

— avarie dans le mécanisme de réfrigération.
 — attente au port d'arrivée pour avoir un emplacement de déchargement, donc retard qui nuit à la qualité des fruits.
 — accidents pendant le voyage, orages, grosse mer, etc... (Bien souvent les brouillards ont empêché les bateaux de remonter le Mississippi).

Tous ces inconvénients donnent comme résultats une maturation des fruits avant la vente, au point que parfois les autorités sanitaires ont obligé les bateaux à retourner sur leurs pas et à jeter leur chargement par dessus bord en haute mer. Même dans les cas où la cargaison est assurée, il y a toujours perte.

UNE AFFAIRE PROSPÈRE ET SANS RISQUE

Une affaire de ce genre peut être établie seulement avec de forts capitaux et dans les conditions suivantes :

1° Flotte de bateaux de fort tonnage, neufs et dotés d'un personnel technique bien préparé et bien payé de façon à éviter les accidents de machines et d'appareils frigorifiques (cas de l'United Fruit Co et de la Standard Fruit Co).

2° Quais de débarquement privés, pour éviter les retards à l'arrivée, dans les ports souvent congestionnés (cas de l'United Fruit Co et d'autres).

3° Production de la Compagnie dans des plantations privées, techniquement organisées, avec des Decauville pour le ramassage, des stations agricoles pour l'étude des sols et des quais d'embarquement.

Si une organisation semblable était créée en Équateur, par des compagnies étrangères, le producteur indépendant disparaîtrait. Le seul avantage que nous en sortirions serait les quelques salaires et appointements payés aux employés équatoriens, tout le bénéfice s'en allant à l'extérieur. Il faut ajouter à cela la menace que supposent ces compagnies puissantes, sur la souveraineté du pays, par l'influence logique et normale qu'elles exercent sur les autorités du pays pour défendre leurs intérêts.

CONSÉQUENCES

Comme conséquence, il est évident que nous ne pouvons cesser de vendre notre banane FAS ou FOB Guayaquil et au meilleur acheteur.

Les producteurs de bananes doivent former une coopérative pour établir des stations expérimentales et arriver à obtenir la variété la plus prisée sur le marché consommateur c'est-à-dire une banane moyenne, grosse et sans fibres.

Nous devons accréditer la banane équatorienne par sa qualité pour attirer les nombreux acheteurs.

En aucun cas nos producteurs ne doivent se transformer en exportateurs pour leur compte ou se laisser tenter par l'attrait des compagnies d'exportations, car pour cela il est nécessaire d'avoir de gros capitaux, et même si ces capitaux peuvent s'obtenir dans le pays, ils devront affronter les compagnies étrangères puissantes qui pourraient les détruire en peu de temps.

L'INDUSTRIE BANANIÈRE A HAITI ⁽¹⁾

La culture de la figue-banane se fait sur tout le territoire de la République d'Haïti. Les seules grandes plantations régulières sont celles situées dans la vallée de l'Artibonite et elles appartiennent à la « Standard Fruit and Steamship Co ». Ces plantations occupent une superficie d'environ 3.000 hectares. Des étendues de moindre importance entre 10 et 30 hectares situées dans le Nord-ouest, le Sud et le Sud-Est appartiennent à des particuliers qui vendent leurs fruits à la compagnie de la zone où elles se trouvent.

La production totale de fruits est évaluée à 12.000.000 de régimes.

* * *

Les variétés cultivées sont la *Musa paradisiaca sapientum* ou Gros Michel et la *Musa cavendishii*. Ces deux dernières variétés font l'objet du commerce d'exportation.

* * *

Les exportations qui avaient presque cessé pendant la guerre par suite du manque de transport ont repris dès la fin des hostilités. Les exportations pour l'année fiscale 46-47 ont atteint le chiffre de 7.301.561 régimes. De cette quantité, 90 % appartiennent à la variété *Musa paradisiaca sapientum*. Cependant,

pendant l'exercice 47-48, les exportations ont diminué de plus de 50 %. Ce fait est dû au découragement du producteur qui a perdu confiance dans ses acheteurs. Ces derniers ont pratiqué sur une vaste échelle, et au mépris des lois le déclassement des régimes.

Tous les fruits sont exportés vers les États-Unis du Nord. Les ports comme la Nouvelle Orléans, Miami, Baltimore, New-York reçoivent chaque semaine des fruits d'Haïti.

* *

Les prix sont fixés par le Gouvernement d'après les prix en cours sur le marché de New York. Depuis que la banane se vend entre \$ 6,00 et 7,00 les 100 livres, le Gouvernement haïtien a fixé à 95 centimes, ce qui équivaut à G. 4,75 en monnaie nationale (la gourde valant 0,20 cents américains) le régime standard, c'est-à-dire le régime comportant neuf pattes bien formées. La réduction du prix est proportionnelle à la valeur du régime dont la classification est la suivante :

Régime de neuf	standard
huile	3/4 standard
sept	1/2 standard
six	1/4 standard

Les régimes de moins de six mains ne sont pas exportés.

* * *

(1) Renseignements fournis par le Ministère de l'Agriculture de Port au Prince.

Le producteur apporte ses fruits aux postes d'achat où se fait la sélection. Les fruits sont ensuite transportés en camions au port d'embarquement. La sélection du fruit est faite de telle sorte que les fruits meurtris, blessés, malformés, petits et immatures sont rejetés.

Le salaire minimum de G. 3,50 pour une journée de travail ne gêne pas le producteur qui, une fois les plantations établies, en assure l'entretien avec un personnel très restreint. En fait, deux hommes peuvent facilement exécuter les travaux d'irrigation, de sarclage, d'aspersion et de récolte sur une superficie d'un hectare.

Document communiqué par le Conseiller Commercial de France à la Havane.

L'AVIATION AU SERVICE DES DENRÉES PÉRISSABLES D'ORIGINE VÉGÉTALE

Durant la campagne nord-africaine de fruits et primeurs 1947-48, le transport aérien fut d'un grand secours pour les exportations de ceux-ci. Lors des grèves maritimes, les agrumes, surtout les mandarines auraient beaucoup souffert sans ce seul moyen d'évacuation : l'avion. De mi-Novembre à Décembre, les exportations prirent un tel rythme que les moyens matériels furent dépassés. On constate un fléchissement lors de la reprise du transport maritime.

Citons quelques chiffres d'exportation algériennes durant cette campagne comparés à ceux de la campagne précédente :

1946-47		1947-48
Maison Blanche.....	336 t.	2.000 t.
Oran.....	47 t. 6	400 t.
Bône.....	—	250 t.
	383 t. 6	2.650 t.

On peut dater les grandes périodes de trafic pour les denrées périssables d'origine végétale comme suit :

1° Pour l'automne et l'hiver, de la seconde quinzaine d'octobre à fin Décembre (agrumes).

2° Pour le printemps et l'été, de la seconde quinzaine de Mars à fin Juillet (artichauts et haricots verts suivis des fruits d'été, tels les abricots).

Une importante question intervient, celle du fret, car à l'heure actuelle, seules les premières productions de l'année peuvent le supporter aisément, et le transport aérien s'impose pour certains produits se consommant fraîchement cueillis et normalement mûrs.

En tenant compte des conditions économiques actuelles, il semble que la valeur du fret devrait être facteur du prix de vente de la marchandise transportée, soit :

— pour un prix de vente de :

500 fr. le coût de la tonne serait	72 fr. = Paris-Alger	100 fr
400	»	65
300	»	53
250	»	47
200	»	40
150	»	36
125	»	30
100	»	25

(en s'inspirant des tarifs de l'« American Air Lines » qui, de la côte Pacifique à la Côte atlantique sont d'environ 10 cents la tonne mile, soit 20 frs pour la tonne km).

Si cette question était résolue, ce moyen de transport, lié à la chaîne de froid élargirait nos débouchés et améliorerait l'état des marchandises au stade de consommation.

De plus, si le transport aérien prenait l'extension souhaitée, il faudrait acquérir à l'étranger des appareils aménagés pour ce transport, mais à l'heure actuelle se pose le problème insoluble du change.

Le problème des organisations commerciales et de distribution viennent s'ajouter à celui de l'acquisition d'avions-cargos, et ce sont des problèmes desquels dépendent l'avenir de l'aviation commerciale.

L'emballage tient également son rôle. Il devra être d'un poids minimum et présenter les caractéristiques suivantes :

1° Pour les légumes fragiles : petit volume.

2° Pour les fruits fragiles : plateau d'un rang.

3° Pour les fruits moins fragiles : caissettes de 2 rangs maximum.

Les matériaux de ces emballages seraient le carton ou le carton renforcé de bois.

Nous donnons, à titre indicatif quelques chiffres d'exportations fruitières pour les transports par mer et par air :

	TOTAL POUR L'ALGÉRIE		
	Par Mer	Par Air	% avion
Agrumes....	93.364 t.	886 t.	17 %
Abricots....	1.052 t.	217 t.	0,93 %
Autres Fruits	2.072 t.	52 t.	2,4 %

Pour maintenir l'activité aérienne, il appartient aux compagnies aériennes de créer elles-mêmes un « fret avion » dont le coût intéresserait et même encouragerait l'exportateur.

R. NAVILLE.

(d'après le Bulletin Juridique et Economique d'Algérie n° 108, p. 364 à 69).