de décision. Et c'est sans doute là que l'union sacrée entre la majorité des États latino-américains pourrait se faire.

Cela reviendrait à simplifier à l'extrême l'état actuel des positions de chacun car nous ne sommes qu'au tout début de la négociation. Il s'agit, dans un premier temps, de marquer sa



Noboa : une tentative de consensus

Partant du principe que les engagements de l'UE sont multiples, irrévocables et souvent incompatibles, qu'il est peu probable d'obtenir un droit de douane de 75 euros/tonne et que la date du 1er janvier 2006 n'est pas contraignante, le cabinet Vlaeminck & Partners, conseil de Noboa, propose une synthèse qui a le mérite d'embrasser toute la problématique.

Il propose une réforme de l'OCMB en deux étapes :

1. Une prorogation du système actuel qui laissera le temps de négocier une baisse du droit de douane appliqué au hors quota. Le droit de douane appliqué à celui-ci est actuellement de 680 euros/t pour les pays tiers, avec droit préférentiel de 300 euros pour les ACP. Le but est d'arriver au terme de cette phase à un droit de

douane de 75 euros/tonne, identique à celui imposé aux contingents A, B et additionnel. Un système tarifaire est institué de fait à la fin de cette phase.



2. Dans un deuxième temps, ce droit de douane est réduit, passant progressivement de 75 à 0 euros/tonne, ce qui aboutit à une libéralisation totale du marché européen.

Diverses zones d'ombre restent encore à éclaircir : statut des importations ACP sur les quotas A, B et additionnel durant toute la phase 1, longueur et intensité de la période de dégressivité des droits de douane, intérêt du quota ACP lorsqu'un système de tarification à 75 euros/tonne (sans limitation de quantité) sera mis en place.

Noboa présente sa proposition comme un schéma permettant de restaurer en partie la situation qui prévalait dans l'UE avant 1993 : pour l'Allemagne, un accès illimité au marché mondial et pour l'UE, un maintien des relations préférentielles avec les ACP. Elle offre, après une longue période transitoire (qui a débuté en 1993), un traitement identique pour tous les pays en développement, ACP ou latino-américains. Enfin, cette proposition est annoncée comme compatible avec les différents processus de négociation dans lesquels l'Europe et la banane sont impliquées.

REFORME DE L'OCMB - LA PROPOSITION DE NOBOA

Quantité allouée	Quota	Régime actuel		Réforme de l'OCMB			
		ACP	\$	1ère étape (3)		2ème étape	
				ACP	\$	ACP	\$
Limitée	Quota A+B+CA*	0 €/t	75 €/t	0 €/t	75 €/t	0 €/t	(3)
	Quota C	0 €/t	impossible	0 €/t	impossible	0 €/t	(3)
Illimitée	Hors quota	380 €/t	680 €/t	Cible : 0 €/t	Cible : 75 €/t (1)	Cible : 0 €/t	Cible : 0 €/t (2)

Note :

* contingent additionnel

(1) Le droit de douane baissera progressivement jusqu'à 75 euros.

(2) Le droit de douane baissera progressivement jusqu'à 0 euro.

(3) A la fin de la 1ère étape, le système de quota disparaît car le droit hors quota est le même que celui dans le quota. On est, de fait, dans un système uniquement tarifaire.

Source : d'après la présentation de Noboa lors du séminaire de Guayaquil (novembre 2004) / Présentation : *FruiTrop* - Cirad

de demander l'application d'un droit de douane de plus de 220 euros/tonne, comme le montre leur propre étude de compétitivité (communiqué de presse conjoint OCAB-ASSOBACAM du 24 avril 2004).

Ce rejet du statu quo s'explique par l'impossibilité qui leur est faite actuellement de mettre en marché dans l'UE une partie de leurs bananes, pouvoir détenu par des opérateurs européens, notamment Fyffes, totalement étrangers à leur filière. En rejetant le statu quo, ils refusent de continuer à « louer » des certificats d'importation, actuellement aux mains de Fyffes et d'autres, ces certificats ayant été obtenus par ces opérateurs sur des périodes où les Caraïbes exportaient des volumes importants

vers l'Union. Ces origines ayant perdu de nombreuses parts de marché ces dernières années, leurs opérateurs commerciaux historiques détiennent des quantités conséquentes de droits à l'importation qui ne correspondent plus à leurs volumes traditionnels de banane. Les producteurs africains sont dans la position exactement inverse et contraints d'obtenir des certificats de ces opérateurs.

Le schisme entre opérateurs commerciaux

Le schisme est désormais avéré entre les opérateurs commerciaux. Chiquita et Fyffes proposent un statu quo et Dole et Del Monte exigent le passage à un système tarifaire. Si la position de

certains pays peut paraître surprenante ou confuse, il n'en est rien de celle des protagonistes commerciaux. La ligne de fracture entre les tenants du système contingentaire et les défenseurs du système tarifaire se confond avec le volume de certificats d'importation européens détenu. Chiquita sur les contingents A, B et le contingent additionnel des nouveaux États membres et Fyffes sur le contingent C disposent d'excellentes positions.

Ces avantages quasi acquis résultent des modes de calcul qui ont présidé à la répartition des certificats d'importation entre les opérateurs européens. On vient d'explicitier le cas de Fyffes qui se retrouve à la tête d'un volume important de certificats

d'importation ACP. Les ressorts qui fondent la prise de position de Chiquita ne sont pas les mêmes. L'accord d'avril 2001, qui prévoit d'allouer 83 % du volume de banane latino-américaine aux opérateurs traditionnels, ex-opérateurs de la catégorie A, sur la base d'une période de référence très ancienne (1994-1996), elle-même calculée à partir d'historiques d'avant 1993, valide les positions commerciales d'avant l'OCMB de chacun d'eux. Chiquita se voit alors attribuer de très grandes quantités de droits (cf. *Fruitrop* n°80, pages 5 et 6, mai 2001).

Dole et Del Monte très motivés

Moins bien servis et surtout peu récompensés de leur stratégie d'ouverture dès 1993 vers les zones ACP, notamment africaines, Dole et Del Monte considèrent qu'ils ont la capacité de capter davantage de parts de marché que ce que leur volume de certificats leur assure actuellement. Ils souhaitent reconquérir sur le terrain commercial ce qu'ils ont perdu sur le tapis vert. D'autant plus que l'un d'entre eux verra son volume de certificats réduit en 2006 du fait de la fin d'un contrat de cession de licences qu'il entretenait avec un grand opérateur européen.

Cette position de négociation est liée à la capacité de ces deux sociétés de montrer des avantages commerciaux ou des positions dominantes dans des secteurs aussi variés que la sécurisation de l'amont, la faculté à mobiliser des capacités importantes de transport maritime et le développement d'un réseau dense de distribution et de mûrissage paneuropéen.

La sécurisation de l'amont reste une question mineure. Les capacités de production actuelles dépassent très largement la faculté d'absorption des marchés. Par exemple, le potentiel de production en Equateur excède très largement les volumes exportés. Il y a là un réservoir de production qui pourrait être mobilisé très rapidement. A plus long terme, des gains de productivité pourraient aussi y contribuer. Un simple calcul permet de montrer que l'Équateur, dans un délai de quelques mois, peut mettre en marché quelques centaines de milliers de tonnes supplémentaires, en faisant simplement varier sa productivité de quelques pour cents (nombre de cartons emballés par régime produit).

Price Gap : la grande affaire

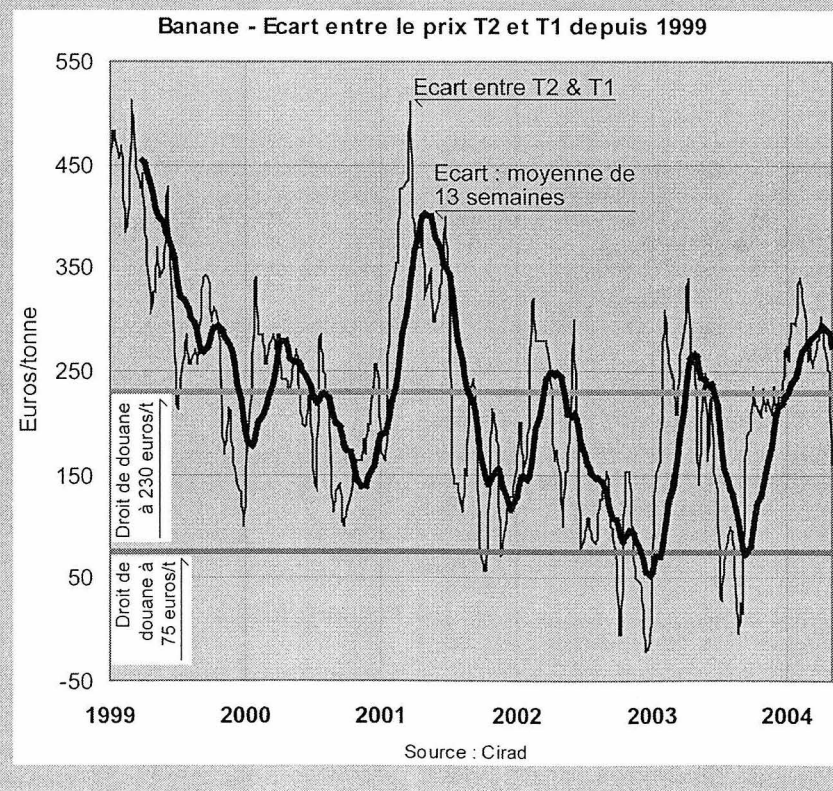
Le séminaire de Guayaquil de fin novembre s'est transformé en véritable cours de rattrapage pour ceux qui n'avaient pas encore compris de quelle manière l'OMC souhaitait que l'UE transforme les effets du contingentement en droits de douane. Quasiment tous les intervenants, et ils étaient particulièrement nombreux, ont expliqué la méthode et ont démontré l'extrême variabilité des résultats obtenus selon les données utilisées. Le conseil de Dole, Bernard O'Connor, a une nouvelle fois excellé dans cet exercice. Dans un exposé très convaincant, il a montré combien les chiffres utilisés par la Commission européenne pour déterminer le fameux 230 euros/tonne pouvaient être remis en question. La Colombie, par la voix de Uniban, a elle aussi mis le doigt sur la pauvreté des données utilisées.

Devant cette avalanche de critiques, *Fruitrop*, grâce à son Observatoire des marchés, souhaite apporter son propre éclairage. Le graphique ci-dessous montre, sous forme dynamique et sur plus de cinq années, l'évolution de ce qui pourrait être considéré comme un droit de douane calculé sur un rythme hebdomadaire. En reprenant la terminologie du « price gap » de

l'OMC, l'*external price* est représenté par le T1 (prix pratiqué sur le marché international) et l'*internal price* est représenté par le T2 (prix pratiqué dans l'UE). Le graphique représente le différentiel (courbe fine) qui existe entre le prix T1 (ex-Europe de l'Est) et le prix T2 (UE). Une moyenne sur 13 semaines (un trimestre) a été calculée (courbe foncée). Enfin, le niveau proposé par l'UE (230 euros) et le droit de douane actuel (75 euros) ont été représentés.

Ce travail est une première ébauche d'une étude qui pourrait être conduite à partir des chiffres connus et partagés par tous dans la filière. La pondération par les volumes hebdomadaires mis en marché fait pour l'instant défaut. Ce travail, même inachevé, fournit tout de même plusieurs enseignements :

- il est irréaliste de calculer un droit de douane en venant gommer à la fois les variations inter et intra annuelles qui apparaissent comme très fortes (cf. *Fruitrop* n°107, pages 5 à 8, décembre 2003) ;
- n'en déplaise à Brent Borrel, l'effet contingentement n'a que très rarement (fin 2002) conduit à un droit de douane calculé inférieur à 75 euros/tonne ;
- les écarts sont particulièrement importants : de plus de 400 à moins de 100 euros/tonne.



En ce qui concerne le réseau de distribution paneuropéen, force est de constater qu'une décennie d'OCMB et deux élargissements ont permis de constituer des groupes géographiquement très ramifiés qui sont à la tête de capacités de mûrissage d'un très bon niveau technique.

Qui contrôle le fret, contrôle le marché !

La troisième condition sine qua non, qui reste la plus difficile à remplir, est la faculté à mobiliser des capacités de transport maritime sur les moyen et

long termes. La communication sur l'évolution du transport reefer au niveau mondial, lors du séminaire de Guayaquil, a confirmé que la problématique du transport est, et restera encore pendant plusieurs années, le point clé de toute analyse de marché. Sur un marché très tendu en termes d'offre de capacité de transport (cf. encadré), les opérateurs qui détiennent une flotte de bateaux reefers ou qui ont signé des accords sur le moyen ou long terme avec des armateurs ont une longueur d'avance sur leurs concurrents. Le transport maritime apparaît comme le principal verrou du marché international de la banane. Une analyse des forces en présence par grands groupes

bananiers serait, de ce point de vue, très éclairante.

Côté détermination, le simple fait que Del Monte sorte de son légendaire mutisme et s'associe même à Dole est symptomatique de la volonté de pousser le dossier du système uniquement tarifaire. Sur un tout autre plan, il est intéressant de constater que ces deux transnationales sont impliquées directement ou indirectement dans les zones de production ACP, au Cameroun ou en Côte d'Ivoire. Le passage à un système tarifaire paraît servir les intérêts de ces deux firmes, des producteurs-exportateurs et des États africains. Les intérêts sont

République tchèque : cher élargissement !

L'élargissement de l'UE à dix nouveaux États membres (NEM) en mai 2004 a été l'occasion pour la Commission européenne de reprendre les rênes du marché bananier européen. Trop souvent accusée d'organiser le déséquilibre en laissant enfler les contingents sans rapport avec l'augmentation réelle de la consommation, la Commission a été unanimement saluée pour la grande prudence dont elle a fait preuve en décidant du contingent additionnel (460 000 tonnes) destiné à satisfaire la demande des NEM. Alors que tous prédisaient une année 2004 calamiteuse, les prix à

l'importation se sont raffermis à partir de l'élargissement et même de manière spectaculaire dans les dernières semaines de 2004.

La bonne tenue des cours est une excellente nouvelle pour l'ensemble des opérateurs, mis à part les consommateurs et notamment est-européens. En effet, si les 65 millions de nouveaux venus jugent leur accession à l'UE à la seule lumière des répercussions que l'élargissement a sur le prix au détail de la banane, leur opinion ne doit pas être très favorable. Les prix de détail mesurés en République tchèque, que l'on peut estimer assez représentatifs des prix pratiqués dans les NEM,

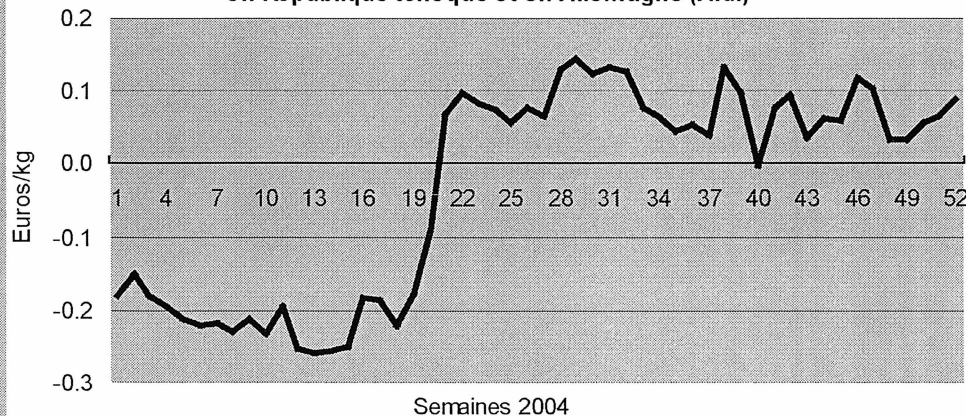


sont très élevés. Ils sont même plus élevés que ceux affichés chez les discounters allemands alors que les niveaux de vie sont radicalement différents.

Soit ce phénomène est un « dommage collatéral » de

l'élargissement et se règlera dans les mois qui viennent par un meilleur brassage des quantités dans l'espace européen et un décloisonnement rapide des marchés, soit le phénomène perdure et amène des arguments très pertinents aux tenants du passage au système tarifaire à moins de 75 euros/tonne de droit de douane. La territorialité des certificats (déroulement exclusivement dans les NEM des 460 000 tonnes), la concentration de la majorité des certificats entre les mains de quelques opérateurs, des comportements commerciaux favorisant un certain assèchement de l'offre, etc., sont responsables à divers degrés de la situation actuelle. A suivre...

Banane - 2004 - Différentiel entre le prix au détail en République tchèque et en Allemagne (Aldi)



Source : Czech statistical office, TWMC, Cirad

radicalement divergents lorsqu'il s'agit de fixer le niveau de droit de douane : le plus bas possible pour les deux firmes transnationales et le plus haut possible pour les producteurs ACP.

Noboa ou l'art du consensus

Pour compléter l'analyse de quelques opérateurs commerciaux, il est intéressant de prendre en compte les déclarations originales de Noboa. Elle se propose tout simplement de faire la synthèse entre les positions pro et anti statu quo. Pour ce faire, elle suggère de passer de manière échelonnée du système contingentaire au système tarifaire, grâce à une baisse programmée du droit de douane appliqué au hors quota. Il en résulterait un alignement des droits de douane entre les différentes origines et à terme une exemption totale pour tous. C'est, selon son cabinet conseil, le seul moyen de ménager les intérêts forts divergents des origines ACP et latino-américaines (cf. encadré).

Des producteurs européens unis

Changeons maintenant d'univers et focalisons-nous sur les positions des producteurs communautaires. Bien que représentés, ils n'ont pas été invités à préciser leur position lors du séminaire de Guayaquil. Il n'en reste pas moins que de très nombreux écrits et déclarations permettent de définir leur positionnement. Les producteurs européens ont d'abord souhaité un passage, le plus rapidement possible, à un système tarifaire et un droit de douane de 295 euros/tonne. Les dernières études, commanditées par les secteurs public et privé canariens (juillet et septembre 2004), font état d'un droit compris entre 252 et 272 euros/tonne. Il n'est plus proposé un passage dès que possible à la tarification. Par contre, il est demandé un contingentement des ACP et une répartition de celui-ci entre les producteurs africains et ceux de la Caraïbe. Comme les Latino-américains, les producteurs

communautaires attachent une grande importance à ce que le potentiel de production africain, jugé important, soit parfaitement maîtrisé.

Le consommateur s'invite dans le débat

Dernier acteur entrant dans le bal des négociations : le consommateur européen. Son irruption dans la problématique bananière est un événement majeur. L'Allemagne avait bien tenté en 1992, lors de la préparation de l'OCMB, de mettre en avant les augmentations exorbitantes du prix au détail : + 28 à 42 % selon les sources et les régions allemandes (cf. *Fruitrop* n°14, pages 15 et 16, mai 1995). Les consommateurs servaient à l'époque de prétexte aux opposants allemands au système des certificats d'importation (règle du jumelage entre origines ACP, communautaires et latino-américaines). La polémique s'était quelque peu dégonflée lorsque l'effet recherché, la création d'un véritable marché unique européen, conduisit lentement à une baisse des prix moyens au stade importation comme au stade détail.

En 2004, les consommateurs reviennent sur le devant de la scène par l'entremise de la Suède et des nouveaux États membres (NEM). Un texte rendu public fin septembre 2004 par le gouvernement suédois et largement soutenu par les NEM, montre à quel point les consommateurs européens supportent les conséquences des restrictions à l'importation de banane. La Suède explique en quoi le mode de gestion du marché européen (contingents et certificats d'importation) est économiquement inefficace pour les producteurs à protéger (communautaires et ACP les plus faibles). De plus, il met sous l'éteignoir le potentiel de consommation européen. Le passage à 75 euros/tonne et la suppression des quotas d'importation entraîneraient une baisse de 35 % du prix de la banane à tous les stades de commercialisation et une hausse de 25 % de la consommation (cf. encadré).

La démonstration est rapide et sans grande finesse. Il n'est rien dit de l'impact de la baisse du prix européen sur le revenu des producteurs, y compris les plus compétitifs. L'étude ne prend pas en compte la structure même du marché et travaille sur la

Réforme de l'OCMB - Estimation de la répartition des droits de vote au Conseil européen en fonction de la position de chaque Etat membre

Etats membres	Droits de vote	En cas de système tarifaire, favorable à un droit de douane...		
		Elevé	Inférieur à 75	Egal à 0
Allemagne	29			29
Royaume-Uni	29	29		
France	29	29		
Italie	29			
Espagne	27	27		
Pologne	27		27	27
Pays-Bas	13		13	13
Grèce	12	12		
Rép. tchèque	12		12	12
Belgique	12		12	12
Hongrie	12		12	12
Portugal	12	12		
Suède	10		10	10
Autriche	10			
Slovaquie	7		7	7
Danemark	7		7	7
Finlande	7		7	7
Irlande	7	7		
Lituanie	7		7	7
Lettonie	4		4	4
Slovénie	4			
Estonie	4			
Chypre	4	4		
Luxembourg	4			
Malte	3		3	3
Total	321	120	121	150
En %	100	37	38	47

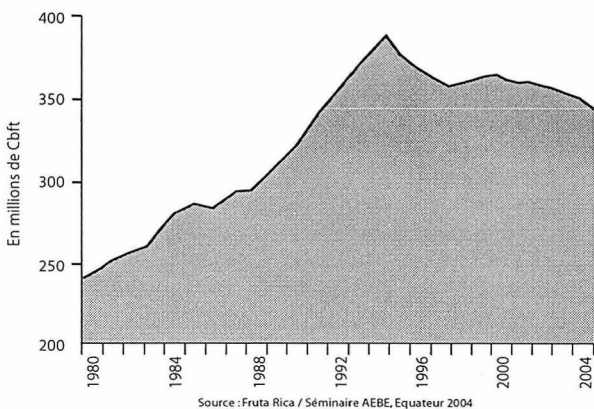
Note : Etat membre en grisé = position encore indéfinie / Sources diverses

Le verrou du marché bananier : le transport maritime

Les professionnels équatoriens, réunis au sein de l'AEBE, ne se sont pas trompés lorsqu'ils ont programmé une intervention sur le marché international du transport reefer. Dans une très brillante intervention, le responsable de la société Fruta Rica a expliqué les dynamismes de ce marché ainsi que son évolution à court et moyen termes.

La flotte reefer est estimée à 1 200 navires cumulant une capacité de 335 millions de cbft. Seatrade est le premier opérateur mondial dans le domaine des reefers. Il a consolidé sa place de leader dans les 3 à 5 dernières années et est à la tête de plus de 135 navires reefers. Loin derrière lui, on trouve Lavinia (environ 80 navires), ReeferShip (env. 50), LauritzenCool (env. 50), Star Reefer (env. 30) ou United Reefer (env. 30). Ce classement n'exclut pas le fait que certains opérateurs de petite ou de moyenne taille détiennent des segments de marché ou des zones géographiques très spécialisées. La politique actuelle consiste surtout à détruire les vieux navires au lieu de les remettre à niveau car le prix obtenu pour la mise au rebut (« scrapping ») est particulièrement élevé. La flotte est vieillissante. Une grande partie des navires dépasse les 25 ans, la moyenne s'établissant à 19 ans.

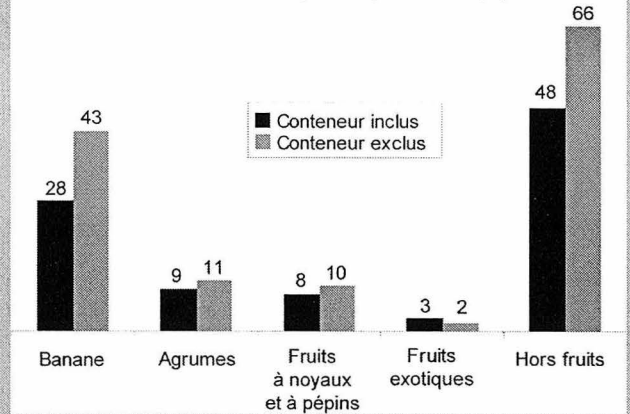
Evolution de la capacité mondiale de transport par reefer



La demande de transport reefer est de l'ordre de 55 millions de tonnes. La moitié de ce volume est transportée par des navires reefers conventionnels, l'autre moitié est prise en charge par des porte-conteneurs. Europe et Amérique du Nord sont les deux principaux marchés. L'Asie montre les plus forts taux de croissance. La banane, les fruits à noyaux, les agrumes mais aussi le poisson, la viande et les produits laitiers représentent la majorité du volume transporté. La demande en transport reefer dépend de multiples facteurs comme les variations des taux de change, la conjoncture économique, le comportement des consommateurs mais aussi les conditions météorologiques. Entre 1997 et 2000, la situation économique (crises russe et asiatique) et des phénomènes climatiques particuliers (cyclone Mitch, el Niño) ont réduit la demande en transport réfrigéré. La récente reprise économique et les fortes demandes russe et asiatique poussent à nouveau la demande de transport à la hausse.

La dernière décennie a été marquée par une forte fragmentation de la demande en fret maritime. Les

Marchandise transportée par reefer (%)

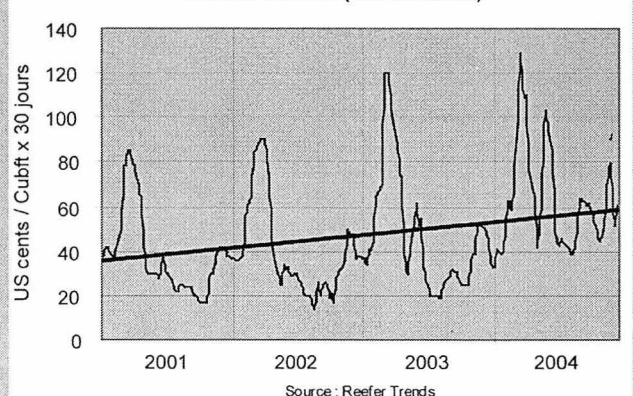


politiques de dérégulation qui ont touché les secteurs fruitiers en Israël, en Afrique du Sud et en Nouvelle-Zélande, ont amené sur le marché mondial de très nombreux opérateurs individuels, souvent de taille modeste mais avec des besoins spécifiques. Le secteur bananier échappe à cette modification du fait de la prédominance dans la filière de grands groupes transnationaux. L'émergence de groupes de distribution mondiaux et leur impact sur les filières alimentaires ont de même changé la donne. La demande s'oriente vers un service de transport maritime régulier.

Ces dernières années ont vu se réduire la capacité mondiale de transport reefer. En dix ans, elle est passée de plus de 400 millions de cbft à moins de 350 millions. Le cocktail détonnant entre accroissement de la demande et baisse des capacités de transport a poussé les taux de fret à la hausse. Les prix pour la haute saison 2003 ont été les plus hauts depuis 7 ans. Le prix sur le marché spot (grands ou petits navires) a été de 20 à 25 % plus élevé qu'en 2002. L'année 2004 a suivi, voire parfois même amplifié, la tendance haussière. Tout indique qu'elle se confirmera en 2005. Les taux de fret sont d'ores et déjà négociés à 20 % au-dessus de ceux couramment pratiqués en 2004.

D'ici à 2010, les professionnels du secteur attendent une augmentation de 25 % des besoins en transport maritime réfrigéré. Ces dernières années, les mises en chantier de nouveaux navires ont été extrêmement limitées. Elles représentent moins de 1 % de la capacité totale de fret. Les taux de fret actuellement élevés vont motiver les professionnels à passer commande. Rendez-vous fin 2007 pour en voir les premiers effets sur l'offre mondiale !

Grands reefers (450 000 cubft)



Réforme de l'OCMB : la profession de foi suédoise

L'étude suédoise ne passe pas par quatre chemins. L'OCMB est un système inefficace et d'une trop grande complexité au regard du petit nombre de producteurs qu'elle est censée aider et qui ne seront, pour certains d'entre eux, jamais compétitifs. Le surcoût pour le consommateur européen s'élève à 1.15 milliard d'euros par tranche de 100 euros de droits de douane. Le passage à un système tarifaire à 75 euros/tonne et, par là même, la disparition de la rente contingentaire évaluée à 200 euros/tonne, conduiraient à une réduction du prix de détail de 35 %. Étant donné la forte sensibilité de la consommation à toute variation de prix (élasticité fixée à 0.7), celle-ci pourrait augmenter de 25 %, soit 1.15 million de tonnes.

Critiquant fortement l'intensité de l'aide versée aux producteurs européens (8 800 euros/hectare en moyenne avec des pointes à 13 000

euros), les auteurs proposent une réforme de la politique de soutien, à l'image de celle intervenue dans le secteur du tabac. Un découplage de l'aide est préconisé via une aide à l'hectare ou à l'exploitation plutôt qu'au volume mis en marché.

D'autres bonnes raisons de changer de régime d'importation et de mode de soutien de la production européenne sont mises en avant, notamment l'effet qu'aurait une libéralisation du marché sur le budget communautaire. Selon la FAO, un passage à un système tarifaire à 75 euros serait synonyme d'une baisse de 20 % du prix importation et, par effet direct, d'une hausse de 53.2 millions d'euros du montant versé aux producteurs européens sous forme d'aide compensatoire à la perte de recettes. Cette dépense supplémentaire est comparée au milliard d'euros qui serait épargné par les consommateurs européens.

La profession de foi suédoise ne pouvait pas passer sous silence le

quasi scandale, selon elle, du soutien à la production africaine, largement plus compétitive que celle des ACP Caraïbes et de certains producteurs latino-américains ! Elle condescend à aider les ACP Caraïbes via les outils européens déjà existants (aide technique et financière), mais trouve un peu cher payé par les consommateurs le soutien d'une production qui, si l'étude ne le dit pas aussi crûment, semble condamnée. Enfin, la Suède justifie sa demande d'un droit de douane de 75 euros/tonne (au plus) par les résultats obtenus par Brent Borrel (dans son étude « EU banana drama: not over yet »). Utilisant la méthode d'évaluation de l'OMC, le « price gap », il détermine le droit de douane qui aurait un effet équivalent au système contingentaire actuel. Celui-ci ressort à 64 euros/tonne, soit moins que le droit appliqué actuellement aux importations de banane des pays tiers hors ACP. Cerise sur le gâteau, la Suède demande l'entrée en vigueur immédiate du système tarifaire.

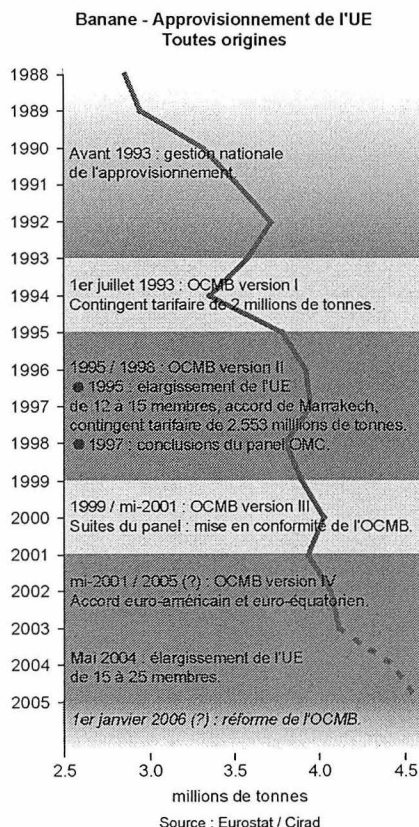
base du « toutes choses égales par ailleurs ». Elle part du principe que toute réduction de droit de douane ou de contingent serait mécaniquement reversé dans sa globalité au profit des consommateurs, sans pour cela altérer le prix payé aux producteurs.

Cette prise de position a pour grand intérêt de traduire le rééquilibrage des forces à la table du Conseil européen.

Il s'agit désormais de penser consommateur et moins producteur. Le producteur d'un pays en développement doit être compétitif ou sortir du marché. Le producteur communautaire est soutenu de manière directe et disparaît lui aussi du marché afin de laisser la loi de l'offre et de la demande s'exprimer librement. Ce point de vue est fortement appuyé par les NEM. Il est vrai que depuis l'élargissement de l'Union européenne les faits leur donnent raison. Leurs opérateurs historiques nationaux ont été quasiment tous rachetés par les transnationales et les prix de détail sont montés en flèche. Le cas de la République tchèque est criant. Alors que le pouvoir d'achat y est encore très loin des standards de l'UE à 15, les prix au détail de la banane peuvent être supérieurs de 10 cents d'euro/kg à ceux des discounters allemands ! (cf. encadré)

Et si l'on se trompait

Tous les acteurs défendent leur propre position en se basant sur l'étude du fonctionnement actuel du marché



européen, entièrement modelé depuis plus d'une décennie par un régime commercial rigide : système contingentaire strict avec répartition des droits à importer entre un très faible nombre de mains, quotas attribués par groupes d'origines, soutien fort de la production européenne, gestion trimestrielle de l'approvisionnement, etc.

Mais toutes les études éludent le fait qu'on applique au référentiel actuel des ressorts de marché provenant d'un univers libéralisé, sans contingent ni droit de douane contraignant. Ce que certains producteurs latino-américains, sociétés transnationales ou gouvernements européens proposent constitue une rupture fondamentale dans la mécanique actuelle des marchés. Il ne faut en aucun cas considérer que le marché continuera de fonctionner après la rupture comme si le principe du « toutes choses égales par ailleurs », qu'affectionnent tant les économistes, pouvait faire force de loi. De nombreux producteurs-exportateurs latino-américains ou importateurs européens redoutent officieusement ou officiellement une libéralisation du marché européen, et cela quel que soit le niveau de droit de douane dont la fourchette haute a d'ores et déjà été fixée par Pascal Lamy. Cela entraînerait sans aucun

doute un afflux de banane sur le marché, quel que soit le prix. La filière des fruits et légumes frais est peuplée d'opérateurs qui croyaient pouvoir faire mieux que leurs concurrents : ils n'ont fait qu'entraîner un peu plus le marché à la baisse. L'offre en banane étant largement excédentaire, il n'y a guère que les conditions d'accès au transport maritime qui puissent restreindre les velléités de tel ou tel entrepreneur. Certes, on peut imaginer qu'une certaine autorégulation s'installe, mais après la disparition de combien d'opérateurs voire même de filières ? Le délégué des ACP Caraïbes a abordé le sujet en parlant fort justement de concurrence destructrice (*destructive competition*).

Un oligopole peut en cacher un autre

Posons-nous, d'autre part, la question du comportement des grandes chaînes de distribution. Et si la libéralisation ne faisait que remplacer un oligopole par un autre ? La force d'achat des grands groupes est bien connue. Les fournisseurs du marché anglais en sont les tristes témoins. La guerre des prix que se livrent les différents distributeurs au Royaume-Uni, ASDA en tête, pèse lourd sur les résultats économiques des filières ACP Caraïbes, sans pour autant entraîner une augmentation de la consommation. Le Banana Group commence même à s'en émouvoir et certaines inflexions à cette politique d'extrême dévalorisation du produit banane semblent poindre (cf. *FruiTrop* n° 117, page 2, novembre 2004).

Banane et développement

L'OCMB passionne. C'est sans doute parce qu'elle pose d'importantes questions de développement. A l'heure où celui-ci ne peut pas être autre chose que durable voire équitable, on découvre au travers de la banane le dédoublement de personnalité qui habite nos sociétés occidentales. Le développement économique des pays du Sud est un objectif fort, sans cesse répété. Il est pourtant difficile de traduire cet engagement sur le terrain, chaque nation ayant les meilleures raisons de mettre en avant sa propre exception. Les uns défendent les intérêts de leurs entreprises, les autres ont l'impérieuse nécessité de conserver une viabilité économique à des filières européennes pourvoyeuses de main d'oeuvre et de stabilité dans des zones économiquement fragiles. D'autres encore protègent leurs consommateurs. Enfin, les pays producteurs défendent un produit essentiel à l'équilibre de leur économie. La banane est à elle seule une problématique de développement. Face à cette montagne de contradictions, d'engagements internationaux divers et divergents, d'intérêts économiques souvent contradictoires, on attend avec impatience l'analyse et les conclusions du rapport commandé par la Commission à une société d'études italienne. Ce rapport doit faire la synthèse d'une décennie de fonctionnement du marché bananier européen. Rapport bilan, testament ou permis d'inhumer ? Réponse courant 2005 ■

Denis Loeillet, Cirad-flhor
denis.loeillet@cirad.fr

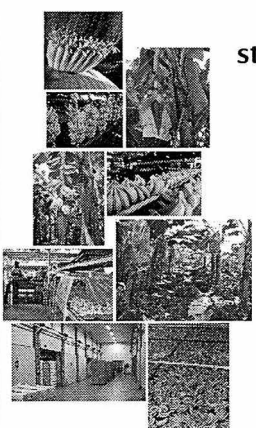

L'annuaire statistique banane 2003 vient de paraître...

Diffusé par l'Office de développement de l'économie agricole des départements d'outre-mer (Odeadom) et édité par l'Observatoire des marchés du Cirad-flhor, cet ouvrage présente sur 38 pages l'ensemble des statistiques de production, d'importation, d'exportation et de consommation de la banane. Vous y trouverez notamment des informations très détaillées sur les importations européennes, les productions communautaires, les prix pratiqués à tous les stades et la consommation en France.

Renseignements :
odeadom@odeadom.fr

Recueil statistique banane

Bilan
Annuel
2003

Réforme de l'OCMB Positions actuelles de négociation	Système tarifaire Droits de douane <u>bas</u>	Statu quo	Système tarifaire Droits de douane <u>élevés</u>
Etats producteurs	Panama Guatemala Colombie	ACP Caraïbes Costa Rica	ACP Afrique Producteurs européens
Firmes	Dole Del Monte	Chiquita Fyffes	
Etats membres	NEM Suède		France, Espagne, Portugal, Grèce, Chypre, Irlande