

Marché international bananier :  
d'un monde à l'autre

La révolution du transport  
réfrigéré et son impact sur les  
échanges de banane

Qualité et conservation des  
fruits : la maturation

# Marché international bananier

## D'un monde à l'autre

**Le changement des règles d'approvisionnement du plus grand marché mondial d'importation et de consommation, celui de l'Union européenne, a façonné et façonnera encore pour de nombreuses années les échanges internationaux tant en termes de flux, d'acteurs économiques, de zone d'approvisionnement que de répartition de la valeur entre acteurs, etc. Au-delà de l'aspect économique des choses, la banane est aussi un sujet hautement politisé. Car en même temps que d'être le premier fruit tropical échangé au monde, c'est aussi un secteur qui a testé, parfois à son corps défendant, toutes les procédures de règlement des différends de l'ex-GATT et de l'OMC. Le sujet a épuisé toutes les possibilités d'action, faisant même tomber le dossier dans un no man's land juridique inédit. La banane ne se résume donc pas à un marché mondial estimé à environ 16 millions de tonnes. C'est aussi un formidable terrain politique où s'affrontent différentes visions de ce que doit être le commerce international et de son rôle sur le développement économique.**

Le marché international de la banane dessert se répartit de manière très schématique en quelques grandes zones d'importation : l'UE, la première d'entre-elles avec une consommation de 5.2 millions de tonnes, les Etats-Unis et le Canada (4.1 millions à eux deux), la Russie et l'Europe de l'Est hors UE (1.5 million), l'Asie y compris le Japon (2.1 millions), ainsi que d'innombrables marchés individuels que l'on peut regrouper géographiquement comme le marché méditerranéen (0.7 million), celui du Moyen-Orient (0.3 million) ou encore d'Amérique latine (0.8 million). Côté fournisseurs, les origines sont géographiquement assez concentrées : 46 % de l'offre provient d'Amérique centrale, 30 % d'Amérique du Sud, 15 % d'Asie et 3 % d'Afrique. La production européenne est de l'ordre de 600 000 à 700 000 tonnes. Elle est commercialisée à 100 % dans l'UE.

Seule l'UE absorbe des volumes de banane en provenance d'une aussi grande diversité de fournisseurs en plus de sa propre production située dans les Caraïbes, aux îles Canaries ou à Madère. En effet, en plus des classiques origines dollar (Equateur, Colombie, Costa Rica, etc.), elle importe des bananes provenant de nombreux pays ACP d'Afrique (Cameroun, Côte d'Ivoire, Ghana), des Caraïbes (République dominicaine, Ste Lucie, Dominique, etc.) ainsi que d'autres Etats ACP (Surinam et Belize). Les Etats-Unis

sont à 100 % couverts par des importations en provenance d'Amérique centrale et du Sud. La Russie ne consomme que de la banane d'Equateur et le Japon n'importe que des Philippines. Il faut noter que la banane est un fruit très internationalisé. En effet, 22 % de la production de banane dessert de type Cavendish fait l'objet d'un commerce international, soit 15.5 millions de tonnes sur un total de 71 millions de tonnes produites.



© Thierry Lescot

Au-delà de cette structuration classique au travers de l'offre et de la demande, on peut dire que, schématiquement, il y a d'un côté les tenants d'un marché libre et sans contraintes, où le plus compétitif, le mieux organisé ou le plus fort s'arroge des parts de marché, et, à l'autre bout de l'échiquier, les défenseurs de l'idée selon laquelle les grands marchés de *commodities* doivent participer à rendre le commerce international plus juste en préservant une place à chaque type d'origine ou d'organisation dans une vision d'un commerce qui servirait au développement économique d'une large gamme de pays fournisseurs. C'est cette vision qui a présidé à la mise en place par l'UE en 1993 de l'Organisation commune des marchés de la banane (OCMB). Le système mêlait, à l'époque, contingentement par origine, droits de douane différenciés par type de fournisseur et aides à la production européenne. Finalement, l'OCMB a permis de maintenir l'équilibre entre les différents types de fournisseur (origines ACP, origines « dollar » et production européenne) et a conservé, tout en la laissant évoluer, l'organisation commerciale en place. L'évolution des parts de marché par type de fournisseur et l'immense restructuration en douceur des maillons import et mûrisserie en sont la preuve.

Pourtant, l'OCMB du milieu des années 2000 était assez différente de celle initialement décidée au 1er juillet 1993. Le déricotage s'est opéré au gré des différentes réformes que l'UE a été contrainte d'opérer tant les vents contraires, qu'ils soient venus de l'extérieur (Etats-Unis, Equateur, etc.) comme de l'intérieur (Allemagne par exemple), ont été constants et violents. La



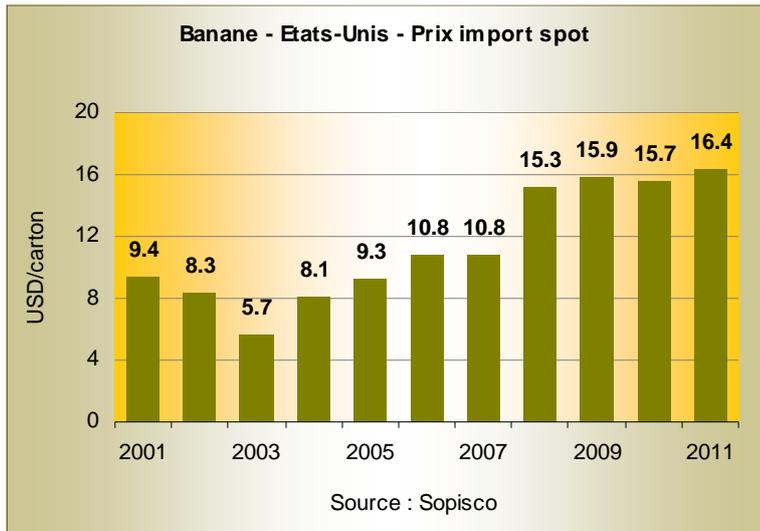
© Thierry Lescot

mise en oeuvre de la réforme du 1er janvier 2006 (tariff only) n'a été, en fin de compte, que l'acte final et définitif d'un processus qui a débuté dès 1993 et qui a conduit le marché européen à épouser les dogmes des tenants d'un marché dérégulé. Le marché de l'UE est désormais géré au travers de droits de douane différenciés et dégressifs : zéro pour les ACP et 176 euros/tonne pour les autres origines en 2006, avec un point bas fixé pour l'instant à 114 euros/tonne en 2018. Les producteurs européens bénéficient d'un accès illimité à leurs marchés intérieurs et d'un programme d'aide (POSEI) doté d'environ 280 millions d'euros. Là aussi, réforme il y a eu. L'aide compensatoire à la perte de recettes s'est transformée, en 2006, en une aide en partie découplée du volume et du prix obtenu sur le marché. La production européenne assure bon an mal an entre 10 et 12 % de la consommation de l'UE-27.

## Quels sont les effets du passage au tariff only ?

La réforme de l'OCMB a entraîné de très fortes restructurations du marché international. A partir de 2006, marché américain et marché européen ont eu des trajectoires différentes, voire opposées. Cinq ans après, le marché américain affiche de bonnes performances. Tous les voyants sont au vert. Les valeurs en douane comme les données fournies par Sopisco (stade vert banane spot) vont dans le même sens : une valorisation toujours plus importante du produit au stade importation. Le prix import spot a grimpé de 5 % en 2011 par rapport à 2010, battant même un nouveau record absolu à 16.5 USD/carton (USD courant). Le prix spot a doublé entre 2004 et 2011. Inutile de vérifier si l'inflation américaine a grignoté le surplus tellement la progression est forte. On assiste bel et bien à une revalorisation sans précédent du marché bananier outre-Atlantique. Le mouvement hausier a débuté en 2008 en pleine crise inflationniste des matières premières. Les opérateurs





américains ont réussi à faire accepter par les distributeurs l'idée d'une nécessaire hausse du prix d'achat pour couvrir l'augmentation de leurs coûts de revient. On aurait pu croire à une embellie sans lendemain, la baisse des tensions sur les matières premières à partir de mi-2008 entraînant mécaniquement un reflux du prix contractualisé et du prix spot. Mais c'était sans compter sur la structuration du marché américain et sur l'impérieuse nécessité pour les transnationales de venir assurer aux Etats-Unis ce qu'elles ne peuvent plus faire en Europe : une marge suffisante. Le plus étonnant dans ceci est que la consommation a progressé. Sur les douze derniers mois connus (novembre 2010 - octobre 2011), les importations s'élevaient à 4 156 000 tonnes contre 4 087 000 tonnes un an plus tôt. Si l'on retire les exportations (515 400 tonnes), vers le Canada essentiellement, l'approvisionnement net progresse de 2 % pour atteindre un record à 3 641 000 tonnes. Et le prix de détail dans tout cela ? Bravant toutes les lois de l'économie classique, il a même augmenté de 5 % en 2011 à 1.35 USD/kg (chiffre provisoire). Il faut rappeler que le prix en magasin avait pris presque 20 % entre 2007 et 2008, accompagnant l'augmentation du prix vert.

Force est de constater qu'un autre monde bananier est possible, en tout cas aux stades import et distribution. L'organisation et la régulation permettent de revaloriser un marché. Les Etats-Unis ont obtenu via le marché et ses opérateurs ce qu'ils ont interdit aux Européens de faire via la réglementation. Reste à savoir si les fournisseurs latino-américains sont satisfaits de ce new deal, car accéder aux marchés américains n'est pas donné à tout un chacun. C'est là où la vision américaine néo-classique des choses s'arrête sans doute ! Il y a tout de même des faits qui ne trompent pas. Les origines organisées autour des grands exportateurs mondiaux ou très fortement contractualisées arbitrent actuellement l'envoi de leurs volumes en faveur des Etats-Unis. L'Equateur, plus grande réserve de banane spot de la planète, se tourne quant à lui vers la Russie et l'UE. Sur les dix premiers mois de l'année 2011, il a commercialisé 7 % de plus de banane (+ 71 000 tonnes) sur l'UE, tout en réduisant de 10 % sa présence aux Etats-Unis (- 81 000 t).

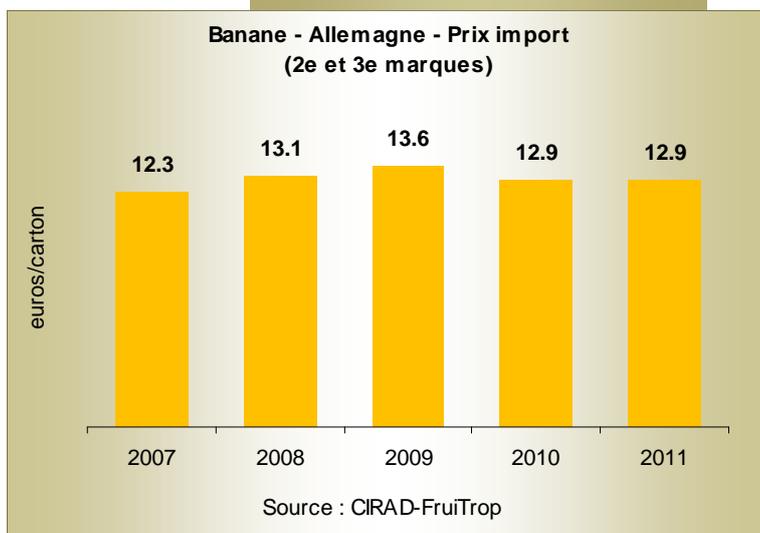
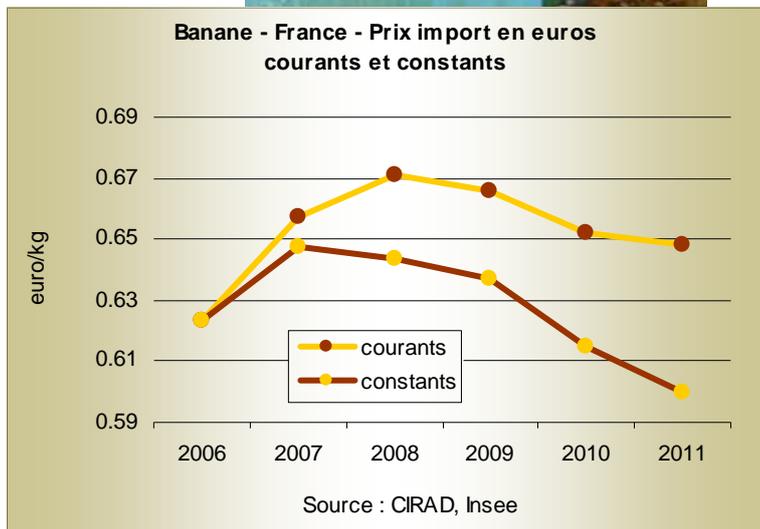
## L'UE dévisse

La situation est beaucoup plus contrastée pour le marché européen qui semble désormais hypersensible au contexte bananier mondial alors que l'OCMB l'avait, en quelque sorte, en partie protégé de la volatilité du secteur. Reste que ce sentiment partagé par tous les opérateurs, en amont comme en aval, est délicat à démontrer au travers de l'analyse chiffrée. En effet, la courbe des prix du benchmark allemand (prix import Allemagne - référence 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> marques - source : CIRAD) est plutôt stable. Le prix import

© Thierry Lescot



© Denis Loellier

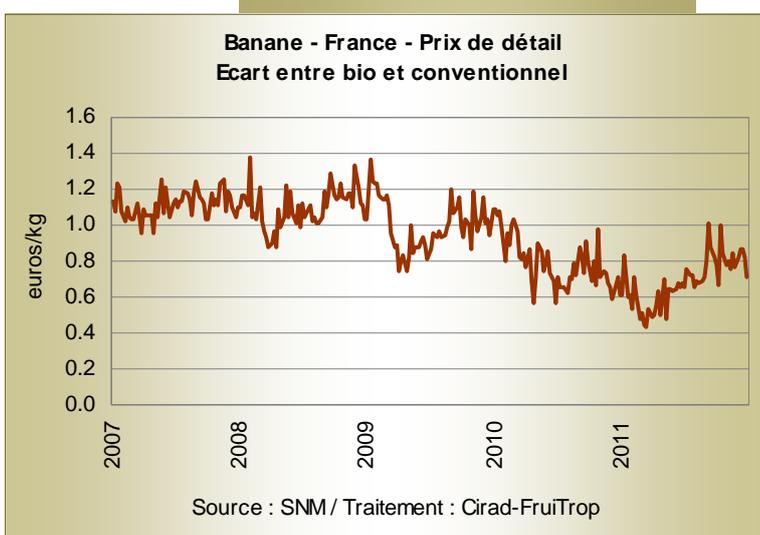
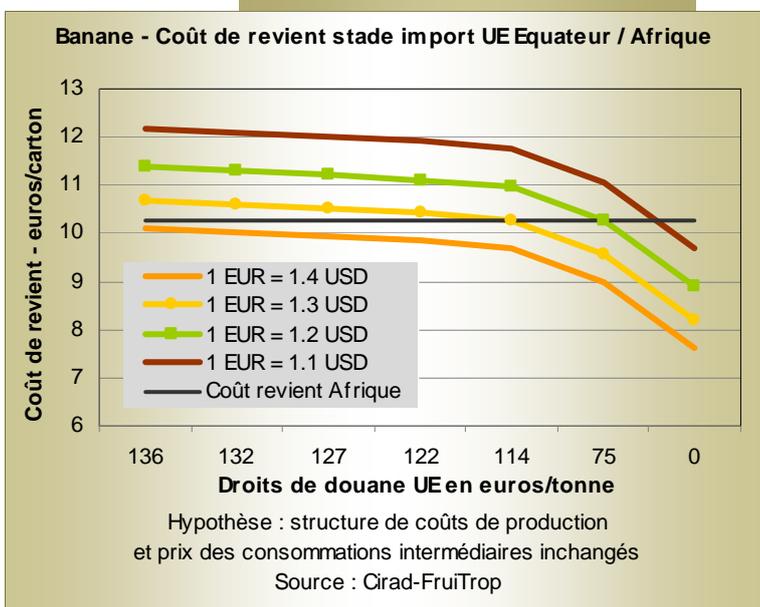
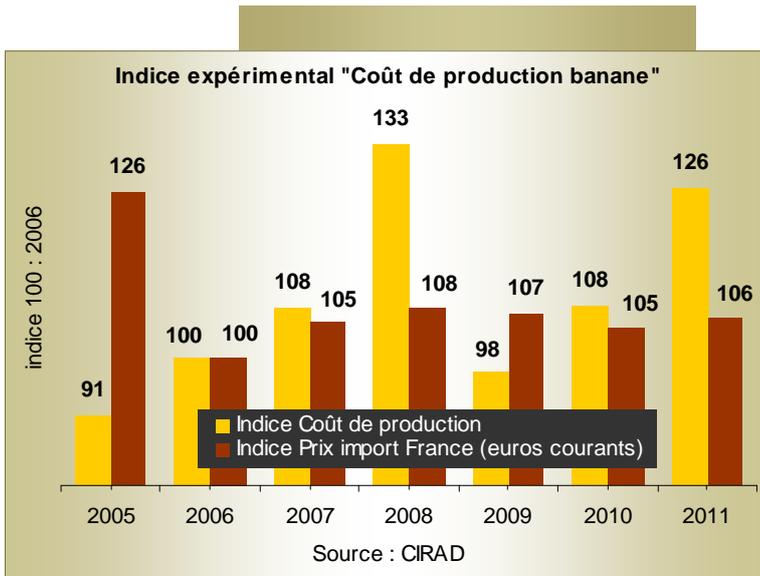


en 2011 s'élève à 12.9 euros/carton, soit un niveau identique à celui de 2010 mais aussi à la moyenne 2007-2010. On cherche effectivement l'effondrement. Mais comme pour toute analyse, le diable est dans les détails. En premier lieu, on constate que l'approvisionnement mondial n'a jamais été normal depuis 2006. Les aléas climatiques, souvent graves, ont réduit les capacités de production tant en zones dollar que ACP et communautaires. Le climat a joué un rôle de régulateur venant se substituer à celui joué avant 2006 par l'OCMB. En matière économique, on ne peut pas considérer qu'un prix stable sur une aussi longue période est un bienfait pour la filière car la réflexion en euros constants change le résultat. En effet, même si l'inflation dans l'UE fut faible, elle a été non négligeable sur cinq ans. Depuis 2006, le prix import courant en France affiche un taux de croissance moyen annuel de 0.8 %, alors qu'en euros constants il chute de 0.7 % par an. Ainsi, entre 2006 et 2011, la valeur du kilo de banane en France au stade importation en termes constants a chuté de 7 % !

Enfin, si l'on constate in fine une baisse de la recette, on doit également regarder du côté des charges. Là aussi, les mauvaises nouvelles s'accumulent. Selon l'indicateur « coût de production » élaboré par le CIRAD, nous sommes passés d'un indice 100 en 2006 à un indice 126 en 2011 (chiffre provisoire), pas loin du record de 133 atteint en 2008. Dans le même temps, l'indice des prix import banane en France est passé de 100 à 106 (en prix courant). En clair, la valeur ajoutée baisse dans la filière. Les opérateurs sont pris en tenaille entre une recette qui baisse et des coûts de production qui augmentent. On accusera une nouvelle fois la grande distribution de venir capter cette baisse de la valeur au stade amont de la filière. L'analyse, là aussi, est contre-intuitive. L'étude des prix de détail permet de réfuter cette hypothèse. Ils sont restés globalement stables dans l'UE en euros courants et donc en baisse en euros constants. On peut donc conclure aisément que c'est bien l'intégralité du secteur dans un bel ensemble qui a détruit de la valeur ajoutée.

## Tout sur la compétitivité-coût

Et ce n'est pas l'évolution des taux de change qui a permis de renverser la tendance. Pour les pays fournisseurs qui ont une monnaie locale faible par rapport à l'euro, comme le Costa Rica, ou pour les économies dollarisées comme l'Équateur, l'effet taux de change est un puissant remède à la baisse des prix de vente et à l'augmentation des coûts de production. Si cela peut sembler, mais à certains égards seulement, une bénédiction côté Amérique, c'est une malédiction côté Afrique. En effet, cet avantage s'annule lorsqu'on est producteur ouest-africain et que



l'on est arrivé à l'euro. Ces producteurs subissent en outre de plein fouet la baisse de la valeur sur le marché européen, leur débouché quasi unique à l'exportation.

A l'inverse, comme le droit de douane à l'importation de leurs bananes est payé en euro, la note des fournisseurs latino-américains augmente en même temps que leur monnaie se déprécie. La baisse programmée du droit en euro ne s'est pas toujours traduite par une baisse équivalente en dollar ou en monnaie locale. Par exemple, la forte appréciation de l'euro en 2011 a réduit à néant la baisse du droit. Ceci étant dit, dans le domaine des taux de change, ce qui est vrai aujourd'hui ne l'est plus demain. Le taux de change est un facteur exogène à la filière banane. La baisse de l'euro face au dollar depuis la fin 2011 a un peu entamé la compétitivité des origines dollar et donné un peu d'air aux fournisseurs concurrents. Le répit a été de courte durée. En effet, l'euro a, courant janvier 2012, recommencé sa course en avant.

Être compétitif ou ne pas être du tout ! C'est évidemment plus une affirmation qu'une question. Il est cependant difficile de s'y retrouver entre coûts de production propres à chaque origine, évolution du prix des matières premières, taux de change et baisse du droit de douane. Le thème est aussi délicat à aborder tant les niveaux de compétitivité intra pays sont grands. En effet, comment comparer le coût d'un producteur familial à Machala et celui d'une plantation gérée par une transnationale ? Comment comparer le coût du fret ou le prix unitaire des intrants d'une coopérative de petits producteurs et celui d'une société qui produit sur des milliers d'hectares ? Dans le but de nourrir le débat et à partir de données issues de sources professionnelles et officielles, le CIRAD a comparé le coût FOT (port européen) de l'Equateur (source ministère de l'Agriculture) et de l'Afrique (calculs d'après enquêtes), a fait varier le taux de change euro/dollar et enfin a appliqué la dégressivité du droit de douane dans l'UE telle que prévue par l'accord de Genève.

La conclusion est sans appel. Au droit de douane appliqué en 2012 (136 euros/tonne) et pour un taux de change compris entre 1.3 et 1.4 USD pour un euro, les niveaux de compétitivité entre ces deux zones sont déjà équivalents. La baisse du droit de douane sera donc dévastatrice pour les origines ACP, pour l'ensemble des producteurs communautaires, voire même pour certains producteurs dollar. Les producteurs européens ont certes un plan d'aide conséquent (programme POSEI), mais qui ne suffira pas si la conjoncture bananière continue de se dégrader. Pour les ACP, les mesures d'appui à la filière (programme BAM pour dix pays ACP, doté de 190 millions d'euros) devront donc être entièrement consacrées à l'amélioration de leur compétitivité et à l'augmentation de leur valeur ajoutée.



© Régis Domergue

On pense aussi aux producteurs qui s'accrochent au label commerce équitable et/ou biologique, deux marchés par ailleurs menacés par une progression très rapide des disponibilités mondiales. Pour ce qui est de l'équitable, on assiste à une augmentation de l'offre sur le marché due à une politique de certification qui élargit le bénéfice du label aux grandes plantations. Reste à savoir si la demande en Europe est assez active pour absorber le surplus sans peser sur les prix de vente. Par ailleurs, le mouvement équitable et bio a largement stimulé les grands opérateurs à augmenter positivement leurs impacts sociaux sur les populations des zones de production, tout en réduisant les coûts environnementaux de la production de banane pour l'exportation. Les labels et certifications privés ont ainsi fleuri, contribuant certes à élever quelque peu le contenu environnemental et so-

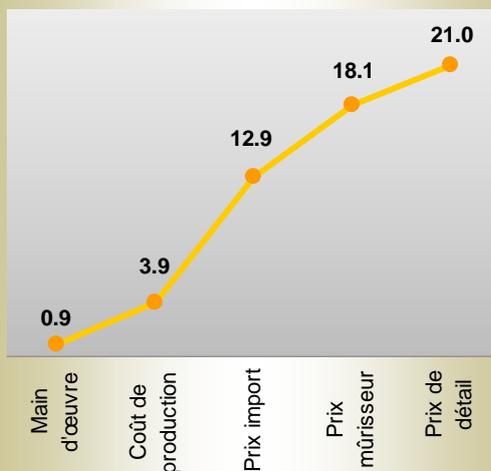
cial du produit banane mais aussi, dans le même temps, à réduire le potentiel de marché des labels déjà en place comme celui du commerce équitable. L'exemple du marché bio est, à ce propos, édifiant. L'offre augmente fortement, poussée par les distributeurs qui souhaitent sortir ce produit du rayon spécialisé pour l'offrir au plus grand nombre, entraînant dans la foulée un mouvement de convergence des prix entre bio et conventionnel. Si l'exemple de la banane bio est révélateur du processus en cours, il y a de quoi se faire du souci. Ainsi, certaines origines et notamment certains producteurs ACP des Caraïbes, qui doivent en outre faire face à l'augmentation des contraintes agronomiques avec l'installation et l'extension de la maladie des raies noires (cercosporiose noire), devront faire le difficile choix de la reconversion. Le problème est que l'on cherche encore le secteur économique vers lequel ces producteurs pourraient se tourner.

## Augmenter et mieux répartir la valeur

Ces réflexions autour de la notion de durabilité sont très bénéfiques pour la filière et les initiatives prises dans ce sens par le WBF sont essentielles. Même si les travaux en cours vont permettre d'aller dans les détails, on peut d'ores et déjà estimer la répartition de la valeur tout au long de la chaîne. Comme dans le cas du coût de production, les variations sont importantes d'une filière à l'autre. Sur la base de l'expérience équatorienne, l'ouvrier agricole touche entre 3 et 4 % de la valeur totale de la filière. Imaginons un monde où cette quote-part passerait à 5 %. L'ouvrier verrait son salaire augmenter de 30 % et sa vie changer... pour un prix de détail qui augmenterait de seulement 0.02 euro/kg ! Certes, ce calcul peut sembler par trop théorique, simpliste et imparfait tant les enjeux ne sont pas uniquement sur le salaire mais bien sur les conditions de travail et de vie des premiers acteurs de ce secteur. Il n'en reste pas moins un calcul utile afin que tous puissent voir que le chemin à parcourir n'est peut-être pas si long et si compliqué que cela. Il le sera d'autant moins que tous auront compris qu'il est possible d'un côté d'arrêter la dégradation de la valeur ajoutée et même de l'augmenter, et de l'autre d'en faire une répartition un tant soit peu plus équitable. Dans le cas contraire, il y aura toujours quelque chose de pourri au royaume du Danemark ■

Denis Loeillet, CIRAD  
denis.loeillet@cirad.fr

**Banane - Répartition de la valeur - Exemple  
Marché allemand 2010-2011 (euros/carton)**



Note : synthèse de coûts et de prix / Diverses sources  
Traitement : Cirad-Fruitrop

Contributions au Forum Mondial de la Banane  
Groupe de travail 02 : répartition de la valeur le long de la filière.

Seconde conférence du Forum Mondial de la Banane (Guayaquil, Equateur, 28 au 29 février 2012).