

No. 11

*Les Cahiers d'*

**O C I S C A**

**QUELLE PLACE POUR L'AGRICULTURE  
FAMILIALE DANS LE SECTEUR DE LA BANANE  
AU CAMEROUN ?**

Par Isabelle Grangeret-Owona

*ORSTOM*

*MINREST*



Observatoire du Changement et de l'Innovation Sociale au Cameroun  
Observatory of Change and Innovation in the Societies of Cameroon

**Les Cahiers d'Ocisca N°11**

**QUELLE PLACE POUR L'AGRICULTURE FAMILIALE  
DANS LE SECTEUR DE LA BANANE  
AU CAMEROUN ?**

**par Isabelle Grangeret-Owona**

**Octobre 1994**

**Observatoire du Changement et de l'Innovation Sociale au Cameroun**

## **Institutions constituant le Comité de pilotage d'Ocisca**

<i>Direction de la recherche et de la Planification</i>	Jean-Blaise Nyobe, Directeur Charles Binan Bikoi, Conseiller en sciences sociales
<i>Institut National de Cartographie</i>	Paul Moby Etia, Directeur
<i>Direction Nationale de la Statistique et la Comptabilité Nationale</i>	Joseph Tedou, Directeur
<i>Ecole Nationale Supérieure Polytechnique</i>	Paul Vermande, Directeur
<i>Univerité de Dschang</i>	Samuel Domgang, Recteur
<i>ORSTOM</i>	Jacques Bonvallot, Représentant
<i>Mission de Coopération et d'Action Culturelle</i>	Pierre Jacquemot, Chef de mission
<i>Caisse Française de Développement</i>	Dominique Dordain, Chef d'agence

### **Copyright**

Ce document est protégé par les règles habituelles en matière de droits d'auteur. Toute copie de ce document, ou partie de ce document, est autorisée à condition d'en citer la source de façon explicite.

(C) OCISCA (MINREST-ORSTOM) 1994

**Les Cahiers d'Ocisca**  
B.P. 1857 Yaoundé  
Cameroun

## **Présentation de l'auteur**

Agro-économiste de formation, Isabelle Grangeret-Owona a été, de 1983 à 1993, assistante technique française du Ministère de Coopération, à l'Université de Dschang, dans le cadre de l'opération Bafou. Membre du programme OCISCA depuis sa création elle a participé à de nombreux projets effectués dans le cadre de ce programme, notamment et le projet ADOC (qui étudie l'Agriculture de l'Ouest du Cameroun) et le projet STABEX (qui étudie les conséquences des versements effectués par le Stabex aux planteurs de café et de cacao pour la campagne 1988/89).

## **Remerciements**

Les données citées, concernant le Cameroun, sont extraites de différents documents produits par l'Association des Producteurs de Bananes du Cameroun. Je remercie donc le délégué-Europe, M. Luc Mbarga Atangana, pour m'avoir permis d'y accéder.

Je remercie, aussi, pour avoir suscité ce travail, MM. Georges Courade, fondateur du projet OCISCA, Baudoin Michel de la Faculté des sciences agronomiques de Gembloux, et pour l'avoir relu, commenté et corrigé, Jean-Luc Dubois, animateur actuel de l'équipe OCISCA.

## Résumé

La production de banane au Cameroun a connu une véritable explosion depuis 1988. Passant de 43.348 tonnes à près de 220.000 tonnes en 1994, propulsant ce produit au premier rang des exportations agricoles. Aujourd'hui certains pensent déjà à elle pour redresser une agriculture familiale qui a du mal à surmonter la crise des productions d'exportation traditionnelles. Or les bons résultats sont le fait de sociétés multinationales privées qui ont fait des investissements considérables dans la recherche de variétés adaptées, la mise au point et le suivi méticuleux d'un calendrier cultural afin d'atteindre des rendements moyens compétitifs au plan international. Exemplaire progression qui fait toucher du doigt l'immensité de la tâche pour transformer les potentialités d'un pays, en ressources sonnantes. La banane camerounaise, ainsi devenue rentable, a pu remplir son quota sur un marché européen en progression sensible mais fortement convoité par les bananes-dollar en provenance d'Amérique Latine et moins chères que les autres. Alors, comment imaginer qu'une production familiale puisse développer la technologie nécessaire pour obtenir un résultat financier correct avec des surfaces petites et des frais de culture, et surtout de transport, élevés. La banane d'exportation n'est certainement pas, pour l'agriculture familiale, une réponse à la crise.

*Mots-clés* : banane, Cameroun, exportation, agriculture familiale.

## Abstract

The production of banana for export boomed in Cameroon since 1988, moving from 43.348 tons to nearly 220.000 tons in 1994. Banana became the first export crop. As a result one may think of it as a possible substitute for cocoa and coffee production to increase the revenues of household holdings. But this fact is a consequence of the huge investment made by private multinational companies to improve production technologies and cultivation calendar, so to reach the level of yield that could compete on the international markets. This is a great example of the difficulties which were overcome to transform existing potential in Cameroon into a production success. Therefore the Cameroonian banana, now competitive on international standards, succeeded in filling its quota on the European market, even facing the competition from the dollar bananas of Latin America, which are usually less expensive. In this environment, how could one imagine that household production would develop the technology requested to compete and ensure sustainable revenues when using small areas of cultivation and heavy cultural and transportation costs. The household production of banana for export is not the right answer to improve family income in the current crisis.

*Keywords* : Banana, Cameroun, Exports, Household Agriculture.

## Préface

Sous la forme d'une série régulière les Cahiers d'Ocisca présentent des études produites dans le cadre du programme de recherche intitulé Ocisca, Observatoire du Changement et de l'Innovation Sociale au Cameroun. Y sont développés des thèmes ayant trait aux comportements des différents acteurs économiques dans le contexte actuel de la crise économique et des politiques d'ajustement structurel qu'elle suscite. Les conditions de vie des ménages, l'examen des situations de vulnérabilité et de pauvreté, l'analyse des comportements sociaux, les innovations sociales, l'impact social des politiques d'ajustement comme la dévaluation, la conception de politiques sociales sont autant de thèmes dont les études recherche sont diffusées dans cette série.

Les Cahiers ont donc été conçus comme un médium au service tous ceux qui veulent diffuser les informations obtenues par les différents observatoires : analyses scientifiques de données d'enquêtes et travaux de recherche individuels effectués dans les domaines ci-dessus, ou d'actualité. L'objectif est d'informer les décideurs et les opérateurs économiques sur les recherches en cours et, dans la mesure du possible, de proposer des solutions concrètes aux problèmes qui les préoccupent.

En conformité avec ces options ce numéro présente une réflexion d'ensemble sur le problème de la production de banane destinée à l'exportation. En fait, il tente de répondre à la question suivante. En cette période de crise des cultures d'exportation, café et cacao, l'agriculture familiale peut-elle trouver des revenus supplémentaires dans la production de bananes destinées à l'exportation, dont la demande, notamment sur le marché européen, connaît une croissance régulière ?

Il convient, en effet, de noter le remarquable essor de la production de bananes au cours de ces dernières années. La production est passée de 43.348 tonnes en 1988 à près de 220.000 tonnes en 1994, soit une multiplication par plus de cinq en six ans, et cela pratiquement sans augmentation des superficies cultivées. Ainsi, avec un chiffre d'affaire de plus de 40 milliards de F.CFA prévu pour 1994, la banane est devenue le premier produit d'exportation du Cameroun devant le cacao, le coton, et le café. De plus, la dévaluation de janvier 1994, en réduisant le prix de revient de 40 F.CFA par kilo ne fait que renforcer cette tendance.

La production des bananes est principalement assurées par deux grosses sociétés la SPNP-PHP et SBM, pour le département du Mungo, et la CDC, en accord avec la multinationale Del Monte, pour le département du Fako. Ces sociétés ont effectué des investissements considérables, soit plus de 40 milliards de F.CFA au total, pour amener la production camerounaise aux standards internationaux. Si bien qu'entre 1990 et 1994, la part de la banane de moins bonne qualité, de catégorie 1, diminuait de 46% à 9%, alors que celle de catégorie extra augmentait de 49% à 91%. Ce remarquable succès, porteur d'espoir



en ces temps où l'on recherche des voies de relance de la production agricole, montre cependant le coût à payer, en termes d'investissement, pour valoriser les potentialités actuelles. Dans le contexte actuel de privatisation, le secteur bananier apparaît comme un exemple de privatisation réussie, ayant su innover et surmonter les contraintes techniques, par d'importants investissements, tout en respectant les principaux acquis sociaux, concernant la formation et l'aide aux familles.

La deuxième difficulté vient du fait que l'exportation sur les marchés internationaux est extrêmement régentée. Des trois grands marchés que sont l'Union Européenne (3 695 800 tonnes en 1992), l'Amérique du Nord (3 246 000 tonnes) et le Japon (777 200 tonnes), c'est le marché européen qui est le marché naturel de la banane africaine qui d'ailleurs satisfait 56% de la demande. L'accès au marché demande des normes de qualité élevées et production la compétition internationale est très forte avec les bananes-dollar venant d'Amérique Latine, qui sont produites à grande échelle et à moindre coût. Toutefois en se basant sur les accords de Lomé, la nouvelle Organisation Commune des Marchés, chargée de mettre en place la libéralisation des échanges au sein de l'Europe, a institué la règle d'un contingentement pour chaque pays. Le Cameroun, à qui est attribué un quota de 150 000 tonnes, pour 220 000 tonnes produites, a jusqu'ici bénéficié pour ses excédents des quotas non honorés de la Somalie et de Madagascar.

Il est certain que dans le contexte actuel de reprise des cours du café et du cacao, bien des planteurs réalisent qu'il leur faudra plusieurs années pour remettre en état leurs vergers affectés par des années d'insuffisance de soins. Aussi la tentation est grande d'essayer d'autres productions d'exportation, qui, comme la banane, pourraient produire dans un délai de 18 mois des revenus confortables. Mais l'expérience prouve que la production de bananes demande une forte technicité, et en conséquence des investissements élevés, pour respecter les normes draconiennes de qualité. Elle ne peut donc qu'être le fait que de sociétés structurées et non de petits producteurs qui ne pourront développer la technologie nécessaire.

Par contre la transformation des excédents, ou des produits refusés car hors normes, pourrait faire l'objet de petites unités de production familiales et produire les revenus supplémentaires recherchés. Il y a, en effet là, place pour des nombreuses innovations technologiques qui vont de la banane séchée, et la farine de banane, aux fruits confits, confitures, boissons et biscuits, et même provendes pour animaux. De petits et moyens entrepreneurs peuvent susciter de nouveaux besoins, notamment en milieu urbain, et conquérir un marché intérieur constitué, tant du Cameroun que de la zone Franc, avant de s'attaquer au marché européen.

Jean-Luc Dubois  
Coordonnateur d'Ocisca

## **Sommaire**

### **Introduction**

#### **1. Des conditions à l'augmentation et à la qualité de l'offre**

Trouver des variétés adaptées

Une production qui s'accorde mal de petites unités

Tirer des enseignements du développement historique de la production camerounaise de bananes

Exigence technique primordiale de la culture : un sol riche

Artificialisation poussée du milieu

Pour des performances techniques et économiques excellentes

Effets positifs de la dévaluation

Un matériel de conditionnement sophistiqué pour une banane de qualité

#### **2. Bilan de l'évolution de la demande**

Modification des volumes consommés

Maintien salubre mais pour combien de temps d'un marché protégé

Les perspectives du marché

#### **3. Pression fiscale et rentabilité de la production**

Fiscalité : lutte sur tous les fronts

Un investissement élevé mais un résultat positif

### **Conclusion**



## Introduction

Au Cameroun, après une évolution de la production en dents de scie, la filière banane a connu un nouveau départ lors de sa privatisation en 1988. Cette reprise du capital ou seulement de la gestion technique, par des compagnies fruitières américaines et françaises a conduit à une remontée spectaculaire de la production: 43 347 t en 1988, 63 702 t en 1989, 79.100 t en 1990, 120 805 t en 1991, 121 485 t en 1992, 182 373 t en 1993, et 220 000 t estimées pour 1994.

Depuis 1991, avec un chiffre d'affaire de 40 milliards de F.CFA en 1994, la banane est devenue le premier produit agricole d'exportation du Cameroun devant le cacao, le coton et le café, passant à juste titre, pour un secteur prospère.

On pourrait donc penser que la banane puisse devenir moteur du développement des petites unités familiales des régions productrices, les autres produits agricoles exportés ne semblant pas, malgré la dévaluation, retrouver tout leur dynamisme. A l'heure où les agriculteurs réalisent qu'il faudra environ 5 ans pour faire redémarrer leur verger caféier et cacaoyer, biologiquement affecté par plusieurs années de quasi-absence de soins, la production de banane qui nécessite à peine 18 mois est plutôt tentante.

La préoccupation est d'autant plus pertinente que la banane douce est une production connue des exploitations agricoles depuis le début du siècle, exportée pendant une période de son histoire à la fois en frais et séchée, et qu'aujourd'hui, on trouve l'exemple d'une production individuelle aux côtés des grandes plantations industrielles.

Ne serait-il pas bon de faire le point sur un sujet devenu parfois explosif dans des zones productrices qui ont bien du mal à garder une certaine sérénité, la crise faisant le lit des réactions de xénophobie, de tribalisme et de sectarisme en tout genre?

Le commerce mondial de la banane correspond à un secteur économique de première importance avec plus de 10 millions de tonnes de bananes entrées dans le circuit international en 1992. C'est sur une valeur de près de 3 milliards de dollars que porte le commerce à l'échelle mondiale. Les bananes sont essentiellement produites par des pays en développement (95% des exportations) pour l'économie desquels cette production peut être primordiale. C'est le cas des pays d'Amérique latine, centrale et des Caraïbes qui détiennent 80% des parts du marché et pour lesquels cette production est au centre des exportations, mais plus encore celui de la Somalie, de la Martinique et de la Guadeloupe dont les exportations sont moins diversifiées.

C'est un secteur en pleine expansion qui a connu 23% d'augmentation de 1988 à 1992 (derniers chiffres disponibles). Le volume des exportations a suivi l'évolution de la demande qui, pour la même période, a progressé de 25% en Europe occidentale et dans une moindre mesure en Amérique du Nord.

La filière banane est une filière commerciale extrêmement régentée au niveau international. Les trois grands marchés d'importation de la banane sont:

- la CEE qui en a importé, en 1992, 3 695 800 tonnes,
- l'Amérique du Nord avec, la même année, 3 246 000 tonnes,
- le Japon avec 777 200 tonnes.

La Communauté Européenne qui est le marché naturel de la banane africaine devenu depuis 1988 le premier marché de la banane, avec plus de 3 600 000 tonnes en 1992, est aussi, de plus en plus, l'enjeu de la banane américaine. D'une contribution de 48% en 1986 dans l'approvisionnement du marché européen, cette dernière est passée à 56% en 1990.

Malgré les partisans du libre échange et l'entrée en vigueur de la libéralisation des échanges entre les pays européens, l'Organisation Commune des Marchés (OCM) mise en place par la Commission Européenne en juillet 1993 semble avoir réussi, au moins temporairement, le tour de force de protéger les producteurs traditionnels du flot de bananes-dollar.

D'autres caractéristiques de la filière banane lui donnent une certaine rigidité. Ainsi, la domination de la filière par trois sociétés multinationales, United Brands, Castle and Cook et Del Monte, parce qu'elles détiennent directement ou indirectement d'importantes plantations, possèdent leur propre flotte bananière, leurs terminaux portuaires, ont des filiales importatrices sur la plupart des grands marchés, des chaînes de mûrisserie dans les plus grands pays consommateurs, se traduisant par leur omniprésence dans un marché où elles sont incontournables. Leur part dans le commerce mondial était proche de 80% en 1991, autant dire qu'il est quasiment impossible pour un pays producteur d'échapper à leur convoitise. Deux d'entre elles sont, chacune à leur façon, présentes au Cameroun : Del Monte et Castle & Cook.

## **I. DES CONDITIONS A L'AUGMENTATION ET A LA QUALITE DE L'OFFRE**

### **1.1. Trouver des variétés adaptées**

Sur un volume mondial de bananes produites de 46 millions de tonnes en 1990, la banane douce destinée à l'exportation ne représente guère qu'un quart. C'est pourtant celle là qui totalise les chiffres du commerce évoqués plus haut et sur laquelle est centrée notre étude.

Les cultivars correspondant à la banane douce viennent de l'espèce *Musa acuminata* (symbole de génome A) et sont classés en deux groupes :

- les diploïdes AA auxquels appartient la "Figue sucrée";

- les triploïdes AAA auxquels appartiennent: "Figue-Rose», «Gros Michel", ainsi que les cultivars mutants comme "Poyo», «Lacatan», «Grande Naine".

Les bananes à cuire sont, elles, des triploïdes AAB comprenant un autre symbole de génome, celui de l'espèce *Musa balbisiana*. Appartiennent à ce type "Banane corne", "French plantain".

Au Cameroun, on a, en 1968, abandonné la banane "Gros Michel" trop sensible à la fusariose, pour la culture de la "Grande Naine", de la "Poyo", de l'"Americani" et de la "Lacatan". On s'oriente, aujourd'hui, vers la seule "Grande Naine", plus productive et de petite taille, la diversité génétique représentant aussi bien un handicap pour la gestion, l'entretien, le suivi, la fertilisation des plantations qu'une sensibilité accrue, à cause des différences de taille, à la propagation des maladies et aux coups de vent.

## **1.2. Une production qui s'accorde mal de petites unités**

Nous l'avons déjà souligné, 95% des exportations de bananes sont assurées par des pays en développement. Le tableau suivant donne, pays par pays, la part du commerce mondial détenue, le niveau de productivité, l'organisation de la production, les marchés de destination ainsi que les structures de commercialisation dont nous tirons quelques réflexions :

- avec moins de 3% du commerce mondial, la production africaine (Côte d'Ivoire, Cameroun, Somalie) est presque anecdotique. Ce chiffre de production, si on le compare à la première place qu'occupe la banane dans les exportations camerounaises, rend encore plus criante la faiblesse des économies africaines.

- Une productivité élevée ne s'accorde pas de petites unités d'exploitations. Nous le verrons, la maîtrise de ce secteur par de grosses structures est, au Cameroun, un atout considérable à cet égard.

- On aurait pu s'attendre à une sorte de partage du monde entre les 3 grandes multinationales de ce secteur d'activité. Il n'en est rien, elles sont toutes les trois présentes dans quasiment tous les pays, deux d'entre elles intervenant au Cameroun.

**Tableau 1 : Production, rendements, structures d'exploitation et de commercialisation des plus grands exportateurs de bananes en 1990 (en milliers de tonnes)**

Pays	Tonnage exporté en 90	Rendement par ha	Type d'exploitation	Marchés destinataires	Structures commerciales
Equateur	2.160.000	<30t/ha	petites unités	4ème fournisseur CEE	United Brands, Noboa, Del Monte
Costa Rica	1.344.000	50t/ha	grandes sociétés nationales et multinationales		Del Monte, castle & Cook, United Brands, Uniban
Colombie	991.000	>40t/ha	moyen à grd unités	26% vers CEE (Allemagne)	Del Monte, Castle& Cook, United Brands, Uniban
Honduras	864.000		petits sous contrat	USA, 35% vers CEE	United Fruit (60%), Del Monte 5%, Stand Fr. 35%
Philippines	850.000		multinationales	Japon	Del Monte, Castle & Cook, United Brands
Panama	738.000	60t/ha irrigué	multinationales		United Brands (Cabana, Chririqi)
Iles Canaries	351.000		petites unités	98% Espagne (5è ds CEE)	Coopérative (CREP)
Dom Guadeloupe Martinique	95.000 200.000	30t/ha	petites unités	France (6è fourn. CEE)	Coopérative SICA Coopérative SICABAM
Iles sous le vent	278.000		petites unités	Grande Bretagne	Greest Industries
Jamaïque	120.000	45t/ha	grande structure nat. et multinat.	Grande Bretagne	BECO
Côte d'Ivoire	93.400		petites unités	France (8è fourn. CEE)	
Cameroun	75 000*	<30t/ha	grande structure	France (8è fourn. CEE)	Comp. Fruit., Del Monte
Nicaragua	72 000				
Somalie	58 000*	20t/ha	petites unités	Italie (12è fourn. CEE)	Board
Ile de Madère	42 000	35t/ha	petites unités	Portugal	

*Source :* Tableau composé à partir du document "Le marché de la banane - Collection : Rapport d'étude Ministère de la Coopération, France 1992.

\* Chiffres de 1990 ayant fortement changés depuis cette date (cf. tableau 3)

Si l'on regroupe les pays exportateurs par grandes zones d'approvisionnement, on obtient en ce qui concerne les parts du commerce mondial détenues : 80% par l'ensemble des pays d'Amérique latine, centrale et des Caraïbes, 12% par la Chine et les Philippines, 3% par les pays d'Afrique.

On a donc une prédominance nette des producteurs de la zone dollar dont les volumes exportés sont dix fois supérieurs aux volumes commercialisés par les autres producteurs.

Des différences existent, entre les pays, dans la progression des tonnages exportés. Elles accentuent encore l'écart qu'il y a déjà entre les exportations réalisées par les pays d'Amérique latine, et les autres. Ainsi sur la période allant de 1985 à 1990, le taux d'accroissement des tonnages exportés a été de : 36% pour les bananes de la zone dollar, 24% pour les bananes d'Afrique, 8% pour les bananes de la Communauté Européenne.

Les tonnages de bananes en provenance de la zone dollar qui sont destinées à l'approvisionnement du marché de la CEE sont eux aussi en progression, passant de 48% en 1986 à 56% en 1990, marquant de façon significative les efforts faits par ces zones d'approvisionnement pour conforter leurs parts de marché.

Le tableau de l'évolution des exportations de bananes en provenance d'Amérique latine, même si les chiffres ne concordent pas toujours d'un tableau à l'autre selon les sources, est révélateur du dynamisme de la production de cette région.

**Tableau 2 : Evolution des exportations de bananes-dollar (en milliers de tonnes)**

Bananes	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Exportations mondiales	7975,0	7881,9	8494,6	9391,4	10449,9	10283,1
Pays UPEB*	4253,3	4124,5	4367,9	4674,9	5047,9	5102,7
dont Costa Rica	1060,4	1026,7	1406,5	1544,5	1684,5	1657,0
Colombie	912,5	921,7	937,1	1067,5	1269,7	1356,0
Honduras	1051,9	1132,4	902,8	830,4	850,0	784,0
Panama	679,7	669,8	714,6	776,2	741,3	727,0
Guatemala	472,8	309,0	332,4	361,2	337,0	436,0
Equateur	1406,2	1534,8	1648,9	2160,0	2654,0	2511,0
Philippines	775,0	866,8	851,0	839,8	955,4	820,8

Source : FAO citée par Cyclope - Les marchés mondiaux 1994 - Ed. Economica

\* l'UPEB (Union des Producteurs et Exportateurs de Bananes) comprend la Colombie, le Costa-Rica, Le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua, le Panama, la République Dominicaine et le Venezuela.

C'est à ce véritable assaut des bananes d'Amérique latine que doivent résister les bananes d'origine ACP, notamment la banane camerounaise, elle aussi en forte progression.

### 1.3. Tirer des enseignements du développement historique de la production camerounaise de bananes

La banane est introduite au Cameroun en 1907 par la société allemande Africanische Frucht A.G.. En 1914, 2.000 tonnes des variétés "Gros Michel" et "Cavendish" sont exportées. La production étant interrompue rapidement par la première guerre mondiale, c'est en 1930 que la culture sera reprise. La deuxième guerre mondiale ne constituera pas un frein au développement d'une production déjà bien lancée. Les deux zones du Cameroun, l'une sous mandat britannique, l'autre sous mandat français, ont chacune leur propre réseau de commercialisation. En 1960, la Cameroon Development Corporation et ELDERS and FYFFES exportent 87.000 tonnes vers le marché britannique. Dans la zone sous mandat français, en 1959, les plantations industrielles et les plantations artisanales produiront respectivement 27.700 et 32.550 tonnes.

A partir de 1954, l'apparition de la maladie de Panama puis la cercosporiose (1956) vont se conjuguer à des troubles sociaux violents dans la partie francophone de la production de bananes, dans le Mungo, et conduire au déclin de cette production. La perte du marché britannique en 1965 explique en partie l'effondrement de la production de la zone anglophone. La création de l'Organisation Camerounaise de la Banane (OCB) en 1968, établissement public à caractère industriel et commercial chargé de redresser la situation, n'aura qu'un effet limité avant que la crise économique de 1976, puis la sécheresse aggravée de 1980, ne viennent encore ébranler la profession.

Lorsqu'en 1988, des sociétés fruitières françaises et américaines prennent le relais (uniquement sur le plan technique dans la zone anglophone) de l'Etat, peu de gens pensent qu'elles réussiront à remonter aussi bien les bananeraies camerounaises.

Au total donc, la production de banane au Cameroun a été caractérisée par de fortes fluctuations marquant les différentes crises qu'elle aura rencontrées. Bien que cela soit sur une période relativement courte de son histoire, l'évolution des tonnages exportés depuis 1960 telle que reportée en annexe 1 illustre ce parcours irrégulier, en dents de scie.

La situation de la bananeraie camerounaise est devenue relativement prospère avec la privatisation de la conduite des plantations faisant de cette production, depuis 1991, le premier produit agricole d'exportation.

**Tableau 3 : Rentrées de devises au Cameroun avec les produits agricoles**

Denrées	Tonnage	Valeur CAF/Kg	C.A. CAF
Coton fibre	64.000	8,50 F.F	27 milliards F.CFA
Cacao	120.000	6,00 F.F	36 milliards F.CFA
Café Robusta	70.000	5,50 F.F	26 milliards F.CFA
Arabica	5.000	9,00 F.F	
Banane 91/92	130.000	5,00 F.F	32 milliards F.CFA
92/93	160.000	5,00 F.F	40 milliards F.CFA

Source : ASSOACAM 1994

Quand on regarde parallèlement l'évolution des surfaces mise en valeur par des bananeraies, il ressort que ces surfaces sont restées étonnamment faibles et relativement constantes dans le temps.

**Tableau 4 : Evolution de la superficie consacrée aux bananeraies**

Années	Superficie
1970-1980	4.000 hectares environ
1981	3.507 hectares
1982	3.336 hectares
1985	3.574 hectares
1986-89	4.500 hectares
1992	4.800 hectares

Source: ASSOACAM 1994

On en déduit que l'accroissement de la production obtenu depuis 1988 est le fait, pour l'essentiel, d'une augmentation de la productivité de la terre.

Aujourd'hui, les deux grandes zones de production de bananes sont toujours celles du Sud-Ouest anglophone (Fako) et celle du Littoral (Mungo) la production étant principalement assurée par 2 grosses sociétés : la SPNP-SBM-PHP dans le Mungo, CDC-Del Monte dans le Fako.

Les statuts des sociétés d'exploitation de banane de chaque zone sont bien différents. La Cameroon Development Corporation (CDC) qui intervient dans les départements anglophones du Fako est une société à capitaux entièrement publics alors que les sociétés d'exploitation de la zone du Mungo relèvent du secteur privé. Il n'est pas évident que cette différence de statut induise une quelconque différence sur les retombées financières pour l'Etat camerounais, le contrat d'assistance technique et financière passé en 1987 entre la CDC et le groupe Del Monte remboursable sur la vente des bananes étant une façon pour cette multinationale de récupérer une grande partie des dividendes. Certes il n'y a pas eu ouverture de capital de la société CDC, mais la multinationale Del Monte, dans le cadre de son accord d'aide financière a investi, en 1992, 146 millions de FF pour la relance des plantations.

La répartition des dividendes est plus claire pour le secteur privé constitué de deux pôles. Le premier, celui du groupe SPNP/PHP est attaché à son actionnaire principal qui est la Compagnie Fruitière Import, société marseillaise. Ce groupe constitué de partenaires français et camerounais a bénéficié de prêts de la Caisse Française de Développement et de la Société Financière Internationale pour des investissements s'élevant à 151 millions de FF. Le deuxième pôle d'exploitation est constitué par la Société Bananière de la M'Bomé (SBM) qui est en fait l'ancienne Organisation de la Banane Camerounaise privatisée. L'actionnariat de cette société se compose, outre la Caisse Française de Développement,



d'actionnaires privés européens, français et italiens, et camerounais. Elle a investi 108 millions de FF grâce aux prêts de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) et de la Caisse Française de Développement.

En termes quantitatifs, production, surface, nombre de personnes employées, voici les caractéristiques de chaque structure.

**Tableau 5 : Principales caractéristiques des diverses sociétés d'exploitation**

**C.D.C.**

Années	Surface en culture	Production en tonnes	Emplois
1991/92	1.250 ha	45.000	1.600
1992/93	1.800 ha	65.000	2.300

**S.P.N.P./P.H.P.**

Années	S. A. U	Surface en culture	Production en tonnes	Emplois
1991/92	1.915 ha	1.235 ha	46.300	2.100
1992/93	1.915 ha	1.383 ha	53.500	2.360

**S.B.M.**

Années	S. A. U	Surface en culture	Production en tonnes	Emplois
1991/92	1.600 ha	1.100 ha	30.000	1.600
1992/93	1.600 ha	1.210 ha	39.000	1.850

Soit un total pour le Cameroun de:

Années	Surface en culture	Production en tonnes	Emplois directs	Emplois induits
1991/92	3.585 ha	121.300	5.200	11.000
1992/93	4.493 ha	161.000	6.210	13.000

Source : ASSOACAM 1994

L'ensemble de ces sociétés permet sur une faible surface, soit 4 493 ha, de faire vivre entre 6 000 et 13 000 familles selon que l'on compte les emplois directs ou induits. Ce qui revient à dire, d'un point de vue théorique, qu'une famille vit sur une surface moyenne de 0,35 à 0,70 ha, permettant d'affirmer qu'il s'agit d'une agriculture intensive. Par ailleurs on estime le nombre de personnes dépendantes de ces bananeraies à environ 50 000.

**1.4. Exigence technique primordiale de la culture: un sol riche**

Ce qu'on a réservé jusqu'à maintenant comme "terres à bananes" au Cameroun correspond à des sols volcaniques récents à recouvrement cendreuse importants et qu'on peut grossièrement classer parmi les meilleurs sols du Cameroun. Ils sont meubles et conviennent donc bien au système racinaire peu puissant du bananier. Leur richesse

naturelle dispense la culture de bananes de doses fortes d'engrais réduisant d'autant le prix de revient. Les conditions idéales que peuvent réunir un bon sol à banane sont une profondeur de 50 cm, un pH compris entre 5,5 et 6,5, une CEC au moins égale à 10 méq/100 g de sol, un taux de matière organique supérieur à 3% et un bon drainage. On verra que les fumures de fond organique et minérale permettent de corriger les sols qui s'éloignent de ce standard.

Seules les régions du Moungo et du Fako réunissent au Cameroun à la fois les qualités d'un sol aussi riche et des conditions écologiques convenables pour la croissance du bananier. Il est en effet souhaitable d'implanter une bananeraie à moins de 500 m d'altitude si on veut dépasser un rendement de 40 tonnes à l'hectare. Or au Cameroun, les autres sols, riches parce que volcaniques, sont situés en altitude.

Mais à côté de ces éléments favorables, les zones du Fako et du Moungo, connaissent des problèmes liés à une forte densité de population et à une intense utilisation des terres, qui semblent être de sérieuses limitations à l'extension des surfaces des bananeraies. Ce qui explique en partie l'étonnante stabilité des surfaces cultivées en bananes. Cette compétition sur la terre a d'ailleurs déjà créé une atmosphère de méfiance des petits producteurs vis à vis des grandes sociétés agro-industrielles, considérées parfois comme spoliatrices.

Pour résoudre ce problème il faudra vraisemblablement trouver d'autres espaces. Mais aucune expérimentation sérieuse n'a encore été entreprise jusqu'à maintenant pour savoir si les terres ferrallitiques, moins peuplées, situées plus au Sud du littoral à Edéa, conviennent à la banane, bien que certaines sociétés, par exemple Terres rouges de Côte d'Ivoire, aient déjà parlé de s'y installer. A terme, si le Cameroun veut encore accroître sa production, le problème de terre se posera de toute évidence. Il est probable que cela passera par la recherche de terres nouvelles, peut-être un peu moins fertiles mais également moins convoitées.

L'irrigation réalisée en 1988 sur une grande partie des plantations a représenté un investissement extrêmement bénéfique pour assurer, sur ces sols filtrants, une alimentation correcte en eau destinée à cette culture exigeante parce qu'enracinée superficiellement. D'ailleurs la sécheresse grave des années 1979-1980 avait fortement grevé la production de bananes. Aujourd'hui les irrigations sont prévues de façon à fournir 120 mm d'eau par mois en période de sécheresse.

Nous l'avons vu le matériel végétal est encore très diversifié même si la tendance est à une conversion de tous ces cultivars en "Grande Naine", plus productive et moins sensible au vent. Si les vitro-plants ont pour eux l'avantage de fournir un matériel végétal homogène, on leur reproche leur manque de vigueur. La technique de la pépinière de rejets, largement utilisée, est une technique qui a encore de l'avenir. On utilise ainsi deux types de plants: le rejet, ou jeune plant, d'environ 60 cm ayant des feuilles lancéolées et coupé au pied d'une plante-mère; la souche à rejet qui est un pied-mère arraché entier avec un rejet et

coupé à environ 60 cm de hauteur. Les rejets de moins de 60 cm, ou ceux ayant des feuilles larges, sont considérés comme matériel végétal de secours qui donne de moins bons résultats.

L'assolement n'atteste pas de l'existence d'une rotation très élaborée. Les producteurs de banane se limitent à retirer la banane 1 année sur 5, en moyenne. La bananeraie est alors remplacée par des cultures vivrières installées par les employés des sociétés. La limitation des terres joue un rôle dans cette simplification de la rotation. Certaines sociétés envisagent d'ores et déjà de produire de l'ananas dont le marché est extrêmement ouvert. En projet dans le but de diversifier la production, cette nouvelle culture devrait permettre aussi de mieux remplir et donc, mieux rentabiliser les bateaux affrétés. Par contre sur le plan de la rotation, elle n'aurait aucun effet puisque cette culture rustique ne devrait pas se faire en alternance avec la banane mais plutôt sur des sols plus pauvres. Heureusement, les terres à banane d'une grande fertilité ne manifestent pas jusqu'à présent de signes d'épuisement.

### 1.5. Artificialisation poussée du milieu

La conduite d'une bananeraie débute par un labour très profond qui correspond quasiment à une opération de sous-solage que l'on fait à l'aide d'un outil à dents appelé chisel ou riper. Il a pour objectif un ameublissement en profondeur du sol visant à permettre un bon enracinement des bananiers. Il est suivi par la plantation qui elle-même se fait en profondeur, dans des sillons de 60 cm confectionnés à l'aide de sillonneurs ou petits outils de sous-solage équipés d'ailettes. Les plants arrachés sont trempés, lors du pralinage, dans une argile artificielle, la bentonite, mélangée avec un nématicide liquide, à 1 g de matière active, devant assurer une protection du plant pendant tout 1 cycle de culture. On les dispose ensuite en lignes jumelées distantes de 1,80 m. La distance sur le rang est de deux mètres entre les plants disposés en quinconce sur le double-rang. Une distance de 3,60 m sépare deux doubles rangs. La densité ainsi obtenue est de 1 800 pieds/ha. En fonction de la luminosité annuelle, qui dépend de l'altitude, cette densité peut varier : plus l'altitude est faible, plus la densité augmente sans jamais toutefois dépasser 2 200 pieds/ha. Cette densité de plantation standard, fonction du climat, correspond aux besoins en eau et lumière des bananiers et peut varier aussi avec les cultivars, de 1.600 à 2.200 pieds/ha.

La mise en place des bananiers se fait avec une houe pour façonner un petit trou dans le fond du sillon avant d'y déposer le plant bien verticalement et de le couvrir jusqu'au collet avec de la terre cassée sur le bord du sillon.

Les apports de fumure organique que l'on effectue dans les sols trop peu riches en matière organique (taux < à 3%) se font sous forme de parches de café, produits du décorticage des baies, étalées pendant plusieurs années au pied des bananiers. Le bananier étant très exigeant en potassium tout particulièrement au moment de l'induction florale (initiation des boutons floraux) vers l'âge de 4 mois, on prévoit une fertilisation minérale fortement dosée en cet élément. Ainsi, pour un cycle de 9 mois, on apporte :

- 600 à 800 unités par hectare de potassium,
- 250 à 300 unités d'azote sous forme d'urée,
- 2 tonnes de kiesérite visant à fournir du magnésium,
- 150 g par pied et par an de sulfate d'ammoniaque pour un apport en soufre,
- pas de phosphore dont les sols de la région productrice de bananes sont en général bien pourvus, rarement du bore, en début de cycle et en petites quantités.

Des analyses de sols et de feuilles sont faites tous les 6 mois dans le but de calculer au plus juste, et au moindre coût, les apports d'engrais à effectuer.

C'est avec des hélicoptères que se font les traitements pesticides destinés essentiellement à lutter contre la cercosporiose noire, principale maladie fongique à craindre dans la région. On prévoit environ 20 traitements par an déclenchés sur avertissement par comptage des parasites sur un échantillon de bananiers. La stratégie de traitement prévoit une alternance de produits systémiques et de contact pour éliminer tout phénomène d'accoutumance à une matière active par développement de souches résistantes. Un autre traitement se fait en cours de culture, celui de la lutte contre le charançon, par application d'un insecticide. Au total la lutte phytosanitaire est un poste qui pèse lourd dans le coût de revient du kilo de bananes.

L'irrigation a pour objectif de produire toute l'année notamment en période où le marché de la banane est déficitaire et les prix élevés. Elle se fait par aspersion sur frondaison à partir des stations de pompage.

D'autres interventions ont lieu dans la bananeraie. En période végétative elles ont pour but d'aider la plante à se développer dans de bonnes conditions :

- *l'oeilletonnage* : il a pour but l'élimination de tous les rejets à l'exception d'un seul conservé pour ses qualités morphologiques. C'est une occasion de nettoyage de la bananeraie.

- *le désherbage* : l'importance des surfaces a fait opter pour un désherbage chimique que l'on pratique toutes les 6 semaines.

A côté de ces interventions systématiques en cours de culture, il peut se présenter la nécessité d'intervenir plus ponctuellement pour des raisons sanitaires ou encore dans le but d'une réorientation de la production. C'est ainsi que parfois on procédera à un buttage, à un recépage, ou encore à un effeuillage sanitaire.

En phase reproductive, les interventions visent essentiellement à produire des bananes de qualité :

- *le dégagement* : il consiste à éliminer toutes les feuilles qui en touchant les fruits pourraient altérer leur aspect. Il a lieu sur chaque régime dès la formation des fruits et se poursuit par des passages répétés tous les trois jours.

- *l'épistillage* : il se fait au moment où les doigts de banane formés sont encore en position horizontale. Enlever tous les pistils des fleurs femelles représente un moyen de lutter efficacement contre la maladie dite du "bout de cigare" ou trachysfera. Il implique que deux passages soient faits pour chaque régime.

- *le dépatage* : effectué en fin d'épistillage, il revient à supprimer les deux dernières mains du régime pour favoriser le grossissement et l'allongement des doigts restants. Il est indispensable si l'on veut des bananes conformes aux normes d'exportation.

- *le comptage* : c'est la quantification, chaque semaine, des régimes arrivés à un stade précis de développement permettant de faire une prévision des quantités que l'on récoltera durant les mois qui suivent.

- *l'engainage* : protection en polyéthylène que l'on place autour des régimes pour les protéger d'éventuelles piqûres d'insectes ou autres ravageurs qui pourraient une fois encore endommager les fruits.

- *le haubanage* : il consiste à arrimer les "troncs", à la façon d'une tente, par des cordages fichés dans le sol afin d'éviter leur pliage accidentelle sous l'effet du vent. Il se fait après la formation des régimes. La protection est loin d'être totale. C'est ainsi que cette année 1994, on estime les pertes dues au vent à presque 35 000 tonnes.

Les interventions concernant les régimes sont groupées sur une période ne dépassant pas deux semaines. En règle générale chaque régime est visité quatre fois par semaine. La récolte faite 12 semaines après le comptage, lui même situé deux semaines après la formation du régime (la jetée) est extrêmement bien programmée par le suivi qui a précédé. Rien n'est laissé au hasard dans ce calendrier cultural. On sait exactement, et c'est important, quand et combien de fruits seront récoltés au stade de maturité voulu pour l'exportation (avant maturité). Bien que les variations des prix, suivis sur le marché semaine par semaine, ne se répètent pas exactement d'une année sur l'autre, on sait parfaitement quand il faut produire pour se situer en période de prix hauts, le calendrier cultural étant établi dans ce but.

Avec des rendements de 45 à 50 tonnes par hectare, il est évident que la prévision des moyens à mobiliser pour le transport est aussi un point essentiel. Ce matériel est constitué de tracteurs de 65 CV équipés chacun de deux remorques. Les calculs des besoins en matériel sont effectués sur la base de 7 tonnes de bananes sorties du champ par tracteur et par jour.

Du point de vue de la main d'oeuvre, c'est un quart du temps de travail total qui est consacré à la récolte.

Les multinationales ont transféré un savoir-faire technique qu'elles ont adapté à la région et qui semble aujourd'hui approcher ce qu'on peut faire de mieux dans l'état actuel des connaissances. Rien n'est laissé au hasard, la production d'une banane de qualité passant par une Artificialisation extrêmement poussée de la façon de produire. Ainsi on comprend pourquoi il faut un total de 310 hommes-journées pour conduire un hectare de bananier.

Est-il besoin de dire, qu'à notre avis, un tel suivi ne peut s'envisager dans le cadre d'une production familiale ?

### 1.6. Pour des performances techniques et économiques excellentes

Si l'irrigation et les traitements aériens représentent des investissements lourds, de l'ordre de 100 000 à 150 000 FF/ha (10 à 15 millions F.CFA/ha) seulement pour l'aménagement dans le cas camerounais, ils sont, aux yeux des responsables de la production, indispensables pour améliorer la productivité et arriver au niveau de production rentable pour les agents économiques de la filière. Le niveau de rendement d'en moyenne 45 tonnes/ha, aujourd'hui, avec des pics à 60 tonnes pour les parcelles les meilleures, n'est atteint que grâce à cela, l'objectif en la matière étant de se situer à un rendement moyen de 60 tonnes par hectare qui permettrait d'être compétitif avec les pays d'Amérique latine.

Par ailleurs des progrès considérables ont été réalisés en ce qui concerne la qualité des bananes. Les chiffres donnés ci-dessous pour la SPNP correspondent à l'évolution qualitative observée pour l'ensemble des sociétés.

Tableau 6 : Evolution de la qualité des bananes produites au Cameroun

Années	1990	1991	1992	1993	1994
% Extra	49%	72,8%	71,7%	83,4%	91%
% Cat 1	46%	26,3%	28,1%	16,5%	9%
% Cat 2	5%	0,8%	0,2%	0,1%	

Source : ASSOACAM 1994

Ainsi, en l'espace de 4 ans seulement, on a vu la qualité la meilleure passer de moins de 50% à plus de 90% tandis que disparaissaient les bananes de qualité médiocre.

La comparaison des coûts de revient de la banane camerounaise, calculés sur la base des budgets d'exploitation des deux principales sociétés, avec ceux de la banane ivoirienne fournis par l'organisation centrale des producteurs-exportateurs de Côte d'Ivoire fait apparaître des différences non négligeables entre les deux pays, allant jusqu'à 0,27 FF/Kg

que l'on peut aisément imputer, pour l'essentiel à la différence du coût du transport. En effet, la contribution importante des frais d'approche qui s'élèvent à plus de 40% du prix de revient au Cameroun offre à la Côte d'Ivoire du fait de sa situation géographique avantageuse par rapport au marché européen, un avantage comparatif appréciable. D'ailleurs cette contribution forte du transport telle qu'elle apparaît dans les coûts de revient extraits des budgets d'exploitation des sociétés élimine quasiment la possibilité, pour l'Afrique de s'adresser à un autre marché que l'Europe.

Dans les chiffres donnés ci-après, on peut regretter que les variations des libellés ne nous permettent pas de faire des comparaisons poste à poste. De même certaines agrégations se révèlent inappropriées quand on veut, par exemple, connaître les coûts engagés pour la protection sanitaire de la culture.

**Tableau 7 : Prix revient, ou prix FOB, des bananes camerounaises au 1er semestre de 1994, après dévaluation**

	SPNP	CDC	Côte d'Ivoire
<b>Production :</b>			
Encadrement	0,02	0,04	
<b>Culture :</b> main d'oeuvre	0,12	0,10	0,42*
matières et autres	0,46	0,48	0,60
Récolte embal. main d'oeuvre	0,09	0,08	
matières	0,52	0,63	0,49
Planting (travaux immobilisables)	0,04		
Frais d'approche	1,90	1,85	1,16
<b>Services techniques :</b>			
<b>Atelier :</b> Personnel	0,02	0,02	*
Pièces	0,07	0,02	0,22
Carburant	0,04	0,01	0,15
TIRPE	-0,01		
Irrigation : Personnel	0,01	0,02	
Consommables	0,08	0,04	0,05
Pièces	0,04	0,06	0,07
TIRPE	0,00		
G. Travaux : Personnel	0,01	0,03	0,14
Pièces, matériel	0,02	0,08	
TIRPE	0,00		
Logistique	0,04	0,15	



Frais services centraux			
Personnel	0,03	0,05	
Frais bancaires	0,04	0,00	0,09
Frais généraux	0,21	0,25	0,45
Amortissement d'exploitation	0,31	0,25	0,09
Leasing	0,01		
Intérêts d'emprunts	0,12		
<b>Total</b>	<b>4,20</b>	<b>4,17</b>	<b>3,93</b>

Source : ASSOBA CAM 1994

\* Faute d'avoir, pour la Côte d'Ivoire, le détail entre le personnel de production et le personnel des services centraux, l'ensemble des coûts en personnel a été affecté à cette rubrique expliquant sa valeur particulièrement élevée.

De façon plus synthétique, on peut décomposer le coût de revient comme suit :

**Tableau 8 : Décomposition du coût de revient total, par grand poste**

Poste budgétaire	% coût
Culture	16%
Récolte-emballage	15%
Frais d'approche	41%*
Irrigation	4%
Atelier-bâtiment-logistique	6%
Frais généraux	7%
Amortissements	8%
Intérêts d'emprunt	3%

Source : ASSOBA CAM 1994

\* Ces calculs, effectués à partir du budget de la SPNP 93/94 avant dévaluation, font ressortir que les frais d'approche comptent pour plus de 40% du coût de revient.

Ce qui frappe dans le tableau ci-dessus c'est le poids extrêmement faible des frais de culture sur l'ensemble du prix de revient, les frais d'approche représentant le coût le plus lourd.

Ces frais d'approche sont repérés à chaque étape du cheminement du produit par une nomenclature précisant les frais inclus dans le prix (embarquement, transport, assurance) dont voici le détail:

- le prix FAS (Free Alongside Ship) : prix du fruit conditionné, livré au quai d'embarquement, sous palan, droits portuaires payés.

- *le prix FOB (Free On Board)* : la marchandise est placée à bord du navire par le vendeur, au port d'embarquement désigné par le contrat de vente et le prix du fruit comprend le conditionnement, l'embarquement et tous les droits payés.

- *le prix CAF (Coût-Assurance-Frêt)* : le vendeur doit souscrire une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage aux marchandises au cours du transport. Le vendeur contracte avec l'assureur et paie la prime d'assurance. Il doit aussi supporter tous les frais nécessaires pour transporter la marchandise au lieu de destination désigné.

- *le prix WB (Wagon-Départ)* : le vendeur doit livrer la marchandise conformément au contrat de vente en fournissant toute attestation nécessaire. Les risques de perte sont transférés du vendeur à l'acheteur dès que la marchandise est chargée dans le wagon et remise au chemin de fer.

La décomposition du prix de revient wagon-départ donnée ci-dessous pour la SPNP en 1993, même s'il se situe avant dévaluation, donne le prix de la banane aux différentes étapes, indiquant aussi le poids des différents frais d'approche dans le coût de revient :

**Tableau 9 : Formation du prix final**

Etape de formation du prix	Coût additionnel %	Prix final en FF/Kg
Prix de revient station	2,69 58	2,69
Prix de revient FAS	0,10 2	2,79
Prix de revient FOB	0,17 4	2,96
Prix de revient CAF	1,14 25	4,10
Prix de revient WD	0,35 8	4,45
Commissions	0,14 3	4,59
Coût de revient	4,59 100	4,59

Source : ASSOACAM-BANACAM 1994

### 1.7. Effets positifs de la dévaluation

Si l'on en juge au tableau qui suit, la dévaluation aura eu pour conséquence une diminution du prix de revient. Le surcoût des inputs importés est donc plus que compensé par les économies réalisées au niveau de la main d'oeuvre. Aucun des postes distingués dans le tableau qui suit n'a augmenté en coût, la grande majorité d'entre eux ayant diminué. Au total, quelque soit la société le kilo de banane est produit à environ 0,40 FF moins cher qu'avant.

Certes, il est encore tôt pour évaluer avec précision l'impact de la dévaluation sur les coûts de revient, de nombreux paramètres n'étant pas encore connus avec exactitude. Par contre il est tout à fait possible, compte tenu d'hypothèses données ci-dessous d'établir l'estimation que nous donnons plus loin.

Les hypothèses optimistes - on suppose une maîtrise de l'inflation - ayant permis ce calcul sont les suivantes:

- revalorisation des salaires de 25%;
- inputs importés revalorisés de 100% à l'exception des cartons et plastiques fabriqués sur place qui supportent une augmentation de 85%;
- certes, les avantages fiscaux devraient être remis en cause, le taux de base passant de 15% à 50%, la T.C.A. (13,75%) n'étant pas récupérable mais la revalorisation du prix de revient n'a pas tenu compte de ce point;
- pour les carburants, ont été retenues les augmentations légales appliquées dès la dévaluation;
- les frais généraux supportent une augmentation moyenne de 60%;
- revalorisation des amortissements pour tenir compte des investissements restant à faire, du cash-flow à revaloriser, de l'épuisement du régime fiscal privilégié;
- les intérêts d'emprunts sont augmentés de 100%, mais du fait de franchises le capital à rembourser est sensiblement égal à celui emprunté, cette charge supplémentaire n'a donc pas été retenue.

**Tableau 10** : Effets de la dévaluation sur les coûts de production de la banane au Cameroun (FF/kg)

	SPNP	CDC FF/Kg
<b>Production :</b>		
Encadrement	-0,01	-0,02
Culture : main d'oeuvre	-0,07	-0,06
matières et autres	0,00	0,00
Récolte embal. main d'oeuvre	-0,06	-0,04
matières	-0,03	-0,03
Planting (travaux immobilisables)	0,00	
Frais d'approche	0,00	0,00
<b>Services techniques :</b>		
Atelier : Personnel	-0,01	-0,01
Pièces	0,00	0,00
Carburant	-0,03	-0,01
TIRPE	0,00	
Irrigation : Personnel	-0,01	-0,01
Consommables	-0,06	-0,03
Pièces	0,00	0,00
TIRPE	0,00	
G. TRavaux : Personnel	0,00	-0,02
Pièces, matériel	-0,01	0,00
TIRPE	0,00	
Logistique	-0,02	0,10

Frais services centraux		
Personnel	-0,02	-0,02
Frais bancaires	0,00	0,00
Frais généraux	-0,03	-0,03
Amortissement d'exploitation	-0,03	-0,03
Leasing	0,00	
Intérêts d'emprunts	0,00	
Total	-0,39	-0,43

Source : ASSO-BACAM 1994

### 1.8. Un matériel de conditionnement sophistiqué pour une banane de qualité

Les bananes sont conditionnées dans des cartons de 20 Kg sous forme de mains dont le nombre de doigts varie entre 3 et 9. Les cartons sont ensuite manipulés avec précaution grâce à l'utilisation d'un système de palettes.

Sans aller plus loin dans le détail, nous pouvons retenir que c'est un poste qui doit également être très bien organisé sous peine de représenter un goulet d'étranglement. Il serait par ailleurs, relativement lourd dans le coût de revient. Nous nous contenterons à titre indicatif de donner quelques ratios fournis par la SPNP du Moungo:

- une station d'emballage pour 150 hectares de bananeraie,
- 600 Kg de bananes exportées par jour de main d'oeuvre,
- 40 à 50 tonnes de bananes traitées par station par jour,
- 60 mètres cube d'eau consommés par station par heure.

La station d'emballage est une véritable petite usine équipée d'un important matériel allant du tablier protecteur au transpalette électrique pour charger les palettes de cartons de bananes. Ce sont les normes de commercialisations établies pour le marché européen qui imposent autant de soin.

Il faut par ailleurs souligner que "la production de bananes ne peut être rentable que dans le cadre d'une entreprise bien structurée disposant de moyens financiers et d'une technique bien élaborée" précisait un représentant de la SPNP. Les productions de l'ex-OCB sont commercialisées par la Compagnie fruitière, celles de la CDC par le groupe Agrisol et celles de Del Monte par la société Simba liée au groupe Del Monte.

Le transport maritime était assuré jusqu'en 1991 par la compagnie "Chargeurs Delmas" et la société hollandaise "Sea Trade" pour la moitié chacune. Aujourd'hui il est totalement assuré par cette dernière.

## II. BILAN DE L'EVOLUTION DE LA DEMANDE

### 2.1. Modification des volumes consommés

Si l'offre en banane a augmenté c'est que la demande, elle même, est en constante progression. D'après le tableau ci-dessous elle aurait été supérieure à 20% entre 1987 et 1992, ce qui est considérable.

**Tableau 11 : Evolution de la demande de bananes (en milliers de tonnes)**

Bananes	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Importations mondiales	7542,5	7785,8	8219,4	8747,8	9477,0	9890,2
Etats-Unis	2719,8	2693,6	2765,9	2850,0	2900,0	3246,0
Japon	774,8	760,4	773,7	757,5	803,3	777,2
CEE (12)	2562,7	2769,8	3010,7	3298,3	3659,7	3695,8
Allemagne	717,7	807,7	901,0	1171,0	1295,7	1320,0
France	445,2	454,8	455,0	458,7	454,3	437,0
Royaume-Uni	359,4	387,8	433,4	469,1	489,3	544,8

Source : FAO citée par Cyclope - Les marchés mondiaux 1994 - Ed. Economica

La proximité est une donnée essentielle, on l'a vu, pour fixer le coût de revient de la banane. Compte tenu de cela et en raison de l'extrême fragilité du fruit, les seuls marchés ouverts à la banane camerounaise sont ceux de l'Europe.

Certes le Cameroun a avec la France son plus gros marché. Mais il faut savoir qu'un effort de diversification des marchés, visible essentiellement entre 1990 et 1994 avait été fait en direction notamment des marchés britannique et italien. Des incertitudes règnent avec l'organisation du marché unique sur la possibilité de conserver cette diversification engagée depuis 1989 et dont voici le détail.

**Tableau 12 : Ventes de bananes camerounaises sur des marchés autres que le marché français**

Année	Royaume-Uni	Italie	Autres
1989	1.653	223	144
1990	2.655	756	
1991	2.880	26.188	500
1992	7.500	24.489	

Source : ASSOBA CAM 1994

On verra enfin, qu'en fonction de l'origine des approvisionnements qui répond à des considérations plus souvent historiques - anciennes colonies, départements d'outre-mer - qu'économiques que chaque pays se positionnera différemment dans le nouveau règlement

européen du marché de la banane. Rien ne dit pourtant que ces marchés pourront être conservés.

## **2.2. Maintien salubre mais pour combien de temps d'un marché protégé ?**

On est à l'heure actuelle en pleines tractations pour élaborer un système de fonctionnement en concordance avec l'entrée en vigueur de la libéralisation des échanges au sein de l'Europe. C'est à l'Organisation Commune de Marché (OCM) que revient cette tâche complexe. Complexe parce que d'abord, dans les acteurs, il y a 3 strates de producteurs: les territoires d'Outre-mer, les pays ACP et l'Amérique latine qui se disputent âprement le marché. Ensuite parce que, du côté importateur, il y a autant de modes d'approvisionnement, qu'il y a de pays (voir le tableau ci-après) : la France, l'Espagne, le Portugal, l'Italie et le Royaume-Uni s'approvisionnent auprès de territoires ou d'anciennes colonies outre-mer qui bénéficient d'un accès privilégié. Ces pays sont les partisans du principe d'une préférence communautaire. L'Allemagne s'approvisionne auprès de l'Amérique latine grâce à une dérogation historique, à la signature du traité de Rome, pour un quota d'1 million de tonnes sans droits de douane. Elle est favorable, avec la Belgique et les Pays-Bas, à l'ouverture des frontières aux produits les plus compétitifs, d'autant que l'Amérique latine est un grand marché pour sa production de machines-outils. La Belgique a une stratégie convergente avec celle de l'Allemagne parce qu'il s'agit pour elle de rentabiliser ses installations portuaires habituées à réceptionner les bananes américaines.

Dans ce contexte de divergence des intérêts de chacun, à une époque où le principe du libre échange est érigé en modèle, le mérite de la nouvelle Organisation Commune de Marché est d'avoir réussi à protéger ses producteurs en instituant la règle d'un contingentement attribué à chaque pays limitant les flux latino-américains à un rythme annuel légèrement supérieur à 2,2 millions de tonnes. C'est le tonnage correspondant à ce que peut absorber le marché sans que les prix ne s'effondrent. Aussi au dessus de ce seuil, les pays latino-américains devront-ils s'affranchir d'un droit élevé de 8,5 Ecus par tonne qui devrait les en dissuader.

L'inquiétude des pays africains a trait à deux choses: leur élimination de ce qu'on appelle le contingent tarifaire et les incertitudes qui pèsent sur la transférabilité des quotas entre pays ACP. En effet, si des dispositions sont prises pour leur accorder un accès sans droits pour un tonnage précis de leurs exportations, celui-ci est insuffisant pour certains pays comme le Cameroun qui aura un quota de 150 000 tonnes pour une production estimée à 220.000 tonnes. Il est donc, important pour ces pays à production excédentaire de trouver les moyens de placer les surplus produits sur le marché. Ces excédents passaient autrefois par deux voies: celle du transfert des contingents d'un pays ne remplissant pas son quota vers celui qui le dépassait. Ainsi le Cameroun assurait-il, depuis 1991 aussi bien l'approvisionnement de Madagascar qui n'exporte plus sur son quota de 5 900 tonnes vers la France que de la Somalie, 60 000 tonnes, absente du marché italien depuis la guerre. La deuxième voie utilisée était celle du rachat de licences d'exportation données aux

importateurs au prorata de leur importance pour des importations à droits limités - 100 Ecus par tonne - destinées à tamponner une demande irrégulière sur le marché. A ce titre, le Cameroun pouvait effectuer des rachats auprès de ses importateurs privilégiés et exporter tous ses surplus.

Dans la nouvelle réglementation, même si c'est encore susceptible d'évoluer, il semble que ces intermédiations, qui donnaient une certaine souplesse à la commercialisation, soient remises en cause. Le contingent tarifaire de 650 000 tonnes auquel on pouvait avoir accès par achat de licences ne serait plus affecté aux exportateurs mais directement aux pays. Or dans cette répartition ne figure pas les pays ACP, s'agissant sans doute d'une mesure visant à apaiser les pays d'Amérique latine passablement exaspérés par les dédales de ce marché. Quant aux possibilités de transfert de quota entre pays ACP, aucune réponse n'est donnée jusqu'à maintenant aux demandes formulées par quelques pays ACP.

On est donc actuellement en pleine incertitude. Et si aucune marge de manoeuvre ne se dégage, on voit mal comment la production excédentaire pourrait se vendre avec une taxation de 750 Ecus par tonne de bananes hors quota qui entraîne une vente à perte. Si rien ne vient compenser la disparition de ce contingent tarifaire, la commercialisation des surplus risque de devenir problématique. Au moment de la publication de ce document, on apprend que 25 000 tonnes de bananes n'arriveraient pas, ce dernier trimestre 1994, à rentrer dans les quotas. Qui va en supporter les conséquences? Ce qu'on peut dire en rapport avec notre propos, c'est que dans ce genre de situation mieux vaut être une puissante multinationale qu'un groupe de petits producteurs.

On peut se demander pourquoi les bailleurs de fonds, notamment français se sont tellement impliqués dans le financement de la relance des bananeraies au Cameroun. Ne s'attendait-on pas à atteindre les objectifs, c'est à dire produire autant ? Pourtant les surfaces n'ont pas beaucoup changé. Ou s'agit-il tout simplement des premières incohérences de la mise en route du marché européen.

Mais pourquoi ne pas rester optimiste et se dire que les multinationales intéressées dans les productions africaines sauront toujours tirer leur épingle du jeu et celle des pays dans lesquels elles se sont engagées.



**Tableau 13 : Origine des approvisionnements des différents marchés européens en 1990**

Marché européens	Roy-Uni	Italie	Allemag.	Belgique	France	Pays-Bas	Danema.	Espag.	Portug.
Tonnage importé	469.900	428.600	1.171.000	71.000	489.000	141.900	46.400	345.940	125.543
Origine :									
ACP-CEE	388.700	44.100	1.600	0	452.350	0	0	345.935	48.888
Cameroun	2.600		109		70.400				
Côte d'Ivoire	800				91.300				
Somalie		*44.100							
Cap Vert									2.715
Guadeloupe					74.650				
Martinique	25.700				216.000				
Madagascar									
Canaries								345- .935	5.071
Belize	24.000								
Dominique	46.200								
Grenade	8.200								
Sainte Lucie	109.900								
St Vincent	80.400								
Surinam	27.700								
Jamaïque	63.200								
Madère									41.102
<b>Amérique</b>	<b>75.800</b>	<b>318.700</b>	<b>1.165.800</b>	<b>71.000</b>	<b>29.100</b>	<b>127.000</b>	<b>45.000</b>	<b>0</b>	<b>73.426</b>
Colombie	33.000	44.800	211.200	13.000	3.700	52.000	5.000		29.365
Costa Rica	22.400	105.100	344.400	12.000	5.700	17.000	16.000		4.845
Équateur	14.700	66.400	160.400	14.000	15.900	15.000	3.000		29.299
Guatemala	3.000		1.500		2.100				
Honduras		20.500	63.500		1.000	12.000	7.000		3.628
Nicaragua	1.700		33.400		700	1.000			4.841
Panama	1.000	81.900	351.400	32.000		30.000	14.000		1.448
Rep. Dominicain									
<b>Autres</b>	<b>5.400</b>	<b>65.800</b>	<b>3.600</b>	<b>0</b>	<b>7.550</b>	<b>14.900</b>	<b>1.400</b>	<b>0</b>	<b>3.229</b>
Philippines									3 229

Source : Tableau composé à partir de "Le marché de la banane", Collection Rapport d'étude Ministère de la Coopération, France 1992

\* Depuis le début de la guerre en Somalie, le quota de ce pays a été en grande partie rempli par le Cameroun qui assurait également les 5 000 tonnes délaissées par Madagascar, en prise avec de graves problèmes économiques.

### 2.3. Les perspectives du marché

Elles tiennent essentiellement à deux éléments : l'évolution de la population et l'évolution de la consommation per capita.

C'est sur la consommation per capita, déterminante pour le marché que nous insisterons. Le tableau qui suit montre qu'il s'agit d'une donnée très variable selon les pays, même au sein du seul marché européen.

**Tableau 14 : Consommation de bananes per capita dans les pays européens et africains en 1990**

Pays	Population millions hab.	Consommation en kg/hab.	Taux croissance population %
<b>EUROPE</b>			
<b>CEE</b>	<b>331,0</b>	<b>9,4</b>	<b>1,5</b>
Allemagne*	66,4	14,1	7,0
Danemark	5,1	8,9	0,2
Espagne	39,0	9,7	0,2
France	56,4	8,1	0,5
Grèce	10,0	0,3	-0,3
Irlande	3,5	8,6	-0,3
Italie	57,7	7,5	0,2
Pays-Bas	14,9	8,4	0,7
Portugal	10,5	8,3	0,6
Royaume-Uni	57,2	8,2	-0,1
UEBL**	10,2	8,3	-0,3
<b>Autres pays d'Europe de l'Ouest</b>			
Autriche	7,7	17,1	1,2
Finlande	5,0	14,1	0,8
Malte	0,4	10,2	0,0
Norvège	4,2	11,4	0,2
Suède	8,6	16,7	0,8
Suisse	6,7	11,4	0,9
Yougoslavie	23,8	5,0	0,5
<b>Pays d'Europe de l'Est</b>			
Bulgarie	9,0	0,6	0,1
Hongrie	10,6	3,2	1,4
Pologne	38,2	0,5	0,9
Tchécoslovaquie	15,7	2,0	0,1
URSS	289,5	0,2	0,3
Afrique	nc	0,2	-

Source : "Le marché de la banane", Collection Rapport d'étude, Ministère de la Coopération, France 1992.

\* Y compris les importations de l'ex-RDA

\*\* Union Economique Belgique Luxembourg

\*\*\* Les calculs effectués sur la base des importations ne tiennent pas compte des réexportations se traduisant certainement par une légère surestimation des consommations.

On peut d'abord supposer que l'accroissement de la population sera positif dans la majorité de pays consommateurs de banane ACP, ayant des répercussions sur la consommation globale. Ensuite, la consommation per capita devrait être à la base d'un accroissement important de ces marchés. En effet, c'est une donnée qui est loin d'être fixe, en témoigne l'évolution spectaculaire de la importations par tête entre 1985 et 1990 donnée ci-après:

**Tableau 15 : Importations (en kg/hab.)**

Pays	1985	1989	1990
CEE	7,0	8,6	9,4
Allemagne	9,6	11,5	14,1
France	7,7	8,1	8,1
Royaume-Uni	5,7	7,5	8,2
<b>Autres pays :</b>			
Canada	11,3	12,3	12,9
Etats-Unis	11,6	11,1	11,4
Autriche	11,1	16,0	17,1
Suède	10,4	16,2	16,7
Japon	5,6	6,3	6,1

Source : "Le marché de la banane", Collection Rapport d'étude, Ministère de la Coopération, France 1992.

Plusieurs facteurs vont intervenir pour fixer ce niveau de consommation par habitant. Le prix de vente au détail de la banane est sans doute un de ceux qui intervient le plus. Il présente de fortes variations selon les pays liées plus aux marges bénéficiaires des intermédiaires qu'au prix CAF des bananes.

**Tableau 16 : Prix à différentes étapes et marge des intermédiaires dans différents pays européens en comparaison du prix américain en 1990**

Pays	Prix CAF	Marge entre position CAF et prix détail (ECU par kg)	Prix de détail (ECU par kg)
Royaume Uni	0,619	0,97	1,59
Allemagne	0,484	0,62	1,10
France	0,631	1,02	1,65
Italie	0,473	1,56	2,03
Etats-Unis	0,370	0,43	0,80

Source : FAO

Les remarques que ce tableau inspire sont les suivantes:

- c'est sur le marché italien que la marge bénéficiaire était la plus importante en 1990 se répercutant sur le prix au détail de la banane. Elle était due en partie à une taxe à la

consommation de 0,35 Ecu par kg qui vient de disparaître. Ceci devrait avoir pour effet une augmentation sensible du niveau de consommation, aujourd'hui très bas (7,5 kg/tête), dans les prochaines années. Le marché Italien rémunérateur laisse présager des conditions favorables à une véritable explosion de ce marché.

- le marché français est caractérisé par des prix élevés, tant de la banane en position CAF que des marges des intermédiaires. La préférence accordée aux Antilles et pays ACP pour l'approvisionnement du marché est responsable de ces prix CAF élevés. Voici une comparaison des prix de bananes de différentes origines, en 1990 :

**Tableau 17 : Position CAF selon l'origine (Ecu par tonne)**

Années	Antilles	Afrique	Zone \$	Moyenne
1989	600	590	520	593
1990	618	632*	612	631

\* La revalorisation paradoxale du prix des bananes est à mettre en relation avec une meilleure qualité et homogénéité qui tirent les prix par le haut.

Ces prix chers expliquent que la France est le seul pays, avec l'Espagne à ne pas avoir eu d'augmentation de sa consommation entre 1989 et 1990 à une période d'explosion générale de la consommation. Cet état de fait est directement lié à la politique de rareté du produit qui freine la consommation et fait déraiser les prix. L'intégration dans le marché européen risque de changer bien des choses.

- le marché du Royaume-Uni est dans le peloton de queue en terme de consommation par tête avec 8,2 kg/hab. en 1990, en deçà de la moyenne de 9,5 kg/hab. Cependant, grâce à la décision des petits mûrisseurs de s'approvisionner en bananes ACP, dont le Cameroun, la consommation a augmenté en 1990 de 8%.

- le marché allemand, ouvert aux bananes-dollar offre des prix au détail particulièrement attractifs qui expliquent le niveau de consommation très élevé : 16,8 kg /hab. C'est aujourd'hui le plus gros marché européen. Il semble toutefois pouvoir encore beaucoup évoluer, non pas pour augmenter le niveau de consommation actuelle déjà très élevé, mais en raison du rôle de réexportateur que joue l'Allemagne dans la région vers l'Autriche, la Hongrie, etc.. C'est un marché, malheureusement, guère accessible à la banane camerounaise.

- par comparaison, le marché américain offre des prix de détail nettement plus compétitifs. Il s'explique par faiblesse des prix CAF, liée à la proximité des pays producteurs et par des marges tout aussi réduites.

En matière de prix des bananes en position CAF, ce sont les marchés belge et luxembourgeois qui détiennent le record de la banane la moins chère de la communauté.

Nous n'avons pas de renseignements sur les prix au détail difficilement cernables, les informations à ce sujet étant très disparates.

En somme, les marchés européens sur lesquels le Cameroun peut prétendre placer sa banane sont des marchés en pleine explosion. Quant aux marchés africains de proximité auxquels on aurait pu penser, ils ne servent qu'à l'écoulement des bananes hors normes - résultant des écarts de triage - et sont peu rémunérateurs. L'avenir de la banane camerounaise est donc encore entre les mains du marché européen.

### **III. PRESSION FISCALE ET RENTABILITE DE LA PRODUCTION**

#### **3.1. Législation : lutte sur tous les fronts**

Le secteur bananier au Cameroun relève de la législation en vigueur applicable aux entreprises agricoles et commerciales du Code des Investissements. Cependant les avantages d'ordre douanier et fiscal qui lui ont été accordés, au démarrage, à titre temporaire et pour une durée de moins de 5 ans, devraient bientôt disparaître. Ces avantages fiscaux d'un grand intérêt pour les producteurs concernent d'une part la taxation réduite à 15%, l'exonération sur les achats effectués localement pour certains matériels, matières premières, matériaux, outillages nommément identifiés et d'autre part l'exonération des droits de sortie.

Pourtant et avant même l'échéance des conventions, l'entrée en vigueur le 1er février 1994, au niveau de la sous-région de la réforme fiscal-douanière de l'UDEAC aura des implications sérieuses sur les coûts. Ce sont les suivantes : au niveau des intrants, passage du régime d'exonération totale à une taxation de 5%, et, impossibilité de récupérer la T.C.A. liée à l'achat de matières premières et dont le taux est de 13,75%.

La bataille au couteau que les producteurs livrent sur le marché pour écouler leur produit, ils la livrent aussi au plan intérieur pour limiter l'augmentation des taxations diverses imposées par le contexte de crise alors que la production de banane est aussi victime du succès qu'on lui prête.

Par ailleurs, la législation européenne fixe par un règlement du Conseil des Communautés Européennes du 13 février 1993, l'Organisation Commune des Marchés. Il n'est pas facile de suivre l'évolution de cette législation et de tenter de l'infléchir dans un sens favorable aux producteurs africains. C'est pourtant ce qu'essaye de faire l'association de la profession sur l'échiquier du marché européen. Depuis la dissolution de l'OCB qui était chargée de défendre les intérêts des producteurs de banane du Cameroun, les producteurs se sont associés dans le cadre de l'Association Bananière du Cameroun (ASSOBACAM). Pour l'Europe, il fût créé une autre association du même type: la BANACAM ayant son siège à Paris. C'est elle qui négocie avec la CEE.

A titre d'exemple, les négociations ayant abouti, en 1993, au règlement portant sur l'organisation commune européenne ont été menées de bout en bout par L'ASSOBACAM. Le gouvernement Camerounais reconnaît l'ASSOBACAM comme "Autorité Nationale Compétente" en prise directe avec la Commission Européenne pour tout ce qui touche la gestion du marché de la banane dans le cadre de l'application du règlement de février 1993. Toujours dans le but de négocier de bonnes conditions de commercialisation en maintenant quotas et accès privilégié au marché, les discussions se passent aussi en France. L'interlocuteur est, alors, le Comité Interprofessionnel Bananier (CIB) ou comité semi-privé regroupant l'intégralité des représentants de la filière (producteurs, commissionnaires-importateurs, mûrisseurs, détaillants), et qui intervient pour tout ce qui concerne la fixation des approvisionnements de différentes origines.

### **3.2. Un investissement élevé mais un résultat positif**

A côté de l'investissement en temps qu'il faut dispenser dans les négociations, nous devons parler des besoins financiers pour le démarrage d'un projet de production de banane. Il est vrai que les investissements réalisés sont considérables, plus élevés en Afrique que partout ailleurs. On évalue l'investissement nécessaire en Afrique entre 11 000 \$ US/hectare, dans le cas du Cameroun, et 15 000 pour la Côte d'Ivoire, sans titre de propriété, pour seulement 10 000 \$ US par exemple en Equateur. Toutefois, il est rentable d'investir même sans titre foncier à condition que le retour soit assuré sur une période de 5 ans.

Le budget d'exploitation de la SPNP mentionne un résultat de 0,44 FF par kilogramme de banane. Celui de la CDC devrait être très proche dans la mesure où le prix de revient du kilogramme de banane est de 0,03 FF moins élevé. Malheureusement nous n'avons pas les prix exacts de réalisation des ventes de cette société.

Il est évident que ce résultat qui de prime abord paraît réduit atteint des sommes considérables dans le cadre des tonnages produits, soit 220 000 tonnes estimées pour cette année, expliquant le forcing tenté par les services fiscaux.

Autre résultat dont peuvent se prévaloir les sociétés productrices de bananes au Cameroun, celui de rayonner dans leur zone non seulement par les emplois qu'elles proposent mais aussi par l'intermédiaire notamment d'un volet social qu'elles veulent de plus en plus présent dans le but de diminuer les tensions dont elles font l'objet.

## Conclusion

Notre sentiment concernant le marché de la banane se résume en quelques points:

- La production de banane demande une grande technicité si l'on veut produire dans le but d'en faire une production lucrative. Cela requiert d'abord, au niveau de l'itinéraire technique, un savoir-faire bien rodé et un suivi extrêmement rigoureux qu'à notre avis seule une société bien structurée et véritablement professionnelle peut assurer. Face aux normes draconiennes de qualité exigées du produit, peu de petits producteurs peuvent résister.

Au Cameroun, la production au sein des grandes sociétés, assistées techniquement par 2 des 3 grosses multinationales de ce marché, est très performante de ce point de vue et les rendements - 60 tonnes sur les meilleures parcelles - sont d'un niveau tout à fait satisfaisant. S'il n'y a pas de petite production paysanne pour la banane d'exportation c'est que la qualité de celle-ci est loin d'atteindre les normes exigées. Et la seule petite entreprise agricole - 100 ha - qui a survécu ne doit pas faire illusion. C'est le pot de terre que les pots de fer ont bien voulu faire émerger en lui fournissant irrigation et appui technique, plus pour ménager des susceptibilités que pour raisons économiques.

- Le marché de la banane africaine est en pleine mutation avec la création du nouveau marché communautaire et en permanente évolution grâce à une augmentation non négligeable de la consommation par habitant. Si le principe d'un marché contingenté a été conservé et constitue un privilège enviable, il faut néanmoins du métier pour écouler notamment les surplus hors quota. Il est donc fort peu probable que l'élargissement réel du marché permette l'entrée de nouveaux producteurs. D'ailleurs Terres rouges, société productrice de Côte d'Ivoire, s'y est essayé sans succès jusqu'à maintenant, le problème étant toujours celui du dépassement des quotas d'exportation. Par ailleurs, on voit actuellement mal qui, hormis une autre multinationale et sous conditions, pourrait, encore, entrer dans le milieu des producteurs camerounais qui reste extrêmement clos. Ce verrouillage du marché semble donc difficile à surmonter. La véritable explosion de la production camerounaise ne doit pas faire illusion et faire perdre de vue qu'il s'agit d'un produit délicat, de faible rentabilité unitaire, même si elle s'est améliorée depuis la dévaluation, périssable, supportant très peu d'aléas dans la production ou dans le transport.

- Dans le contexte actuel de privatisation, le secteur bananier est l'exemple d'une privatisation réussie. L'explication de cette réussite, à notre avis, est d'avoir su innover, en réalisant des investissements élevés pour lever des contraintes techniques réelles, tout en conservant l'immuable telle que la formation d'une main d'oeuvre recrutée localement ou encore l'élargissement de la prise en charge des familles du point de vue social. Ainsi la construction de dispensaires et l'organisation des loisirs notamment à travers la constitution de nombreuses équipes de football sont-ils des exemples de ce savoir-faire caractéristique des agro-industries camerounaises tant apprécié par les personnes concernées.



- Par contre, il est un aspect largement délaissé par les entreprises de production, celui de la transformation des produits hors standard qui pourrait, à nos yeux faire l'objet, d'une petite industrie artisanale périphérique. La production de bananes séchées, celle de confitures et autres transformations ne nécessitant pas d'apport technologique important est tout à fait envisageable pour le marché local comme pour l'exportation. Les essais de production de chips de banane pour l'exportation, d'un niveau technologique bien supérieur, n'ont pas été concluants en raison de la concurrence farouche exercée par les producteurs de pomme de terre, imbattables dans le domaine. On peut regretter qu'aucune investigation n'ait été entreprise pour valoriser la farine de bananes en l'introduisant dans les aliments de l'homme (pain, biscuits etc.) ou ceux des animaux d'élevage (provendes). Il y a là, la place pour des innovations de la part des petits producteurs.

**Annexe : Tonnages de banane exportée par le Cameroun depuis 1960**

<b>Année</b>	<b>Tonnage</b>
1960 .....	121.629
1961 .....	139.280
1962 .....	134.150
1963 .....	124.900
1964 .....	118.405
1965 .....	119.090
1966 .....	75.613
1967 .....	63.880
1968 .....	estimation autour de 60 000 ?
1969 .....	estimation autour de 55 000 ?
1970 .....	51.372
1971 .....	55.223
1972 .....	70.786
1973 .....	69.765
1974 .....	79.140
1975 .....	79.931
1976 .....	89.298
1977 .....	86.943
1978 .....	86.932
1979 .....	84.390
1980 .....	64.215
1981 .....	56.979
1982 .....	52.867
1983 .....	48.654
1984 .....	61.627
1985 .....	55.872
1986 .....	54.498
1987 .....	49.007
1988 .....	43.348
1989 .....	63.702
1990 .....	79.100
1991 .....	120.805
1992 .....	121.486
1993 .....	182.373
1994 .....	220.000 (estimation)

## Liste des Cahiers parus ou programmés

*Cahier N°1*, "Le programme OCISCA: cadre théorique et orientations de recherche" par l'équipe d'animation d'Ocisca (en préparation).

*Cahier N°2*, "Du passé recomposé au futur improbable: les observatoires ruraux d'Ocisca comme mode opératoire d'une recherche impliquée" par Georges Courade, Mars 94, Ocisca, Yaoundé, 31 p.

*Cahier N°3*, "1991 - 1993 : Evolutions majeures dans la zone cacaoyère" (observatoire de Yemessoa) par l'équipe de l'Observatoire de Yemessoa, Avril 94, Ocisca, Yaoundé, 35 p.

*Cahier N°4*, "Bafou 1993 : Renforcement des inégalités sociales, menaces sur la fertilité des sols" par l'équipe de l'Observatoire de Bafou, Juin 1994, Ocisca, Yaoundé, 28 p.

*Cahier N°5*, "Mesurer la pauvreté : systèmes d'information et cadres d'analyse" par Jean-Luc Dubois, Avril 94, Ocisca, Yaoundé, 33 p.

*Cahier N°6*, "Yemessoa, auto-provisionnement et apport extérieur dans la consommation alimentaire en période de crise" par Michel Simeu Kamdem, Mai 94, Ocisca, Yaoundé, 17 p.

*Cahier N°7*, "Impact de la dévaluation sur l'habitat" par C. Pettang, T. Tamo Tatietsé and L. Mbumbia, Juillet 94, Ocisca, Yaoundé, 38 p.

*Cahier N°8*, "Le secteur vivrier sud-camerounais face à la crise de l'économie cacaoyère" par Athanase Bopda (en préparation).

*Cahier N°9*, "Human Development through a Universal Development Initiative: a Practical Agenda" par Emmanuel Yenshu, Août 94, Ocisca, Yaoundé, 23 p.

*Cahier N°10*, "Migrants de retour et développement rural : le cas de Yemessoa" par Laurent Manga Bella (en préparation).

*Cahier N°11*, "Quelle place pour l'agriculture familiale dans le secteur de la banane au Cameroun ?" par Isabelle Grangeret-Owona, Octobre 94, Ocisca, Yaoundé, 37 p.