

COMMERCIALISATION DE LA BANANE EN RÉPUBLIQUE D'AFRIQUE DU SUD

par **R. M. CADILLAT**

(I, F. A. C.)

En République d'Afrique du Sud, la production bananière débuta dans la province de Natal. Des fermiers d'origine asiatique, plantèrent les premiers, des bananiers.

Ils choisirent la variété Cavendish en raison de sa résistance aux vents de la région côtière et à la maladie de Panama.

A partir de 1949 les plantations s'étendirent au Transvaal dans la partie Nord et Est de cette province ainsi que dans celle du Cap en sa zone côtière entre Port St John et East London.

Dans la province du Swaziland où des régions conviennent très bien à sa culture, l'expansion est retardée par l'insuffisance des voies de communications tant ferroviaires que routières.

L'évolution des surfaces plantées en hectares ⁽¹⁾ au cours de ces dernières années a été la suivante :

	1955 ⁽²⁾	1956 ⁽²⁾	1957 ⁽²⁾	1958 ⁽²⁾	1959 ⁽³⁾	1960 ⁽³⁾	1961 ⁽³⁾
Natal							
Durban	208	180	276	125	123	124	119
Inanda	161	105	79	82	68	68	68
Lower Tugela.....	354	291	281	257	247	247	247
Pinetown.....	1 769	1 847	1 655	1 583	1 484	1 484	1 505
Port Shepstone	1 690	1 572	1 421	1 061	884	889	1 020
Umzinto.....	517	518	466	321	264	298	315
Autres.....	141	70	37	37	37	37	37
Total	4 823	4 530	4 151	3 414	3 054	3 093	3 259
Pondoland	183	206	214	217	183	195	204
Transvaal							
Barbeton.....	361	742	998	832	807	867	892
Letaba	779	788	1 076	899	924	1 105	1 326
Nelspruit.....	1 671	1 502	1 637	1 637	1 445	1 700	1 802
Pilgrimrest	372	424	486	427	496	484	510
Toutpansberg.....	1 074	1 283	1 641	1 776	1 445	1 360	1 445
Autres.....	82	17	18	6	25	25	25
Total	4 340	4 809	5 221	5 578	5 143	5 541	6 000
Zululand.....	118	85	118	90	111	115	119
Total général.....	9 464	9 630	10 204	9 299	8 490	8 944	9 582

(1) 1 morgen = 0,85 ha.

(2) récemment agricole,

(3) estimation.

La diminution des surfaces cultivées constatée en 1958 est la conséquence de l'abandon de certaines plantations établies sur des terrains impropres à la culture bananière. L'extension a repris à partir de 1959. Celle-ci est le résultat de la stabilisation du marché et des prix.

A partir du développement de la culture bananière au Natal, la position des hindous, seuls producteurs jusqu'à ces dernières années, fut bien moins favorable financièrement ; ces cultivateurs ayant perdu leur monopole.

De plus par suite du développement des zones urbaines, la culture est repoussée à l'intérieur, principalement dans le district de Durban. Les conditions sont bien moins favorables du fait des périodes de sécheresse et des vents. D'ailleurs environ 40 % des plantations ont été abandonnées. Dans le Sud-Natal la production aux mains d'Européens a également régressé.

Pour l'ensemble de la République d'Afrique du Sud, l'absence de statistiques précises ne permet pas de connaître exactement ce que furent les tonnages disponibles pour la consommation avant 1950.

On estime que la production de 1948 était de l'ordre de 15 000 t. Une estimation publiée par le Service des statistiques pour 1949 donnait une production de 15 800 t. Au cours de cette année fut institué le contrôle des prix et des importations. Le prix fixé au détail était à l'époque de 55 AF pour 12 bananes, soit environ 50,55 NF le kilogramme (à l'époque le prix wagon départ des bananes en France était de 81 AF pour les Antilles et 72,3 AF pour le Cameroun, 80 AF pour la Côte d'Ivoire). Les importations étaient libres et sans contingentement jusqu'à fin 1948. Le contingentement octroyé en 1949 était de 13 652 t au prix fixé, en francs de l'époque, 13,78 AF le kilogramme. En mai 1951 ce quota passa à 15 088 t au prix de 17,52 AF le kilogramme ; à partir de 1957 à 15 088 t annuelles avec répartition mensuelle de 1 257 t. Les importations en provenance du Mozambique diminuèrent.

Ce n'est qu'à partir de 1950 que la production nationale commença à augmenter sérieusement. Mais jusqu'en 1955 l'approvisionnement du marché de l'Union fut insuffisant.

Le tableau suivant montre l'évolution des importations du Mozambique :

1926.....	2 355 t	1950.....	5 133 t
1930.....	13 532	1951.....	4 613
1933.....	7 869	1952.....	14 518
1936.....	14 523	1953.....	14 988
1939.....	4 234	1954.....	16 443
1940.....	7 474	1955.....	7 026
1943.....	24 899	1956.....	8 558
1945.....	22 366	1957.....	13 242
1946.....	11 762	1958.....	6 854
1947.....	13 936	1959.....	7 274
1948.....	21 709	1960.....	11 507
1949.....	6 661	1961.....	9 234

La diminution des importations de 1955 et 1956 est consécutive aux inondations au Mozambique d'une part et, d'autre part, à la suppression du Contrôle des Prix en octobre 1954 qui stimula la production en République d'Afrique du Sud. Il en résulta une surproduction à fin 1957, compte tenu de la reprise des importations du Mozambique.

La Division Économique et des Marchés donne la situation de la production de la façon suivante :

	1958/1959 ⁽¹⁾ en tonnes ⁽²⁾	1959/1960 ⁽¹⁾ en tonnes ⁽²⁾	1960/1961 ⁽¹⁾ en tonnes ⁽²⁾
Natal.....	9 775	9 588	10 716
Pondoland.....	590	533	584
Transvaal.....	38 890	29 688	33 147
Zululand.....	414	368	384
Total général.....	49 669	40 177	44 831

(1) L'année va du 1/7 au 30/6.

(2) Équivalence un crate de 125 lb = 56,7 kg.

Les quantités commercialisées ont été les suivantes :

	1958/1959 en tonnes	1959/1960 en tonnes	1960/1961 en tonnes
a) Par l'intermédiaire des Pools.	37 424	33 053	36 238
b) Avec permis de vente.....	4 177	2 894	2 041
c) Commercialisées ou consommées dans les zones de production	13 981	17 139	(a)
Total	55 582	53 086	(a)
Répartition :			
A) Dont produit en Afrique du Sud.	49 669	40 177	44 831
En provenance :			
B) Swaziland	1 661	1 402	(a)
C) Mozambique	4 263	11 507	9 234
(a) Pas de renseignements.			

Toutes les bananes sont commercialisées sous le contrôle de l'Office de la Banane. Il fut créé en octobre 1957, par décision gouvernementale selon la loi de commercialisation de 1937. Son activité ne commença qu'en mars 1958, le Citrus Exchange ayant agi comme Secrétariat de l'Office jusqu'à cette époque.

Les raisons qui amenèrent la constitution de cet office furent les suivantes :

a) le mouvement coopératif qui s'était créé en 1955 par suite de l'augmentation de la production n'avait pas donné les résultats escomptés ;

b) le fait que depuis fin 1956 les producteurs devaient passer par les marchés aux enchères où les prix payés étaient inférieurs à ceux que payaient les grossistes aux producteurs avec lesquels ils avaient passé des contrats ;

c) la perspective d'une nouvelle augmentation de la production pour la saison 1957/1958 qui inévitablement amènerait l'effondrement des prix.

Ce fut le Conseil des Coopératives qui demanda au Ministère de l'Agriculture de créer un Office de la Banane qui, après enquête et rapport du Conseil National du Commerce, décida sa création.

L'organisation de l'Office de la Banane désigne les zones de production faisant partie de l'Office (Natal, districts de la province du Cap et de celle du Transvaal).

Le but de l'Office est la commercialisation des bananes hors des zones de production de toutes les bananes produites ainsi que des tonnages importés dans le cadre du contingent accordé.

L'Office de la banane comprend toutes les activités intéressées au commerce bananier, avec majorité des représentants de la production.

L'Office est administré par un Conseil. Il se compose de 12 membres dont :

- 4 Représentants des producteurs du Transvaal (membre de coopérative).
- 2 — des producteurs du Transvaal (non-membre de coopérative).
- 1 — des producteurs de Natal.
- 2 — des grossistes, vendeurs de bananes.
- 1 — des consommateurs.
- 1 — des « Market masters ».
- 1 — du Ministère de l'Économie Agricole et du Commerce.

Tous les membres sont nommés par le Gouverneur général. La charge est d'une durée de deux ans, sauf pour le Représentant du Ministère qui reste en exercice selon la durée jugée bonne par le Gouverneur général. A l'expiration de leur mandat, les membres restent en exercice jusqu'à nomination de leur successeur, mais pour une période n'excédant pas 3 mois. Les membres sortants sont rééligibles.

Le Représentant du Ministère de l'Économie Agricole et de la Commercialisation ainsi que du Commerce sont désignés par le Ministère du Commerce. Les autres Représentants du Conseil le sont par les activités qu'ils représentent.

Les noms des désignés sont soumis par le Ministère de l'Économie Agricole et de la Commercialisation au Gouverneur général pour examen et nomination.

Le Président et le Vice-Président sont élus annuellement parmi les membres du Conseil et sont rééligibles.

Selon l'organisation de l'Office de la Banane et avec accord du Ministère, l'Office nomme un Comité exécutif de 5 membres et un Comité de direction (staff Committee) de 2 membres.

Le Comité exécutif examine les problèmes qui selon le Président ne nécessitent pas une réunion plénière et des questions spéciales qui sont soumises au Board. Il a des pouvoirs limités.

Le Comité de Direction s'occupe des problèmes qui lui sont propres : suggestion pour la création de nouveaux postes, fonctionnement, directives au personnel qui comprenait en 1961 : 43 membres.

Le rôle de l'Office selon l'arrêté 119 de 1957 a pour principale fonction :

a) La distribution et la commercialisation des bananes vertes en dehors des zones de production.
b) Développement de nouveaux marchés pendant les périodes d'extension de la production, commercialisation équitable en période de pénurie.

c) Commercialiser les importations contingentées de bananes.

d) Promouvoir la stabilisation des prix.

e) Promouvoir la standardisation et l'amélioration des fruits commercialisés.

Le Board s'efforce d'assurer aux producteurs les meilleurs prix pour leur fruit et aux consommateurs des fruits de qualité améliorée à des prix raisonnables.

La commercialisation selon les instructions gouvernementales de janvier 1958 (sauf autorisation d'un permis délivré par le Board) entend qu'aucun producteur ne peut vendre hors de la zone de production des bananes produites dans les zones bananières ou importées, sauf par l'intermédiaire du Board.

Le Board doit contrôler la distribution et la qualité des bananes vertes avant leur passage en mûrisserie. Il connaît les tonnages disponibles chaque semaine ainsi que la demande ; aussi une distribution équitable peut-elle être établie et maintenue.

Les bananes sont vendues en mains. Les calibres ont été fixés par divers arrêtés. Elles sont classées par calibre : premier, second, petit et sous-calibre, et en taille : extra-large, large, moyen et petit.

Seule la vente du calibre 1^{er} est autorisée hors des zones de production, ceci évite que les marchés soient approvisionnés en bananes de qualité inférieure en période de surproduction comme ce fut le cas dans les premiers mois de la création du Board.

La longueur minimum de la taille « large » est de 17,8 cm depuis mars 1958 au lieu de 16,6 cm. Celle de la taille moyenne est passée de 14 cm à 15,2 cm.

Les calibres « extra-large » et « large » sont emballés et mis en pool, compte tenu du faible pourcentage d'« extra-large ».

Il arrive que les fruits parviennent, à destination, plus ou moins détériorés et sont alors considérés de qualité 2 ou même de celles sous grade. Il est toutefois admis une tolérance de 10 % en ce qui concerne la taille, la perte, etc.

Cette réglementation a pour but d'éliminer les doigts plus petits d'une main correspondant à un calibre. Elle permet d'admettre que même des fruits sélectionnés et conditionnés peuvent subir des avaries en cours de transport. Malgré cela il y a des plaintes. Lors de la mise en caisse, certains producteurs laissaient un pourcentage de fruits non conforme au standard supérieur à 10 %. Aussi des mesures plus strictes d'emballage furent prises. Un contrôle très sérieux des agents du Board aux points d'expéditions permit d'éliminer les fruits de moindre qualité. Aussi lors de la campagne 1960/1961, 61,28 % des fruits commercialisés étaient de calibre I (34,5 de large, 26,7 de médium) 31,18 % de calibre II (10,4 de large, 20,7 de médium, 0,3 % de calibre petit, 7,2 de sous grade), lors de la campagne 1959/1960 il y avait eu 4,8 % de sous grade, 1 % de calibre petit et 73,7 % de calibre I.

Selon la réglementation, le Board doit établir la comptabilité par pools séparés selon les calibres et tailles à savoir :

1 ^o 1 ^{er} calibre large	4 ^o 2 ^e calibre médium
2 ^o 1 ^{er} calibre médium	5 ^o petit calibre
3 ^o 2 ^e calibre large	6 ^o sous grade

Ces pools couvrant une période de 4 semaines sont gérés annuellement. Il y a au total 8 pools par an. Dès que les bananes acceptées par le Board pendant la période de 4 semaines, comptabilisées par tailles et calibres, sont vendues, les bénéfices nets du pool sont fixés et répartis entre les producteurs ayant participé au pool au prorata des quantités délivrées par chacun.

Suivant ce principe de « pooling », la part des producteurs, quant à la classification par grade et taille, est faite sur les lieux de vente.

Si l'acheteur est satisfait de la classification faite au départ par le producteur, les fruits sont classés dans la catégorie indiquée au départ. Sinon il fait appel à un Inspecteur de la division des produits du Ministère de l'Économie Agricole et de la Commercialisation. Selon la décision, le producteur peut faire ou non appel sitôt l'Inspection.

De toute façon le producteur doit être présent ou représenté et faire, sitôt l'inspection, appel. C'est le Board qui représente les producteurs au Cap, à Prétoria et Johannesburg où 90 % des bananes sont vendues. Selon la décision prise, le Board répartit dans le pool les quotas selon les nouveaux calibres et tailles la part du producteur.

Il est essentiel que tous les producteurs commercialisant le même produit soient traités de façon identique. Depuis 1958 où le poids net a été standardisé, par emballage, il sert de base pour les règlements aux producteurs. C'est l'acquéreur qui a la responsabilité de prouver que le calibre ou le poids n'est pas correct. Il doit faire appel à un Inspecteur de la Division

des produits. Si le fruit est déclassé c'est au producteur de payer les honoraires sinon c'est à l'acquéreur. L'appel à l'inspection doit être fait dans les 24 heures après réception, 48 heures s'il y a un dimanche, ou un jour de fête. En cas de deux jours de fête consécutifs il en est tenu compte.

Chaque mercredi suivant la semaine où les fruits ont été consignés, les producteurs doivent rendre compte au Board, des tonnages par calibre et taille expédiés par eux, les acheteurs livrés d'après les destinations et les dates d'expédition. Tout retard à cette expédition de renseignements a pour effet de retarder le paiement aux producteurs et les acheteurs ne sont pas débités. Les règlements sont effectués dans les 7 jours après réception des comptes.

Le transport des bananes des lieux de production aux Centres de consommation est effectué soit par rail, soit par route. Les emballages utilisés pour le rail sont des caisses de 56,700 kg de poids net. Par camion, les emballages sont également des caisses de ce type ou des emballages retournables de 28,575 kg ou « lug boxe ». Les transports par route en 1960, en provenance du Transvaal et du Mozambique représentent 62 %, dont 43 % en « lugs boxes » contre 38 % au rail bien que les frets soient plus élevés. Mais le transport routier permet une livraison plus rapide et des manipulations moindres.

Pour le règlement des comptes, le prix du transport ferroviaire étant inclus dans le pool, il est fait des ajustements. Les transports routiers sont réglés sur la base du fret ferroviaire, dans le cas Transvaal-Johannesburg (soit 0,046 NF du kilogramme) plus 0,03 NF, dont 0,016 payés par l'acheteur, 0,007 NF par le producteur et 0,007 NF par le pool.

Depuis mars 1961 le Board établit une compensation entre les producteurs expédiant en grandes caisses (crates de 56,7 kg) et en petites caisses (lugs 28,7 kg).

Les planteurs peuvent recevoir des avances sur livraisons effectuées suivant diverses modalités.

La Commercialisation des bananes s'effectue de la façon suivante :

I. Vente directe aux acheteurs par contrat à prix fixe.

a) Dans les centres de commercialisation où il y a des Inspecteurs de la Division des Produits, le Board tend à fournir au moyen des pools des acheteurs directs à prix fixés. C'est le cas pour certains centres dont Johannesburg, Prétoria, etc.

La politique du Board, en cas de manque de fruits, est de fournir tous les acquéreurs sur la base d'un quota, basé sur leurs besoins minima.

b) Dans les centres où ne se trouvent pas d'inspecteurs, si les acquéreurs acceptent le risque de perte en cours de transport, ils sont fournis par le système des pools sur une base libre de transport routier ou ferroviaire.

II. Vente au moyen de permis.

Dans les villes les plus éloignées, principalement dans la province centrale du Cap et du South West Africa, les bananes sont vendues par les producteurs ayant reçu des autorisations du Board. Les prix sont débattus entre producteurs possédant le permis et les acheteurs. Le Board ne perçoit que la taxe contributive sur ces ventes.

III. Vente aux enchères.

Les bananes qui ne sont pas vendues à des acheteurs directs ou par les planteurs munis d'autorisation, sont vendues aux enchères sur les marchés de la ville du Cap (Le Board ne fournit pas en bananes les centres se trouvant dans un rayon inférieur à 160 km du Cap).

Le Board assure un approvisionnement hebdomadaire régulier du Marché du Cap pour éviter qu'un tonnage important ne fasse baisser les prix et que ceux-ci restent au prix objectif (plancher).

A la demande des Représentants des Marchés membres du Board il fut fait des expéditions expérimentales sur de petits marchés pour augmenter la consommation des bananes par la vente aux enchères. Ces essais furent abandonnés. Les prix obtenus n'étaient pas rémunérateurs alors que sur les grandes places la demande était excellente et les tonnages limités.

Pertes.

Pour compenser les pertes au cours de longs transports, les producteurs touchent les indemnités suivantes :

de 0 à 722 km	pas d'indemnité
de 724 à 1 124 km	0,023 NF du kilogramme
au-dessus de 1 124 km	0,034 NF du kilogramme

Cette indemnité a été augmentée à partir de mai 1960 de 0,02 NF et 0,03 NF du kilogramme pour les distances de 724 à 1 124 km et au-delà de 1 124 km respectivement, quand les bananes arrivent dégradées du 1^{er} au 2^e calibre ou même en sous grade en raison de leur qualité, mais non pour un déclassement dû à la taille.

Malgré les efforts du Board pour régulariser le marché de Cape Town, il arrive cependant qu'il se produise pléthore de marchandise, d'où bas prix. Comme les producteurs ne peuvent choisir ou envoyer leurs fruits, ils participent à l'ensemble du pool pour les fruits, de même calibre et taille. Aussi tous les producteurs supportent les bas prix de Cape Town en cas de surabondance sur ce marché. Mais ils bénéficient aussi des hauts prix réalisés.

Estimation. Production.

Selon la réglementation, ce sont les producteurs qui doivent informer le Board des estimations annuelles, des estimations portant sur 10 semaines et celles hebdomadaires.

Afin de promouvoir une bonne commercialisation, le Board groupe les informations recueillies par les coordinateurs auprès des producteurs dans les zones de production. Le principe est celui de la décentralisation, le Board ne pouvant être en contact direct avec les producteurs. Les coordinateurs sont les coopératives de producteurs là où elles existent, sinon pour les producteurs indépendants ou dans les centres où n'existe pas de coopérative ils sont désignés.

Chaque producteur doit remettre les indications de ses tonnages à commercialiser au coordinateur chaque semaine. Ce dernier après compilation pour sa région informe le Board. Celui-ci fait la répartition proportionnelle entre les acheteurs en fonction de leurs demandes. Il informe ensuite le coordinateur des quantités à fournir à chaque acheteur ou marchés avec indication des tonnages selon les calibres et tailles.

C'est au coordinateur de répartir entre les producteurs de son ressort et de surveiller que les instructions soient exécutées correctement et promptement.

LES IMPORTATIONS DE MOZAMBIQUE

Lors de la création du Board, les accords fixés entre la république d'Afrique du Sud et le Mozambique portaient sur un quota mensuel de 10 500 crates, soit 1 257 t. En fin 1957 des discussions eurent lieu entre le Président de la Junte du Commerce Extérieur du Mozambique et les Représentants des Affaires Étrangères, du Ministère de l'Agriculture, de celui du Commerce et de l'Industrie, du Conseil National du Commerce et du Banana Board.

Il en résulta les accords suivants :

- 1° Toutes les bananes importées du Mozambique seront commercialisées par le Banana Board.
- 2° Seules les bananes du calibre I large seront importées (banane de longueur minimum 16,5 cm, circonférence minimum 10,7 cm).
- 3° Les producteurs du Mozambique participent au même pool que les producteurs sud-africains.
- 4° Les producteurs du Mozambique paieront la même taxe au Banana Board.

Par la suite, de nouvelles réunions se tinrent entre les mêmes Représentants. En avril 1960 il fut décidé que le Mozambique acceptait d'exporter des bananes selon les normes fixées en république d'Afrique du Sud, à savoir :

- I. — 1^{er} calibre « large », banane d'une longueur minimum de 17,8 cm, circonférence minimum 10,7 cm.
- 1^{er} calibre « médium », banane d'une longueur entre 15,2 et 10,7 cm, circonférence minimum 9,5 cm.
- II. — En cas d'approvisionnement abondant de bananes de l'Union Sud-Africaine, le Board a le droit de limiter le pourcentage de bananes de 1^{er} calibre médium à exporter de Mozambique. Toutefois ce pourcentage ne devra pas être supérieur à 25 % des tonnages exportés. Le Mozambique s'engage à assurer en son temps l'exportation du tonnage maximum de banane de calibre « I large ».
- III. — Au cas où le Board serait obligé de restreindre les quantités livrées à la commercialisation de « calibre I large » par les producteurs de l'Union de bananes du fait des circonstances, le Board a le droit d'imposer les mêmes restrictions aux tonnages provenant du Mozambique.

PRIX

La base sur laquelle le Board calcule les prix à payer aux producteurs est la somme payable aux producteurs pour les différents calibres et tailles. Cette somme ou prix plancher a été initialement fixé en établissant que le producteur doit recevoir annuellement un prix moyen au kilogramme pour les bananes « I large ». On ajoute à ce prix plancher (objectif) les diverses charges incombant au Board pour la commercialisation, à savoir le transport, l'emballage, la taxe de redevance au Board, la taxe spéciale, l'ajustement de transport, l'ajustement de perte, les droits de coordination, les frais généraux, de gestion. Ces frais sont les mêmes pour chaque catégorie selon les normes.

A la fin juin 1960, les prix planchers avaient été fixés ainsi qu'il suit :

1 ^{er} calibre large	0,4243 NF	2 ^e calibre médium	0,777 NF
1 ^{er} calibre médium	0,3163	Petit calibre	0,1620
2 ^e calibre large	0,3549	Sous grade	0,1234

Si l'on prend l'exemple de Johannesburg, le prix était établi de la façon suivante pour le 1^{er} calibre large en 1961 :

Prix objectif.	0,3664 NF	Réajustement de perte	0,0116 NF
Transport	0,0590	Frais de coordination	0,0038
Emballage	0,0386	Frais de gestion des pools	0,0064
Taxe du Board	0,0154	Total des frais	0,1620
Taxe spéciale	0,0231	Prix de vente	0,5284
Réajustement de transport ferroviaire.	0,0038		

Les prix des autres calibres et tailles dans les autres centres de vente sont déterminés exactement de la même façon que pour l'exemple donné, à l'exception :

- que les prix objectifs diffèrent ;
- les indemnités pour le transport ferroviaire pour les autres marchés comme le Cap, Bloemfonte, etc. sont fixes, le transport est calculé selon le tarif en vigueur selon les distances supérieures.

En calibre I médium le prix de vente était 0,4204 NF, soit 0,4898 NF, prix objectif 0,3278 NF, pour le calibre médium 0,3418 NF, objectif 0,2198 NF.

Bien souvent le consommateur se plaint qu'il paie beaucoup trop cher en comparaison de ce que le producteur reçoit. Avant l'institution du Board le producteur payait environ 30 % pour la commercialisation de son fruit jusqu'au grossiste ; par le Board, il ne lui en coûte que 16 %.

Jusqu'au stade consommateur en juin 1960 pour le calibre I large :

le planteur recevait par kilogramme	0,5706 NF
mais il devait payer l'emballage, le transport, etc.	0,1503
Recette nette en 1960	0,4203
Le grossiste achète	0,5706 NF
Frais de maturation, distribution marge bénéficiaire ...	0,2262
	0,7968
Le détaillant achète	0,7968 NF
Perte et marge bénéficiaire	0,3598
	1,1566

Autrement dit par rapport au prix de détail :

La part du détaillant est de	31,10 %
Celle du mûrisseur	19,55 %
La part du producteur	49,3 %

La marge du détaillant est de 45 % pour le calibre « I large », elle atteint 73 % pour le calibre « I médium », par rapport à son prix d'achat.

Pour le mûrisseur elle est de 39,6 % de son prix d'achat pour le « I large » et de 44 % pour le calibre « I médium ».

Les frais de distribution par rapport au prix payé par l'acquéreur, sont de 26,3 % pour le calibre « I large » et 32,5 pour le calibre I médium.

Pour l'année 1960/1961 (1/7/1960-30/6/1961) le producteur a reçu net du Board, non compris l'allocation de perte et de transport mais y compris le prix de l'emballage :

Pour le calibre I large	0,3734 NF
— médium	0,2855
— II large	0,3148
— II médium	0,2407
Calibre petit	0,2562 (a)
Sous grade	0,1080
Moyenne tous calibres	0,2993

(a) Seulement du 1/7 au 17/12/1960.

Le Board n'a pas demandé le contrôle des prix au stade détaillant. Il estime que la libre concurrence est préférable pour obtenir les prix de vente les plus avantageux pour la consommation et qu'elle est plus efficace pour maintenir les prix bas pour celui-ci.

L'action du Board pour améliorer la qualité des bananes en appliquant les normes rigoureuses et interdire la vente de bananes vertes en dehors des zones de production à l'exception de celle de « calibre I large » a été bénéfique pour le consommateur :

- 1° La commercialisation organisée à des prix fixes aux mûrisseurs a évité la spéculation sur les bananes vertes.
- 2° La distribution régulière et constante des bananes vertes en dehors des centres de production a évité la pléthore d'approvisionnement de centres alors que d'autres se trouvaient sans marchandise suffisante.
- 3° Amélioration des qualités.
- 4° Diminution des marges entre le stade producteur et mûrisseur.

Comme en France la demande subit des fluctuations. La meilleure période de demande est en automne pour le marché du Cap avant la saison des pluies puis au printemps et début de l'été avant les fruits de zone tempérée. La demande décroît par temps humide et froid.

En été la demande est faible, les enfants étant en vacances et la reprise est difficile.

La meilleure demande se situe de mi-mars à mi-juin et de mi-septembre à mi-décembre, comparable à celle de France en somme.

La demande des bananes de petit calibre est très faible dans la majorité des centres de commercialisation.

RECHERCHE

Le Board a entrepris différents essais, en collaboration avec la station expérimentale de Recherches sur les agrumes et les fruits tropicaux de Nelspruit :

- a) sur le découpage des mains ;
- b) pour lutter contre les pertes dues à « Thielaviopsis paradoxa », les essais amenèrent le Board à prescrire le trempage des fruits dans un bain de shirlan, et à passer les sections de coupe à la cire. Les essais prouvèrent que les pertes sont aggravées pour les fruits en provenance des plantations mal drainées et aussi pour celles mal entretenues où les herbes ne sont pas sarclées ;
- c) sur la dessiccation en cours de transport. Les conclusions de la Station de Recherches ont été les suivantes : que le rétrécissement des fruits est très faible les cinq premiers jours après la mise en caisse eu égard à la fois à la longueur et la circonférence du fruit. Que le fruit voyage par train 5 jours ou 10 jours, il n'y a pas de différence essentielle. Une certaine humidité peut toutefois retarder le « rétrécissement » et la dessiccation ;
- d) des essais de différents types et méthodes d'emballage ont été faits en collaboration avec les fabricants d'emballage, le Comité de transport de l'Agriculture et les Chemins de Fer sud-africains.

Après de nombreux essais répétés et modifications des cartons utilisés, il fut prouvé que le carton ne convenait pas pour la maturation des bananes, malgré les résultats excellents qu'ils donnent au transport. Si ce type d'emballage pouvait être livré à un prix réellement économique, il serait l'emballage idéal pour les bananes devant être livrées sur les marchés éloignés.

Il ressort des divers essais entrepris sur les divers marchés, qu'actuellement, en Afrique du Sud, c'est la caisse de 28,7 kg qui donne les meilleurs résultats.

D'ailleurs depuis juin 1960 le Board avec l'approbation du Ministère a décidé que les bananes des zones de production du Transvaal, du Mozambique et du Swaziland, transportées par route devraient être emballées et transportées dans les caisses de bois de 28,7 kg (lug) à un rang de fruits, qui se sont révélées plus robustes que les « crates ».

Des essais furent également entrepris sur la température de transport dans les camions isothermes, dans les wagons isothermes et ventilés. Ils prouvèrent que les fruits arrivaient en bon état dans les conditions des essais. Les transports par rail donnent de meilleurs résultats. En été les fruits transportés en camions ventilés arrivent mieux qu'en camions réfrigérés.

Les Services Techniques du Ministère de l'Agriculture ont entrepris des essais sur les diverses fumures de bananes et sur la nutrition du bananier. Les chercheurs Langenegger et W. W. Jacobs ont trouvé que le diagnostic foliaire donne peu de résultats. Aucune corrélation ne peut être trouvée entre N, P ou K contenus dans le rachis, et le poids du régime.

Un Comité a été créé au Sud-Natal pour préparer un programme de développement de la culture de la banane dans la zone côtière entre Port Edward et Hibberdene.

D'après Report of Banana Control Board Republic of South Africa.

