

Positions commerciales des Etats ACP dans l'approvisionnement de la Communauté Européenne en fruits et légumes frais.

Catherine GUICHARD*

Depuis bientôt 10 ans que le COLEACP réunit exportateurs ACP et importateurs européens, l'analyse du commerce ACP/CEE des fruits et légumes constitue l'introduction traditionnelle aux travaux de la Conférence, et plante en quelque sorte le décor avant d'entrer dans le vif des sujets de l'actualité commerciale, technique et réglementaire du secteur.

Aujourd'hui, bien plus que les années précédentes, les bouleversements politiques et économiques profonds intervenus dans différentes parties du monde, rendent plus ardue et plus délicate la tâche des responsables d'entreprises qui est de planifier et d'organiser le développement de leurs affaires.

Le secteur des fruits et légumes n'échappe pas à cette règle, et si des stratégies commerciales de plus en plus élaborées se sont progressivement bâties pour tirer profit de l'Unification du Marché Communautaire, de nouvelles inconnues ont surgi voici moins d'un an avec l'ouverture de l'Europe de l'Est et aujourd'hui avec le renchérissement de l'énergie, pour ne mentionner qu'un des aspects techniques en relation avec la crise du Golfe.

Dans un contexte aussi contrasté, il n'est que plus indispensable d'évaluer les chances et les risques du commerce international, d'identifier les causes du renforcement ou de l'affaiblissement des parts de marché, de réfléchir enfin aux moyens de promouvoir le commerce ACP/CEE des fruits et légumes.

Un rappel des caractéristiques générales de ce commerce ACP/CEE s'impose, avant d'en analyser certains aspects particuliers.

Tout d'abord, le **Marché Communautaire Européen en 1988** : ce sont près de 22 millions de tonnes de fruits et légumes qui y font l'objet d'achats, de réexport ou de ventes. Hors échanges entre Etats-membres qui représentent plus de 65 p. 100 de ce total, les importations d'origine extra-CEE avoisinent 7,5 millions de tonnes, constituées de légumes pour un peu plus d'un million de tonnes, le reste soit la majeure partie correspondant à plus de 6 millions de tonnes de fruits. Ces données impressionnantes recouvrent en fait des produits très divers, parmi lesquels nous intéressent les fruits et légumes tropicaux ou de contre-saison, objets du commerce ACP/CEE.

Le commerce ACP/CEE est quant à lui évalué à 775 000 tonnes en 1988, soit en hausse de près de 50 000 tonnes sur les résultats de 1987. Il se décompose approximativement en :

- 25 000 tonnes de légumes,
- 500 000 tonnes de bananes,
- 250 000 tonnes d'autres fruits.

Grâce à la banane qui est directement responsable de l'amélioration des résultats en 1988, les parts du marché CEE détenues par les ACP se maintiennent autour de 10,5 p. 100.

Sans la banane maintenant, les résultats de 1988 ne sont plus aussi satisfaisants. Dans un commerce ACP/CEE ainsi ramené à environ 260 000 tonnes, les 24 000 tonnes de légumes représentent un recul de plus de 3 000 tonnes sur 1987, et les 238 000 tonnes d'autres fruits un déficit d'environ 4 000 tonnes sur l'année précédente.

* - Secrétaire Général Exécutif du COLEACP - 5, rue de la Corderie - Centra 342 - 94586 RUNGIS CEDEX (France)

Communication présentée à l'occasion des Rencontres interprofessionnelles ACP/CEE - 15-19 octobre 1990 à GRAND BAIE (Ile Maurice).

Si un désintérêt légitime des ACP se manifeste à l'égard de légumes de masse tels que les poivrons, aubergines et tubercules divers, par contre la désorganisation commerciale en Côte d'Ivoire est à mettre en relation avec la baisse de ses exportations d'ananas et de noix de coco, respectivement de 25 000 et de 3 000 tonnes par rapport à leur niveau de 1987.

Si l'on examine maintenant les produits et les pays qui occupent une place prépondérante dans le commerce ACP/CEE des fruits et légumes en 1988, on constate :

- au niveau des produits :

que 3 produits ou groupes de produits représentent 88 p. 100 du commerce, avec l'ananas largement en tête (64 p. 100), suivi des agrumes (17 p. 100) et des haricots verts (7 p. 100) ; à peu de chose près, cette situation est inchangée par rapport à 1987 ;

- au niveau des pays ACP fournisseurs :

trois pays dominant à 86 p. 100 l'approvisionnement européen d'origine ACP, à savoir la Côte d'Ivoire (61 p. 100), le Kenya (14 p. 100) et le Swaziland (11 p. 100). Là par contre, les positions respectives ont évolué par rapport à 1987, la Côte d'Ivoire reculant de 9 points tandis que le Kenya a doublé sa part. Cet équilibre est cependant précaire, puisqu'est inclus dans le résultat du Kenya l'export de 16 000 tonnes d'ananas frais, expérience qui n'a pas été reconduite l'année suivante et laisse ainsi augurer d'un recul plus marqué du commerce ACP/CEE en 1989 (toujours hors bananes).

Si l'on ne considère que les tonnages, l'exportation ACP se concentre sur 3 produits et repose surtout sur 3 pays.

On dénombre pourtant près de 50 pays ACP parmi les fournisseurs communautaires, ce qui recouvre des situations très diverses au niveau des performances à l'export :

- 20 pays ACP exportent moins de 150 t/an de fruits et légumes vers la CEE,
- 12 pays ACP n'atteignent pas 1 000 tonnes,
- 12 pays ACP expédient moins de 5 000 tonnes,
- 5 ACP enfin s'échelonnent entre 8 000 et 37 000 tonnes, ceci en mettant à part la Côte d'Ivoire, isolée en tête avec ses 160 000 tonnes d'exportation annuelle.

La comparaison des performances ACP entre l'Est et l'Ouest de l'Afrique fait apparaître un déséquilibre régional marqué :

- Sans la Côte d'Ivoire, l'ensemble des pays ACP d'Afrique de l'Ouest et Centrale approvisionne l'Europe à hauteur de 19 000 tonnes en 1988, contre 18 000 tonnes en 1987, aucun d'entre eux n'atteignant 5 000 tonnes annuelles.

- L'Afrique de l'Est et Australe exporte par contre 91 000 tonnes en 1988, soit une très forte progression par rapport aux 67 000 tonnes de 1987. Plusieurs pays viennent en tête : le Kenya d'abord avec 37 000 tonnes, le Swaziland : 29 000 tonnes et le Zimbabwe : près de 10 000 tonnes.

Si l'on met à part les 16 000 tonnes d'ananas du Kenya déjà mentionnées, la progression des exportations d'Afrique de l'Est est néanmoins de 13 p. 100 contre 5 p. 100 seulement pour l'Afrique de l'Ouest. Certains pays reculent comme le Cameroun (hors bananes) et le Sénégal, d'autres progressent comme le Zimbabwe, le Ghana et le Mozambique.

Au niveau enfin de la gamme des exportations, force est de constater qu'en regard de nombreux pays ACP, les statistiques communautaires n'identifient qu'un, au maximum deux produits d'exportation, ce qui traduirait une diversification relativement peu poussée ou encore trop récente de la gamme.

Les statistiques de tonnages, qu'il faudrait compléter par des indications de valeurs, reflètent bien sûr très imparfaitement cette situation ; néanmoins les produits suivants représentent environ 90 p. 100 des exportations des pays concernés :

- le litchi pour Madagascar,
- les agrumes pour le Swaziland,
- le melon pour Antigua,
- la mangue pour le Mali,
- l'ananas pour la Côte d'Ivoire et le Ghana.

Cette liste n'est d'ailleurs pas limitative.

Au moment où tout exportateur de fruits et légumes, confronté à une vive concurrence où qu'il soit dans le monde, se préoccupe de la diversification de ses productions exportables et de celle de ses débouchés, qu'en est-il ou qu'en sera-t-il demain de la diversification du commerce ACP/CEE des fruits et légumes ?

Par rapport à leurs concurrents, les ACP vont-ils voir leur gamme se restreindre parallèlement à la baisse de compétitivité

de produits traditionnels ? Quels produits ou marchés nouveaux leur offriront-ils demain de réelles opportunités commerciales et seront-ils en mesure de les saisir ?

Nul ne peut prétendre qu'il y a réponse immédiate à ces graves questions ; peuvent néanmoins les éclairer certains éléments tirés de l'analyse du commerce de produits tels que :

- l'ananas et la mangue, où les parts de marché détenues par les ACP s'érodent d'année en année,
- le haricot vert et le litchi où, à l'inverse, les ACP progressent,
- l'avocat et la papaye que les ACP fournissent en quantités modestes.



Voyons d'abord le cas de l'ANANAS à partir de l'examen des importations de la CEE à 12 au cours de la période 1986-1989.

- Sans revenir sur les années 1983/1985 qui avaient vu le marché communautaire passer sans transition de 90 000 à 170 000 tonnes annuelles, les importations de la CEE à 12 ont continué de croître pour atteindre 200 000 tonnes en 1987 et 1988, avant de chuter en 1989 à 157 000 tonnes.

- La Côte d'Ivoire en 1986 assurait 93 p. 100 des approvisionnements de la Communauté en ananas ; ce pourcentage est tombé à 71 p. 100 en 1989.

- A l'inverse, le Costa Rica ne fournissait qu'1 p. 100 des ananas importés en 1986 ; rejoint par le Honduras en 1988, ils occupent maintenant ensemble 18 p. 100 du marché européen.

Ces pourcentages témoignent du fait que les positions commerciales sur le marché européen évoluent très vite. Aucune origine, même la plus traditionnellement implantée, n'est à l'abri d'un tel recul dès lors que la désorganisation commerciale et le manque de discipline commune des exportateurs s'installent. Dans le cas de l'ananas, le recul de la Côte d'Ivoire de plus coïncide avec l'intervention de multinationales, jusqu'ici pratiquement absentes du marché en frais ; celles-ci revoient leur stratégie à l'approche de l'unification européenne et s'emploient à prendre des parts de marché substantielles en mobilisant leurs puissants moyens techniques et logistiques dans différents pays du monde. Cette tendance ne semble guère susceptible d'un retournement, d'autant que d'autres projets de grande envergure voient le jour, notamment en République Dominicaine. Ce pays ayant maintenant rejoint le groupe des Etats ACP, nul doute que les chiffres du commerce ACP/CEE connaîtront bientôt un accroissement marqué, sans masquer pour autant le déclin de fournisseurs plus traditionnels.

Le marché de la MANGUE connaît quant à lui une forte progression et a dépassé en 1989 le seuil des 30 000 tonnes d'importation. Cette progression est directement liée à celle des envois d'Amérique Latine qui sont passés de 2 000 tonnes en 1981 à 7 000 tonnes en 1985 et 18 000 tonnes en 1989, assurant ainsi 56 p. 100 de l'importation européenne.

L'offre de mangues ACP n'a par contre que légèrement augmenté en 1989 pour se situer autour de 6 650 tonnes, niveau qui correspond à 21 p. 100 de parts du marché européen, alors que ces origines assuraient en 1982 45 p. 100 de l'approvisionnement communautaire.

En 5 ans, les arrivages du Brésil, du Mexique et du Venezuela ont doublé, tandis que ceux de Porto-Rico décuplaient. Ces 4 pays fournissent chacun entre 3 000 et 4 500 tonnes de mangues colorées à la CEE par an ; leur situation géographique de part et d'autre de l'équateur assure la continuité de l'offre tout au long de l'année :

- au Brésil, d'octobre à février,
- au Venezuela, de février à juillet,
- au Mexique et à Porto Rico de mai à septembre/octobre.

Tous ces pays se livrent à des essais d'exportation par bateau pour réduire leurs coûts d'approche des marchés européens et mobiliser des capacités que le transport aérien n'est pas en position de leur offrir. Quand les problèmes techniques de conservation seront correctement maîtrisés, nul doute que la mangue d'Amérique Latine atteindra en plus grande abondance encore les marchés européens.

En comparaison de ces origines, un seul pays d'Afrique (hors Afrique du Sud) a exporté plus de 2 000 tonnes annuelles vers la CEE en 1989 ; il s'agit de la Côte d'Ivoire. Suivie par le Mali, le Burkina Faso, le Kenya et la Guinée, ils assurent ensemble 21 p. 100 des importations communautaires. Une intensification moins poussée des productions, des variétés moins attractives, la difficulté de réaliser des expéditions par voie maritime sont autant de raisons invoquées pour expliquer ce recul de 44 p. 100 à 21 p. 100 des parts de marchés détenues par les ACP au cours des 7 dernières années.

La situation se présente tout autrement quand il s'agit du HARICOT VERT. Là sur un marché communautaire assez stable autour de 35 000 tonnes par an, les ACP ne cessent d'améliorer leurs positions commerciales : 48 p. 100 en 1987, 51 p. 100 en 1988 et 62 p. 100 en 1989. L'Egypte, dont les apports de haricots Bobby avaient culminé à 14 000 tonnes en 1987, a pratiquement réduit de moitié ses expéditions sur l'Europe, en raison de la chute des cours occasionnée par une offre

massive, de qualité inférieure à celle des autres origines.

De 1988 à 1989, deux pays ACP d'Afrique de l'Est ont accru leurs expéditions de haricots verts sur l'Europe, en premier lieu le Kenya en hausse de 30 p. 100, suivi à un niveau plus modeste de l'Ethiopie : + 44 p. 100 surtout en Bobby. Par contre, les deux principaux expéditeurs d'Afrique de l'Ouest : Burkina Faso et Sénégal ont eu des résultats en légère baisse en 1989 par rapport à 1988.

La qualité de la main-d'oeuvre, la fiabilité du transport aérien, une sélection soignée des produits constituent autant de raisons du succès des exportations kenyanes. De plus, avec la récente levée de l'embargo qui leur était appliqué en France du 1er juin au 30 septembre, nul doute que la présence du Kenya va encore se renforcer en 1990 sur le marché communautaire.

Un autre produit où la présence ACP se renforce est le LITCHI. Avec la maîtrise technique de la conservation des fruits à l'anhydride sulfureux qui autorise le recours au transport maritime, les tonnages exportables des ACP de l'Océan Indien, essentiellement Madagascar, ont atteint 4 500 tonnes en 1989/90, soit dix fois plus que le niveau d'exportation de 1983. Cette forte hausse des tonnages, rendue techniquement possible par le soufrage alors que les opérateurs n'y étaient commercialement pas assez préparés, a causé des perturbations profondes du marché. Les insuffisances dans la programmation des apports, dans le contrôle des qualités exportables ou dans la discipline au sein de l'interprofession, ont été d'autant plus sanctionnées au stade de la vente que la campagne de commercialisation est réduite dans le temps. Il appartient aux ACP concernés de prendre les mesures permettant de valoriser au maximum leur important potentiel de marché pour le litchi.

En dernier lieu, on notera que les ACP étaient encore très peu présents sur le marché de l'AVOCAT jusqu'en 1989 : 4 à 5 p. 100 seulement, soit moins de 4 000 tonnes. Bénéficiant de conditions de culture en altitude favorables à la production d'avocats, le Kenya est en passe de développer de manière importante ses expéditions. Il lui faut cependant pouvoir compter sur des moyens fiables de transport maritime, seul à même de limiter les coûts d'approche des marchés européens à des niveaux comparables à ceux des fournisseurs concurrents.

Quant à la PAPAYE, bien que les importations européennes soient relativement faibles : 5 400 tonnes en 1989, elles ont doublé par rapport à leur niveau de 1986 (2 750 tonnes). Le Brésil apparaît comme le fournisseur-leader : 65 p. 100 et l'accroissement du marché se fait en proportion de ses expéditions. Depuis 1987, le Costa Rica a accru sa présence jusqu'à occuper actuellement 15 p. 100 du marché. Par contre, l'offre ACP se situe à un niveau modeste : 475 tonnes en 1989, soit 9 p. 100 du marché ; cette offre progresse lentement en valeur absolue : de 300 tonnes en 1986 à près de 500 tonnes en 1989. A titre de comparaison de 2 000 tonnes en 1986, le Brésil a atteint 3 500 tonnes en 1989.



D'une manière générale, c'est le décalage entre le rythme de développement de l'offre ACP par rapport à celui des pays tiers concurrents qu'il convient de corriger, sous peine d'une marginalisation des positions commerciales ACP sur les marchés européens. Ce décalage cause l'érosion des parts de marché actuellement détenues par les ACP : le cas le plus évident étant celui de la mangue ; il freine également les percées des ACP sur des créneaux nouveaux, en terme de produits aussi bien qu'en terme de débouchés.

Tenter de corriger ce décalage conduit à conjuguer les efforts qui doivent venir des entreprises elles-mêmes et ceux qui doivent être faits par les autorités locales des pays concernés. Car en effet, en supposant que les meilleures conditions agronomiques de production existent, ainsi que le matériel végétal le plus performant et les techniciens les mieux formés, sans infrastructures de transport et de stockage, sans ports et aéroports équipés, sans réseau de télécommunications en permanence fiable, bien des espérances de conquête des marchés extérieurs peuvent être réduites à néant.

Car il ne faut pas oublier qu'en-dehors de quelques exceptions, l'offre de fruits et légumes tend à excéder la demande et qu'il en découle une concurrence acharnée entre fournisseurs sur les marchés d'importation. Ceux qui gagnent à l'heure actuelle offrent des produits de qualité standard élevée, adaptés aux desiderata des acheteurs, avec une bonne fiabilité et régularité des apports et à un niveau de prix compatible avec le pouvoir d'achat des consommateurs.

La crise économique actuelle, que chacun espère passagère, a déjà une incidence négative sur le pouvoir d'achat en Europe. Dans ce contexte, le renchérissement des tarifs de fret aérien va pénaliser encore plus qu'auparavant les exportations ACP dont la majorité est encore tributaire de l'aérien (hors ananas). Il ne faut donc pas imaginer que les entreprises ACP pourront devenir ou rester compétitives si, en sus de leurs charges d'exploitation normales, elles doivent pallier l'insuffisance des infrastructures de base dans leurs pays respectifs et jouer de surcroît un rôle individuel de pionnier de la diversification. Il faut bénéficier d'appuis techniques conséquents pour mettre au point de nouveaux produits d'exportation ou pour mener à leur terme les essais de transport maritime permettant d'alléger la dépendance vis-à-vis de l'aérien.

Il y a là un défi important, que certains pays ACP sont déjà en passe de relever, notamment lorsqu'une interprofession locale et structurée a su analyser ses forces et ses faiblesses, et a su sensibiliser les autorités aux mesures indispensables à prendre pour favoriser la libre-entreprise. D'autres ACP doivent suivre et, en dépassant les attitudes trop individualistes qui compromettent la dynamique du secteur horticole, apprendre à mieux tirer les enseignements du marché qui dicte ses règles à ceux qui veulent y prendre place, et non pas l'inverse.

La tâche à accomplir est vaste. Le COLEACP apporte un appui de plus en plus complet aux exportateurs ACP, qu'il s'agisse d'informations commerciales, de formation des hommes, d'assistance technique ou de promotion des ventes. Mais cet appui doit s'accompagner d'une véritable prise de conscience dans les Etats ACP que la diversification indispensable des exportations horticoles est l'affaire de tous, autorités locales, producteurs, chercheurs, exportateurs, prestataires de service et partenaires étrangers, à savoir les importateurs.

Puissent ces IXe Rencontres ACP/CEE contribuer positivement à cette prise de conscience.

