Pour les seuls ACP africains, celui-ci est de seulement 49 000 tonnes en 1995 en réduction d'un tiers par rapport à 1994. En outre, ce potentiel africain ne tient qu'à la défaillance de la Somalie. Limité et réversible, le système de transférabilité proposé est inacceptable au nom de la réciprocité stricte des conditions de transmission de quota entre les différents types d'origines. Le transfert est totalement transparent entre les différentes régions communautaires et quasi-automatique entre les quatre pays signataires de l'accord-cadre. Dans ces conditions, il est de bonne guerre que les professionnels ivoiriens s'étonnent de « l'attention accordée aux pays centre et sud-américains considérés traditionnellement comme l'arrière-garde des Etats-Unis et ce, au détriment des amis historiques de l'UE ». En forme de boutade, un opérateur se demandait si pour se faire entendre à Bruxelles, il ne valait pas mieux parler anglais plutôt que français !

Pour l'heure, c'est la situation très dégradée du marché qui inquiète les opérateurs. Ils demandent la constitution immédiate du comité ad hoc prévu par les textes européens. Ce comité serait en mesure de tenir la Commission enfin informée des problèmes de marchés et des implications sur le terrain de telle ou telle mesure nouvelle, « pour ne plus voir, comme l'a souligné le président de l'ASEIMPAC, le film se dérouler devant nous ». Le représentant de la Commission l'a promis, ce comité verra le jour en ... 1997 si toutefois les fonds nécessaires à son organisation sont réunis !

Panel OMC : front uni ACP/UE

Même si la Côte d'Ivoire ne ménage pas la Commission européenne et à travers elle l'UE, les ACP répondent présent lorsque l'OCM banane est en danger. En septembre et encore les 16 et 17 octobre, ils étaient aux côtés des Européens au siège de l'OMC pour répondre aux attaques des Etats-Unis et de leurs alliés latino-américains. Un regret toutefois, l'OMC leur a refusé le statut de co-défenseur. Ils n'apparaissent qu'en tant que tiers partie au même titre que les pays signataires de l'accord-cadre. La Côte d'Ivoire qui a mobilisé sur ce dossier le Ministre des matières premières, Alain Gauze, espère conserver les avantages acquis et peut-être même susciter au titre de bons et loyaux services, une attitude plus compréhensive de la part de la Commission européenne.

Depuis de nombreuses années, l'Etat ivoirien a compris l'importance économique que revêtait pour le pays un secteur bananier en plein développement. Toutefois, la profession demande encore plus d'attention et une intensification des efforts. Elle souhaite notamment la poursuite du plan de défiscalisation des intrants, la modification de la réglementation fiscale, la mise en place de procédures simplifiées pour la gestion des admissions temporaires des intrants et la délivrance plus aisée des documents douaniers et phytosanitaires.

Au jeu des droits et des devoirs de chaque intervenant de la filière, il ne manquait plus qu'à passer en revue les acteurs économiques eux-mêmes. L'unité indéfectible Production-Exportation-Importation est cette année encore le mot d'ordre général. En effet, l'organisation se sent déstabilisée par la mise en place d'un circuit de transport et d'exportation parallèle à celui de l'OCAB. Dans ces conditions, ce terme d'unité revêt cette année une importance toute particulière, voire même vitale.●

Denis Loeillet, CIRAD-FLHOR

Ananas 1995-1996 : *Annus horribilis*

« Cette année a été calamiteuse pour tous les producteurs à cause des prix anormalement bas. » Le discours d'ouverture du Président de l'ASEIMPAC (Association européenne des importateurs d'ananas de Côte d'Ivoire) a donné le ton de la deuxième journée de la réunion annuelle de l'OCAB. Consacrée à l'ananas, elle fut placée sous le signe de la réduction des coûts, du renforcement de l'unité entre producteurs-exportateurs et importateurs et de la garantie d'un prix minimum au producteur.

Si l'on peut comparer l'ananas à la banane en terme de volumes exportés, la comparaison s'arrête là. L'ananas contrairement à la banane, est produit par un très grand nombre de planteurs. On retrouve cette multiplicité à tous les niveaux de la filière et en particulier dans le nombre d'opérateurs commerciaux : 20 expéditeurs ivoiriens et 17 importateurs européens.

Une campagne pour rien

Tonnages en forte hausse et prix en forte baisse, voilà résumée de façon lapidaire la campagne 1995-1996. Les chiffres et les faits exposés lors des rencontres de l'OCAB sont, il est vrai, sans aucune ambiguïté. Entre 1992-1993 et 1995-1996, le prix moyen pondéré tous calibres confondus a chuté de 0,75 F/kg, soit une baisse de 18 %. En francs constants, la chute est encore plus radicale.

Dans le même temps, les volumes commercialisés ont augmenté de près d'un quart sur la dernière campagne pour s'élever à 192 092 palettes soit 147 300 tonnes (ananas bateau uniquement). La baisse de prix vertigineuse de ces dernières années est consécutive à l'augmentation du tonnage. On ne passe pas impunément de 120 à 150 000 tonnes sur un seul et même marché sans subir une érosion du cours à l'importation. Cette stratégie commerciale très ambitieuse de la Côte-d'Ivoire en terme de volume, s'est accompagnée dans le même temps d'une concurrence exacerbée. Les origines latino-américaines, notamment le Costa Rica, mais aussi l'Afrique avec le Ghana et le Cameroun ont elles-mêmes développé de nouvelles stratégies. Laissant de côté l'ananas vert, le Costa Rica concentre maintenant ses efforts sur l'ananas coloré, le fameux Golden Ripe ou MD2. Des facteurs externes ont encore aggravé la crise : la très mauvaise conjoncture économique prévalant en Europe et les grèves du mois de décembre 1995 qui ont paralysé la France.

ANANAS FRAIS
LES ORIGINES EN CONCURRENCE SUR LE MARCHE EUROPEEN

En %	Part de marché de...	
	Côte d'Ivoire	Autres origines
1986	93	7
1987	86	14
1988	72	28
1989	72	28
1990	68	32
1991	63	37
1992	58	42
1993	53	47
1994	53	47
1995	52	48

Note : A partir de 1993, l'origine « Non déterminé » apparaît pour la Belgique. La part de la Côte d'Ivoire serait de ce fait minorée.
Source : Eurostat

La terrible tempête commerciale que vient de subir la filière ivoirienne de l'ananas n'est pas uniquement le fait de choix économiques ambitieux (objectif pour l'an 2000 : 200 000 tonnes) ou encore de facteurs externes. La surestimation des tonnages à mettre en marché au mois de décembre et les volumes pléthoriques de juin/juillet 1996 ont de même participé à la forte dégradation financière du bilan des opérateurs (cf. encadré « Le film de la campagne 1995-1996 »).

ANANAS - CÔTE D'IVOIRE
PRIX MOYEN PONDERE TOUS CALIBRES CONFONDUS - STADE WAGON DEPART

Campagne	En F/kg	
	En F courant	En F constant
1992/1993	4,10	4,33
1993/1994	3,77	3,90
1994/1995	3,61	3,67
1995/1996	3,35	3,35

Source : OCAB

Dédoublement de personnalité

Les périodes de crises sont propices à deux attitudes : (1) la recherche aveugle d'un coupable, en l'occurence, l'importateur qui devient alors l'objet de tous les ressentiments ou (2) la remise en cause totale ou partielle du système permettant *in fine* d'engager la réforme et le développement d'autres stratégies. Pour l'ananas, l'OCAB a adopté les deux comportements. Il est vrai que l'amont et l'aval de la filière sont si intégrés que le procès des importateurs aurait rapidement débouché sur une autocritique sans grand intérêt.

Plus constructifs ont été les échanges sur les nouveaux axes stratégiques. La réduction des coûts intermédiaires constitua le thème majeur des discussions. Le principal transitaire, Léon Vincent, le cartonnier, SONACO, l'acconier, SMPA, et enfin le bureau de contrôle de la qualité, Veritas, sont priés de réduire de manière exceptionnelle jusqu'en fin d'année le coût de leurs prestations. L'OCAB espère même voir pérenniser cette baisse des coûts. A l'image de ce qui est fait depuis plusieurs campagnes dans le domaine du transport maritime, l'OCAB désire une meilleure transparence des coûts intermédiaires tout au long de la filière.

ANANAS - COTE D'IVOIRE
TAUX DE CONCENTRATION DE LA FILIERE

Type de liaison importateur / producteur-exportateur	Part des exportations En %
Liaison forte	26,7
Liaison moyenne	55,7
Aucune liaison	17,6

Source : Réunion annuelle OCAB septembre 1996

Décembre 95
Les volumes trop importants déstabilisent totalement le marché. Les problèmes qualitatifs sont importants.

Janvier 96
La démobilisation est importante. Les répercussions du piètre mois de décembre sont encore très présentes.

Février 96
Les prix remontent alors même que les volumes sont en hausse par rapport à la campagne précédente (+ 28 %). L'optimisme est de rigueur.

Mars 96
Le marché est à nouveau saturé (+ 61 % par rapport à 1995) et la fin du mois est très difficile. Les effet positifs sur la demande des fêtes de Pâques, se font terriblement attendre.

Avril 96
La hausse modérée des volumes (+ 10 % par rapport à 1995) s'accompagne d'une hausse dans les mêmes proportions des cours.

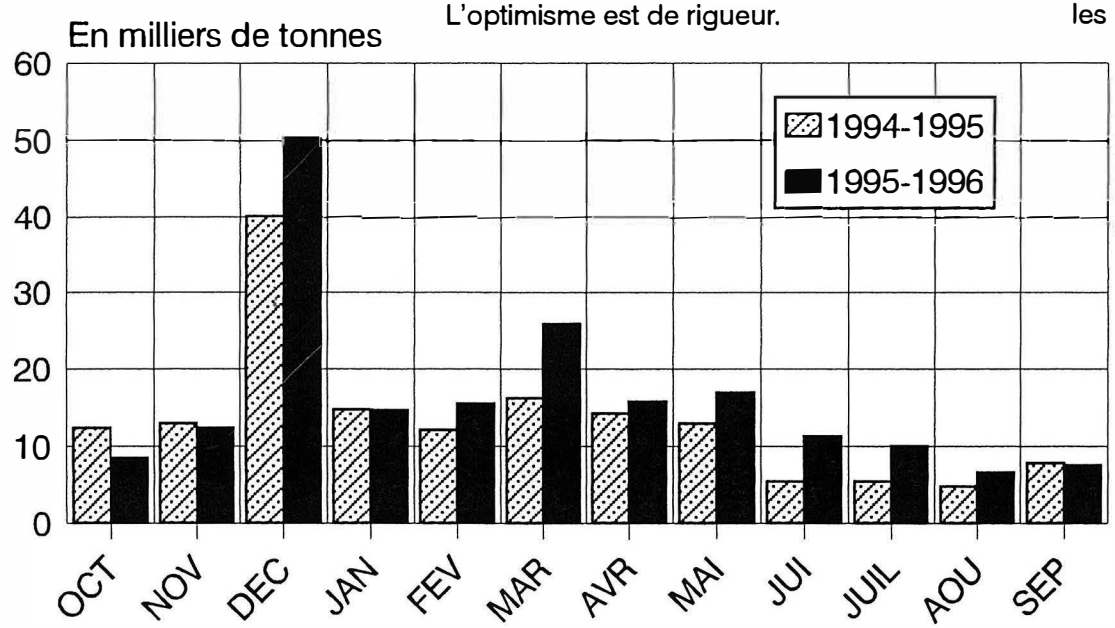
Mai 96
Mois de mai exceptionnel en terme de prix malgré des volumes importants (+ 31 % par rapport à 1995).

Juin et juillet 96
Le marché des fruits et légumes est globalement détestable. L'expansion (+ 108 % en juin et + 84 % en juillet) des volumes est dramatique et les réactions des opérateurs tardives.

Août 96
La politique courageuse de réduction des exportations d'ores et déjà programmées est payante. Les prix reprennent 2 F du kg en l'espace d'une semaine.

Septembre 96
Marché moyen qui devient plus difficile à partir du 15 du mois. La demande n'est pas vigoureuse. En outre, les clients seraient destablilisés par les chargements parallèles à ceux de l'OCAB.

Octobre et novembre 95
Le marché pousse les opérateurs à l'euphorie. Le tonnage est limité. Les prix progressent. La grande distribution n'a qu'à bien se tenir.....



ANANAS
COTE D'IVOIRE
LE FILM DE LA
CAMPAGNE 1995-1996

Le même taux de fret pour tous

Dans la recherche de la vérité des coûts et d'une meilleure compétitivité, c'est le transport maritime qui a le premier montré la voie. Un taux de fret unique pour les trois fruits (banane, ananas et mangue) est facturé à tous les opérateurs. L'affrètement de 9 bateaux « spot » supplémentaires au mois de février dernier, alors qu'à cette époque le prix du fret sur le marché international est au plus haut, avait contraint l'OCAB à remonter de manière conjoncturelle son taux de fret à 107 $US la palette. Pour la nouvelle campagne, le taux est retombé à 89 $US la palette, quel que soit le port de débarquement.

Mais gérer le transport maritime et tout particulièrement dans le domaine fruitier, c'est aussi gérer « le creux », c'est-à-dire le chargement de quantités inférieures à celles programmées. Le différentiel est actuellement pris en charge par l'exportateur défaillant. Même si des efforts restent à accomplir dans la programmation des récoltes, le surcoût lié au « creux » reste globalement raisonnable. Sur une facture de fret de 120 millions de francs pour le seul ananas, la perte serait de l'ordre de 6 millions, soit 4 centimes du kg chargé.

Il est toujours très périlleux, sans étude économique à l'appui, d'estimer les gains de compétitivité ainsi engendrés. Certains évaluent tout de même ceux-ci entre 10 et 15 %, pourcentage équivalent à celui qui circulait lors de la dévaluation du franc CFA. L'objectif premier de cette réduction des coûts est la restauration des marges des différents intervenants de la filière et, en particulier, des producteurs ivoiriens.

Mieux vaut prévenir que guérir

La maîtrise et la stricte programmation des volumes à mettre en marché est un des objectifs qui sous-tendent l'organisation commerciale ivoirienne. De cette programmation découle la gestion du fret maritime en commun qui est le thème fédérateur de tous les opérateurs. Les graves perturbations de la fin d'année 1995 et de l'été 1996 ont donné encore une fois la preuve que la réussite commerciale réside dans un équilibre de marché. Pour le dernier trimestre 1996, 73 000 palettes sont programmées dont 45 000 pour le seul mois de décembre. Mois de tous les dangers, la filière joue une grande partie de sa campagne sur cette période. Entre le quart et le tiers des exportations annuelles de l'année sont concentrées sur le mois de décembre. Près de 35 000 tonnes de fruits seront à distribuer à travers toute l'Europe en l'espace de trois semaines. Pour répondre dans les meilleures conditions à ce défi logistique, les importateurs ont d'ailleurs estimé leur capacité maximale d'absorption à 40 000 tonnes, soit 52 000 palettes.

ANANAS - COTE D'IVOIRE
MISE EN MARCHE POUR LE DERNIER TRIMESTRE

En palettes	Oct.	Nov.	Déc.	Total
1996 prév.	**12 000**	**16 000**	**45 000**	**73 000**
1995	8 410	12 239	50	70 923
1994	12 301	12 825	274	65 239
			40	
			113	

Source : Réunion annuelle OCAB septembre 1996

Une distribution optimale de l'ananas en Europe passe par une sélection très étudiée des points d'entrée sur le marché européen. Traditionnellement, les deux ports de Dieppe et de Marseille captent entre 80 et 90 % du volume mis en marché. Anvers et Vado sont des ports utilisés en fin d'année et pour la période de Pâques lorsque les volumes mis en marché sont considérables. Tarragone, Zeebrugge, Vigo et Newhaven ne sont utilisés que par quelques importateurs et de manière très sporadique sauf pour le port britannique.

ANANAS - COTE D'IVOIRE
ESCALES EUROPEENNES
Janvier 1995 à Juin 1996

Ports	En %
Marseille	47
Dieppe	39
Anvers	7
Vado	4
Tarragone	2
Zeebrugge	1
Vigo	inférieur à 1
Newhaven	inférieur à 1
Douvres	inférieur à 1

Source : ASEIMPAC

Pour cette campagne, de commun accord entre importateurs et exportateurs, l'escale de Gênes est ajoutée à la ligne méditerranée. Le choix de l'Italie n'est pas anodin. Il exprime la volonté de gagner de nouveaux consommateurs et d'augmenter la consommation moyenne par habitant. L'Italie représente entre 15 et 17 % des débouchés ivoiriens, soit 22 à 23 000 tonnes d'ananas. Gênes peut aussi servir de point d'entrée pour des fruits à destination du nord et de l'est de l'Europe. Porter Gênes au rang d'escale régulière, c'est aussi mettre une pierre dans le jardin du transitaire phare et partenaire historique de la filière ivoirienne, l'entreprise Léon Vincent. Dans sa politique de réduction des coûts tous azimuts, l'OCAB

souhaite voir aussi le prix du transit baisser. Le choix d'un autre port en méditerranée pour concurrencer Marseille est un des moyens de pression. L'importateur italien membre du panel n'a pas caché sa satisfaction de voir sa requête aboutir. Il a toutefois souhaité que son marché ne devienne pas le lieu d'affrontement privilégié de toutes les grandes origines et sociétés débarquant actuellement de l'ananas en Italie. D'autres escales en Espagne, côté Méditerranée, sont de même envisagées en fonction des desiderata des opérateurs portuaires.

Mieux irriguer le marché européen est un des axes prioritaires de la nouvelle politique de l'OCAB. Les marchés de l'Est doivent devenir des cibles commerciales à part entière. Toutefois, comme l'ont précisé les importateurs, ces débouchés ne doivent plus être considérés comme des marchés de seconde zone. Une demande solvable émerge pour des produits de bonne qualité. Les premiers résultats sur la République tchèque (433 tonnes en 1995), la Russie (206 tonnes) et la Slovénie (35 tonnes) sont prometteurs. D'autres marchés du Nord de l'Europe, comme les pays scandinaves, doivent être totalement défrichés. Il ne s'agit plus maintenant de gérer la pénurie mais de développer de nouveaux marchés.

A tort ou à raison, lors des crises financières, le volet promotion est un des premiers à souffrir des plans d'austérité. Lorsqu'en outre les effets de la campagne sont très mitigés, les décisions sont sans appel. D'un montant de 12 millions de francs, ce plan triennal cofinancé par les producteurs et les importateurs et décidé lors de la réunion annuelle 1995, est ralenti. Les sommes réunies sont partiellement allouées à des études marketing qui permettront de définir les motivations des consommateurs et les stratégies pour augmenter la consommation, les meilleures époques de promotion, les quantités optimales et les zones géographiques à privilégier. L'exception confirmant la règle, devant le vibrant plaidoyer italien, le budget promotion alloué à l'Italie serait reconduit.

Réduire le temps de commercialisation

Tous les partenaires de la filière reconnaissent une élévation notable du niveau qualitatif, confirmée en cela par le bureau Veritas. Un sérieux bémol toutefois. Les périodes de fin d'année restent propices aux dérapages étant donné les quantités énormes à mettre en marché en un laps de temps réduit. Les problèmes qualitatifs de 1994 et 1995 doivent pousser les opérateurs à redoubler de vigilance. Toujours sur le même thème, le président de l'ASEIMPAC a demandé à tous de redoubler d'efforts pour commercialiser les fruits dans un minimum de temps (12 à 14 jours depuis le débarquement en Europe) évitant ainsi que 2 ananas sur 10 vendus en Europe soient purement et simplement jetés.

Réduction des coûts, recherche permanente d'une meilleure adéquation entre offre et demande et développement de nouveaux marchés, il ne restait plus qu'à finaliser l'organisation commerciale. Tout en réaffirmant sa confiance dans les 17 importateurs réunis en 8 groupes, l'OCAB veut ardemment avoir accès à plus d'information sur les marchés. « Comprendre pour mieux agir » : l'organisation ivoirienne veut faire de cette maxime sa règle de conduite. A partir de son bureau européen, localisé à Rungis, l'OCAB souhaite développer une équipe d'animateurs de réseaux. Elle sera chargée de la surveillance des stocks aux ports de débarquement ainsi que dans les entrepôts, de l'analyse de la qualité à l'arrivée, de l'information et de la collecte des prix de vente à tous les stades de la distribution. Dans le domaine, toujours très sensible, des prix, l'organisation ivoirienne souhaite en outre que les prévisions hebdomadaires communiquées par les importateurs soient plus proches des réalisations effectives. L'OCAB se défend toutefois de vouloir espionner ses partenaires importateurs qui ne voient pas forcément d'un bon oeil cette implication de plus en plus importante des exportateurs dans le circuit commercial européen. Toujours dans le souci de mieux comprendre le marché, de nombreuses voix du côté ivoirien se sont élevées pour réclamer une participation plus active des grandes chaînes de distribution au débat, celles-ci devenant ainsi le troisième partenaire de la filière.

Un vibrant appel à l'unité

Condamnés au succès, l'OCAB et l'ASEIMPAC ont un avenir commun. Mais les écueils sont nombreux. La concurrence fait rage à la fois sur les marchés européens et en Côte-d'Ivoire. L'affrètement en commun de navires, le *modus vivendi* et le point de ralliement de toute la filière, sont fortement remis en question. Via deux structures qui se sont désolidarisées de l'OCAB (Marexport et Siga), et suite à une première tentative en décembre dernier, la Compagnie Fruitière charge des ananas et des bananes à Abidjan sur ses propres bateaux en provenance du Cameroun. Le taux de fret affiché actuellement, 76 $US la palette, est très alléchant et dans une période de baisse drastique des cours en Europe, certains producteurs pensent qu'ils n'ont rien à perdre de plus à élire d'autres circuits de commercialisation. L'unité du maillon production, prônée par le Président de l'OCAB, est de ce fait remise en cause. Pourtant, cette nouvelle concurrence semble salutaire à certains. Elle permettrait non seulement de renforcer l'unité de la filière mais aussi d'amender le système dans le bon sens. Les efforts demandés aux prestataires de services et, plus globalement, les efforts de tous pour garantir un prix minimum au producteur résultent en partie de cette concurrence. Reste que les deux camps seront jugés sur les résultats, c'est-à-dire sur leur capacité à créer plus de richesse pour les producteurs.

Les autorités ivoiriennes pressées de réagir par l'OCAB mais aussi par l'ASEIMPAC, ne semblent pas pour l'instant, libéralisation économique oblige, prêtes à choisir leur camp. A l'instar des agents économiques, elles jugeront sur pièce.●

Denis Loeillet, CIRAD-FLHOR

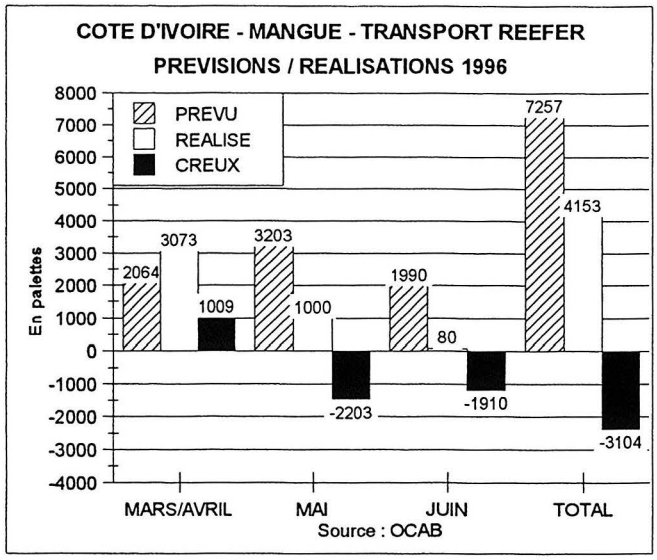
Mangue 1996 : une campagne de transition

Forte réduction des volumes mis en marché, augmentation très sensible du niveau qualitatif et baisse drastique des prix, la campagne 1996 restera dans les annales comme atypique à tous points de vue.

Le cours de la mangue au stade importation serait-il inversement proportionnel au niveau qualitatif atteint et directement proportionnel aux tonnages mis en marché ? Autrement dit le petit monde de la mangue africaine tournerait-il dans le sens inverse aux lois de l'économie de marché ? On le voit, les professionnels ivoiriens et européens, réunis lors de cette troisième et dernière journée de la réunion annuelle 1996 de l'OCAB avaient fort à faire. Les exportateurs présents pensaient pourtant avoir mis tous les atouts de leur côté :

- création de deux Comités techniques (Nord Côte d'Ivoire et Abidjan),
- intégration de la mangue dans la programmation des exportations de l'OCAB au même titre que la banane et l'ananas,
- mise sur pied d'une procédure d'information commerciale en temps réel avec le concours du COLEACP,
- analyse détaillée des comptes de ventes,
- limitation de la concurrence africano-africaine par l'intégration des exportations maliennes.

Sans oublier la stratégie qualité, la pierre angulaire du système. Elle s'est traduite par : la révision de la norme ivoirienne et du code de contrôle, l'adoption d'un arrêté ministériel relatif au contrôle obligatoire des mangues fraîches à l'exportation, la mise en place de contrôles sur site (stations de conditionnement et quai fruitier) et à l'arrivée.



Il ne restait plus aux producteurs qu'à récolter, aux exportateurs à charger les bateaux, et aux importateurs à vendre aux grossistes et détaillants européens. Mais le ciel en a décidé autrement. Les conditions climatiques défavorables telles que l'absence d'harmattan (faible abaissement des températures et de l'hygrométrie) et une floraison bimodale (deux périodes de floraison) ont modifié considérablement la donne en réduisant de manière drastique les disponibilités exportables tout en décalant ces dernières plutôt en début de campagne. Les exportations 1996 (Côte d'Ivoire et Mali) se sont élevées à un peu plus de 6 000 tonnes, en retrait de 22 % par rapport à 1995 ! La baisse s'est manifestée plutôt en deuxième moitié de campagne. Le phénomène a touché plus particulièrement la variété Kent avec une réduction de 60 % de la production.

La baisse drastique de la production a perturbé le système de réservation de fret. Décider 90 jours à l'avance des chargements estimés de mangues sur les navires affrétés par l'OCAB tient en effet de la gageure. Mais le facteur «production» n'est pas seul en cause. Le «creux» enregistré cette année (43 %) dépasse largement la baisse effective des exportations (- 22 %), soulignant ainsi un optimisme parfois exagéré de la part des exportateurs au moment de la réservation du fret.

L'Amélie ou les illusions perdues

Les producteurs sont d'autant plus déçus que le niveau qualitatif des fruits exportés s'est élevé par rapport à la campagne précédente. Dans ce contexte, - baisse des volumes et niveau qualitatif à la hausse -, ils cherchent une explication à la baisse des cours. Les réponses fournies par les importateurs sont multiples. Il y a d'abord le climat économique général dans lequel évolue la mangue. Les fruits et légumes tirent le taux d'inflation français à la baisse. Un importateur parisien, présent à la réunion spéciale mangue, organisée par le COLEACP à l'occasion du SIAL 1996, estimait même