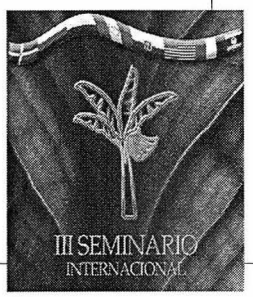
Marché international de la banane

Les producteurs ont la tête dans les étoiles

Le IIIe séminaire international sur la banane, organisé par l'AEBE à Guayaquil, Équateur, fin janvier 2006, a été l'occasion pour les producteurs latino-américains de démontrer qu'ils sont présents sur tous les fronts : de l'agronomie au marketing en passant par le social. Ils ont bien l'intention de profiter sans retenue de la nouvelle donne en Europe. Dopés par des prix internationaux exceptionnellement élevés du fait d'une baisse conjoncturelle des volumes disponibles, les producteurs sont gagnés par l'euphorie, jusqu'à perdre la raison.

Le succès était une nouvelle fois au rendez-vous. La troisième édition du séminaire international sur la banane organisé par les exportateurs équatoriens (AEBE) a attiré un très grand nombre d'opérateurs. Les producteurs et exportateurs latino-américains comme africains, les opérateurs européens ainsi que les transnationales avaient fait le voyage de Guayaquil.



176 euros/tonne, et alors ?

Alors que les débats des deux premières éditions, en 2003 et 2004, s'étaient focalisés exclusivement sur la réforme de l'organisation commune du marché de la banane (OCMB), ceux de l'édition 2006 ont soigneusement évité le sujet. De toute évidence, l'heure n'était pas aux récriminations, alors que d'âpres discussions sont toujours en cours à l'OMC. En effet, depuis son entrée en vigueur le 1er janvier 2006, la réforme semble améliorer très sensiblement les revenus des producteurs latino-américains et notamment équatoriens. Mieux encore, la suppression des contingents et des certificats d'importation pour les vingt-cinq pays de l'UE donne une nouvelle liberté aux petits et grands opérateurs latino-américains : la possibilité d'exporter en direct. L'Eldorado est enfin en vue. Alors pourquoi ne pas s'y ruer ? D'autant que les niveaux de prix sont excellents. Selon certains, ils seraient même la traduction arithmétique de la redistribution de la valeur ajoutée dans la filière. Si on additionne le prix minimum équatorien (3.2 USD/carton) à l'ex-rente liée à la détention de droits à importer en Europe avant 2006 (entre 3 et 4 USD/carton), cela donne bien le niveau actuel de 7 à 8 USD/carton offert aux producteurs équatoriens.

Au pays des rêves

Difficile de jouer les Cassandre après cette brillante démonstration, si on tient compte aussi des promesses faites par nombre d'importateurs. La concomitance des faits est trop forte.

Pourtant, certaines voix se sont élevées pendant et en marge du séminaire pour dire combien les apparences étaient fausses et l'excellente conjoncture actuelle fragile, les ressorts du marché n'ayant pas changé. La situation présente reste exceptionnelle parce que liée à une disponibilité en fruits très limitée. Les dégâts climatiques dans les régions centraméricaines et Caraïbes et la forte sécheresse en Équateur ont logiquement réduit l'offre sur le marché mondial. Les tensions sur les prix sont même visibles sur le marché américain où le prix spot a pris plus d'un dollar américain par carton.

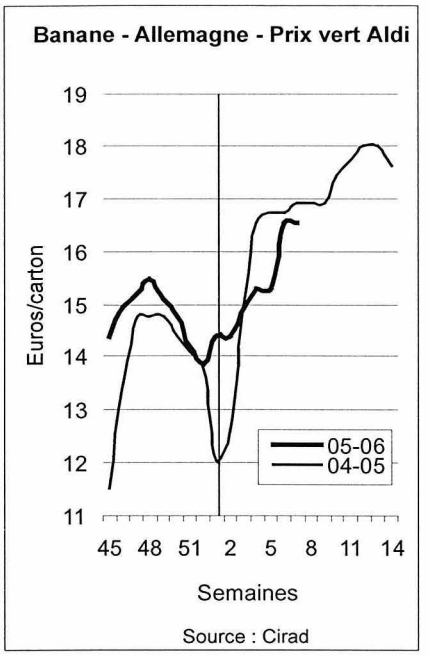
Les pluies sont arrivées fin janvier, avec un mois et demi de retard. Si elles se maintenaient, le volume de production devrait augmenter fortement dès le mois d'avril, tant la sole bananière est immense. Les 5.5 et même 6 millions de cartons exportés par semaine pourraient être dépassés pour le seul Équateur. Le potentiel de production risque d'autant plus de s'exprimer que les investissements au champ ont été rendus possibles grâce aux bons retours financiers de ces derniers mois. En ce début février, l'équation semble toutefois se compliquer. Les météorologistes indiquent qu'une cycle de sécheresse vient peut-être de s'enclencher (La Niña).

Atomisation à tous les stades

Loin des préoccupations agro-climatiques, certains opérateurs européens, souhaitant coûte que coûte traiter en direct avec des coopératives ou des groupements de producteurs, vont favoriser le développement de la production et des exportations. C'est d'autant plus vrai que les producteurs équatoriens ne sont pas tous sous contrat annuel, contrairement à d'autres origines où le volume disponible pour l'achat spot chaque semaine est réduit, voire inexistant.

La dernière édition du salon Fruit Logistica (Berlin, Allemagne), qui vient de fermer ses portes, a montré combien tous les fournisseurs de banane d'Équateur étaient courtisés. Ce fut notamment le cas pour les Russes JFC, Sunway ou encore Fruit Brothers, installés en Équateur. Leur capacité de transport maritime, leur implantation locale (production propre, sous contrat ou achat spot) et leur attirance pour le marché européen en font des prospects intéressants pour les opérateurs communautaires qui souhaitent se développer dans cette origine, sans avoir de base productive ou de capacité logistique.

Plus il y a d'opérateurs, en amont comme en aval, qui interviennent sur le marché,



Banane bio : l'Équateur prend la place de leader

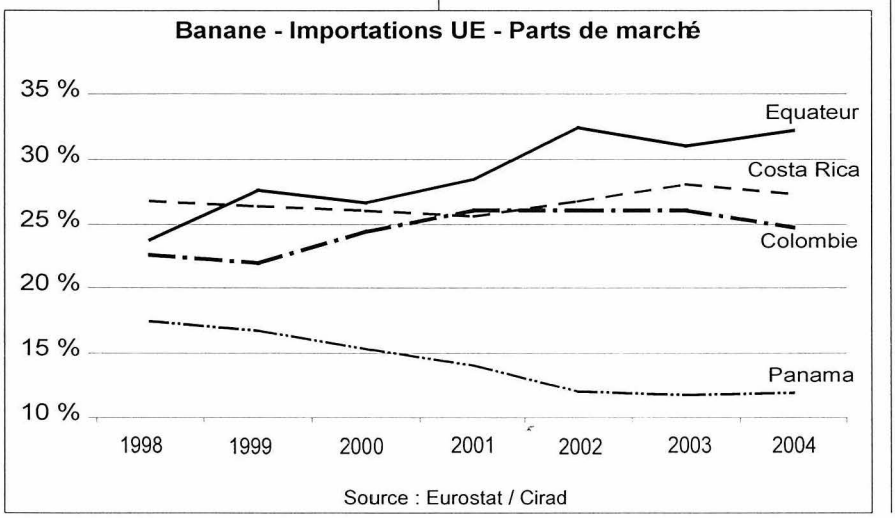
Le marché international de la banane bio est en pleine croissance. Les échanges mondiaux s'élèvent à environ 300 000 tonnes. Comme l'a montré Pilar Ramirez, expert bio à l'IICA, la demande est dynamique et semble être loin de la saturation. L'Équateur veut aussi être de cette bataille commerciale. Il décrochera dès cette année la place de 1er exportateur mondial, juste devant la République dominicaine. En ce début d'année 2006, l'Équateur exporte 140 000 cartons par semaine contre 100 000 pour la République dominicaine (150 000 cartons exportés par semaine en 2005). Côté prix, les opérateurs équatoriens constatent que pour l'instant ils valorisent moins bien leur production bio que la banane traditionnelle vendue en spot du fait d'un marché très atypique. Pour accéder aux marchés bio du Nord, les producteurs doivent faire face à trois certifications parfois très différentes : Japon (Japan Agriculture Standards), États-Unis (National Organic Program) et UE (règlement CE 2092/91). Les importations par l'UE de produits certifiés bio sont largement facilitées lorsque le pays exportateur appartient à la liste des pays pour lesquels l'UE a reconnu l'équivalence : Argentine, Australie, Costa Rica, Israël, Nouvelle Zélande, Suisse. La Colombie, le Chili, la République dominicaine, le Guatemala, les États-Unis, l'Inde, le Japon, la Tunisie ainsi que la Turquie sont sur le point de décrocher ce sésame. Il permet de réduire substantiellement les coûts de certification.

moins celui-ci est prévisible et structuré. La gestion ou l'anticipation sur un tel marché est ainsi plus complexe et le risque augmente. Jusqu'à présent un obstacle retenait encore cette multiplication des centres de décision : le fret maritime. Une présentation de la société Sea Trade a confirmé que cette époque est révolue. Le dernier verrou qui pouvait avoir un effet structurant sur la filière (contrôle sur les quantités expédiées) est en train de sauter. L'augmentation particulièrement forte des capacités de transport par conteneur, combinée à une stagnation des capacités de transport par reefer, va provoquer une atomisation à l'extrême de l'offre de banane. Avec la multiplication du transport par conteneur, tout un chacun pourra expédier quelques tonnes de banane à des opérateurs européens qui n'auront pas forcément le professionnalisme et les réseaux nécessaires pour commercialiser ces fruits dans les meilleures conditions. Cette inflation des capacités de transport maritime va avoir des effets dans les pays traditionnellement fournisseurs de banane (afflux d'opérateurs exportateurs), mais aussi motiver des origines, jusque-là absentes du marché mondial.

Dans ce contexte, comment percevoir la déréglementation européenne comme un nouvel obstacle commercial, alors que les prix aux producteurs n'ont jamais été aussi élevés ? Les producteurs qui ne sont pas encore sous contrat annuel refusent même de contractualiser avec des exportateurs sur un prix hors emballage de 4.5 USD/carton, soit 1.2 USD/carton de plus que le prix minimum équatorien. Ils touchent en effet depuis le début de l'année près de deux fois ce prix.

Même les déséquilibres constatés ces dernières semaines sur les marchés du sud de l'Europe et notamment en Italie, avec l'afflux de marchandises du fait de prix attractifs, n'entament pas l'optimisme ambiant.

L'évolution probable du taux de change dollar contre euro n'a pas non plus fait débat. Il est vrai qu'à 1.2 USD pour un euro, le marché européen avec ses bons prix est d'autant plus attractif. C'est pourtant un facteur à prendre en compte. Une baisse de la monnaie européenne, concomitante à une baisse du prix import européen, aurait des effets dévastateurs sur la compétitivité de la zone.



L'Équateur, en maître incontesté

On l'aura compris, le prix moyen à l'horizon de quelques mois ne passionne pas le producteur équatorien. Ce qui l'intéresse et même l'obnubile, c'est de savoir combien de quantités supplémentaires le marché européen est désormais capable d'absorber. Car, qui mieux que l'Équateur pourra fournir le marché mondial ? La limite d'absorption sera *in fine* fonction de la limite du prix en dessous duquel même l'Équateur, compétitif parmi les compétitifs, ne pourra plus approvisionner le marché. On a d'ailleurs senti, durant ces deux jours de séminaire, une inquiétude de la part des autres origines et notamment du Costa Rica. Car au prix de revient plancher de l'Équateur, aucune autre origine ne sera capable d'approvisionner le marché.

Les parts de marché de l'Équateur sont certaines de progresser, notam-

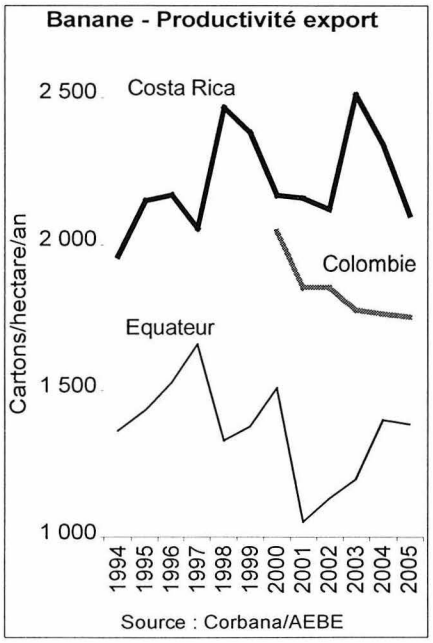
Canal de Panama Péage pour un équivalent 20 pieds	
A partir de...	USD
Mai 2005	42
Mai 2006	49
Mai 2007	54

Source : Bananotas - novembre 2005

ment sur un marché mondial moins rémunérateur. Certes cette origine est plus éloignée des marchés européens et américains que ses concurrents directs. Elle est en outre obligée de supporter le coût toujours plus élevé du passage du canal de Panama. A l'inverse, il est vrai aussi que son excellent niveau de compétitivité lui permet de résister plus longtemps que ses voisins à une baisse des prix internationaux.

Productivité : objectif n°1

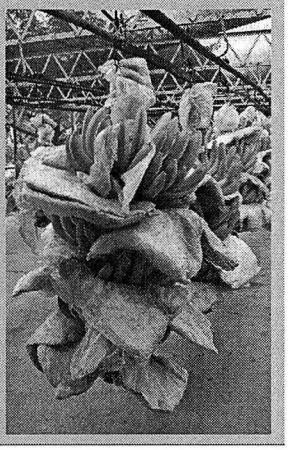
Reste donc aux producteurs de Colombie, du Costa Rica ou encore du Panama à améliorer leur productivité. Aborder ce thème en Équateur et durant ce type de séminaire, alors même qu'il n'avait jamais été évoqué lors des deux premières éditions, a été en soi un événement. L'Équateur sait que son niveau de productivité est très bas (1 390 caisses/hectare en 2005) et qu'il a de plus les moyens d'améliorer encore sensiblement son prix de revient. Une progression de 10 % du rendement par hectare (nombre de caisses exportées par hectare) se traduirait par une augmentation de l'offre d'un demi million de tonnes, ainsi que par une baisse du prix de revient. La comparaison des productivités moyennes des trois grands pays latino-américains exportateurs laisse à penser que l'objectif de 10 % est à la portée de la grande masse des producteurs équatoriens, tant l'écart est grand avec les autres pays producteurs. La Colombie (1 755 caisses/ha) est, elle aussi, très préoccupée par la baisse continue de la productivité. Un plan d'investissement, notamment dans le domaine de l'irrigation, devrait permettre de redresser la barre. Le Costa Rica (2 100 caisses/ha) tentera pour sa part de conserver son rendement moyen élevé, dans un contexte agronomique et climatique dégradé.



Unreban

Les producteurs-exportateurs de banane latino-américaine ont depuis toujours tenté de faire front commun. On se rappelle l'échec de l'UPEB. Le conflit commercial avec l'UE leur donne l'occasion de retrouver une certaine unité. La nouvelle organisation proposée lors d'une réunion au Costa Rica en juillet 2005, en plein arbitrage de l'OMC sur la proposition de l'UE de droits de douane, se donne comme missions :

- de fonctionner comme instance de coordination auprès des gouvernements des pays représentés ;
- de faciliter la concertation en vue de prises de position communes entre les opérateurs privés d'Amérique latine ;
- de combattre les obstacles au libre commerce international ;
- d'agir comme forum de discussion de l'actualité du secteur bananier international ;
- de faciliter le développement de projets multilatéraux, dans des secteurs comme le financement, la recherche, la commercialisation, etc.



Respectueux de tout

Et puis, comme c'est désormais une tradition dans le secteur, et ceci quelles que soient les zones de production, les discussions se sont appesanties sur les aspects sociaux et environnementaux de l'activité bananière. Dans ce domaine aussi, l'Équateur a voulu se montrer sous son meilleur jour, sans toutefois nier l'extrême pauvreté qui y règne, notamment dans les campagnes. Il est vrai que ce pays n'avait pas été épargné par les critiques sur le travail des enfants dans les bananeraies.

Les initiatives se multiplient. Elles sont le fait de fondations caritatives créées par les grandes sociétés de production et d'exportation équatoriennes (Noboa, Wong, Dole) ou de projets menés par l'interprofession bananière réunie au sein de l'AEBE. Cette dernière lance actuellement un ambitieux projet qui débutera par la zone de production de El Oro (petits producteurs). L'Équateur souffre d'un déficit d'image dans le domaine social alors que d'autres pays montrent la voie. Le Costa Rica a développé notamment le tourisme écologique et différentes initiatives socio-environnementales. En Colombie, la société Augura développe depuis quatre ans un projet dénommé Banatura visant à réduire les impacts négatifs de la production bananière sur l'environnement, à améliorer la qualité de vie des ouvriers du secteur ainsi que les techniques de production, via la formation des producteurs et des personnels.

Enfin, l'Équateur souhaite faire reconnaître ses bonnes pratiques et notamment son contrôle de qualité à travers une certification qui pourrait prendre la forme d'une marque ou d'une distinction (étiquetage) visant à promouvoir sa banane sur les marchés d'importation.

Au-delà des initiatives individuelles agro-environnementales, économiques, etc., l'idée d'un regroupement des forces dans des domaines plus politiques fait son chemin. Pour ce faire, l'Unreban, l'Union des pays latino-américains exportateurs de banane, devrait voir le jour prochainement.

L'offensive est donc sur tous les fronts. Les excellents prix de ce début d'année donnent des ailes aux producteurs équatoriens. Les autres zones de production n'ont qu'à bien se tenir. Quel que soit le prix dans les mois qui viennent, une nouvelle ère bananière vient de s'ouvrir ■

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