

Le commerce international de la banane, étude géographique d'un «système commercial»

J.-C. MAILLARD

LE COMMERCE INTERNATIONAL DE LA BANANE,
ETUDE GEOGRAPHIQUE D'UN «SYSTEME COMMERCIAL».

J.-C. MAILLARD.

Fruits, Mar. 1986, vol. 41, n° 3, p. 137-161.

RESUME - Dans cette dix-huitième livraison, l'auteur évoque les principaux marchés traditionnellement protégés : France et Grande Bretagne. Le cas de l'Italie sera ultérieurement traité.

CHAPITRE II LES MARCHES PROTEGES

Liés au fait colonial mais résultant plus immédiatement des développements mondiaux de la Crise économique de 1929, ils s'organisent au plus tôt en 1931 ou 1932 et se développent activement jusqu'à la fin des années 1950. C'est alors en effet que l'émancipation politique des territoires africains qui avaient tiré les plus gros avantages de cette intervention de la puissance publique dans le domaine économique, devait inciter un certain nombre d'Etats surtout européens à supprimer ou à assouplir du moins les situations privilégiées qu'ils avaient été amenés en d'autres temps à créer essentiellement au profit de leurs nationaux expatriés. Autre bénéficiaire de ces avantages, la zone antillaise n'eut pas cependant à souffrir de la même façon de ce changement d'attitude, soit que les îles aient comme la Guadeloupe et la Martinique préféré revendiquer l'intégration la plus étroite à leur métropole d'origine, soit que, comme les îles anglophones, elles aient choisi de faire évoluer leur statut politique sans mettre en question leur appartenance au Commonwealth. C'est pourquoi tandis que les nouveaux Etats africains se trouvent actuellement bénéficier en matière bananière de positions commerciales toujours moins intéressantes qu'à l'époque coloniale de leur histoire, les producteurs de la zone Caraïbe, ayant ou non obtenu la reconnaissance de leur indépendance politique, ont au contraire profité ou d'une simple reconduction des avantages acquis ou d'un sensible renforcement, dans le cas particulier des DOM, de leurs privilèges et ceci en dépit du fait que la France (depuis 1958) comme la Grande-Bretagne (depuis 1973) se trouvent intégrées à la CEE, donc soumises théoriquement à la discipline communautaire.

Mais la contradiction est ici plus apparente que réelle. Car si le maintien de régimes préférentiels est dans l'absolu parfaitement incompatible avec le nouvel esprit européen de libération des échanges, il faut malgré tout reconnaître, premièrement, que l'on n'est sur ce plan jamais parvenu à définir une attitude cohérente et que, deuxièmement, l'accord était d'autant plus difficile à négocier qu'un seul des partenaires seulement à l'origine lui attachait une certaine importance. Qui plus est par un souci évident de ménager l'avenir, d'éviter sans doute que la pression française n'amène les responsables communautaires à prendre des initiatives trop ouvertement favorables à la production des DOM, on s'était ingénié a priori à multiplier les obstacles les plus efficaces comme ce fameux «Protocole Bananes» annexé au Traité de Rome qui garantissait à la RFA la possibilité d'importer l'essentiel de ses fruits en exemption totale de droits. C'est pourquoi devant une situation aussi évidemment bloquée, le Marché communautaire de la banane n'a jamais pu véritablement s'organiser malgré toutes les tentatives que l'on put imaginer pour tenter de faire avancer le problème ; pourquoi aussi après les gros espoirs qu'il suscite dans la première moitié des années 1960 en Guadeloupe et en Martinique comme parmi les producteurs africains «associés» à la CEE, nul ne se soucie à l'heure actuelle de relancer une négociation apparemment sans issue. Or il faut bien le reconnaître si la RFA eut un certain intérêt dans le passé à défendre avec énergie ses importateurs nationaux contre les servitudes d'une organisation de marché trop contraignante à leur goût, elle ne fait plus aujourd'hui par son attachement au statu quo que

stimuler le dynamisme des sociétés multinationales anglo-saxonnes ou sud-américaines qui, dans les dix à quinze dernières années, ont fini par prendre en charge la totalité de ses approvisionnements.

Il apparaît ainsi que seuls la France et la Grande-Bretagne illustrent encore pleinement un type de marché qui, apparu presque spontanément dans un contexte historique particulier, a perdu maintenant une grande partie de sa signification du point de vue égoïste des pays communautaires, mais constitue pour les territoires tropicaux intéressés un incontestable stimulant pour leur développement économique. On ne peut donc dans ces conditions se contenter d'y voir de simples survivances puisque malgré toutes les imperfections que l'on pourra trouver à ces expériences, elles n'en ont pas moins le mérite de constituer une première réponse au problème de la stabilisation pour les producteurs de leurs recettes d'exportation. C'est pourquoi loin de relâcher simplement comme l'Italie les normes de protection qu'elles avaient mises en place trente ans plus tôt, la France comme la Grande-Bretagne ont au contraire choisi de renforcer leurs organisations de marché et de les compléter en même temps par des structures de concertation et de régulation plus efficaces.

Il y aura par contre peu à dire des conditions de l'importation dans les pays socialistes où le commerce des fruits est totalement aux mains de sociétés d'Etat dont le premier souci n'est pas assurément de promouvoir la plus large consommation de la banane. (tableau 89). Il ne s'agit en effet dans ce cas ni de défendre la production nationale, ni de réserver le marché à tel ou tel fournisseur privilégié, ni même d'éviter au consommateur le contact avec les firmes hautement capitalistes qui dominent les échanges internationaux, mais simplement d'aider la puissance publique à mettre sur pied quelques opérations de troc impliquant nécessairement un certain tonnage de bananes. C'est pourquoi après avoir indiscutablement suscité de gros espoirs à la fin des années 1960, quand la politique de détente

permet à l'URSS, à la Tchécoslovaquie ou à la RDA d'étendre leurs relations commerciales aux Etats de l'Amérique tropicale, ces nouveaux courants d'exportation n'ont jamais répondu à l'attente de leurs initiateurs, en grande partie sans doute parce que le principe de l'exacte réciprocité des transactions s'était très vite révélé dans ce cas précis difficilement réalisable. C'est donc finalement ici que l'on a dans les conditions actuelles les marchés les plus strictement protégés et du même coup les perspectives de vente les moins immédiatement attrayantes. Ce sont aussi ceux dont les réactions sont les moins prévisibles puisque leur capacité d'absorption dépend en fait d'une décision politique. On comprendra donc que pour ne pas avoir à nous livrer sur ce sujet à des spéculations parfaitement gratuites, nous ayons finalement préféré ne pas nous y attarder.

Le marché français.

Alors qu'on importait des bananes en France depuis la fin du XIX^{ème} siècle, c'est seulement dans les dernières années 1920 que, sous l'action concertée des milieux coloniaux, s'impose l'idée d'une organisation du marché assortie d'aides financières visant à stimuler le développement d'une production nationale capable à terme de satisfaire la totalité de la demande intérieure. Mais l'Epoque n'était pas encore acquise aux conceptions protectionnistes, et c'est en fait par un patient travail d'information que le «Syndicat central des planteurs bananiers des colonies françaises» constitué dès 1927, parviendra avec le concours appréciable des élus des territoires en cause, à persuader l'opinion publique et les milieux parlementaires de la nécessité de cette importante innovation. Il faudra cependant l'évidence de la crise mondiale et l'intensification concomitante de la concurrence étrangère pour que l'on puisse enfin se résigner, après les timides mesures douanières de mars 1928, à la décision en décembre 1931, de continger les importations américaines et espagnoles puis, au début de 1932, d'instituer sur celles-ci une taxe spéciale

TABLEAU 89 - Marchés protégés et monopoles de distribution.

| | Sociétés | Part du marché national | Import 1980 (milliers de tonnes) |
|----------------------------|------------------------------|-------------------------|----------------------------------|
| A. Pays socialistes | | | |
| Hongrie | Monimpex | 100 | 13,1 |
| Tchécoslovaquie | Koospol | 100 | 49,6 |
| Pologne | Agros Import-Export | 100 | 46,7 |
| Allemagne démocratique | Fruchtimex | 100 | 80,0 |
| Roumanie | Mercur | 100 | 18,0 |
| Bulgarie | Bulgarplodexport | 100 | 5,1 |
| URSS | Sojuzplod import | 100 | 60,0 |
| Yougoslavie | Voce Import-Export | 100 | 72,1 |
| | (représente 14 importateurs) | | |
| B - Autres | | | |
| Nouvelle Zélande | Fruit Distributors Ltd | 100 | 36,0 |

Source : FAO.

La liste n'est pas limitative. Mais il ne s'agit que de toute évidence des marchés les plus actifs.

aux fins de «fournir aux planteurs (nationaux) un utile soutien pécuniaire» et d'assurer «la sauvegarde de la production dans les colonies, pays de protectorat et territoires sous mandat».

Un marché protégé (1931-1962).

Pendant les trente années qui séparent en gros les premières mesures de contingentement de l'importation de l'effort de renouvellement des conditions du commerce bananier consécutif à l'émancipation politique de nos territoires africains, le marché français ne fait l'objet que d'une protection globale et n'assure encore à aucun de ses fournisseurs le moindre traitement préférentiel. On ne s'était en effet contenté que de plafonner dans l'immédiat la part dévolue aux fruits étrangers (192.000 tonnes en 1932 ; 195.000 tonnes en 1933) et les mesures financières de janvier 1932, destinées uniquement à compenser le handicap économique d'une production coloniale encore mal assurée, devaient expressément être suspendue dès lors que les bananes d'origine guinéenne, guadeloupéenne ou martiniquaise, puis ivoirienne et camerounaise, seraient devenues capables d'affronter «à armes égales» la concurrence américaine ou espagnole. Ainsi malgré l'indéniable intérêt de ces premières mesures, il était bientôt apparu que l'on n'avait en réalité obtenu qu'une victoire partielle puisque l'adversaire restait dans la place et qu'il ne manquait pas de moyens pour tenter de préserver les solides positions qu'il s'était déjà acquises. C'est pourquoi il devint très vite nécessaire de mettre sur pied une instance professionnelle solide capable à la fois de poursuivre dans les meilleures conditions le dialogue avec la puissance publique pour l'amener notamment à réduire par étapes la participation de l'étranger à l'approvisionnement du marché national, mais aussi de convaincre ses adhérents de la nécessité d'une discipline collective tout en multipliant à l'occasion les actions publicitaires en direction du consommateur afin de promouvoir le développement de la demande intérieure et par contre-coup l'extension des cultures bananières dans les territoires intéressés.

C'est ainsi que le 5 décembre 1932 fut constitué à Paris un «Comité interprofessionnel bananier» afin «d'assurer la protection de la banane française et la défense des intérêts de ses membres». Placé à toutes fins utiles sous le patronage de trois ministres (Commerce, Finances, Marine) et de deux Gouverneurs des Colonies représentant la Guinée et la Guadeloupe, soit les deux principaux producteurs du moment, assuré de l'appui des Maires et des Chambres de Commerce concernés par l'exportation bananière, il s'efforçait de réaliser l'équilibre des grands secteurs géographiques en cause tout en permettant aux divers intervenants de la chaîne commerciale de faire entendre leur voix. Aux six représentants de la production (3 pour l'Afrique ; 3 pour les Antilles), répondaient en effet exactement les six représentants de l'importation et du transport, soit 4 commerçants et 2 transporteurs qui, curieusement, la chose mérite d'être soulignée, assuraient l'un et l'autre exclusive-

ment l'exploitation de lignes africaines. On aura certes par la suite l'occasion de modifier les effectifs du CIB pour tenir compte notamment de l'apparition de nouveaux fournisseurs ou de l'accroissement du nombre des armements fruitiers, mais on s'efforcera à chaque fois de respecter les principes de répartition qui avaient présidé à la constitution du Comité primitif. Le rôle prépondérant jusqu'à la Guerre de l'exportation africaine et la place particulière tenue ici par la Guinée expliquent cependant qu'à travers l'ensemble des années 1930 ce territoire pèsera d'un poids important dans toutes les décisions que l'on sera amené à prendre.

L'une des actions les plus impératives sera dans l'immédiat de faire le siège le plus assidu des instances gouvernementales afin d'obtenir une réduction progressive du contingent étranger qui tombe dès 1934 à 130.000 tonnes puis décline ensuite trop lentement aux yeux des intéressés puisqu'il est encore à 115.000 tonnes en 1935 et 91.000 tonnes en 1936 en grande partie du fait des accords commerciaux signés avec le gouvernement républicain espagnol. Mais très vite le soulèvement franquiste parti justement de l'archipel canarien viendra modifier radicalement les données du problème et l'on n'aura pas de mal dans ces conditions à obtenir l'élimination pour 1937 de ce dernier concurrent d'autant plus redouté qu'il pouvait s'appuyer dans certaines régions françaises au moins, sur un grand nombre de mûrisseurs ou de petits détaillants en fruits et légumes d'origine ibérique installés souvent de longue date mais aisément acquis, on s'en doute, aux productions de leur ancienne patrie. Une des tâches les plus urgentes du CIB sera encore d'amener les territoires à concerter leurs politiques d'importation, à mettre fin en particulier à l'anarchie des arrivages en affectant à chacune des provenances des points de déchargement différents, ce qui ne faisait que concrétiser une répartition géographique déjà à peu près spontanément réalisée. On s'était également soucie de faire sauter les principaux obstacles au développement de la consommation et notamment d'obtenir, à défaut d'une suppression des droits d'octroi, que la banane puisse au moins bénéficier d'une égalité de traitement avec l'orange et ne soit pas en tout cas pénalisée par le fait qu'étant importée en régimes, la taxation (établie au poids) se trouvait frapper sans discernement et le fruit consommable et la hampe non commercialisée.

Le nouveau Comité était donc comme le «Syndicat central des planteurs de bananes des colonies françaises» qui l'avait précédé une émanation de la production dont tous les efforts visaient essentiellement à accroître la capacité d'absorption du marché national de façon à permettre à chaque territoire de tirer le meilleur profit de son dynamisme agricole. Mais il n'alla jamais pour autant jusqu'à revendiquer nettement un contingentement des importations en provenance de la zone franc en grande partie peut-être parce que le déclenchement du second conflit mondial devait rendre bientôt inutile une telle initiative. La question était d'ailleurs assez loin à l'époque de faire l'unanimité des intéressés car il était malgré tout évident que la consommation restait faible (à peu près 4 kg par tête par an) et que

les risques d'une saturation du marché étaient dans ces conditions encore hypothétiques. Il faudra donc en fait l'état d'exception créé par la Guerre et la pénurie de moyens de transport maritimes résultant de la mobilisation de la flotte, pour que les Pouvoirs publics se résignent enfin dans les derniers jours de 1939 à imposer le principe d'une répartition autoritaire des tonnages à transporter. Mais l'évolution rapide de la situation rendra rapidement ces dispositions caduques et l'arrêt total des exportations suivra de peu la dissolution du premier CIB victime de la grande restructuration d'inspiration corporatiste qui caractérise la période du gouvernement de Vichy.

Disparu avec les débuts du second conflit mondial, le CIB ne sera pas cependant immédiatement reconstitué quand, de 1946 à 1949, s'effectua la reprise des importations françaises de bananes. La demande était en effet si importante et le consommateur, après de longues années de privations, était si «affamé», si peu exigeant aussi sur la qualité proposée, que la crainte de la surproduction avait à peu près disparu et que nul ne se souciait dans une conjoncture aussi favorable d'imposer au marché la moindre contrainte. C'est pourquoi il fallut attendre la fin des années de rationnement et le rétablissement à peu près contemporain de la pleine capacité de production dans les divers territoires, pour que la menace d'un engorgement du marché incite l'ensemble de la profession à ranimer sans tarder la vieille institution qui avait témoigné amplement de son efficacité pendant les années 1930 mais que l'on avait en fait préféré oublier pendant toute la période faste que l'on venait de vivre. Signe des temps cependant, le nouveau CIB qui se constitue au début de 1951 n'était déjà plus tout à fait le même que celui qui, par ses multiples interventions, avait assez empiriquement présidé à l'organisation du marché français à la veille de la Guerre. Association de type 1901, il devait au décret qui l'avait rétabli de se voir officiellement attribuer une autorité très large dont témoigne par exemple sa nouvelle appellation de «Comité interprofessionnel bananier de l'Union française». Totalement restructuré et placé sous la tutelle cette fois de quatre ministères (Finances, Agriculture, Départements d'Outre-Mer, Equipement et Marine marchande), il voyait le nombre de ses membres passer de 16 (en 1939) à 27 et devait admettre, chose nouvelle, aux côtés des 6 délégués de l'importation et des 3 délégués du Transport maritime, deux représentants de la Mûrserie. Cependant, manifestation évidente de la continuité de l'institution, la prépondérance de la Production (16 délégués) n'était en aucune façon mise en cause, car ainsi qu'il était nettement rappelé dans le compte rendu de la Réunion du CIB du 6 décembre 1968, cet organisme avait été essentiellement ranimé afin d'obtenir «par une entente entre producteurs un approvisionnement normal et harmonieux du marché», et c'était uniquement par une concession «de pure forme» que l'on avait été amené à y faire une place à la mûrserie. Le problème était en effet avant tout «de sauver les productions des différents pays de la Communauté française».

On put ainsi parvenir rapidement à une meilleure con-

naissance des perspectives de la consommation et, à partir de là développer la concertation entre les diverses provenances afin d'obtenir, par une bonne coordination des arrivages, que disparaissent autant que possible les risques de surapprovisionnements accidentels. Mais on n'eut pas malgré tout à réaliser immédiatement le contingentement des importations réclamé par certains, redouté par d'autres, car les difficultés de la production antillaise consécutives à la généralisation dans les DOM de la Cercosporiose, devaient rapidement se charger de modérer l'afflux des fruits guadeloupéens et martiniquais. Très vite cependant on allait être obligé d'affronter directement le délicat problème de la mise en place d'une organisation plus contraignante du Marché dès lors qu'avec la fin des années 1950 la forte expansion des bananeraies ivoiriennes ajoutant malencontreusement ses effets à la reprise simultanée de l'exportation antillaise, on était en train de s'installer résolument dans une situation durable de surproduction. On ouvrit donc dès l'automne 1960 des négociations mais l'accord auquel on était finalement parvenu pendant le mois de janvier 1961 établissant pour la première fois le principe d'un partage sur la base 2/3-1/3 entre les Antilles et l'Afrique, devait se trouver rapidement contesté par le Cameroun qui, refusant catégoriquement la part de marché qu'on lui avait accordée, exigeait impérativement le relèvement de son quota. C'est pourquoi vu l'impossibilité de régler le problème par les voies professionnelles, Guadeloupe et Martinique choisirent alors devant l'urgence de la situation de porter la question au plan politique en sollicitant ouvertement des Pouvoirs publics une décision qui tienne compte de leur statut départemental et des servitudes résultant pour elles des mesures d'assimilation prises depuis 1946 spécialement dans le domaine social.

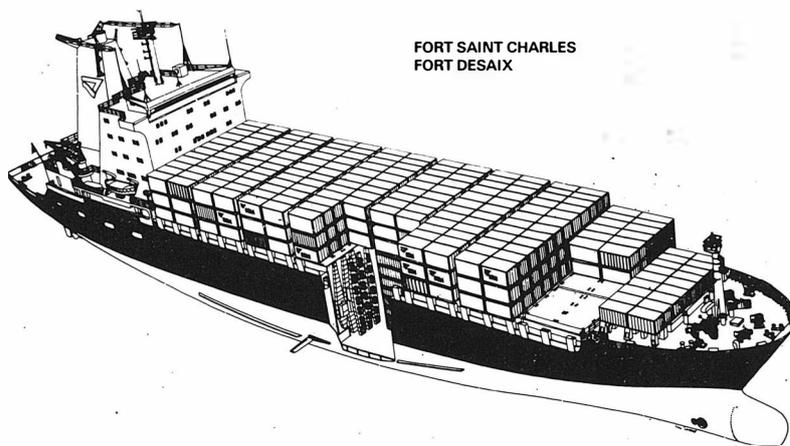
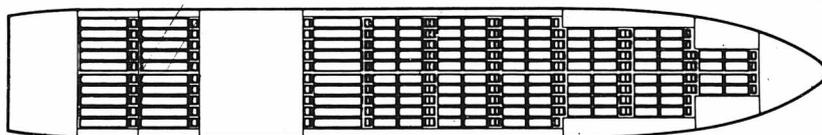
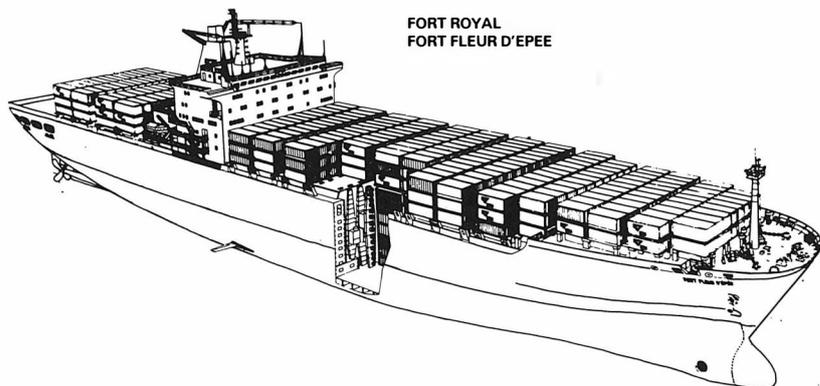
L'arbitrage du Général de Gaulle, lors du Conseil des Ministres du 5 janvier 1962, officialisa ainsi les règles de répartition déjà proposées par le CIB quelques mois plus tôt, ce qui permit à la Martinique et à la Guadeloupe de prendre dès le mois de mars les décisions indispensables concernant d'une part la ventilation par territoire du quota global qui leur était alloué (52,7 p. 100 à la première, 47,3 p. 100 à la seconde) et la création d'autre part avec le «Comité national bananier antillais» de l'organe de coordination qui devait leur permettre en toutes circonstances de satisfaire leurs engagements. Diverses complications concernant par contre la répartition du contingent africain, et ce d'autant plus que Madagascar avait entre temps cru bon de faire acte de candidature, ne permirent pas cependant de trouver avant 1964 une solution à tous les problèmes soulevés par cette initiative souveraine du chef de l'Etat. Mais l'essentiel était acquis. Nul parmi les nouveaux territoires indépendants ne contestait plus depuis longtemps la légitimité du partage décidé.

Un marché organisé (1962-1982).

Tandis que, court-circuitant le vieux CIB qui avait en l'affaire révélé ses limites, on réglait ainsi le problème de

PLANCHE 27

LES PORTE-CONTENEURS REFRIGERES POLYVALENTS EN EXPLOITATION ACTUELLEMENT
SUR LES LIAISONS FRANCE-ANTILLES-FRANCE



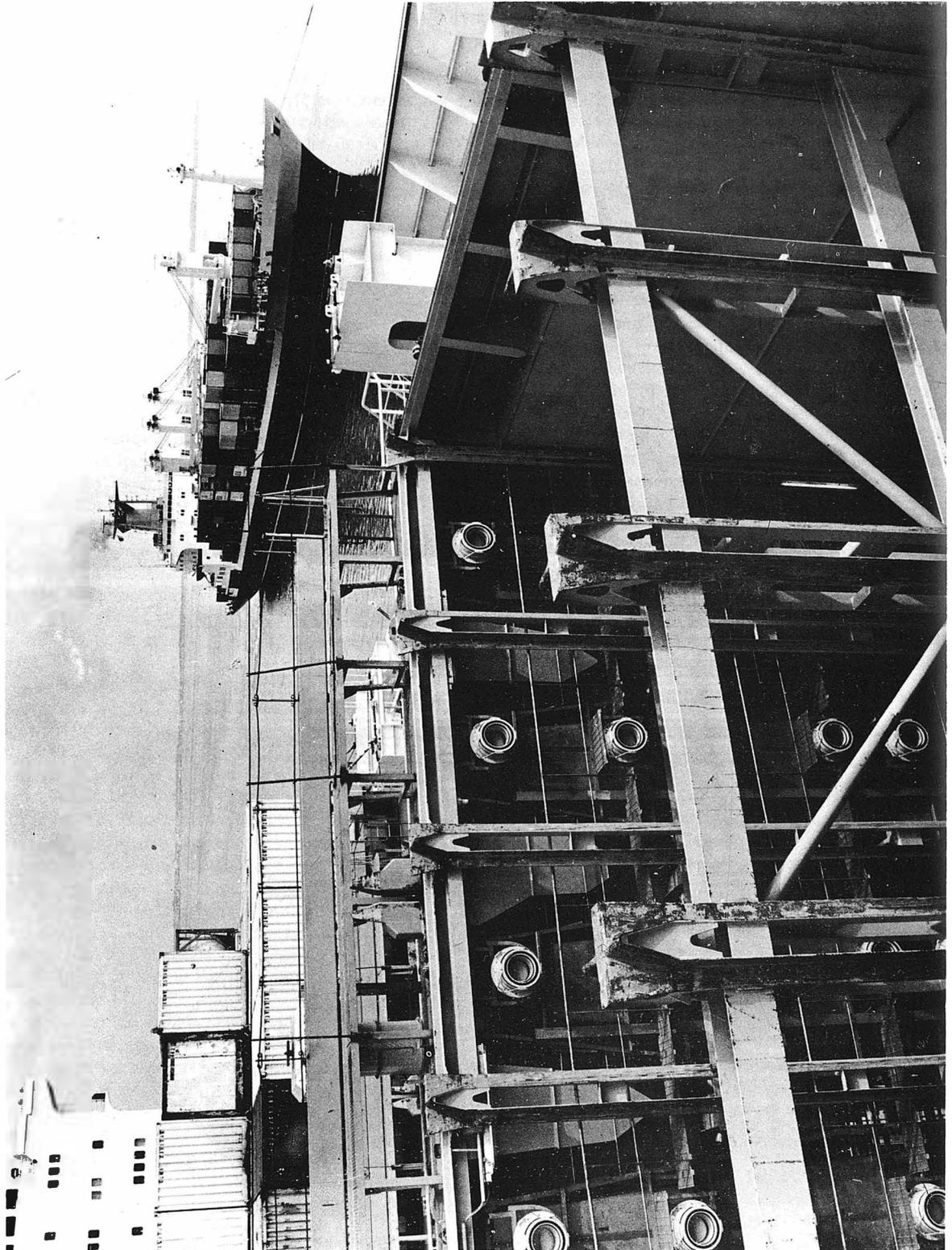


PLANCHE 28.- LES P.C.R.P. : le dispositif CONAIR permettant la réfrigération et la ventilation des conteneurs

l'approvisionnement global du marché, on s'était également efforcé d'amener les producteurs les plus réticents à mettre en place les rouages économiques indispensables à la meilleure gestion de celui-ci. Après le Cameroun et la Côte d'Ivoire qui avaient au plus tard en 1960 réalisé d'eux-mêmes ce travail fondamental d'organisation, il importait en effet de convaincre Guadeloupe et Martinique de renoncer enfin à leur traditionnel individualisme pour constituer les Groupements professionnels capables de mettre en oeuvre la Politique contractuelle dont le Gouvernement espérait autant la modération des prix que la modernisation des méthodes et des structures de production. Mais la création dès janvier 1961 de la SICABAM (Société d'Intérêt collectif agricole bananière de la Martinique) puis la mise en place en mars 1963 de la SICA-ASSOBAG (Association bananière guadeloupéenne) après de longues et laborieuses négociations, ne permirent pas pour autant de régler tous les problèmes.

Certes, du point de vue des territoires en cause, ces organismes furent l'occasion d'intéressantes innovations telles que le contrat de fret unique, l'organisation collective des traitements phytosanitaires, la possibilité en tant que Groupement de Producteurs reconnu de solliciter les aides du FORMA, une meilleure audience dans les instances nationales et internationales, mais pour ce qui concerne par contre le problème fondamental de l'approvisionnement le plus efficace du marché français, il ne semble pas que l'on ait obtenu le même degré de satisfaction à tous les niveaux de la chaîne commerciale. En témoigne notamment l'état de tension qui se développe à travers l'ensemble des années 1960 entre d'une part producteurs et importateurs soucieux de la stabilité des cours et du niveau de leur rémunération afin de pouvoir supporter l'élévation de leurs charges, et d'autre part les mûrisseurs et les petits détaillants toujours prêts à dénoncer l'insuffisance quantitative et qualitative des fruits livrés et à soupçonner de malthusianisme l'ensemble du groupe adverse, planteurs et intermédiaires. Ainsi chacune des réunions périodiques du Comité de Coordination du CIB était-elle l'occasion d'affrontements d'autant plus passionnés en général qu'il s'agissait en réalité moins de convaincre les professionnels présents de la justesse de la thèse défendue que de provoquer, ou de prévenir selon les cas, une intervention administrative dont les effets perturbateurs étaient parfaitement connus.

Assistaient en effet aux séances les représentants de ce qu'il était convenu d'appeler les «Ministères de tutelle» et parmi eux nécessairement un fonctionnaire des Finances dont le rôle d'arbitre était particulièrement redouté puisqu'il pouvait décider, soit sur l'avis unanime du Comité de Coordination, soit de son plein gré, s'il jugeait que l'insuffisance momentanée des approvisionnements était de nature à entraîner une flambée excessive des prix de détail, d'accorder des licences pour l'importation de fruits étrangers aux fins de régulariser le plus vite possible le Marché. Or tout le monde savait d'expérience qu'entre le moment de la décision et celui de son exécution, même dans le meilleur des cas, il se passait en général un temps suffisant pour que

la soudaine poussée de fièvre qui avait motivé l'intervention administrative ait eu le temps de se calmer. C'était donc presque toujours à contre-temps que l'on procédait dans ces conditions à ces importations exceptionnelles, et l'effet du traitement était assurément pour les producteurs et les importateurs pire que le mal qui les avait justifiées puisque ces entrées de fruits intempestives créaient inévitablement une offre supplémentaire et provoquaient plus ou moins vite une baisse des cours qu'il n'était pas en général aisé de corriger. Mûrisseurs et détaillants applaudissaient par contre à ces initiatives qui sanctionnaient à leurs yeux la «tyrannie» de leurs fournisseurs, leurs donnaient au moins l'occasion de disposer momentanément d'une marchandise abondante et bon marché et leur permettaient enfin de loin en loin d'accéder aux sources d'approvisionnement internationales donc à une qualité de fruits qu'ils réclamaient vainement à leurs fournisseurs habituels.

En fait les tensions étaient ici inévitables tant les intérêts étaient fondamentalement divergents. Mais ce qui contribua incontestablement à les aggraver à travers les années 1960 c'est que l'ensemble de la Profession bananière se trouvait entraîné, comme toute l'économie française d'ailleurs, dans un processus de mutation rapide alors que le blocage des prix imposé en ce domaine par les Pouvoirs publics d'une part, et les servitudes résultant de l'organisation du Marché de l'autre, venaient considérablement limiter la marge de manoeuvre des divers intéressés. A partir de 1955 en effet mais surtout de septembre 1963 jusqu'au 1er janvier 1968, par souci de freiner la progression de l'indice des prix autant que pour contraindre producteurs et commerçants à prendre de nouvelles habitudes, le prix de la banane se trouva plafonné au stade du détail à 2 NF le kg, ce qui plaça immédiatement les planteurs antillais en position délicate vu la progression des salaires et des charges sociales résultant de l'extension aux DOM de la législation métropolitaine et de l'évolution normale du SMIG (Salaire minimum interprofessionnel garanti). Or c'est l'époque où justement l'intensification des techniques de production et le développement des nouveaux modes de conditionnement leur imposent de lourdes charges, l'époque aussi où la relative fréquence des cyclones met à rude épreuve, surtout en Guadeloupe, leurs résistances financières. On comprend donc aisément que faute d'avoir pu obtenir de l'Administration un assouplissement du plafond imposé, en acceptant par exemple que le prix de détail soit modulé en fonction des frais d'approche du consommateur donc de l'éloignement des ports d'entrée de la banane, on ait alors cherché en désespoir de cause à tirer le meilleur parti de la situation en essayant d'atteindre le plus souvent possible le maximum permis, compte tenu des marges accordées à la mûrisserie et au détail.

Dès lors les accidents de la production aidant il était inévitable que le Marché ait pu se trouver de temps à autre en état de sous-approvisionnement suscitant les réactions administratives que l'on sait, et que les commerçants assurant en Métropole la distribution des fruits aux consommateurs, obligés de s'approvisionner dans le cercle étroit de nos

fournisseurs privilégiés, aient fortement poussé dans les moments les plus difficiles au développement des importations étrangères. Si l'on tient compte également de ce que dans la période du développement du mûrissage intégré à la faveur notamment de la mise en place du réseau des Marchés d'Intérêt national (MIN), contribue encore à aggraver l'inquiétude des mûrisseurs indépendants qui soupçonnent volontiers les importateurs d'avantager de diverses façons leurs associés métropolitains, on s'expliquera que la tension de plus en plus aiguë ait pu dégénérer à deux reprises au moins en crises graves dans la seconde moitié de la décennie. Ainsi, en 1966, l'indignation de l'Union nationale des Fruitières détaillants (UNFD) manifestée lors de son Congrès de Lyon et révélée au grand public (d'ailleurs parfaitement indifférent) par l'insertion dans le journal «Le Monde» d'articles vengeurs, aboutit au moins à la décision du CIB d'admettre désormais à ses délibérations les représentants des deux principales organisations syndicales de la distribution à titre consultatif, une concession de pure forme. Ainsi à nouveau à la fin de 1968, avec des moyens analogues mais une volonté d'aboutir plus nettement affirmée, mûrisseurs et détaillants parfaitement solidaires lancèrent-ils une campagne décisive visant à l'assainissement durable des circuits commerciaux et parvinrent-ils finalement à convaincre tout le monde au début de l'année suivante de l'absolue nécessité de mettre en place de nouvelles structures de concertation.

Le résultat fut, en janvier 1969, la création d'un «Comité restreint interprofessionnel bananier» (CRIB) qui, reprenant la totalité des fonctions de coordination dévolues jusque-là au CIB, offrait au moins sur celui-ci l'avantage de réunir un nombre limité de participants et d'établir un strict équilibre entre la production (5 délégués) et l'importation qui lui est étroitement associée (3 délégués), et la distribution (2 puis 4 délégués de la mûrisserie, 4 délégués du détail) puisque les 2 représentants des Compagnies de Navigation devaient désormais se contenter d'un rôle d'observateurs (figure 60).

Cependant cette importante initiative, en apaisant durablement les querelles internes les plus vives n'avait pas réglé pour autant le délicat problème soulevé traditionnellement par l'entrée en France des fruits ne provenant pas de la zone franc admis, soit en raison d'accords commerciaux négociés officiellement, soit aux fins de régulariser l'importation dans les périodes de médiocre approvisionnement. Or la répétition des cyclones aux Antilles avait obligé depuis de nombreuses années déjà, à recourir fréquemment à des achats de compléments sur le Marché libre. Qui plus est la pression des organismes communautaires ainsi que les engagements pris dans le cadre de la CEE à l'égard d'un certain nombre de producteurs du Tiers-Monde autres que nos anciennes colonies, avaient aussi rendu nécessaire d'admettre plus ou moins régulièrement des contingents de fruits en provenance par exemple de la Somalie ou du Surinam. Il était donc de plus en plus urgent de trouver une solution définitive à ce problème, qui en ménageant les intérêts de la production antillaise permette de proportionner exacte-

ment les interventions aux nécessités du moment, d'éviter les plus graves perturbations du marché. Ainsi s'impose peu à peu l'idée de confier la charge de la régularisation de l'importation à un organisme distinct des instances professionnelles, quoiqu'opérant en étroite concertation avec elles, et réalisant en tout cas le même équilibre interne que celui qui avait fait ses preuves au sein du CRIB. Mais, il fallut en réalité attendre la fin du mois de mars 1970 pour que se constitue le «Groupement d'Intérêt économique bananier» (GIEB) auquel la Puissance publique avait finalement accepté de s'en remettre du soin d'ajuster en permanence l'offre et la demande de bananes en même temps que d'obtenir des divers intéressés le respect des objectifs de prix qui leur étaient contractuellement imposés.

Depuis une douzaine d'années maintenant le GIEB est donc devenu la pierre angulaire du système français et son institution la plus originale. A son Conseil d'Administration siègent douze membres, 6 représentant la production et ses «mandataires-commissionnaires» (4 pour les Antilles ; 2 pour l'Afrique) ; 6 représentant à égalité les Mûrisseurs et les Détaillants ou plutôt leurs syndicats respectifs : l'Union française des Mûrisseurs de Bananes (UFMB) et l'Union nationale des Fruitières-Détaillants (UNFD). C'est parmi eux que sont choisis pour une période de deux ans renouvelable les 8 membres constituant le Conseil de Direction dont le rôle est plus spécifiquement d'effectuer les achats nécessaires aux meilleures conditions de prix et de qualité requises par le marché. Les fruits sont ensuite répartis entre les divers circuits commerciaux au prorata des pourcentages qui leur sont reconnus depuis le début des années 1960 et chaque mûrisseur a, à partir de là, la possibilité de faire valoir ses droits en fonction du tonnage qu'il a traité dans ses installations pendant la période de référence retenue, en général l'année précédente.

Ainsi dans l'intervalle de temps compris entre le 1er avril 1970 et le 20 septembre 1981, soit les 12 premiers exercices du GIEB correspondant à l'exclusion du premier d'entre eux à une période de 12 mois calculée entre le début d'octobre et la fin de septembre de l'année suivante, 624.737 tonnes de bananes ont-elles été au total négociées par cet organisme soit une moyenne annuelle légèrement supérieure à 52.000 tonnes, représentant environ 11 ou 12 p. 100 de la consommation nationale, mais surtout un excédent d'importation d'à peu près 109 millions de francs calculés en monnaie courante (tableau 90). Effectuant en effet ses achats aux prix internationaux, en général auprès des grandes multinationales bananières dont les navires desservant le Benelux ou l'Allemagne sont alors déroutés sur Dieppe pour une courte escale, le GIEB revend ses fruits sur le Marché national à des prix toujours plus élevés. Il réalise ce faisant un bénéfice plus ou moins important qu'il doit cependant reverser au Trésor à la fin de chaque semestre au grand dam des producteurs des Départements d'Outre-Mer qui n'en tirent aucun avantage direct si l'on fait exception des quelques dédommagements financiers accordés sur ces fonds à la Guadeloupe lors de la reprise d'activité de la Soufrière courant 1976. Mais

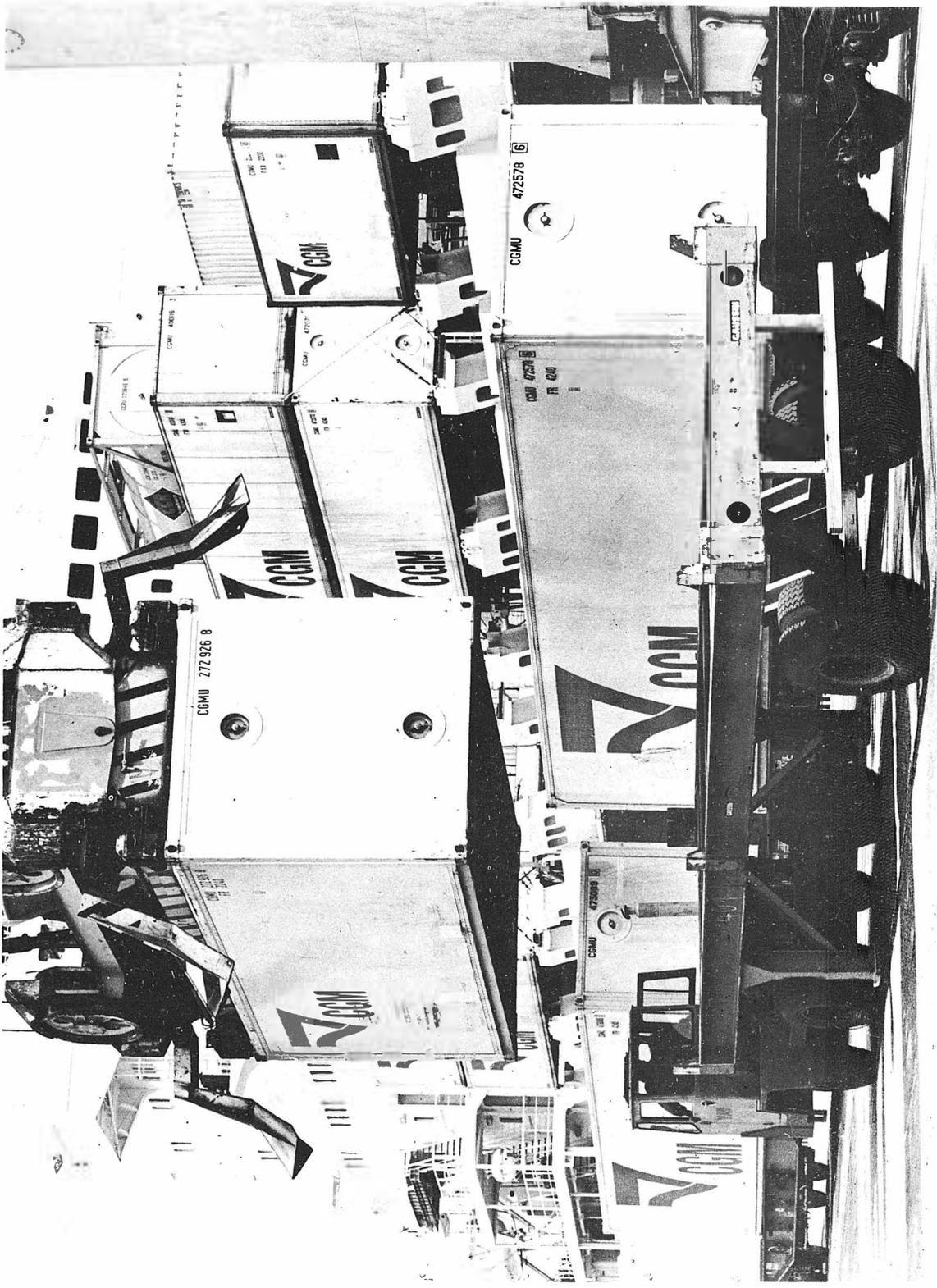


PLANCHE 29. - LES P.C.R.P. : Un conteneur isotherme de 20 pieds en cours de déchargement au Verdon

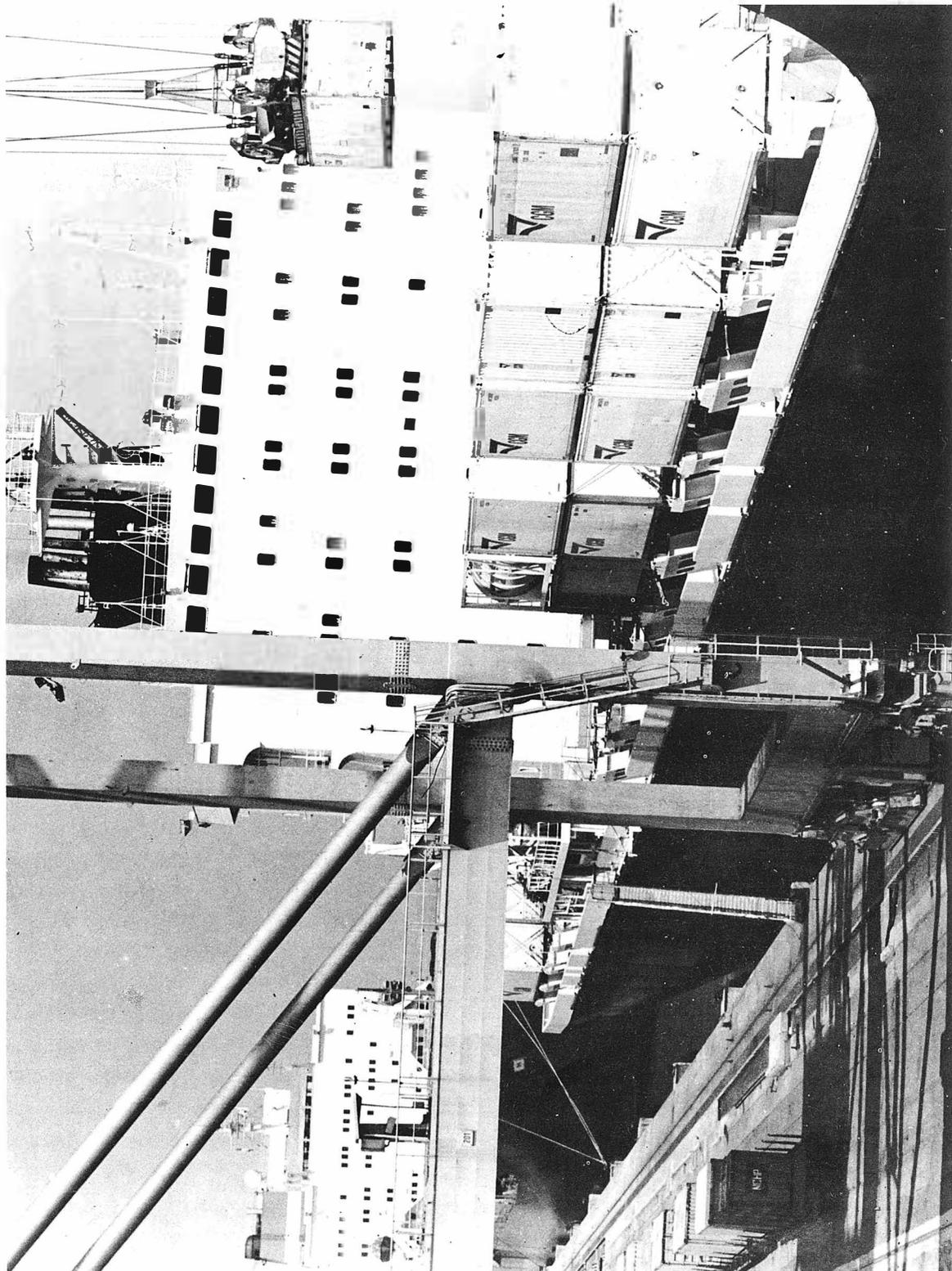
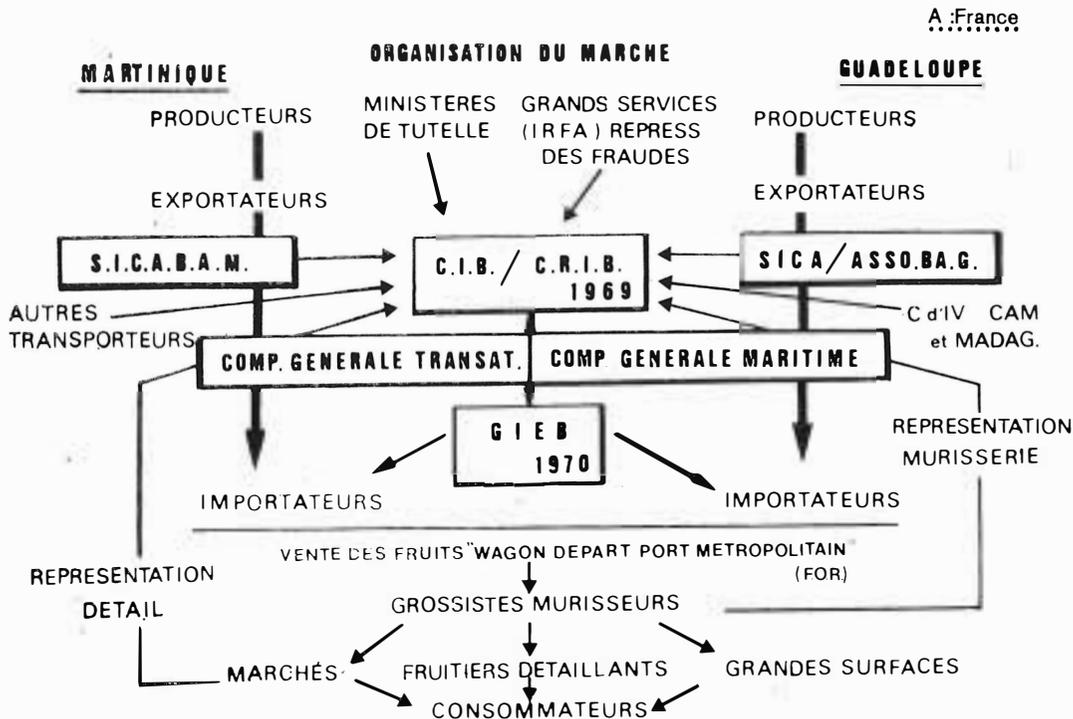
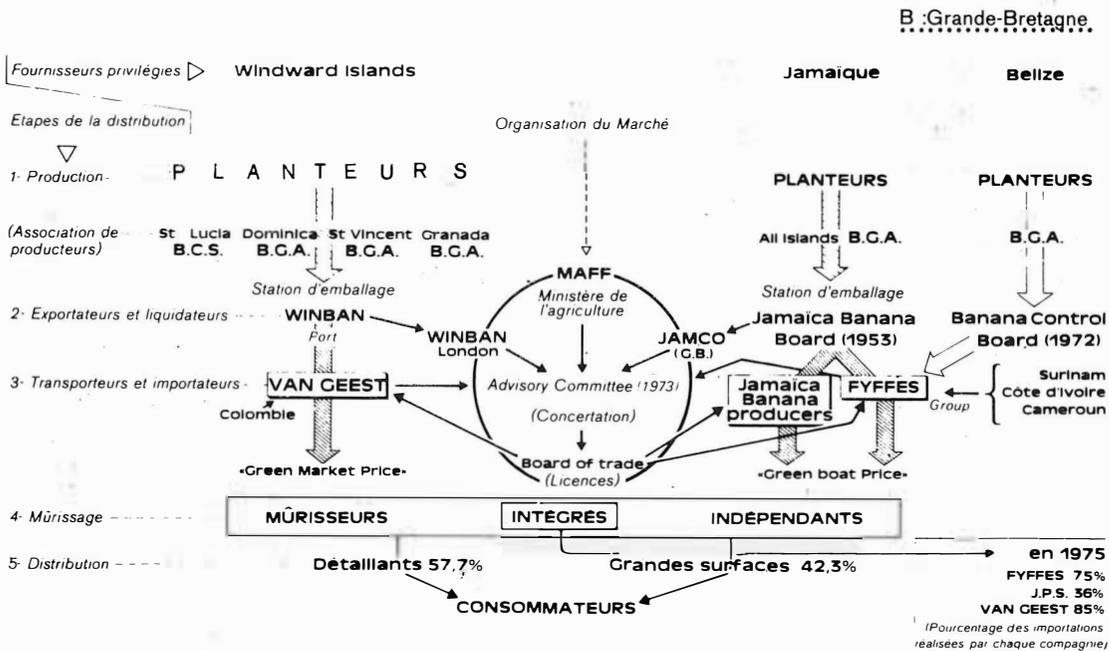


PLANCHE 30.— Avec les P.C.R.P., Bordeaux est redevenu un port bananier ; ici, l'avant-port du Verdon

FIGURE 60 - Organisation comparée de deux grands marchés bananiers : France et Grande Bretagne.



d'après B.S.H Guadeloupe 37, 1978



d'après C.O.M 33 (133)1980

TABLEAU 90 - Les importations françaises (1970-1980).

| Millions de tonnes chiffres arrondis | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 |
|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Canaries | 10,5 | 8,3 | 1,7 | 1,4 | 2,1 | 0,6 | - | - | - | - | - |
| Surinam | 9,4 | 12,5 | 2,2 | 0,9 | - | 0,9 | 0,5 | 1,0 | - | - | - |
| Somalie | 1,0 | 2,5 | 1,6 | - | - | - | 0,2 | - | - | 0,3 | - |
| Equateur | 19,9 | 13,1 | 15,7 | 32,5 | 8,1 | 28,1 | 14,3 | 24,6 | 3,6 | 3,4 | 42,5 |
| Colombie | 2,9 | 2,2 | 4,6 | 7,0 | - | 1,5 | 7,0 | 6,0 | 3,8 | 21,0 | 69,0 |
| Costa Rica | 6,0 | 4,6 | 8,7 | 20,3 | 6,2 | 7,4 | 6,6 | 9,8 | 2,6 | 29,0 | 36,6 |
| Panama | 0,9 | 4,6 | 3,6 | - | - | 2,5 | 1,1 | - | 1,3 | 4,3 | 3,1 |
| Honduras | 3,9 | 4,1 | 2,6 | - | - | - | - | 1,3 | 0,3 | 2,0 | 3,9 |
| Guatemala | 2,3 | 0,3 | 0,1 | 2,4 | - | - | 0,6 | 3,2 | 0,4 | 2,0 | 13,6 |
| République Dominicaine | - | - | - | - | - | - | 0,2 | - | - | - | - |
| Philippines | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 2,6 | 3,5 |
| TOTAL Etranger | 56,8 | 52,4 | 40,9 | 64,5 | 16,5 | 40,9 | 30,6 | 46,0 | 11,9 | 64,7 | 172,1 |
| % Importations totales | 13,4 | 11,9 | 8,3 | 13,6 | 3,5 | 8,8 | 6,9 | 9,4 | 2,5 | 14,8 | 38,6 |
| Importations totales | 423,0 | 441,9 | 493,3 | 473,2 | 473,3 | 466,4 | 443,8 | 487,8 | 483,3 | 437,8 | 446,3 |

Source : Pomona

N.B.- La période retenue est celle où le GIEB développe son activité. Remarquer le poids croissant de la production centre et sud-américaine : 60 p. 100 du début des années 1970 pratiquement, 100 p. 100 ces dernières années.

il faut bien reconnaître que les gains ainsi réalisés par le Trésor, d'ailleurs fort variables d'une année à l'autre, sont en fait loin de compenser le montant total des aides publiques accordées depuis 20 ans à l'économie bananière des DOM pour l'aider à surmonter ses multiples difficultés.

Ainsi par les interventions complémentaires du CRIB et du GIEB est-on parvenu, depuis quelques années à réduire au maximum les risques de perturbations accidentelles du Marché et, dans une époque de hausse rapide de tous les postes du prix de revient des bananes a-t-on réussi à éviter une évolution désordonnée des cours néfaste pour le producteur comme pour le consommateur. Depuis le 30 septembre 1970 en effet, une suite de Conventions ou de simples Avenants corrigeant les objectifs préalablement fixés par les Pouvoirs publics en accord avec le GIEB, fixe explicitement le niveau maximum des prix à atteindre au stade Wagon-départ (Free on Rail) et corrélativement à tous les stades ultérieurs du circuit commercial. On a pu de cette façon obtenir finalement une grande modération dans les hausses successives de la banane qui, de 1979 à 1980 notamment, progresse toujours moins vite que l'ensemble des produits alimentaires, sans cependant pénaliser trop gravement les intéressés puisque le prix conventionnel pour la Catégorie I qui était en décembre 1979 de 2,75 F le kg, passe à 2,85 à la fin de janvier 1980 puis à 2,95 pendant le mois de mai et à 3,10 dans le courant du mois d'octobre. Il n'est donc pas exagéré d'écrire que dans l'état actuel des choses l'organisation française du Marché bananier paraît satisfaire tout le monde depuis les professionnels qui ont d'autant mieux admis cette discipline qu'elle ne les brime pas véritablement, jusqu'aux organismes de tutelle qui peuvent maintenant se contenter d'une vigilance

lointaine et constater pour la première fois avec intérêt que la Banane n'est pas seulement pour l'Etat une perte sèche.

Un Marché « dispersé ».

Protégé depuis un demi-siècle, organisé depuis vingt ans déjà, le Marché français se caractérise par une excessive dispersion de ses structures commerciales qui fait notamment avec le Marché Ouest-allemand un très vif contraste. Certes, on l'a vu, les choses évoluent ici malgré tout rapidement puisqu'au stade de la mûrisserie, c'est à une véritable hécatombe de petites entreprises que l'on a assisté depuis 1950. Mais que dire de l'importation qui en dépit de quelques fermetures entre 1973 et 1981, montre au contraire une remarquable stabilité, les créations d'entreprises compensant assez exactement les disparitions par extinction naturelle ou faillite (tableau 91). Il est en effet remarquable de constater que sur la vingtaine d'entreprises que l'on peut recenser en 1973, trois seulement (la Compagnie des Bananes, la Compagnie Fruitière et Unibana) traitent plus de 10 p. 100 des fruits distribués en France et qu'en 1981 encore, on n'en compte que 4 (les précédentes plus Pomona) qui parviennent à dépasser ce seuil assez modeste puisqu'il ne représente même pas 50.000 tonnes de bananes commercialisées dans l'année. Cependant, si au lieu de raisonner sur les quantités globalement importées, on considère maintenant les diverses provenances, on pourra faire d'intéressantes constatations.

On doit en effet remarquer que c'est sur le marché des fruits antillais que la dispersion est incontestablement la plus ancienne et la plus forte, alors que pour l'Afrique

TABLEAU 91 - Le grand nombre des importateurs opérant sur le marché français (1973-1981).

| En pourcentage sauf Total | 1973 | 1975 | 1978 | 1981 |
|----------------------------|---------|---------|---------|---------|
| C.D.B. | 16,0 | | | |
| O. Decugis/Fruits Unis | 6,0 | 16,5 | 14,5 | 13,0 |
| Compagnie Fruitière | 14,5 | 20,5 | 13,0 | 10,0 |
| Pomona | 8,0 | 10,0 | 15,0 | 14,3 |
| Unibana | 10,0 | 10,5 | 12,0 | 12,0 |
| SIFA | 9,0 | 9,0 | 9,5 | 8,3 |
| A. Pierre/C. Hellot | 5,5 | 6,0 | 5,0 | 4,0 |
| SODEPA | 4,5 | 4,0 | 5,0 | 7,0 |
| SIBAMAR | 3,5 | 3,0 | 2,5 | 1,6 |
| COFRIBA | 3,0 | 2,0 | 2,0 | 3,0 |
| Deravin | 4,5 | 4,0 | 1,5 | - |
| SOBA | 2,5 | 2,0 | ... | - |
| Benecis-Dupouy | 2,0 | 2,0 | 3,5 | - |
| Lignières | 2,0 | 1,5 | - | - |
| Intercoop Fruits | 2,0 | 2,0 | 2,5 | 2,8 |
| Butel | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| España | 1,5 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| Thionville | 1,0 | 1,0 | ... | - |
| Azoulay | 1,0 | 1,0 | 5,0 | 3,0 |
| Divers | 2,0 | 2,5 | 2,0 | 0,5 |
| SIIM | - | - | 1,0 | 5,0 |
| GIPAM | - | - | - | 5,0 |
| Dunand et Cie | - | - | 1,0 | 3,5 |
| Muribane | - | - | - | 0,5 |
| Gacon/Agrisol | - | ... | 2,5 | 4,0 |
| Tonnage traité (en tonnes) | 473.000 | 466.000 | 483.000 | 448.000 |

Estimations d'après diverses sources (CDB, Pomona)

ou Madagascar, le nombre des intervenants est toujours plus limité (tableau 92). Ainsi de 1973 à 1981 on dénombre en permanence 13 à 14 sociétés travaillant avec la Guadeloupe contre une dizaine seulement achetant régulièrement des fruits martiniquais alors que l'on ne recense que 4 sociétés au maximum traitant des bananes de Madagascar. 5 en relation avec le Cameroun et 6 avec la Côte d'Ivoire, il est vrai dans la première moitié de la décennie seulement. Car dans ce cas précis la situation évolue ensuite rapidement, le nombre des entreprises passant à 8 en 1978 et 10 en 1981 tandis que s'opère une vaste redistribution des forces qui permet pour la première fois à des sociétés d'origine antillaise ou étroitement liées à la production des DOM telles Unibana, SIFA ou SODEPA de figurer en 1981 dans le «Panel» des importateurs de bananes de Côte d'Ivoire (tableau 93).

Le trait le plus original de ces dernières années est en effet l'extension d'activité un peu inattendu, de certaines entreprises, jusque-là géographiquement spécialisées, à d'autres provenances. Ainsi voit-on à partir de 1974-1975 la Compagnie Fruitière de Marseille, numéro 1 de l'importation des fruits ivoiriens et malgaches étendre tous d'abord ses opérations aux bananes camerounaises, puis tenter de

s'imposer à la zone antillaise où elle fait une entrée particulièrement remarquable. C'est pourquoi on ne s'étonnera pas que par un juste retour des choses, ses principaux concurrents martiniquais (Unibana, SIFA) ou guadeloupeens (SODEPA), aient aussitôt tiré profit de la «disgrâce» de cette société en Côte d'Ivoire où, tout en demeurant au premier rang de l'importation, elle a vu sa participation tomber assez brutalement de 68,2 p. 100 en 1975 à 24,5 p. 100 seulement en 1981, d'où résulte malgré une rapide reconversion vers le Cameroun et une tentative ambitieuse d'établissement en Guadeloupe un sérieux affaiblissement de ses positions sur le marché français (20,5 p. 100 des importations en 1975, 10 p. 100 seulement en 1981). Cependant, quel que soit l'avenir de ces redistributions dont on aura soin de ne pas exagérer pour le moment la portée, il apparaît que sur les cinq sociétés ayant eu dans les années 1970 des relations régulières avec la Martinique et la Guadeloupe, une seule (la Compagnie des Bananes) peut se vanter d'avoir gardé parallèlement un contact permanent avec l'un de nos grands fournisseurs africains ; et que sur les 4 sociétés françaises dont on sait qu'elles ont traité dans les dix dernières années plus de 50.000 tonnes de bananes en moyenne, deux seulement peuvent se prévaloir d'une forte position extra-antillaise : la Compagnie des Bananes qui,

TABLEAU 92 - Evolution récente des structures de l'importation des fruits antillais en France (1973-1981).

| En pourcentage sauf Total | 1973 | | 1975 | | 1978 | | 1981 | |
|-------------------------------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | G | M | G | M | G | M | G | M |
| Compagnie des Bananes | 9,6 | 2,0 | 8,5 | 3,2 | 8,2 | 4,7 | 14,3 | 3,4 |
| Omer Decugis/F. Unis | 3,0 | 7,3 | 2,2 | 6,3 | 4,5 | 4,6 | | |
| Pomona | 4,9 | 15,8 | 6,3 | 18,6 | 12,6 | 19,8 | 14,2 | 17,8 |
| Unibana | 5,7 | 26,1 | 8,3 | 23,2 | 11,1 | 23,2 | 6,8 | 25,1 |
| A. Pierre/C. Hellot | 11,4 | 5,4 | 15,2 | 6,6 | 11,3 | 3,9 | 9,6 | 1,4 |
| Compagnie Fruitière | - | - | - | - | 3,1 | 2,6 | 4,9 | - |
| SIFA | - | 25,2 | - | 25,7 | - | 23,8 | - | 19,7 |
| SODEPA | 15,0 | - | 16,6 | - | 19,4 | - | 20,5 | - |
| COFRIBA | 10,8 | - | 7,9 | - | 7,5 | - | 9,4 | - |
| Deravin | 16,5 | - | 8,1 | - | 4,3 | - | - | - |
| SIBAMAR | - | 9,3 | - | 8,7 | - | 5,8 | - | 3,8 |
| SOBA | - | 1,1 | - | 0,7 | - | 0,6 | - | - |
| Intercoop | - | 4,5 | - | 5,2 | - | 6,5 | - | 7,1 |
| Butel | 5,1 | - | 5,2 | - | 5,4 | - | 5,3 | - |
| España | 4,5 | - | 3,0 | - | 4,3 | - | 2,2 | - |
| Thionville | 4,1 | - | 3,2 | - | - | - | - | - |
| Benecis-Dupouy | 6,0 | - | - | - | - | 0,9 | - | - |
| Azoulay | - | 2,5 | - | 1,7 | - | 3,0 | - | 1,8 |
| d'Alexis | 1,7 | - | - | - | 2,3 | - | 0,5 | - |
| Longueteau | 1,5 | - | 1,5 | - | 1,4 | - | 1,0 | - |
| Di Ruggiero | - | - | 1,3 | - | 0,1 | - | - | - |
| Gacon/Agrisol | - | - | - | - | 4,5 | - | 8,9 | - |
| SIIM | - | - | - | - | - | 0,1 | 2,2 | 4,0 |
| GIPAM | - | - | - | - | - | - | - | 15,8 |
| Dunand | - | - | - | - | - | - | 0,2 | - |
| SAC | - | - | - | - | - | - | 0,2 | - |
| TOTAL (en milliers de tonnes) | | | 109,3 | 158,2 | 126,0 | 189,6 | 111,0 | 134,3 |

Mêmes sources que tableau précédent.

déjà fortement implantée au Cameroun, est devenue aussi avec Fruits Unis/Omer Decugis importatrice de bananes de Côte d'Ivoire ; la Compagnie Fruitière qui, numéro 1 de l'importation ivoirienne et malgache, est maintenant également le second partenaire de l'exportateur camerounais.

C'est dire qu'aujourd'hui encore, malgré les accidents qui dans les vingt dernières années ont durement affecté la production des DOM et perturbé gravement le marché français, la plupart de nos importateurs restent attachés à la seule zone antillaise et s'en remettent souvent même à une seule des deux îles ce qui est indiscutablement jouer le risque maximum. Ainsi sur la vingtaine de sociétés en activité en 1975, 4 n'ont eu de relations commerciales qu'avec la Martinique et 8 n'ont eu de rapports qu'avec la Guadeloupe et il faut en réalité attendre ces dernières années pour voir progresser rapidement l'effort de diversification géographique des provenances, bien que l'on ait dans l'état actuel des choses beaucoup de mal à déterminer si cette attitude correspond plus au souci de disposer d'approvisionnements mieux équilibrés qu'à la volonté de profiter des circonstances pour contre-attaquer l'offensive antillaise de la Compagnie Fruitière, il y a quelques années déjà.

Quoi qu'il en soit, il est sûr, que la distribution des forces sur le marché français est en train d'évoluer rapidement et que l'on devrait assister dans les prochaines années à d'importantes restructurations par regroupement plus ou moins volontaires ou rachat d'entreprises en difficulté. Déjà en effet quelques-unes des plus vieilles affaires antillaises se sont éteintes telles la société Deravin, ou les affaires d'importation plus modestes mais actives montées en leur temps par les familles Thionville et d'Alexis. Déjà également se profilent quelques fédérateurs probables parmi les éléments actuellement les plus dynamiques du marché que sont les groupes Compagnie des Bananes/Fruits Unis S.A., la Compagnie Fruitière ou Pomona qui, à de solides structures commerciales à l'intérieur de l'hexagone, ajoutent l'aire d'approvisionnement la plus vaste puisqu'elle englobe, selon un dosage varié et les petites Antilles et l'Afrique.

Bien qu'à la date de 1981, la Compagnie des Bananes ne soit plus apparemment la mieux placée, il reste que cette entreprise héritière des efforts patiemment développés par Elders and Fyffes dès le début du siècle afin de promouvoir en France la consommation des fruits américains, est l'un

TABLEAU 93 - Evolution récente des structures de l'importation des fruits africains et malgaches sur le marché français (1973-1981). (en pourcentage, sauf total).

| | 1973 | | | 1975 | | | 1978 | | | 1981 | | |
|------------------------|---------------|----------|------------|---------------|----------|------------|---------------|----------|------------|---------------|----------|------------|
| | Côte d'Ivoire | Cameroun | Madagascar |
| Cie des Bananes | | 91,1 | - | - | 49,6 | - | - | 38,7 | - | - | - | - |
| O. Decugis/Fruits Unis | 3,7 | 8,9 | - | 3,7 | 11,5 | - | 8,1 | 10,3 | - | 5,6 | 49,7 | - |
| Compagnie Fruitière | 68,8 | - | 77,0 | 68,2 | 37,1 | 77,0 | 26,3 | 41,0 | 100 | 24,5 | 32,9 | 100 |
| Pomona | 7,6 | - | 5,0 | 7,6 | - | 5,0 | 18,7 | - | - | 15,7 | - | - |
| SOBA | 9,2 | - | 5,0 | 9,1 | - | 5,0 | - | - | - | - | - | - |
| Benecis/Dupouy | 8,2 | - | 13,0 | 8,2 | - | 13,0 | 16,1 | - | - | - | - | - |
| SAC | 2,5 | - | - | 2,5 | - | - | 3,5 | - | - | - | - | - |
| Gacon/Agrisol | - | - | - | - | 1,8 | - | - | 9,9 | - | - | 9,3 | - |
| Azoulay | - | - | - | - | - | - | 18,7 | - | - | 12,3 | - | - |
| Dunand | - | - | - | - | - | - | 5,3 | - | - | 20,3 | - | - |
| SIIM | - | - | - | - | - | - | 3,2 | - | - | 15,2 | 4,6 | - |
| Unibana | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1,5 | - | - |
| SIFA | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1,5 | - | - |
| SODEPA | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1,5 | - | - |
| España | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1,9 | - | - |
| Muribane | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 3,4 | - |
| Total (pourcentage) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| (milliers de tonnes) | | | | 97,3 | 56,7 | 9,0 | 95,7 | 55,2 | 4,9 | 88,2 | 47,1 | 1,0 |

(mêmes sources que tableau précédent)

des importateurs les plus actifs, l'un des plus redoutables éventuellement puisqu'il est assuré du plein appui de la United Brands présente également, on le sait au Benelux, en Italie et en Allemagne de l'Ouest. Devenu en 1932 une affaire autonome pour tenir compte des conditions nouvelles imposées au marché, elle s'oriente tout d'abord très exclusivement vers le Cameroun oriental dont elle contribue véritablement à lancer la production bananière et dont elle reste jusqu'au début de la dernière décennie le principal partenaire commercial. Mais avec les années 1960, elle saura profiter des difficultés de la production antillaise en pleine mutation technique et, en Guadeloupe particulièrement, de la disparition successive des grands ténors de l'exportation bananière dans l'immédiat après-guerre, pour prendre pied solidement dans les DOM. De ce fait, avec l'appoint de la Société Omer Decugis reprise au milieu de la dernière décennie par Fyffes (en partie puis en totalité), United Brands se trouvait contrôler en 1978 12,6 p. 100 de l'importation des fruits guadeloupéens et 9,3 p. 100 de l'importation martiniquaise mais aussi 8,1 p. 100 de l'importation ivoirienne et 49 p. 100 encore de l'importation camerounaise, soit globalement 14,5 p. 100 du marché français.

Elle était pourtant à l'époque en sensible retrait par rapport à ses précédents résultats puisqu'après avoir atteint en 1973 les 16 p. 100, elle ne parvient à conserver cette position en 1975 (16,5 p. 100) qu'avec l'appoint d'Omer Decu-

gis. C'est que depuis 1973 diverses pertes ont été enregistrées tout d'abord lorsque l'un des directeurs de la Compagnie des Bananes remercié crut bon de se mettre à son compte en attirant à lui un certain nombre de clients et d'autre part lorsqu'après avoir vendu la société familiale, le fils d'Omer Decugis prit l'initiative de monter sa propre affaire et récupéra du même coup une partie des relations commerciales les plus anciennes de la Maison paternelle. Si l'on tient compte par ailleurs de l'activité développée par les principaux concurrents, la Société Pomona notamment qui réalise à travers les années 1970 une remarquable progression, on comprendra aisément l'importance du décrochage constaté qui équivaut de 1975 à 1981 à un peu moins de 19.000 tonnes de bananes soit 24,2 p. 100 de ce que le Groupe Compagnie des Bananes/Fruits Unis a commercialisé en 1975 et, le ralentissement de la consommation nationale aidant, 32 p. 100 de ses résultats de 1981. Il est vrai que dans toute cette affaire les difficultés d'approvisionnement eurent aussi une part essentielle et que la référence à l'année 1981 où la production antillaise est encore mal remise de la suite de cyclones qu'elle vient de subir n'est sans doute pas la plus heureuse qui se puisse trouver. Mais rappelons-nous aussi que l'acquisition d'un concurrent ne signifie pas nécessairement que l'on pourra récupérer la totalité de sa part de marché.

Vieille société de distribution de produits alimentaires

créés en 1911, la Société Monnot et Compagnie prend le nom de **Pomona** vers la fin des années 1920, peu avant sa prise de contrôle par les frères Dewavrin qui avec l'aide de divers groupes bancaires (le Crédit lyonnais, le Crédit agricole, la Société générale), sauront lui donner son développement actuel. C'est aujourd'hui une Société à Directoire à structure complexe puisque le Groupe Pomona s'est progressivement élargi passant de la vente en gros des fruits et légumes, sa première vocation, à la vente en gros des surgelés et des crèmes glacées, des produits laitiers et même des produits de la mer. Le total de ses transactions a ainsi dépassé en 1981 3,5 milliards de francs dont 2,5 pour les fruits et légumes (74,3 p. 100) qui restent malgré tout son plus important secteur d'activité. Pomona n'est donc pas une société spécialisée dans le commerce de la banane, mais celle-ci représentant à peu près 12 p. 100 de son chiffre d'affaire se place incontestablement parmi les principaux produits qu'elle est amenée à distribuer. C'est pourquoi elle s'est très vite intéressée à l'importation des fruits, développant même aux Antilles une représentation permanente, et ceci bien qu'elle soit en fait amenée à commercialiser dans ses 34 succursales de vente métropolitaines toutes les bananes disponibles sur le marché national, quelle que soit leur provenance.

Servie par une large implantation nationale qui ne laisse hors de sa zone d'influence que la Bretagne et la Normandie d'une part, le Sud du Massif central et l'extrême sud-ouest d'autre part, toutes régions qu'elle peut d'ailleurs atteindre par ses bureaux de vente de Nantes et de Rouen ou de Bordeaux et de Toulouse, Pomona a vu ainsi se développer rapidement son trafic bananier. Partie en effet d'à peu près 40.000 tonnes en 1973, ce qui en faisait le 5ème importateur français et ne lui donnait encore que 8 p. 100 du marché, elle s'élève jusqu'à un peu plus de 72.000 tonnes en 1978 (15 p. 100 du marché) avant de connaître dans les dernières années un sensible ralentissement d'activité (64.000 tonnes en 1981 ; 14,3 p. 100 du marché) parfaitement accidentel. Elle est ainsi actuellement sans conteste le premier distributeur national de bananes et occupe en ce domaine une position d'autant plus solide, que grossiste à service complet, elle est en fait très peu spécialisée en ce domaine. Elle a pris soin également de toute évidence de disperser au maximum ses approvisionnements en conservant à côté d'une forte participation aux importations d'origine guadeloupéenne (14,2 p. 100 en 1981) ou martiniquaise (17,8 p. 100 la même année), une solide position dans la distribution des fruits ivoiriens (15,7 p. 100).

Il ne semble pas cependant que le parti-pris de développement méthodique de cette entreprise en fasse actuellement l'une des sociétés les mieux placées pour effectuer une restructuration rapide de la branche. Qui plus est le secteur bananier n'est plus dans l'état actuel des choses si attractif qu'il puisse motiver de sa part un changement radical de stratégie. Y a-t-il d'ailleurs urgence à précipiter les choses puisque le marché français est toujours soigneusement protégé et que le problème bananier est au plan européen on ne peut mieux enterré faute d'une véritable volonté

d'aboutir ? C'est pourquoi on ne peut raisonnablement attendre dans l'immédiat du Groupe Pomona des initiatives bien spectaculaires. Tout au contraire, la **Compagnie Fruitière** de Marseille a l'ambition sinon les moyens de guider cette réorganisation nécessaire. Issue d'une affaire d'importation de fruits ivoiriens fondée peu avant la seconde Guerre mondiale, elle connaît à partir des années 1950 une expansion rapide à mesure que progresse l'économie bananière de la Côte d'Ivoire dont elle est, en France, l'un des principaux distributeurs. Cependant le contrôle de plus en plus étroit établi par l'Etat sur la production et l'exportation des fruits l'amènera peu à peu à prendre ses distances avec ce vieux partenaire en développant tout d'abord ses relations avec le Cameroun puis en tentant même, courant 1976, de s'imposer en Guadeloupe avec un très ambitieux projet de mise en valeur agricole d'ailleurs très mal accueilli sur le plan local.

Avec les années 1960 en effet, quand parallèlement au développement des nouvelles techniques de mûrissage et de conditionnement des fruits, s'effectue la mise en place du réseau des Marchés d'Intérêt National, la Société opère un changement décisif de politique que souligne assez bien, après la disparition de son fondateur, le choix d'une nouvelle raison sociale. Ayant ainsi, vers 1964 ou 1965, adopté le nom de **Compagnie Fruitière**, elle s'efforce à partir de là d'élargir autour d'elle le réseau de ses filiales nationales tandis qu'elle étend parallèlement avec hardiesse ses activités hors de France, tant à l'importation qu'à l'exportation. C'est pourquoi, tout en refusant malgré tout avec soin l'écueil d'une spécialisation excessive, elle s'est affirmée peu à peu comme l'une de nos principales affaires bananières, la seule en tout cas qui ait eu la hardiesse en prenant une part modeste du marché britannique, de tenter l'aventure européenne. Car ses ambitions sont importantes. Grossiste et mûrisseur en France, importateur en Grande Bretagne, producteur au Cameroun et récemment en Guadeloupe, elle intervient partout et a même tenté, sans succès, d'aborder le transport maritime avec pour objectif ultime, en intégrant tous les éléments de la chaîne bananière, de constituer la grande entreprise fruitière nationale capable de rivaliser un jour avec les puissantes sociétés étrangères qui se partagent le marché allemand, grignotent patiemment le marché italien et campent déjà en France (la **Compagnie des Bananes/Fruits Unis**) ou en Grande Bretagne (**Fyffes**).

Mais l'enthousiasme avec lequel la **Compagnie fruitière** développe cette politique, la maladresse aussi de quelques-unes de ses initiatives, devaient lui valoir inévitablement bien des inimitiés. Si à l'intérieur de l'hexagone, elle parvient malgré la pression de Pomona à élargir ses positions commerciales en absorbant par exemple ces dernières années la société **Giner**, à Lyon, elle doit en effet se résigner à modifier très vite l'ampleur de ses projets antillais, manque de peu semble-t-il son entrée dans le transport frigorifique des fruits et perd finalement, par rétorsion sans doute, une part importante de ses approvisionnements ivoiriens. C'est pourquoi, après avoir en 1975, effectué un peu plus de 20 p. 100 des importations françaises, elle tombe à 13 p. 100

dès 1978 et à 10 p. 100 même en 1981 ce qui la fait passer en six ans seulement de la première à la quatrième place. Mais le repli réelle est sans doute moins important qu'il ne paraît en raison de possibles achats auprès d'autres importateurs nationaux effectués notamment au niveau des diverses filiales. Il ne semble pas en tout cas que ces coups du sort aient le moins du monde amené la Compagnie Fruitière à modifier ses objectifs.

Ainsi, le Marché français apparaît-il au seuil des années 1980 sur le point d'opérer une mutation structurelle décisive. Il était temps. A l'abri d'un système de protection trop efficace, on avait en effet laissé se multiplier à l'excès les entreprises d'importation et la France, comme d'ailleurs l'Espagne, offrait jusqu'à une date récente l'image peu édifiante d'une Profession atomisée. Certes, le Cameroun oriental mis à part, l'Afrique avait-elle par elle-même, dans les années 1950, procédé à une révision complète de son organisation commerciale à la faveur de l'expansion spectaculaire de la production ivoirienne qui met en place de nouvelles structures (la COBAFRUIT ; l'OCP), puis de l'évolution des relations politiques et économiques entre la France et la Guinée ; mais Guadeloupe et Martinique, confirmées dans leurs privilèges par la décision de 1962, persistent longtemps encore à opérer en ordre dispersé en dépit même de la constitution de SICABAM puis d'ASSOBAG.

C'est ainsi qu'avec l'affaiblissement de la production guadeloupéenne, consécutif à la répétition des cyclones et à la nécessité d'aborder simultanément la mutation technique du carton puis du conteneur, on verra ce territoire avec la fin des années 1960 devenir la zone d'expansion principale des intérêts bananiers métropolitains soucieux de prendre position dans la zone antillaise afin de se ménager un accès direct aux sources d'approvisionnement préférentielles du Marché. Voilà pourquoi la Martinique qui avait jusque-là tiré le meilleur profit de la situation, au nom de la solidarité antillaise, éprouve le besoin de manifester ouvertement son hostilité à l'établissement de la Compagnie Fruitière ; pourquoi la Guadeloupe qui avait pourtant bien toléré l'entrée en scène de la Compagnie des Bananes et l'extension des activités de la Société Pomona (parce qu'ils jouaient le jeu de la prise de participation ou de l'association), se mobilisa par contre brutalement à propos d'un projet excessif qui faisait finalement assez peu de cas des intérêts locaux.

Mais ce n'est assurément pas un hasard que ce soit justement sur ce terrain que se développent depuis quelques années déjà les grandes manoeuvres d'où sortiront tôt ou tard les nouvelles structures du marché national puisque c'est là après tout que l'on peut espérer les résultats les plus rapides et les plus profitables. Car la menace extérieure, loin d'amener Guadeloupéens et Martiniquais à serrer les rangs pour organiser la résistance, semble tout au contraire les inciter à ranimer leurs vieilles querelles comme l'ont montré récemment par exemple les lézardes suscitées au sein d'ASSOBAG par l'imminence de la conteneurisation

des fruits ou en Martinique, à même époque, la sécession du GIPAM qui ne représente peut-être actuellement pas plus de 3 p. 100 des producteurs mais assure déjà malgré tout à peu près 17 p. 100 de la production.

Le Marché britannique.

Alors que l'essor de la consommation française est tout entier postérieur à la guerre de 1914-1918, la Grande Bretagne était déjà à la veille de celle-ci le second importateur mondial, avec un peu plus de 8 millions de régimes, et elle le reste sans discontinuer jusqu'à la fin des années 1930, époque où elle parvient finalement à dépasser les 20 millions de régimes. Car à l'inverse de ce que l'on peut constater pour la France, on ne remarque ici ni accélération bien évidente du trafic fruitier à partir de 1928, ni fléchissement spectaculaire succédant exactement à la mise en place du marché protégé. Qui plus est, jamais la croissance des importations de bananes n'avait sans doute montré au-delà de ses variations de détail, toujours raisonnables, plus de fermeté. D'où vient donc que la Grande Bretagne qui n'avait pas de toute évidence à protéger une production coloniale balbutiante puisque la Jamaïque était depuis longtemps déjà un gros exportateur, ait également choisi de mettre en place un système de «Préférence» impérial alors que rien ne semblait sur ce plan précis justifier l'initiative ?

En fait on commettrait une erreur si l'on estimait que cette mesure avait été, comme dans le cas de la France, le résultat d'une intervention efficace des seuls milieux professionnels. Certes la «Jamaica Banana Producers Association» récemment constituée avait été gênée dans son développement par la Crise mondiale, les progrès du Mal de Panama et la concurrence des sociétés étrangères, mais elle n'était pas véritablement en péril au point de faire dépendre son avenir de la mise en place d'une réglementation limitative qui n'eut en fait rien changé au problème puisque Elders and Fyffes, son principal concurrent, était déjà solidement retranché sur le marché britannique. Si, à partir de 1932, la Jamaïque se trouva bénéficiaire en Grande Bretagne d'un traitement préférentiel, ce ne fut donc pas bien évidemment à sa demande expresse puisqu'elle était déjà son premier fournisseur, mais tout simplement parce que la révision dans un sens protectionniste de la politique économique nationale à l'occasion des Accords d'Ottawa, lui avait soudain permis de prendre un avantage décisif sur tous ses concurrents américains.

Quoi qu'il en soit, la faveur ainsi faite aux bananes originaires du Commonwealth eut, comme dans le cas de la France, pour conséquence immédiate, de susciter d'autres vocations fruitières tant en Afrique que dans la zone Caraïbe, et d'accentuer du même coup la parenté des deux marchés. Mais il faudra en fait attendre les années 1970 et l'intégration de la Grande Bretagne à la CEE pour que la convergence des situations devienne véritablement évidente, comme si en face du bloc des partisans de la libéra-

tion des échanges à l'intérieur de la Communauté, les tenants les plus convaincus du maintien d'un certain protectionnisme avaient éprouvé le besoin de serrer les rangs, sans perdre leur individualité. Dans le vieux débat qui l'opposait sur ce plan depuis la fin des années 1950 à la RFA, la France venait en fait de se trouver un allié inespéré.

Formation et évolution d'un espace économique.

L'originalité du marché britannique est de résumer à lui seul toute l'évolution du commerce bananier international. Pendant à peu près 50 ans, soit en gros la période 1880-1930, l'essor des importations résulte en effet essentiellement ici de l'activité d'une seule entreprise d'origine nationale quoique rapidement absorbée par la United Fruit dont elle est devenue la principale filiale européenne : Elders and Fyffes. Puis, dans le dernier demi-siècle, tandis que s'effectue le repli sur le Commonwealth dans les conditions que l'on sait et avec la décolonisation, sur la seule zone antillaise, on assiste par compensation à un élargissement croissant du nombre des intermédiaires commerciaux d'où résulte la «trilogie» actuelle : Fyffes, Jamaica Banana Producers et Geest. Mais y a-t-il véritablement place, sur un marché aussi relativement étroit (310 à 320.000 tonnes actuellement) et aussi peu dynamique, pour trois entreprises également entreprenantes ?

● La phase de libre expansion des échanges (1880-1932).

Longtemps l'Angleterre ne reçut que des bananes des Canaries, un commerce dans lequel s'était notamment illustré Thomas Fyffes puis la firme à laquelle il avait laissé son nom. Si la Jamaïque ou le Costa Rica parvinrent de temps à autre avant le début de ce siècle à faire connaître leurs productions à la lointaine Europe, ce fut en effet de façon trop irrégulière et avec des tonnages généralement trop faibles pour que ces concurrents potentiels aient pu mettre véritablement en péril le monopole espagnol. Tout change par contre et très vite, dès lors qu'avec les encouragements et le soutien financier du Secrétariat des Colonies, Elder Dempster and Company put ouvrir en 1901 une ligne directe «Impériale» avec les Antilles (Imperial West-Indies Direct Line) dont les navires spécialement équipés d'un appareillage frigorifique auront pour premier objet de livrer désormais dans les ports britanniques les bananes de Jamaïque.

Ainsi voit-on affluer à partir de là en quantités rapidement croissantes les fruits de la variété 'Gros Michel' pour la distribution desquels se sont opportunément rapprochées les deux principales affaires nationales intéressées à ce trafic : Hudson, Fyffes and Company et la filiale bananière créée quelques années plus tôt par la Elder Dempster pour la distribution des cargaisons prises en charge par ses navires à Las Palmas ou à Puerto de la Cruz (Tenerife) à leur retour d'Afrique. La nouvelle société dans laquelle Elder Dempster restait majoritaire pris ainsi en mai 1901 après acquisition de la Hudson, Fyffes and Co, le nom de «Elders and Fyf-

fes» ; et l'une de ses premières initiatives sera de s'affranchir des contraintes de l'exploitation d'une ligne régulière subventionnée, en se portant acquéreur de 4 navires de la Furness Line qui seront immédiatement adaptés au transport frigorifique. «Appomatox», «Chikahominy», «Greenbrier» et «Oracabessa», tous de bonne capacité, seront ainsi les premières unités à arborer les couleurs de la «Fyffes» dans les liaisons bananières de la Compagnie entre l'Amérique centrale et le Royaume Uni.

Très vite en effet on avait pris conscience des risques que faisait courir à l'entreprise sa dépendance à l'égard d'un unique fournisseur situé qui plus est dans un secteur géographique périodiquement balayé par les cyclones et c'est ainsi que l'on fut amené à nouer de fructueuses relations avec la United Fruit Company rapidement concrétisées (courant 1902) par une importante prise de participation minoritaire de celle-ci au capital de la nouvelle société (45 p. 100). Voilà pourquoi, après un rapide essor des importations antillaises, elles passent entre 1900 et 1902 de 0,1 à 34,5 p. 100 des entrées totales, on voit arriver dans les ports britanniques à partir de 1903 des bananes du Costa Rica puis à partir de 1909 des bananes de Colombie tandis que le poids des fruits jamaïcains se réduit constamment jusqu'à la première Guerre mondiale tout au moins : 22 p. 100 en 1903, 14 p. 100 en 1910, 0,1 p. 100 en 1914. Suit une courte reprise imputable aux circonstances qui donne aux Antilles dès 1919 58,5 p. 100 du marché, mais dès l'année suivante la production centre et sud-américaine entreprend de reconquérir le terrain perdu, et la Jamaïque retombe de ce fait à 27 p. 100 dès 1920 et 15 p. 100 en 1921-1922. Pourtant à partir de là on devait assister à une très nette stabilisation de la situation, comme si de propos délibéré on avait décidé d'accorder aux fruits antillais une participation minimale comprise, selon les années, entre 15 p. 100 (le chiffre est atteint en 1921, 1922, 1924, 1927) et 20 à 25 p. 100 dans les moments les plus favorables bien qu'en 1926, comme en 1929, on ait pu approcher à la limite les 27 p. 100.

Ainsi tandis que s'épanouit malgré tout à travers les années 1920 le courant de trafic Jamaïque-Grande Bretagne (650.000 régimes en moyenne entre 1910 et 1914, 2 millions entre 1920 et 1924, 2.900.000 de 1925 à 1929), s'élargit progressivement la gamme des pays fournisseurs : les Canaries, le Costa Rica et la Colombie avant la Guerre ; les mêmes, plus le Honduras à partir de 1921, le Brésil à partir de 1927 (grâce aux initiatives de la Blue Star), le Panama de 1930 à 1932, le Guatemala enfin de 1930 à 1934, dans l'un et l'autre cas comme palliatif aux difficultés contemporaines du Costa Rica et du Honduras (tableau 94). Mais nuls ou, à tout le moins, excessivement faibles sont par contre les apports africains que les statistiques nationales n'entreprennent d'individualiser qu'en 1935 ! C'est dire que jusqu'au milieu des années 1930, en fait jusqu'à ce que l'importation des fruits «coloniaux» prenne durablement l'avantage, le Marché britannique est étroitement dépendant de la production américaine et s'adresse plus spontanément à des fournisseurs étrangers qu'à la

TABLEAU 94 - Les importations britanniques entre 1900 et 1940 (en milliers de régimes).

| | TOTAL dont étranger | | Canaries | Costa Rica | Colombie | Honduras | Brésil | Divers | Colonies britanniques |
|------|---------------------|--------|----------|------------|----------|----------|--------|--------|-----------------------|
| 1900 | 1287,4 | 1286,1 | 1243,6 | - | - | - | - | 42,5 | 1,3 |
| 1905 | 5737,9 | 4519,0 | 2452,0 | 2061,7 | - | - | - | 5,3 | 1218,9 |
| 1910 | 6094,6 | 5225,8 | 1908,8 | 1087,9 | 2218,9 | - | - | 10,3 | 368,7 |
| 1915 | 8143,1 | 7687,1 | 2828,4 | 2790,6 | 2067,4 | - | - | 0,8 | 455,9 |
| 1920 | 8057,6 | 5867,2 | 2322,8 | 168,9 | 3374,6 | - | - | 0,9 | 2190,4 |
| 1925 | 12029,6 | 9626,3 | 2222,1 | 1923,1 | 2761,9 | 2712,9 | - | 6,3 | 2403,3 |
| 1930 | 14989,6 | 9065,1 | 967,1 | 2189,1 | 3352,0 | 984,8 | 1429,4 | 142,8 | 5924,4 |
| 1935 | 20063,9 | 4096,5 | 281,9 | - | 1133,4 | 791,0 | 1829,0 | 61,2 | 15967,4 |
| 1937 | 22571,8 | 2629,6 | 474,0 | 103,0 | - | 197,5 | 1850,0 | 5,1 | 19942,2 |
| 1940 | 12341,0 | 3311,2 | 165,8 | - | 2127,0 | 122,1 | - | 896,3 | 9029,8 |

Prépondérance étrangère jusqu'au début des années 1930 malgré les progrès de la Jamaïque à partir de 1920. Renversement complet dans la décennie suivante à l'avantage de celle-ci. L'Afrique britannique n'émerge véritablement en effet qu'à partir de 1939 avec le ralentissement des importations américaines.

Jamaïque en dépit de la place que celle-ci a cru bon d'accorder à la spéculation bananière. Mais l'anomalie n'est qu'apparente. En réalité, la liberté laissée de tous temps au commerce des fruits avait incité les Grandes Antilles à se tourner dès l'origine vers les Etats-Unis, en raison de leur proximité et rien, avant 1932, ne paraissait devoir inviter les exportateurs à modifier des habitudes commerciales aussi bien établies. Qui plus est le resserrement des liens associant dès 1902 la Elders and Fyffes à la United Fruit Company ayant abouti à la veille de la guerre de 1914 à l'absorption totale de la première par la seconde, il était parfaitement logique qu'à partir de là Elders and Fyffes se soit entièrement conformée au plan d'approvisionnement établi par sa société-mère, qui d'ailleurs on l'a vu, n'avait pas été finalement trop défavorable à la production antillaise.

Car il faut bien admettre que si anomalie il y a, ce n'est que parce que l'Europe s'est astreinte, à partir de la Crise économique, à penser le commerce bananier en termes nationaux, rompant ainsi délibérément avec une longue tradition de libre-pratique. La coupure de législative ou réglementaire est donc devenue ici psychologique, tandis que la suspicion pesant désormais sur le Libre-échange amenait les esprits à considérer le protectionnisme en matière bananière comme le mal nécessaire sans songer que pour un Sud-américain il n'était au mieux qu'un accident historique : parfaitement localisé. On comprend que dans ces conditions la négociation internationale engagée depuis une quinzaine d'années sur ces problèmes n'ait encore abouti à aucune décision concrète.

• La phase d'organisation du marché (1932-1980).

Elle se développe également par un heureux hasard sur 50 ans. Mais à considérer avec attention les chiffres de l'importation nationale, on s'aperçoit que l'évolution rapidement croissante à partir de 1930 de la part des fruits antillais précède en fait très sensiblement les initiatives officielles. Ainsi parti de 27 p. 100 en 1929, on était déjà

à près de 40 p. 100 en 1930 puis à plus de 60 p. 100 dès 1932 alors qu'on ne dépassera ensuite les 70 p. 100 qu'en 1935 et les 80 p. 100 qu'en 1937. Il est vrai que l'entrée en scène de la Jamaica Banana Producers Association, en 1929 justement, avait permis de donner un sensible coup de fouet aux exportations vers le Royaume-Uni et que l'on s'était ainsi trouvé d'autant mieux placé pour solliciter de la puissance publique la mise en place de mesures douanières préférentielles. Car, il faut le souligner, jamais avant les années 1960, on ne songera ici à imposer au marché la moindre limitation contingente, ce qui permettra encore d'admettre en Grande Bretagne au moins jusqu'à la guerre une certaine quantité de fruits étrangers. On verra même dans ces conditions arriver, de 1938 à 1940 quelques dizaines de milliers de régimes en provenance des Antilles françaises.

Cependant l'efficacité des décisions de 1932 fut telle que la part du Commonwealth devint rapidement très forte, approchant même en 1937 les 99 p. 100. C'est en effet l'année précédente que dans le souci d'assainir durablement la situation de l'exportation jamaïcaine, les deux principales affaires commerciales en concurrence, avaient accepté de rationaliser leurs opérations ce qui en amenant le JBPA à renoncer à ses activités aux Etats-Unis, fit du même coup basculer totalement la production insulaire dans l'orbite métropolitaine, exception faite du petit contingent de fruits qu'elle persistait à diriger vers le Canada. Conséquence normale des accords d'Ottawa, ce territoire avec lequel on était en relations régulières depuis 1925 et qui absorbait déjà en 1931 15 p. 100 des exportations jamaïcaines (un peu plus de 3.300.000 régimes) avait connu un surcroît d'intérêt. Mais après avoir fugitivement atteint, accidentellement pourrait-on dire, les 17 p. 100 en 1933, on s'aperçoit que ce courant commercial s'infléchit ensuite progressivement jusqu'à tomber dès 1936 ou 1937 à moins de 10 p. 100 et ce d'autant plus peut-être que le territoire canadien était en fait en partie atteint jusque-là par réexpédition terrestre de fruits entrés aux USA. De toutes les façons ce trafic resté modeste ne survivra pas à la seconde guerre mondiale.

Plus important sans doute pour l'avenir du marché britannique, est, à partir de 1935, surtout l'apparition dans les ports anglais de tonnages rapidement croissants de fruits de provenance africaine bien qu'il faille en réalité attendre les années 1939 et 1940 pour que ceux-ci acquièrent enfin une réelle ampleur. Car les débuts sont modestes étant donné que le Cameroun occidental était encore polarisé par le marché allemand et que partout ailleurs d'autres productions spéculatives retenaient déjà l'attention des planteurs. De ce fait les importations britanniques qui n'étaient que de 240.000 régimes en 1935, stagnent curieusement de 1936 à 1938 autour de 400.000 régimes et ne s'envolent véritablement qu'à la veille de la guerre (930.000 régimes en 1939, un peu plus de 3.800.000 régimes en 1940) lorsque l'interruption des échanges entre Tiko et Hambourg, imposera aux fruits camerounais de prendre, faute de mieux, le chemin de la métropole.

Suit en raison des événements une profonde discontinuité à laquelle succède de 1945 à 1949 la période de gestion administrative du marché correspondant, en Grande Bretagne, aux années de rationnement. La reprise des échanges (moins de 100.000 régimes en 1945 ; 7.600.000 dès 1947 ; 12.300.000 en 1949) est évidente mais elle profite logiquement dans ces conditions surtout au Commonwealth où s'individualisent nettement deux grands fournisseurs : aux Antilles, la Jamaïque ; en Afrique : le Nigeria soit en fait le Cameroun qui lui a été rattaché. Après avoir livré encore 33 p. 100 des fruits consommés dans les îles britanniques en 1946, la production étrangère, essentiellement canarienne les premières années, est ainsi rapidement évincée puisque sa participation aux importations tombe à 14 p. 100 dès 1947 et 8 p. 100 seulement en 1949. Cependant les difficultés de l'exportation antillaise dans la première moitié des années 1950 expliquent que rares soient en fait, avant 1957, les moments où les bananes du Commonwealth parviennent à prendre plus de 90 p. 100 du marché, ce qui laisse malgré tout aux fruits espagnols et brésiliens qui forment l'essentiel des apports extérieurs un rôle non négligeable dans les périodes les plus délicates : 1951, une année de cyclone en Jamaïque ; 1953-1956 essentiellement. Tout change par contre à partir de 1957 quand l'expansion rapide de la production dans les îles Windward permet enfin de porter la part de la zone sterling à plus de 90 % des approvisionnements en situation normale, voire en 1967 et 1969 à pratiquement 97 p. 100. Dès lors le recours à l'étranger est, sauf circonstance exceptionnelle (entre 1962 et 1964 notamment), des plus limité et l'on peut considérer comme achevé le repli sur le Commonwealth amorcé une trentaine d'années plus tôt.

Pourtant il faut remarquer qu'après un développement à peu près constant depuis la fin des années 1940 jusqu'à 1961-1966 où à deux reprises (1961-1962 ; 1965-1966) les 370.000 tonnes ont été atteintes ou légèrement dépassées, le marché britannique a connu dans les 15 dernières années une longue régression qui anticipe certes le ralentissement récent de la demande européenne mais fait incontestablement de la Grande Bretagne l'un des foyers de

consommation actuels les moins dynamiques dans l'ensemble des grands pays industriels. Car non seulement de 1966 à 1972 les importations chutent ici à peu près régulièrement de 18,2 p. 100 au total, mais encore de 1972 à 1979 se développe, autour de 305.000 tonnes en moyenne, un très long palier remarquablement égal puisque les résultats annuels évoluent entre 310.000 tonnes au maximum en 1968 et 287.000 tonnes au minimum en 1967. C'est qu'à partir de 1963, la fin des relations privilégiées avec le Cameroun a fait de la zone Caraïbe le fournisseur quasi-exclusif de la Grande Bretagne et que dès la fin de la même décennie l'affaissement de la production en Jamaïque puis dans les îles Windward a créé une situation de pénurie que ne compense pas immédiatement un recours plus large aux fruits étrangers. Ce n'est en effet qu'à partir de 1969-1970, alors que la consommation régresse depuis 4 à 5 ans déjà, que l'on commence visiblement à se soucier de chercher ailleurs ce que ne parvient plus à livrer la production antillaise. Apparaissent ainsi dès 1969 les bananes du Surinam et de la Côte d'Ivoire qui représenteront ensemble en 1975 un peu plus de 18 % du marché tandis que les fruits centre et sud-américains peu représentés encore en 1968 élargissent rapidement leurs positions soit dans l'immédiat à la faveur de réexportations européennes ou irlandaises, soit de plus en plus à partir de 1971-1972 par des livraisons directes. L'évolution est si rapide qu'en 1974 47 p. 100 des importations nationales émanent déjà de ces nouvelles provenances.

La période qui va de 1966, l'année des dernières importations d'origine camerounaise, à 1973, qui voit l'entrée de la Grande Bretagne dans la CEE, est donc marquée ici par de profonds bouleversements. C'est alors en effet que pour mettre fin aux perturbations nées d'abord de la vive concurrence, véritable guerre des prix, que se font en 1966-1967 la Jamaïque et les îles Windward, mais aggravées dès 1969-1970 par le conflit aigu qui oppose la société Fyffes au Banana Board jamaïcain, les Pouvoirs publics sont amenés à intervenir pour mettre en place en mai 1973 un Comité consultatif spécial de la banane (Special Advisory Committee on Bananas) aux fins d'institutionnaliser une concertation jusque-là à peu près inexistante. Il s'agissait par cette initiative inspirée du modèle français de faciliter les échanges d'information en matière de prix et de volumes commercialisés, de suivre de très près l'évolution de la question bananière dans les pays concernés de la zone Caraïbe et d'étudier ensemble l'avenir de ce secteur économique d'autant plus incertain à l'époque qu'à ses difficultés propres étaient venus rapidement s'ajouter les problèmes soulevés par l'adhésion de la Grande Bretagne à la CEE. De ce fait les années 1970 sont l'occasion de réviser totalement le régime d'importation des bananes dans les îles britanniques. Avant le 1er janvier 1973, qui marque l'entrée effective du pays dans la Communauté européenne, la Préférence accordée aux fruits antillais était matérialisée par l'imposition d'un droit spécifique de 7,5 livres sterling par tonne longue de bananes d'origine extérieure au Commonwealth, et par un strict contrôle des apports étrangers soumis au-delà du quota de 4.000 tonnes reconnu à la

zone dollar, à l'obtention de licences spéciales quelles que soient les quantités en cause.

Depuis le début de 1973 par contre jusqu'au premier janvier 1978, se développe la période de transition qui doit permettre à la Grande Bretagne de se conformer aux règles communautaires. Ainsi vit-on les droits applicables aux fruits des Antilles françaises baisser progressivement jusqu'à disparition pure et simple au terme de ces cinq années, tandis que le prélèvement était maintenu au niveau antérieur (7,50 livres par tonne longue) pour les fruits des Etats associés à la CEE et que, pour toutes les autres provenances, il était prévu de substituer par étapes à l'ancienne taxation un droit ad valorem de 20 p. 100. Parallèlement l'octroi plus libéral des licences d'importation devait permettre d'accroître de façon sensible l'aire d'approvisionnement du marché britannique surtout lorsque les cyclones venaient malencontreusement aggraver les difficultés d'adaptation de la Jamaïque et des îles Windward. C'est ainsi que la part des fruits étrangers qui n'était en 1966 ou 1969 que de 3 p. 100 environ, passe à 24 p. 100 en 1972 mais à 42 p. 100 en 1975 et avoisine même les 60 p. 100 en 1981 du fait de l'effacement brutal de la production jamaïcaine (tableau 95). Comme la France, et pour les mêmes raisons, la Grande Bretagne a donc dû finalement accepter de s'ouvrir plus largement aux fruits du marché libre. Car ni la reprise récente des cultures bananières commerciales au Belize, ni peut-être les actuels projets de relance de la production en Jamaïque, ne semblent de nature à rendre jamais au pays une situation d'«autosuffisance» qui n'a plus guère de signification et que d'ailleurs il n'a que très exceptionnellement approché dans le passé.

Insensiblement, par la force des choses, la notion de marché protégé a donc perdu beaucoup de son sens ; mais il reste la volonté politique d'aider au moins les plus déshérités parmi les jeunes Etats récemment émancipés membres du Commonwealth et comme tel les garanties accordées à l'écoulement des fruits des îles Windward revêtent une très grande importance. On s'oriente ainsi semble-t-il comme en France, vers une formule bâtarde où le maintien de protections particulières ira de pair avec des appels

toujours circonstanciels au marché libre pour ne léser gravement ni les intérêts de quelques fournisseurs préférentiels, ni l'attente des consommateurs, ni bien sûr la continuité des circuits de distribution. Plus que de marchés «protégés», sans doute vaudra-t-il mieux de ce fait parler désormais de marchés «réglementés».

De fortes structures commerciales.

Nous avons sur la figure 60 cherché à synthétiser tous les éléments qui président au bon fonctionnement du marché britannique et à exprimer ainsi son originalité relativement au marché français où, sur la même trame commerciale se révèlent de très nettes particularités. C'est ainsi que la ligne «cardinale» du système commercial qui, en France se situe au «Stade Wagon-départ Port métropolitain» (Free on Rail), moment où le planteur à travers son commissionnaire vend effectivement ses fruits à un grossiste-mûrisseur, se déplace ici plus à l'aval puisqu'elle s'établit exactement au moment où les bananes entrent en mûrisserie, ce qui dans le vocabulaire professionnel correspond au «Green Boat Price» des fruits jamaïcains ou au «Green Market Price» des îles Windward. Il en résulte que la responsabilité des exportateurs est engagée beaucoup plus loin puisqu'elle inclut la totalité du parcours terrestre jusqu'au voisinage des centres de consommation. Mais là n'est probablement pas le trait le plus original du système britannique.

On remarque en effet que s'interposent dans tous les cas, entre les producteurs que rassemble dans chaque territoire une association à forme coopérative et les divers distributeurs placés au terme de la chaîne commerciale, deux catégories d'intermédiaires. Ce sont d'abord des organismes de type professionnel assurant la représentation de l'ensemble des exploitants agricoles devant les Pouvoirs publics ou les diverses sociétés assurant l'expédition internationale et la vente de leurs fruits ; ce sont ensuite les entreprises privées d'origine locale ou étrangère qui assument traditionnellement la commercialisation des bananes en Grande Bretagne mais mûrissent également une large partie de celles-ci et contrôlent en fait à partir de là l'essentiel du marché

TABLEAU 95 - L'évolution récente du marché britannique (1960-1981). Chiffres en milliers de tonnes.

| | Total dont Commonwealth | Jamaïque | Windwards | Cameroun | Belize | Autres provenances | dont ACP/DOM* | Amérique centrale | Amérique du Sud |
|------|-------------------------|----------|-----------|----------|--------|--------------------|---------------|-------------------|-----------------|
| 1960 | 349,6 | 92,3 | | | | 7,7 | - | | |
| 1963 | 365,0 | 76,5 | 41,1 | 34,7 | 17,8 | 23,5 | - | | |
| 1966 | 369,2 | 97,1 | 51,9 | 44,5 | 1,6 | 2,9 | - | | |
| 1969 | 356,7 | 97,0 | 41,7 | 55,3 | - | 3,0 | 0,4 | | |
| 1972 | 307,6 | 75,8 | 38,9 | 36,9 | - | 24,2 | 15,7 | | |
| 1975 | 307,1 | 57,8 | 22,2 | 35,6 | - | 42,2 | 18,3 | ? | ? |
| 1978 | 310,6 | 68,0 | 23,7 | 41,1 | - | 32,0 | 13,5 | 4,0 | 14,5 |
| 1981 | 332,0 | 40,1 | 5,3 | 31,4 | - | 59,9 | 10,4 | 15,0 | 35,0 |

* - Surinam et secondairement les Antilles françaises pour la zone américaine ; Côte d'Ivoire et Cameroun pour l'Afrique.

ACP/DOM la rubrique n'a de sens qu'à partir de l'entrée de la Grande Bretagne dans la CEE en 1972/73.

Les chiffres de 1981 sont estimés.

britannique. Ainsi 5 grands opérateurs seulement, 6 depuis que le Belize a repris ses activités fruitières, dominent actuellement ce secteur économique : le «Jamaica Banana Board», la «West-Indies Banana Growers Association» et le «Belize Banana Control Board» pour l'encadrement de la production et l'organisation de l'exportation, d'une part ; les sociétés Fyffes, Geest et «Jamaica Banana Producers» pour le transport des fruits et leur distribution en Grande Bretagne d'autre part. On doit donc souligner ce fait remarquable que dès les années 1950, avec l'avènement du Board Jamaïcain (en 1953) et de la WINBAN (en 1958), avec l'émergence rapide également de la Geest Industries Ltd. étroitement solidaire des succès de la spéculation bananière dans les Windward, s'achève ici un effort d'organisation, de structuration rationnelle du marché, qui ne gagnera la France que dans la décennie suivante où il ne donne d'ailleurs avec la formation de SICABAM (en 1961) et ASSO-BAG (en 1965) que des résultats incomplets.

De ce fait, la mise en place, en 1973, d'un organe de concertation permettant, sous le contrôle de la Puissance publique, une gestion collective du marché, couronne plus logiquement l'édifice ainsi constitué que le GIEB français qui est par ses origines un peu trop asservi aux intérêts de la production, la seule en effet qui offre dans l'état actuel des choses une certaine cohérence. On saisit à ce propos ce qui sépare fondamentalement les deux marchés en dépit de toutes les ressemblances qu'on pourra leur reconnaître. En Grande Bretagne, en effet, l'ancienneté du trafic bananier a permis d'abord au cours d'une longue période de totale liberté des échanges la mise en place d'une solide organisation commerciale qui a pu ainsi assurer l'encadrement de la production tout en contrôlant étroitement le transport des fruits et leur distribution via le mûrissage, et c'est seulement beaucoup plus tard que dans le souci de rationaliser la situation on s'est inquiété de prévoir les contre-poids indispensables, association libre de planteurs ou Office de la Banane. Même dans le cas des îles Windward où le véritable lancement de l'exportation est à peu près contemporain de la mise en place du «Board» jamaïcain, on observe toutes proportions gardées le même décalage temporel entre l'entrée en scène de la Geest et le moment où l'on songe enfin avec la WINBAN à se doter d'un organe de concertation d'autant plus indispensable que cette société développait depuis l'origine ses activités dans quatre îles différentes quoique proches et qu'elle était ainsi astreinte à une fâcheuse dispersion.

En France par contre, c'est à partir de l'activité développée par quelques planteurs plus entreprenants que s'organise bien souvent dans le cadre des protections établies, en étroite relation avec des sociétés maritimes qui ne sortent jamais de leur rôle de transporteur, l'exportation des fruits. Ultérieurement, on voit même les plus décidés d'entre eux s'efforcer de profiter de la mise en place du réseau des MIN pour annexer le mûrissage et, devenus grossistes, étendre à partir de là leurs opérations à l'achat et à la distribution de bananes d'autres provenances, nationales ou étrangères, voire éventuellement à l'orange par un

souci légitime de rentabiliser les véhicules assurant l'approvisionnement des points de vente au détail, grandes surfaces ou boutiques traditionnelles. Il en résulte que sans ignorer l'intervention de quelques sociétés proprement commerciales cherchant par un cheminement exactement inverse à nouer des relations durables avec quelques fournisseurs soigneusement sélectionnés pour la qualité de leurs produits, le marché français n'a jamais connu à ce jour l'existence de ces puissants organismes intégrés d'origine essentiellement nationale qui donnent au système britannique de distribution des bananes une remarquable simplicité.

Les fruits livrés par les producteurs aux points de collecte préalablement fixés (ce sont aujourd'hui les hangars d'emballage), sont immédiatement pris en charge par les employés de la WINBAN dans les Petites Antilles, du Banana Board en Jamaïque, puis acheminés aux ports et chargés sur les navires mis en ligne par les Compagnies commerciales agissant essentiellement en intermédiaires. En Jamaïque en effet, l'Office de la Banane restant propriétaire des fruits jusqu'à leur entrée en mûrisserie, c'est lui qui assume logiquement tous les frais, et éventuellement toutes les pertes de l'opération. Fyffes ou Jamaica Producers sont donc habilités à défalquer du «Green Boat Price» toutes les dépenses qu'elles ont été amenées à engager depuis le moment de l'embarquement du produit : transport, assurances, transit, déchargement, livraison aux mûrisseurs, commission de l'importateur (elles-mêmes en l'occurrence), et ne restituent à l'Office que l'excédent éventuel de l'opération. Celui-ci est alors réparti entre les producteurs au prorata de leurs livraisons, déduction faite du coût de l'emballage et des avances éventuelles qui leur ont été accordées. Dans le cas d'un possible déficit, il est cependant admis que les Pouvoirs publics le prennent en charge.

Dans les Petites Antilles par contre c'est au moment de la mise à bord des fruits que la Geest devient en fait propriétaire des bananes. Elle assure donc normalement toutes les dépenses de commercialisation mais les très étroites relations qu'elles a nouées avec la WINBAN l'amènent malgré tout à intervenir financièrement de diverses façons plus à l'amont (primes de qualité, contribution à l'époque aux frais de l'assurance-cyclone). Dans ces conditions le Green Market Price n'est qu'un artifice comptable permettant de déterminer par soustraction des frais intermédiaires, le prix de base (ou Basic Price) à payer à l'Association à charge pour elle de se rembourser des avances consenties (frais d'emballage et de transport, livraisons d'engrais, assurance-cyclone) et d'affecter enfin à chaque planteur la part du produit net de l'opération qui lui est due. On ne peut cependant éviter que le producteur ait souvent éprouvé le sentiment d'être prisonnier d'une lourde machine et que la trop grande fréquence de résultats négatifs ne l'ait amené dans bien des cas à se détourner d'une culture de plus en plus exigeante et de moins en moins rentable. Le système quoique bien rodé est en effet très lourd, surtout si les quantités annuellement traitées tendent à se réduire et il établit entre le planteur et son mar-

ché une relation trop impersonnelle pour que l'exploitant agricole se sente toujours parfaitement motivé. La crise de la production bananière dans les Antilles anglophones en fut sans doute sensiblement aggravée.

Quoi qu'il en soit, il en résulta bientôt de telles difficultés d'approvisionnement pour les divers importateurs que les principaux d'entre eux durent se tourner vers l'étranger pour trouver les compléments indispensables. C'est alors en effet que la Société Fyffes mécontente des livraisons jamaïcaines, jugées quantitativement et qualitativement insuffisantes, prit l'initiative de dénoncer un contrat qui, de 1952 à 1967, lui avait garanti la commercialisation de 77,5 p. 100 des fruits de l'île ; et quoiqu'elle ait rapidement décidé de renouer avec l'Office en n'acceptant cette fois que de s'engager dans le court terme, elle ne consentit à revenir vers ce fournisseur traditionnel qu'autant qu'elle pouvait s'appuyer désormais sur une gamme de producteurs beaucoup plus large, pays associés à la Communauté ou exportateurs de la zone dollar.

De ce fait on ne s'étonnera pas que la part de la Jamaica Banana Producers dans la commercialisation des fruits jamaïcains se soit très rapidement élargie (33,8 p. 100 en 1970, 66 p. 100 en 1974) et qu'en dépit de l'évolution défavorable de la consommation britannique, cette petite société soit finalement la seule qui de 1970 à 1973 parvienne à faire progresser sa part de marché de 2 p. 100, sans recourir aussi massivement que ses concurrents, à la production étrangère. Car Geest n'échappe pas non plus à cette nécessaire diversification bien que dans ce cas la recherche d'une compensation n'ait pas pleinement abouti. N'est-il pas en effet intéressant de souligner que si depuis 1973 Fyffes et Jamaica Producers ont dans l'ensemble assez bien réussi à stabiliser leurs situations respectives, la première à 39-40 p. 100 des importations britanniques, la seconde à 18-19 p. 100 seulement, Geest est la seule de ces trois entreprises à enregistrer un très sensible recul passant de 40 p. 100 en 1973 à 36-37 p. 100 seulement pour 1980-1981. Ainsi est-ce apparemment en mordant sur les positions commerciales de cette société que la Compagnie Fruitière est parvenue depuis 1974-1975 à se faire une petite place au soleil, percée fort modeste au demeurant mais d'autant plus remarquable qu'elle est sans doute la première tentative sérieuse faite par une société française pour s'implanter outre-Manche dans le commerce bananier (tableau 96).

Ainsi la France et la Grande Bretagne, après l'Italie, ont-elles amorcé sans concertation mais apparemment dans le même souci d'assouplir les contraintes héritées d'un autre âge, une intéressante évolution, dont l'effet le plus évident est d'ouvrir de plus en plus largement leurs marchés aux bananes étrangères malgré le tarif extérieur commun de 20 p. 100 ad valorem qui leur est partout opposé.

Certes il apparaît qu'une bonne partie de ce résultat est imputable à des circonstances exceptionnelles, la longue série de cyclones qui depuis vingt ans a accablé la production antillaise précipitant son déclin historique, mais dans le même temps la position concurrentielle de leurs fournisseurs traditionnels s'est progressivement affaiblie malgré les protections acquises et la confrontation de plus en plus fréquente de leurs productions avec les fruits rigoureusement sélectionnés de la zone américaine a permis dans les dernières années de révéler l'insuffisance qualitative de certaines provenances, amenant de ce fait mûrisseurs et détaillants à s'en détourner pour autant qu'ils en avaient la possibilité. Ainsi sans que les Etats en cause aient sensiblement modifié leur attitude à l'égard du problème bananier, a-t-on récemment pu constater de très sensibles fléchissements qu'il est difficile de mettre systématiquement en relation avec des accidents naturels ayant brutalement affecté la production. C'est le cas de la Somalie par exemple dont la participation aux importations italiennes chute brusquement entre 1977 et 1981 de 54,6 p. 100, du Cameroun également dont les livraisons au marché communautaire s'affaissent de 1976 à 1980 de 28 p. 100, et jusqu'à un certain point de la Côte d'Ivoire qui, si elle ne perd pour l'ensemble de la CEE que 14 p. 100 entre 1974 et 1980, n'est pas encore parvenue à surmonter ses contreperformances de 1976 et 1977.

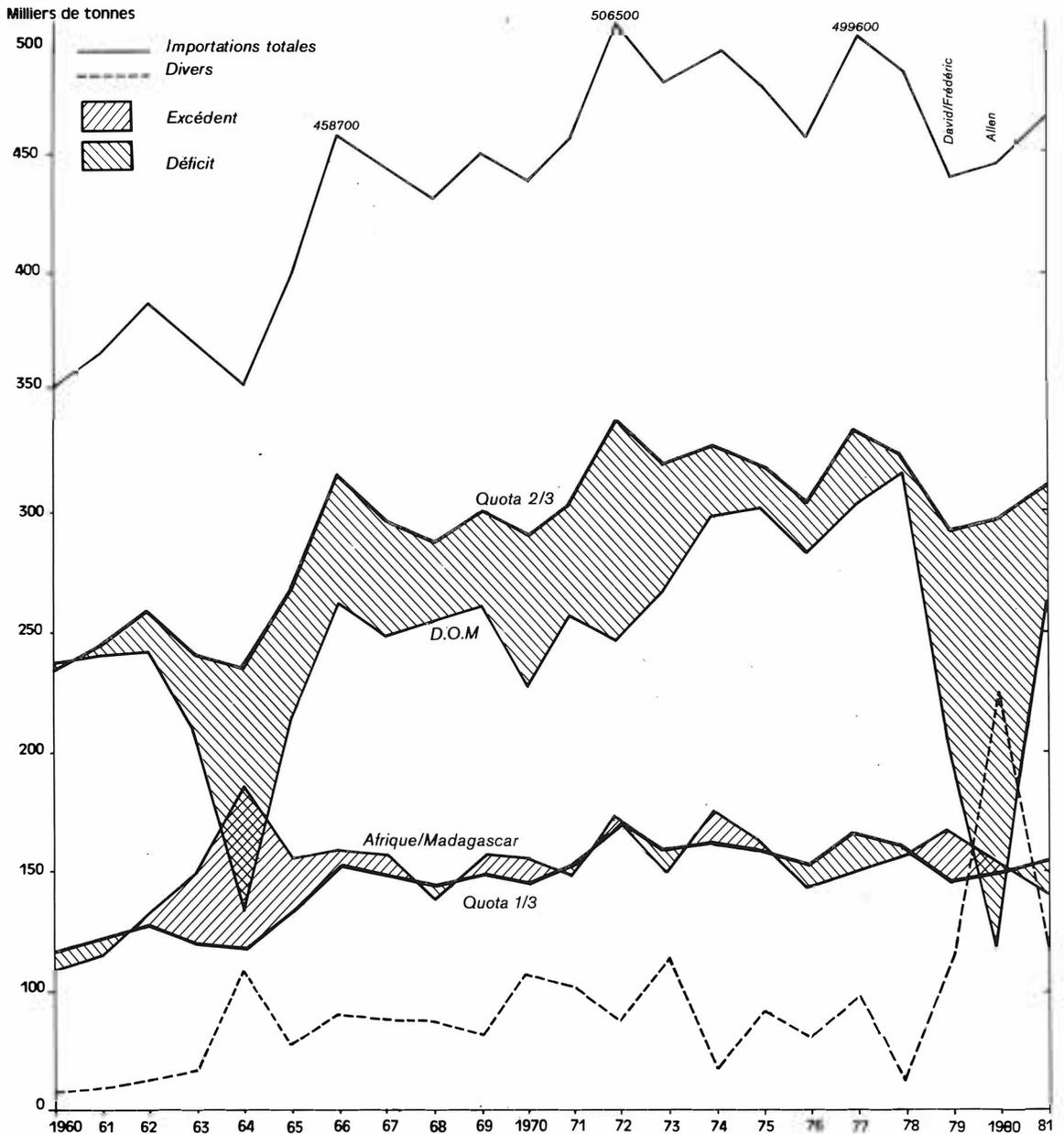
Certes la France a cru bon d'assurer à ses DOM depuis le début des années 1960 une part substantielle de son marché, ce qui individualise nettement à l'heure actuelle la Guadeloupe et la Martinique relativement aux Etats ACP, mais il est remarquable de constater que même dans ce cas, rares sont les années où ces deux îles ont pu simplement approcher leur quota. De ce fait ou bien l'on a dû, dans les années 1960, accepter que le tiers africain soit presque en permanence dépassé, à l'encontre des normes établies, ou bien l'on a dû se résigner dans les années 1970 à admettre le principe d'un recours systéma-

TABLEAU 96 - Position respective des divers importateurs opérant sur le marché britannique (1970-1980).

| Pourcentage sauf Total | 1970 | 1972 | 1974 | 1976 | 1978 | 1980 |
|----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Fyffes/U. Brands | 39,8 | 40,1 | 41,0 | 39,1 | 39,2 | 40,0 |
| Geest | 44,1 | 38,1 | 36,5 | 37,1 | 37,0 | 36,0 |
| J.B. Producers | 14,1 | 17,8 | 19,5 | 18,9 | 19,9 | 18,0 |
| Cie Fruitière | - | - | ? | 2,9 | 1,9 | 3,0 |
| Divers | 2,0 | 4,0 | 3,0 | 2,0 | 2,0 | 3,0 |
| Total (milliers de tonnes) | 302,1 | 304,0 | 290,0 | 307,0 | 311,0 | 319,0 |

(Sources : F. Ellis/GIEB/FAO).

FIGURE 61 - Le marché bananier français : Quotas théoriques d'importation et réalisations 1960-1981.



tique à la production étrangère pour combler les éventuels déficits antillais (figure 61). Côte d'Ivoire, Cameroun et Madagascar qui s'étaient trouvés de 1962 à 1970 en excédent permanent (1968 mis à part), tombent ainsi à cinq reprises entre 1971 et 1980 à moins de 33 p. 100 et ne réalisent les autres années que des dépassements limités, exception faite de 1979 où ils grimpent à 38,8 p. 100. De ce fait c'est une moyenne de 50.000 tonnes de bananes étrangères qui, depuis 1964 entre annuellement sur le marché français soit au minimum 12.000 tonnes en 1978

et 172.000 tonnes de fruits au maximum en 1980, année exceptionnelle. Il est donc important de noter que, paradoxalement, la phase d'organisation du marché loin de prolonger et d'aggraver simplement ici les mesures de protection prises trente ans plus tôt dans le cadre de l'Empire, est aussi une phase d'ouverture vers la grande production américaine la même contre laquelle on avait éprouvé le besoin de se protéger à partir de 1931.

Ainsi sans que l'on ait pour autant éprouvé le besoin de

modifier spectaculairement les réglementations en vigueur, la détente est partout évidente sur le front communautaire. Sans doute l'opposition reste-t-elle très forte entre le groupe des pays gagnés plus ou moins précocement au principe de la liberté des échanges (la RFA, les pays du Benelux), et celui des Etats ayant choisi au contraire d'imposer au commerce bananier un minimum de contrôle quelle que soit la formule retenue (la Grande Bretagne, la France, l'Italie), mais l'essentiel est que, volonté d'assouplissement ou pression de circonstances malheureuses, ce soit le souci

d'ouverture qui ait finalement prévalu. Ce faisant la mise en place d'un Marché Commun Bananier n'a certes pas très nettement progressé, pas plus que n'ont encore abouti les efforts de concertation internationale développée depuis 1964 dans le cadre de la FAO, mais l'essentiel est peut-être pour le moment que les divergences les plus graves se soient atténuées, que les oppositions les plus résolues aient perdu un peu de leur rigueur.

à suivre