autre mesure pourrait, à terme, ravir les plus économiquement vertueux et les plus dynamiques des Etats ACP : la possibilité d'exporter au-delà du quota traditionnel dans le cas d'une saturation de celui-ci. Les ACP ont de quoi être satisfaits. Ils ont obtenu « *du temps, un accès au marché et des mesures de soutien* ». Pourtant, rien n'est encore totalement joué et ils attendent avec impatience les modalités d'application.

Les ACP non traditionnels dans le vague

Repêchées lors des accords de Marrakech, les origines ACP non traditionnelles (République Dominicaine, Ghana, etc.) seraient traitées, mis à part les droits de douane, sur un pied d'égalité avec les pays tiers. Une partie serait importée sur le contingent consolidé de 2,2 millions de tonne à droit de douane nul, l'autre sur le contingent autonome de 353 000 t à droit de douane de 100 Ecus/t. La fiche financière récapitulant l'impact financier du nouveau régime émet l'hypothèse que 30 000 t de bananes non traditionnelles ACP seraient importées sur le contingent de base et à nouveau 30 000 t sur le contingent autonome. Ces 60 000 t correspondent aux 55 000 t actuellement dévolues à la République Dominicaine plus 5 000 t aux autres origines ACP non traditionnelles, en particulier le Ghana. En outre, le texte laisse penser, comme nous l'avons souligné plus haut, que les bananes exportées au-delà du quota ACP traditionnel pourraient figurer dans ces deux contingents.

La méthode d'attribution des quantités par origine, et cela quel que soit le type d'origine, sera l'un des prochains sujets d'actualité. Les mêmes règles s'appliqueraient à tous les types d'origine : les fournisseurs s'organisent entre eux pour se répartir les quotas sinon la Commission a toute latitude pour le faire. En ce qui concerne les quantités ACP, les représentants des producteurs-exportateurs ont annoncé leur souhait de répartir leur quota traditionnel sur la base d'un *gentleman agreement*.

Jean qui rit Jean qui pleure

D'une extrême prudence, les opérateurs commerciaux européens attendent la suite des événements. Le chemin parcouru ne les étonne pas. Il a été fait sous la contrainte forte de la condamnation OMC. Reste que pour certains opérateurs de catégorie B le cap sera difficile à passer. Certains d'entre-eux ont cédé leurs certificats d'importation ne se constituant pas de références historiques d'importation de banane « dollar ». Mais comme l'a dit fort lucidement un grand opérateur français : « *même si un tel système de répartition des licences se justifiait, l'artificiel dans le domaine économique ne dure jamais très longtemps.* »

Quel que soit l'interlocuteur, il apparaît que le véritable enjeu de la réforme sera la mise au point des modalités d'application. Une fois amendé puis entériné — le Royaume-Uni président de l'UE souhaite boucler le dossier avant le mois de juin —, le pouvoir reviendra à la Commission européenne qui aura une nouvelle fois, avec ou sans l'approbation du Comité de gestion banane, la maîtrise des compromis. Les lobbyistes de toute nature peaufinent déjà leurs argumentaires ●

Denis Loeillet, Cirad-flhor

Le maracuja doux

Un nouveau venu prometteur

Avec plus de 250 000 tonnes par an, le Brésil est de loin le principal pays producteur de fruit de la passion. L'essentiel de cette production est constitué de maracuja jaune (*Passiflora edulis* f. *flavicarpa*). Cependant, une autre espèce, le « maracujá doce » (*Passiflora alata*) prend une part croissante du marché brésilien.

Passiflora alata est aussi connu sous le nom de passiflore à tiges ailées. Sa variabilité est considérable. Ses formes sauvages, largement distribuées depuis le sud du Brésil jusqu'au Pérou et à l'Equateur, peuvent être domestiquées et utilisées directement pour une production commerciale. La plante possède de grandes feuilles monolobées — utilisables pour la production de passiflorine —, de grandes fleurs rouges et violettes, et des fruits oranges avec un mésocarpe épais. Ces derniers varient par la taille et par la forme, de moyens à grands (6-16 cm de long et de 90 à plus de 300 g), et de globuleux à ovoïdes ou pyriformes. La pulpe, qui constitue de 16 à 26 % du fruit, est légèrement acide et délicatement aromatisée, avec un extrait sec allant de 15 à 25° Brix. Elle est consommée en frais. Pour des raisons de facilité d'emballage et de présentation uniforme, les producteurs du sud du Brésil préfèrent un fruit standard ayant les mêmes taille, forme et couleur que la papaye 'Solo', avec un mésocarpe relativement fin.

La production suit les mêmes principes que pour le maracuja jaune. *Passiflora alata* est généralement plus robuste et productif, certains types se montrant résistants à la fusariose et à la fanaison précoce des passiflores. Cependant, le maracuja doux est plus susceptible aux nématodes, à l'anthracnose et aux attaques bactériennes (*Xanthomonas campestris* pv. *passiflorae*). La durée de vie commerciale de la

plantation atteint dix ans, ce qui est un avantage appréciable pour l'amortissement des coûts d'installation, bien que cela entraîne plus de travail d'entretien et de taille.

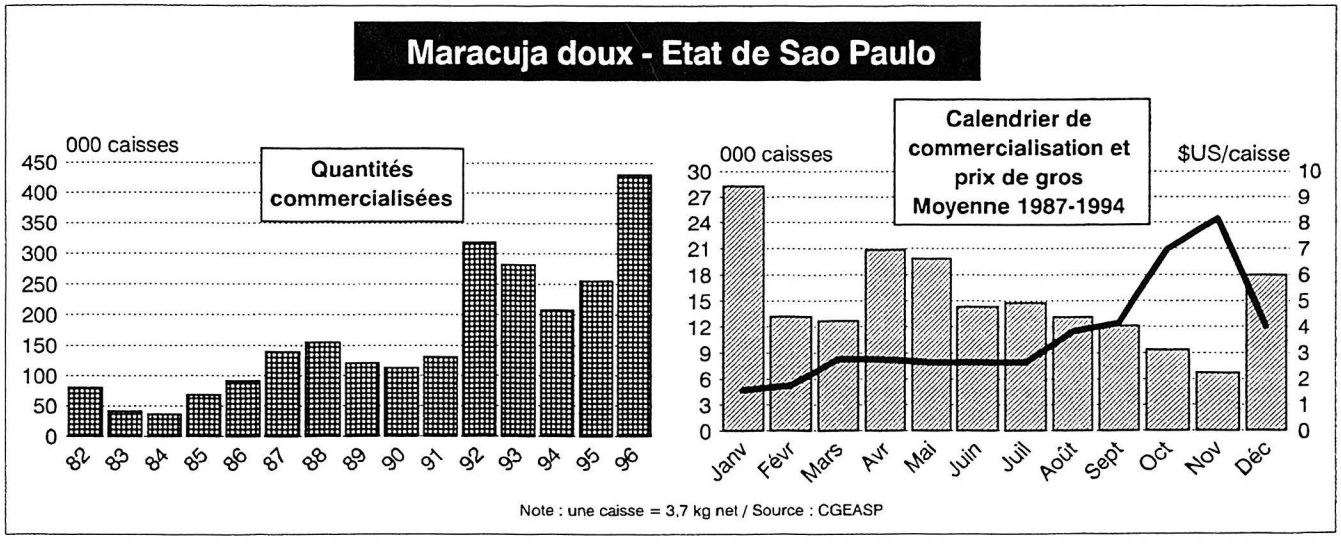
Le maracuja doux se vend bien sur le marché du frais. Tant la production que la commercialisation brésiliennes sont concentrées dans l'état de Sao Paulo, 70 % du produit étant écoulés dans sa capitale. Il y a également de petites plantations dans les états du Parana, de Rio de Janeiro et près de Brasilia mais leur participation à la production nationale n'est pas significative. Les surfaces cultivées sont estimées à 200 ha.

Les prix sont fortement influencés par la taille du fruit et les fluctuations saisonnières de la production. La première dépend du matériel végétal et de la fertilisation tandis que les secondes sont surtout liées aux précipitations. Ainsi, dans l'état de Sao Paulo, les minimas de précipitations de la période de juin à août entraînent une diminution de la fructification entre septembre et novembre, période pendant laquelle on observe un déficit général dans l'approvisionnement en fruits au sud du Brésil. Le maracuja doux peut alors atteindre des prix remarquables, pouvant aller jusqu'à un dollar l'unité sur le marché de détail. En augmentant l'offre à cette saison, l'irrigation des cultures devrait permettre de forts gains de rentabilité.

On constate une rapide croissance du marché pour le maracuja doux dans l'état de Sao Paulo. Le développement économique récent, en particulier depuis le Plan Real de stabilisation de la monnaie, a augmenté le nombre de consommateurs aisés qui ont les moyens d'acheter ce fruit coûteux. Le maintien de prix élevés, malgré la hausse de la production, montre que le public réagit favorablement en le découvrant. Cette réponse est notamment influencée par les propriétés diététiques couramment attribuées au maracuja doux. Le marché potentiel à Sao Paulo est actuellement estimé à quelque 400 tonnes par mois pour la période août-novembre et à 200 tonnes par mois pour la période décembre-juillet, ce qui reste largement supérieur au niveau actuel de l'offre, sauf pendant le pic de production de décembre-janvier.

D'autres marchés importants restent à explorer, notamment celui de l'état voisin de Rio de Janeiro et ceux des grandes villes brésiliennes. Evidemment, à moyen terme, la croissance du marché dépendra aussi de l'augmentation de la production et de prix moins élevés. L'amélioration du produit par la sélection permettra aussi de gagner des consommateurs. Notamment, la réduction de la taille des semences devrait satisfaire ceux qui sont peu habitués à les avaler avec la pulpe.

Dans un avenir proche, le maracuja doux pourrait bien suivre l'exemple de la grenadille douce (*Passiflora ligularis*), cultivée en altitude depuis les Andes jusqu'au Mexique. Leur saveur exotique et délicate — qualité commune à beaucoup de passiflores — et leur acidité bien inférieure à celle du maracuja pourpre et jaune en font deux fruits particulièrement adaptés au marché du fruit frais. La grenadille douce bénéficie de prix élevés tout au long de l'année en Colombie. La demande croissante a même entraîné des importations depuis l'Equateur. Sur le marché européen, la grenadille douce de Colombie concurrence le maracuja pourpre d'Afrique de l'Est et se vend au triple du prix. Le maracuja doux pourrait bien remplir une niche commerciale similaire et connaître un succès analogue, avec juste une différence quantitative : la taille et le potentiel énormes de son marché domestique.

Le maracuja jaune, la curuba (*Passiflora mollissima*) et la grenadille douce étaient ou des curiosités de jardin ou récoltées dans la nature quand leur culture commerciale a débuté en Amérique du Sud à la fin de années 50. Il sont devenus depuis des acteurs mineurs mais permanents sur les marchés de fruits nationaux. *Passiflora alata*, le maracuja doux, semble être la prochaine espèce à s'inscrire dans cette passionnante série ●

R. Kavati, Saa-Cati-Dextru,
G. Coppens d'Eeckenbrugge, Cirad-flhor,
F.R. Ferreira, Embrapa-Cenargen