Contrat Cadre Bénéficiaires 2013 Lot1 – Développement rural et Sécurité alimentaire

Délégation de l'Union Européenne au Cameroun

« Evaluation de la mise en œuvre de la stratégie de développement de la filière banane au Cameroun et proposition d'une actualisation de la stratégie »

Contrat N° 2016/377719/1

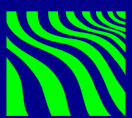
RAPPORT FINAL

Janvier 2017

Ce projet est financé par l'Union européenne

Le contenu de cette publication est de la seule responsabilité d'AESA Consortium et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant la position de l'Union européenne

Un projet mis en œuvre par



AESAConsortium

Lot1@aesagroup.eu

Délégation de l'Union Européenne

Cameroun

«Evaluation de la mise en œuvre de la stratégie de développement de la filière banane au Cameroun et proposition d'une actualisation de la stratégie»

Contrat N° 2016/377719/1

Contrat Cadre Bénéficiaires 2013 – LOT 1

RAPPORT FINAL

Janvier 2017

Equipe: Claire Guigou

Les conclusions et recommandations exprimées dans ce rapport sont ceux de la Mission et n'expriment pas forcément l'opinion de l'Union européenne.

SOMMAIRE

1. CONTEXTE 6
1.1 LA FILIERE BANANE CAMEROUNAISE 6
1.2 LE MARCHE MONDIAL DE LA BANANE 8
1.3 LE COMMERCE DE LA BANANE 10
1.4 LE MARCHE EUROPEEN DE LA BANANE 10
1.5 LES ORIGINES AFRIQUE CARAÏBES PACIQUE (ACP) 13
1.6 LA PRODUCTION EUROPEENNE DE BANANES 14
1.7 LES ORIGINES DOLLAR 14
1.8 MARCHES AMERICAIN ET RUSSE 14
1.9 L'EROSION DES PREFERENCES TARFIFAIRES DE LA BANANE ACP SUR LE MARCHE EUROPEEN 14

2. L'APPUI DE L'UNION-EUROPEENNE 16
2.1 APPUI PASSE DE L'UE (ATF) 16
2.2 STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE BANANES DESSERT DU CAMEROUN 17
2.3 APPUI ACTUEL DE L'UE : MESURES D'ACCOMPAGNEMENT À LA BANANE (MAB) 17
2.4 CADRE LOGIQUE MAB ET AXES / RESULTATS ATTENDUS 18

3. ACTUALISATION DE LA STRATÉGIE DE LA FILIERE BANANE 19

4. REVUE DES ENGAGEMENTS DE L'ETAT, DES PRODUCTEURS ET DE L'UNION EUROPENNE 21
4.1 ENGAGEMENTS DE L'UE 21
4.2 ENGAGEMENTS DES PRODUCTEURS 21
4.3 ENGAGEMENTS DE L'ETAT 21

5. DEFINITIONS DE LA COMPETITIVITE 23
5.1 DEFINITIONS 23
5.2 COMPETITIVITE PAYS 23
5.3 COMPETITIVITE FILIERE 25

6. COMPETITITVITE DE LA FILIERE BANANE CAMEROUNAISE 27
6.1 L'EFFET TAUX DE CHANGE : LA PARITE €/$ 27
6.2 LA COMPETITIVITE PRIX 28
6.3 LA COMPETITIVITE HORS PRIX 35

7. STRATEGIE POUR LA FILIERE BANANE CAMEROUNAISE 37
7.1 STRATEGIE POUR UNE COMPETITIVITE PRIX 37
7.2 STRATEGIE POUR UNE COMPETITIVITE HORS PRIX 40

8. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS POUR CHACUN DES ACTEURS 42
8.1 POUR LES PRODUCTEURS 42
8.2 POUR BANANAFRICA 42
8.3 POUR L'UNION-EUROPEENNE 42
8.4 POUR LE GOUVERNEMENT 43

LISTE DES SIGLES

ACP	Afrique Caraïbe Pacifique
ASSOBACAM	Association bananière du Cameroun
AT	Assistant Technique ou Assistance Technique
ATF	Assistance Technique et Financière (à la Banane)
BPL	Boh Plantations Limited
CARBAP	Centre Africain de Recherche sur Bananiers et Plantains
CDC	Cameroon Development Corporation
CF	Convention de financement
DUE	Délégation de l'Union Européenne
MAB	Mesures d'Accompagnement à la Banane
MINEPAT	Ministère du Plan et l'Aménagement du Territoire
PHP	Société des Plantations du Haut Penja
SPM	Société des Plantations de Mbanga
TDR	Termes de Référence
UE	Union Européenne

1. CONTEXTE

1.1 LA FILIERE BANANE CAMEROUNAISE

Deuxième produit d'exportation du Cameroun en volume après le pétrole, la filière bananière représente le premier employeur du pays après l'État. La compagnie PHP est le premier employeur privé du pays. Dans les deux régions de production que sont le Fako et le Moungo, près de 150 000 personnes vivent directement et indirectement de la production de la banane, ce qui constitue une contribution importante à l'équilibre social et politique du pays, notamment dans ces zones densément peuplées. La banane dessert est le premier produit agricole d'exportation du pays en tonnage et constitue 6% du PIB agricole du pays.

L'exportation des bananes se fait essentiellement vers l'Europe, premier marché de ventes de bananes, pour laquelle le Cameroun est le premier fournisseur africain, devant la Côte d'Ivoire. Le Cameroun a exporté environ 284 000 tonnes de bananes en 2015 dont 278 458 tonnes vers l'Union européenne, principalement vers la France et la Belgique. L'Union-Européenne représente 98% du volume des bananes exportées par le Cameroun.

La production bananière camerounaise d'exportation est aujourd'hui le fait de trois sociétés (les producteurs), dont deux privées : i) PHP (Plantations du Haut Penja), filiale de la Compagnie Fruitière, groupe français, et BPL (Boh Plantations Limited) à capitaux camerounais et ii) une société à capitaux publics, la CDC (Cameroon Development Corporation). Ces sociétés sont installées dans les régions du Mungo, du Fako et de l'Océan (dans un rayon d'une centaine de kilomètres de Douala). A eux trois ils totalisent plus de huit mille hectares de plantation bananière et emploient directement environ 12 250 personnes (plus de 60 000 emplois indirects).

Tableau 1: Principales caractéristiques des sociétés productrices de bananes en 2015

Sociétés	**PHP**	**CDC**	**BPL**
Nom complet	Plantations du Haut Penja	Cameroon Development Corporation	Boh Plantations Limited
Statut	privé	privé-public	privé
Commercialisation	Compagnie Fruitière	Del Monte Compagnie Fruitière	Compagnie Fruitière
Capitaux majoritaires	Français	100% publics (sous tutelle du MINADER)	Camerounais
Ancienneté au Cameroun	1983/84	1988	2009
sites	Njombe Dehane	Bota Limbe	Missaka
Autres productions	poivre	palmier à huile, hévéa	néant
Surface plantée en banane (ha)	4 128	3 800	266
Rendement annuel (t/ha)	39	29	43,3
Exportations bananes en 2015 (tonne)	162 391	110 188	11 419
Emploi directs (*) secteur banane	5 200	6 600	450

La filière banane du Cameroun est caractérisée par un fort degré d'intensification. La production exportée est principalement le fait de grandes et moyennes exploitations (les

surfaces des plantations varient de 270 ht à plus de 4000 ht) avec un bon niveau technologique et de marketing. Les investissements en production passés et en cours de réalisation contribuent fortement à une réduction des couts de productions.

La production de bananes de PHP s'étend sur plus de 4000 ht avec une production en 2015 de plus de 160 000 t. Constituée de la fusion des sociétés SPNP (Société des Plantations Nouvelles du Penja), SBM (Société des bananeraies de la M'Bomé) et de PHP (Plantations du Haut Penja), elle est localisée dans une zone volcanique sur les contreforts du Mont Cameroun, et bénéficie de sols riches, particulièrement propices à la culture de la banane. Récemment la PHP a investi avec les co-financements des MAB dans une nouvelle plantation qui se situe non loin d'Edea sur la route de Kribi. Filiale du groupe Compagnie Fruitière, la société est présente au Cameroun depuis 1983. Le groupe Compagnie Fruitière est également présent en Côte d'Ivoire et au Ghana, ce qui lui permet de bénéficier d'un pouvoir de négociation plus important que pour d'autres producteurs. Toutefois, il faut noter que même avec une intégration verticale de la filière, le pouvoir de négociation de la Compagnie Fruitière demeure relativement modeste comparé à celui de la banane dollar, à cause des faibles volumes commercialisés. La Compagnie Fruitière possède sa propre compagnie maritime AEL (Africa Express Line). La compagnie fruitière à qui appartient la plantation PHP assure le fret maritime et la commercialisation de plus de 80% des bananes exportées de la filière.

La CDC est une compagnie appartenant à l'Etat camerounais qui vient d'obtenir récemment le statut d'EPIC (Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial) qui lui confère une autonomie de gestion. Toutes les plantations de banane de la CDC sont situées dans le sud ouest du Cameroun au pied du Mont Cameroun, dans la région de Ticko. Une assistance technique est fournée par PHP depuis 2014. Les plantations s'étendent sur environ 3800 ht pour une production exportée d'environ 100 000 t par an. Les rendements ont chuté entre 2002 et 2013 dû à un vieillissement et un non remplacement des pieds de banane. Grâce à un co-financement des MAB, le remplacement des anciens plants par de nouveaux achetés en Afrique du Sud est en cours.

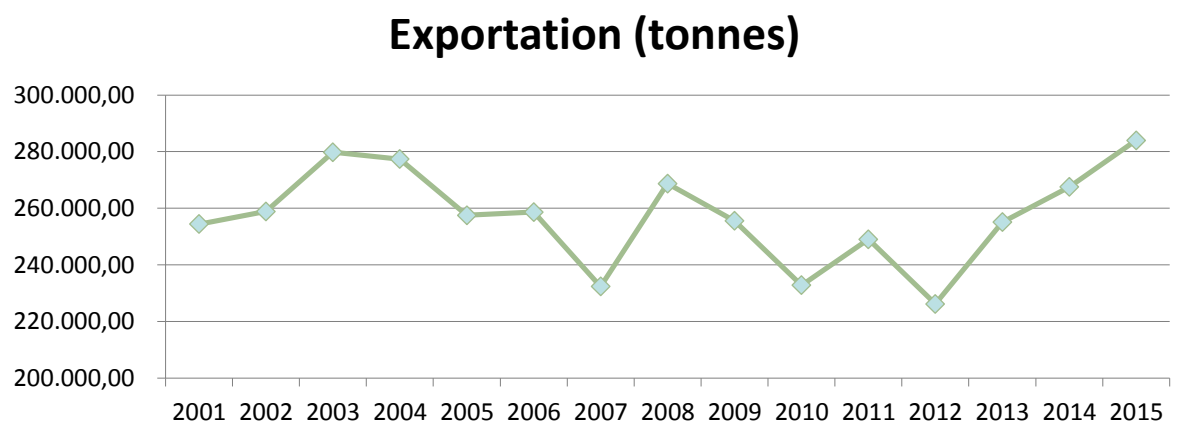
Crée en 2009, la société BOH Plantations Ltd (BPL) prévoit à l'horizon de 2020 une plantation de 1000 ht. Aujourd'hui, 260 ht sont plantés sur la rive ouest du fleuve Mungo avec une capacité d'exportation d'environ 10 à 11 000 tonnes. D'importants travaux de drainage ont été entrepris à cause de fréquentes inondations dues à la proximité du fleuve.

Les trois plantations possèdent leurs propres équipements hautement techniques, leurs systèmes d'irrigation, le cableway quand c'est possible (surfaces plates) des tracteurs. Plusieurs stations d'emballage pour certaines co-financées par les ATF et/ou les MAB existent tous les 150 à 250 hectares.

La relation entre les différents acteurs est bonne et collaborative. La PHP assure une assistance technique en plantation auprès de CDC et PBL.

Crée en 1991 lors de la dissolution de l'OCB et de la libéralisation de la filière, l'ASSOBACAM, basée à Douala, est l'association des sociétés productrices de bananes du Cameroun. Elle est chargée de la défense des intérêts et de la filière et de la coordination pour l'amélioration des activités transverses et communes à la filière (recherche agronomique, expéditions des bananes par voie maritime, recherche de marchés, et financements extérieurs, notamment UE).

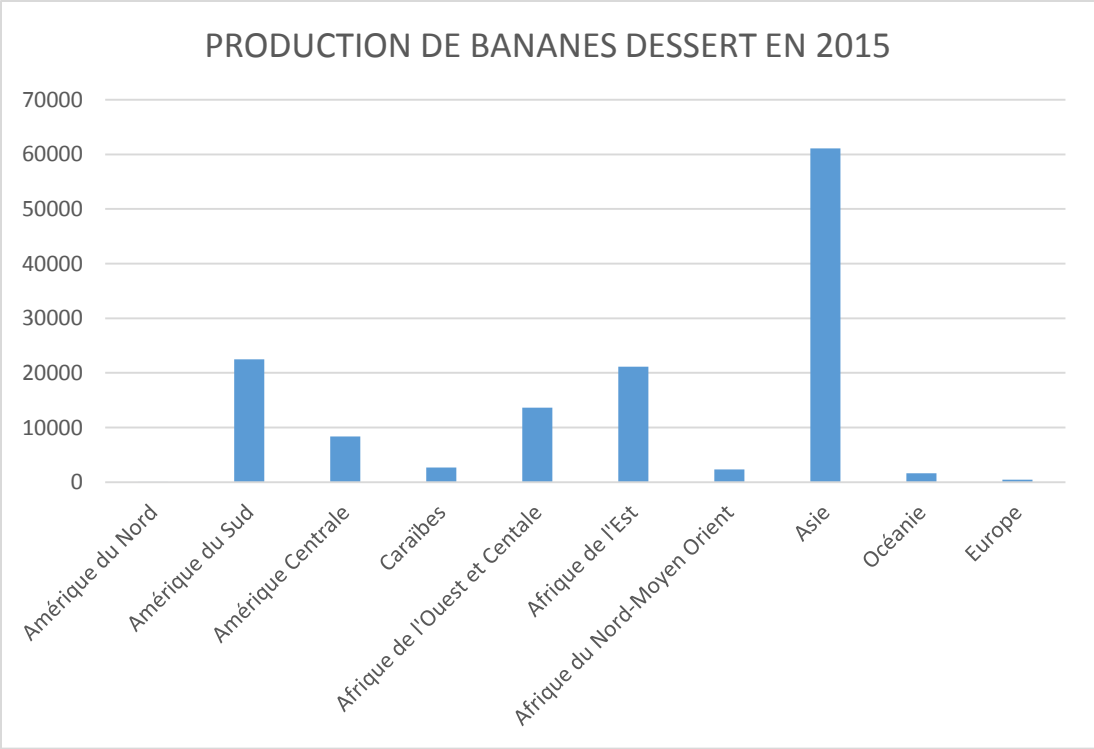
Un Comité interministériel présidé par le Secrétaire Général du premier ministère est chargé du pilotage et du suivi du développement de la filière bananière. Le comité ne s'est réuni qu'une seule fois.



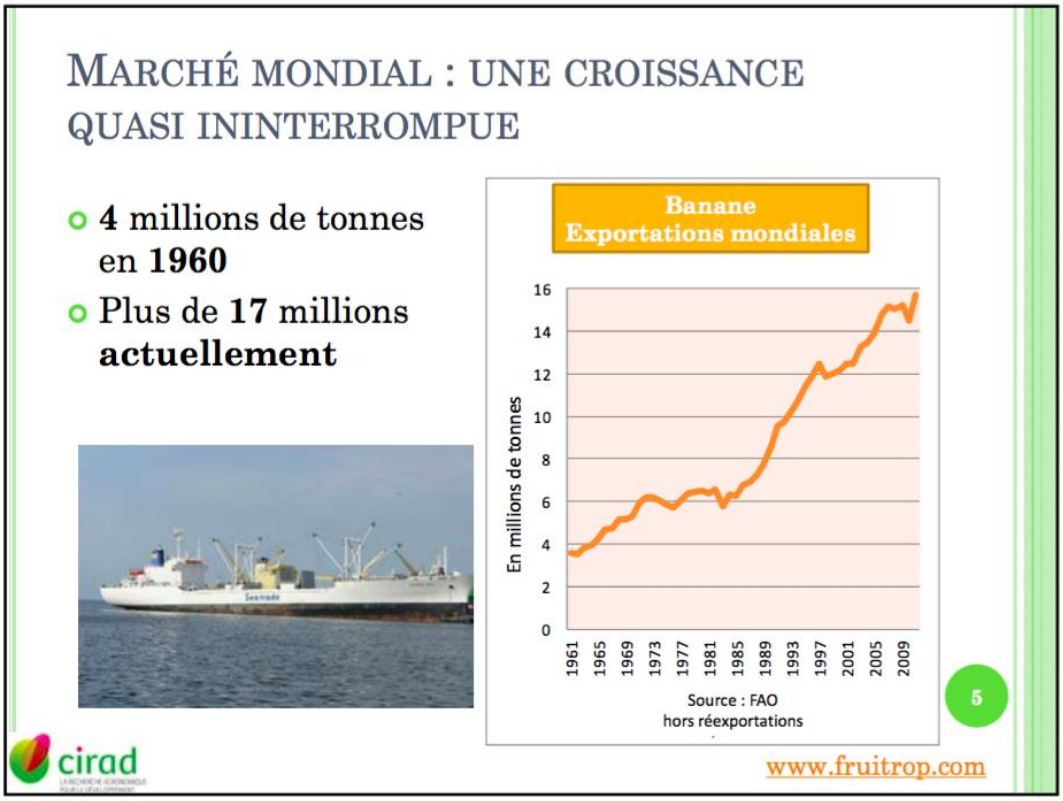
Source Assobacam

1.2 LE MARCHE MONDIAL DE LA BANANE

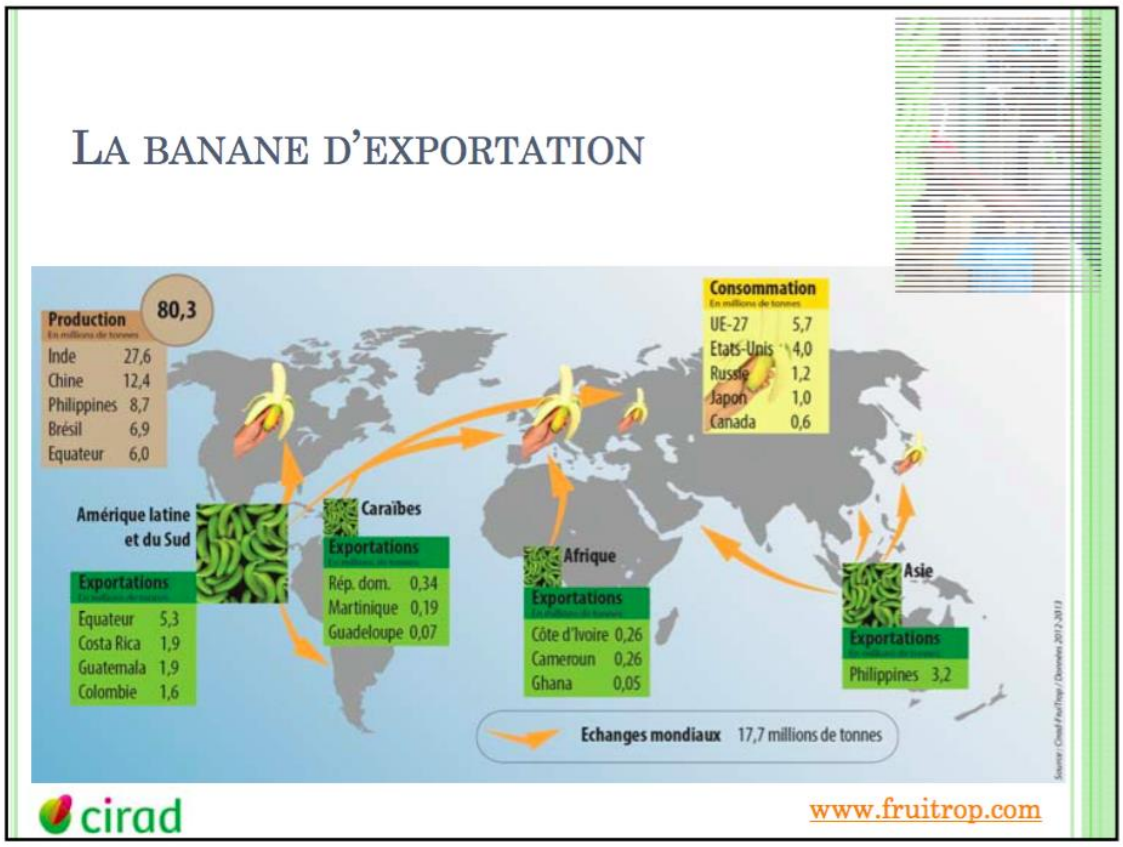
De consommation aisée, la banane est très prisée dans les pays occidentaux où plus de 15 % de la production mondiale est exportée (14 millions sur 69 millions de tonnes au total). Elle est d'ailleurs le fruit frais le plus exporté dans le monde. Alors que la consommation annuelle de bananes dépasse les 12 kg par habitant aux USA, elle atteint à peine 8 kg au Japon, 5 kg en Chine et 3 kg en Russie. Dans l'UE où elle est le fruit exotique le plus consommé, elle représente 11 % des fruits mangés et 20 % des importations de fruits. Sa notoriété ne cesse de croître, les importations ayant augmenté de 25 % en valeur (23% en volume) entre 2003 et 2007 (Eurostat, Faostat, 2008, CBI). Paradoxalement, plus elle monte vers le Nord, et plus la banane gagne en popularité. Vedette dans la corbeille à fruits des Suédois avec 19 kg par habitant, elle conserve une bonne place chez les Danois (14 kg), les Allemands (13 kg) et les Britanniques (12,5 kg) tandis qu'elle n'arrive qu'au troisième rang chez les Français avec 8,5 kg par habitant



Source : CIRAD



1.3 LE COMMERCE DE LA BANANE



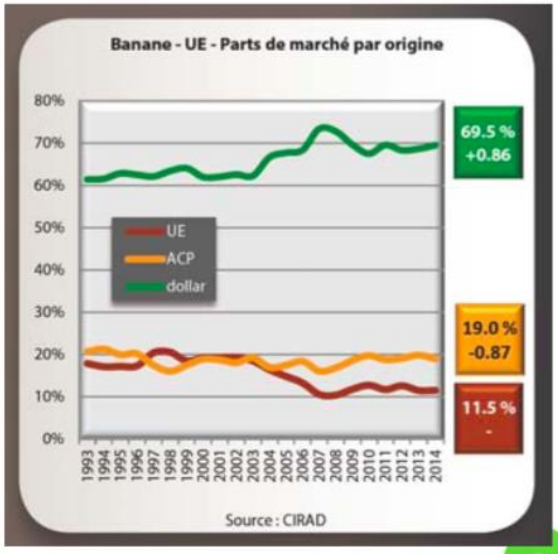
1.4 LE MARCHÉ EUROPÉEN DE LA BANANE

Avec plus de 45% du marché européen, deux pays l'Equateur et la Colombie dominent le marché européen (source eurostat, tableaux en annexe).

Le Cameroun représente 5,57% des importations de 2015 en volume et 5,77% des importations en valeur.

L'EUROPE DE LA BANANE

- Le 1er marché mondial d'importation
- Trois types d'origines cohabitent : production européenne, importations ACP et importations Dollar
- 1er juillet 1993 :OCMB
- 1er janvier 2006 : réforme majeure de l'OCMB avec passage d'un système contingentaire à un système tarifaire
- Système de soutien à la production européenne



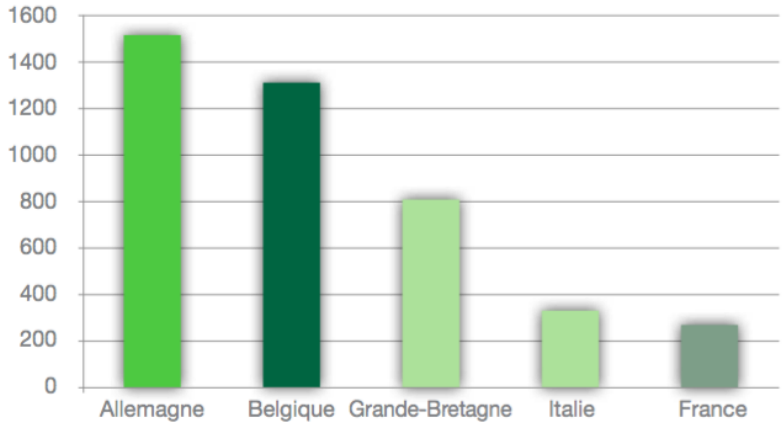
9

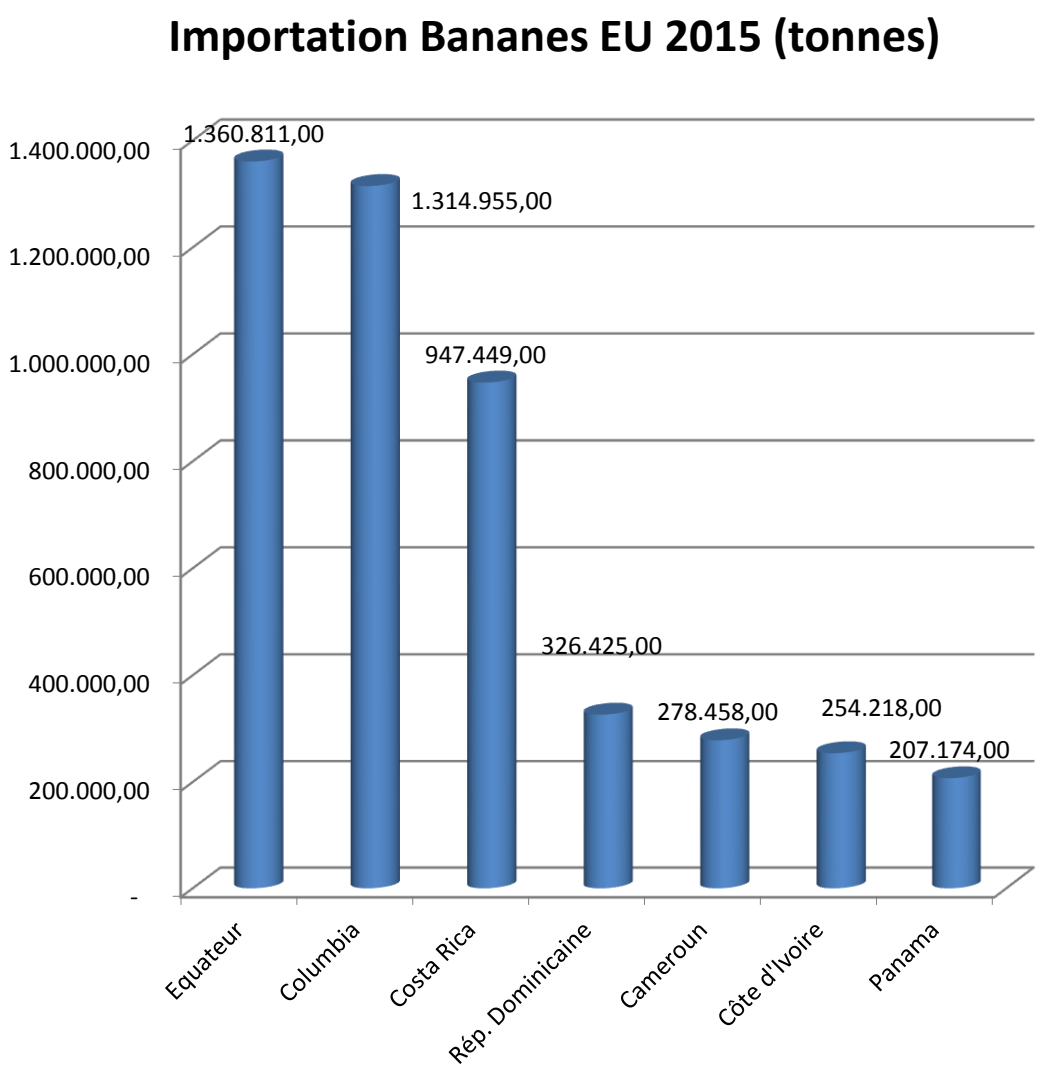
www.fruitrop.com

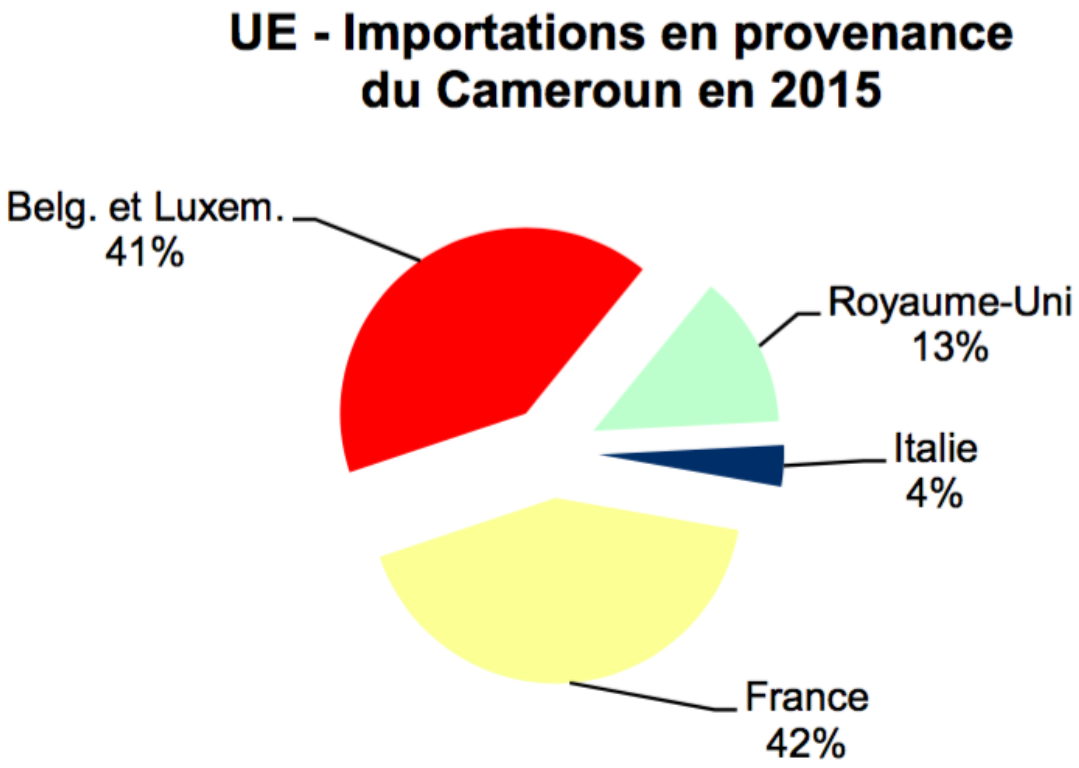
cirad

Importateurs européens de bananes

Allemagne	1437
Belgique	1279
Grande-Bretagne	904
Italie	532
France	484




Importation Bananes EU 2015 (tonnes)
1.400.000,00
1.200.000,00
1.000.000,00
800.000,00
600.000,00
400.000,00
200.000,00
-
1.360.811,00
1.314.955,00
947.449,00
326.425,00
278.458,00
254.218,00
207.174,00
Equateur
Columbia
Costa Rica
Rép. Dominicaine
Cameroun
Côte d'Ivoire
Panama



Source : CIRAD

Bien que le marché allemand soit le plus important marché en Europe, l' « étude sur la diversification des marchés d'exportations de la banane en Europe : pénétration de marchés allemands et scandinaves » financée dans le cadre des MAB laisse peu de perspectives à la banane camerounaise pour accéder à ces marchés. Toutefois la Compagnie Fruitière a commencé à commercialiser de la banane en Allemagne et au Pays Bas pour de faibles tonnages pour le moment mais c'est un début.

1.5 LES ORIGINES AFRIQUE CARAÏBES PACIQUE (ACP)

Le Cameroun confirme sa place de leader des pays africains. La Côte d'Ivoire, avec des volumes produits proches de ceux de 2014, récupère d'une année 2014 difficile suite aux inondations dans la région du Niéky. Au Ghana, le programme de développement de la bananeraie suit son cours et les volumes exportés augmentent d'environ 10 %. En 2015, la production de la République Dominicaine est en léger recul. Cette origine, très compétitive, reste une référence sur le marché du bio équitable. Le Surinam se trouve dans une situation plus préoccupante : ses exportations baissent de plus de 20 % par rapport à 2014. La privatisation du secteur, les mouvements sociaux et plus récemment la maladie de Moko affaiblissent en effet sa productivité.

Dans les ports français en 2015, les apports de bananes se répartissent comme suit : Antilles 55 % des arrivages, ACP 45 % (respectivement 60 et 40 % en 2014). Selon une estimation du Cirad englobant production, importations et introductions, les parts de marché se répartissent comme suit en France : Antilles 36 %, ACP 50 % et pays tiers (banane dollar) 14 %. Les arrivages de bananes dollar progressent de 31 % en volume en 2015. Les réexportations dans l'UE baissent de 6 %.

La consommation française de bananes est évaluée à 553 000 tonnes en 2015, en légère baisse par rapport à 2014. La consommation moyenne de l'UE reste stable (11,5 kg/habitant/an en 2015). Si d'autres marchés sont également en perte de vitesse (Allemagne, Grande-Bretagne, Danemark), la consommation progresse dans les nouveaux Etats membres.

La France, premier pays de destination de la banane camerounaise a importé 158 000 tonnes de bananes camerounaises en 2015 sur les 841 000 tonnes qu'elle a importées (y inclus les bananes d'origine française et les bananes que la France reexporte), ce qui représente 18% du marché français.

1.6 LA PRODUCTION EUROPÉENNE DE BANANES

Les Canaries sont le premier producteur européen de bananes (57 % de la production européenne), devant la Martinique (30 %) et la Guadeloupe (9 %). La production européenne de bananes est de plus de 669 000 tonnes en 2015, en hausse de 2 % par rapport à 2014. Un tel volume n'a pas été atteint depuis 2004. Les Canaries et la Martinique sont les acteurs majeurs de cette progression de la production européenne par rapport à 2014, tandis que la production de la Guadeloupe diminue nettement, après 4 années de progression.

1.7 LES ORIGINES DOLLAR

La banane dollar représente plus des deux tiers des importations de bananes sur le marché européen. En 2015, la banane dollar accroît légèrement ses parts de marché. Les importations en provenance de Colombie font un bond (+21 % par rapport à 2014) et rattrapent celles, en baisse, de l'Equateur, 1er producteur mondial de bananes. Le Costa Rica se maintient en troisième position. Le Pérou développe le créneau du bio équitable. A noter la forte progression du Guatemala : ce pays est déjà le plus gros fournisseur du marché américain et semble vouloir développer ses exportations vers le marché européen.

1.8 MARCHÉS AMÉRICAIN ET RUSSE

La consommation américaine de bananes est stable, aux alentours de 4 millions de tonnes par an, soit 12,5 kg/an/habitant. Le Guatemala reste le leader incontesté de ce marché très contractualisé. Le Costa Rica cède sa deuxième place à l'Equateur. La part de la Colombie régresse de 18 % sur le marché américain. Les parts du Honduras et du Mexique progressent nettement, de plus de 10 % par rapport à l'an dernier.

La consommation russe est, comme en 2014, aux alentours de 1,2 million de tonnes. L'Equateur reste le principal fournisseur (99 %) de ce marché, malgré quelques déboires. Les défauts de paiement et les contraintes d'assurance pèsent sur les échanges. La monnaie russe reste très volatile. Les prix import, d'un bon niveau en début d'année, chutent au mois d'août et s'établissent aux alentours de 5,00 € le carton de 18,6 kg, soit 0,27 €/kg.

1.9 L'EROSION DES PREFERENCES TARFIFAIRES DE LA BANANE ACP SUR LE MARCHE EUROPEEN

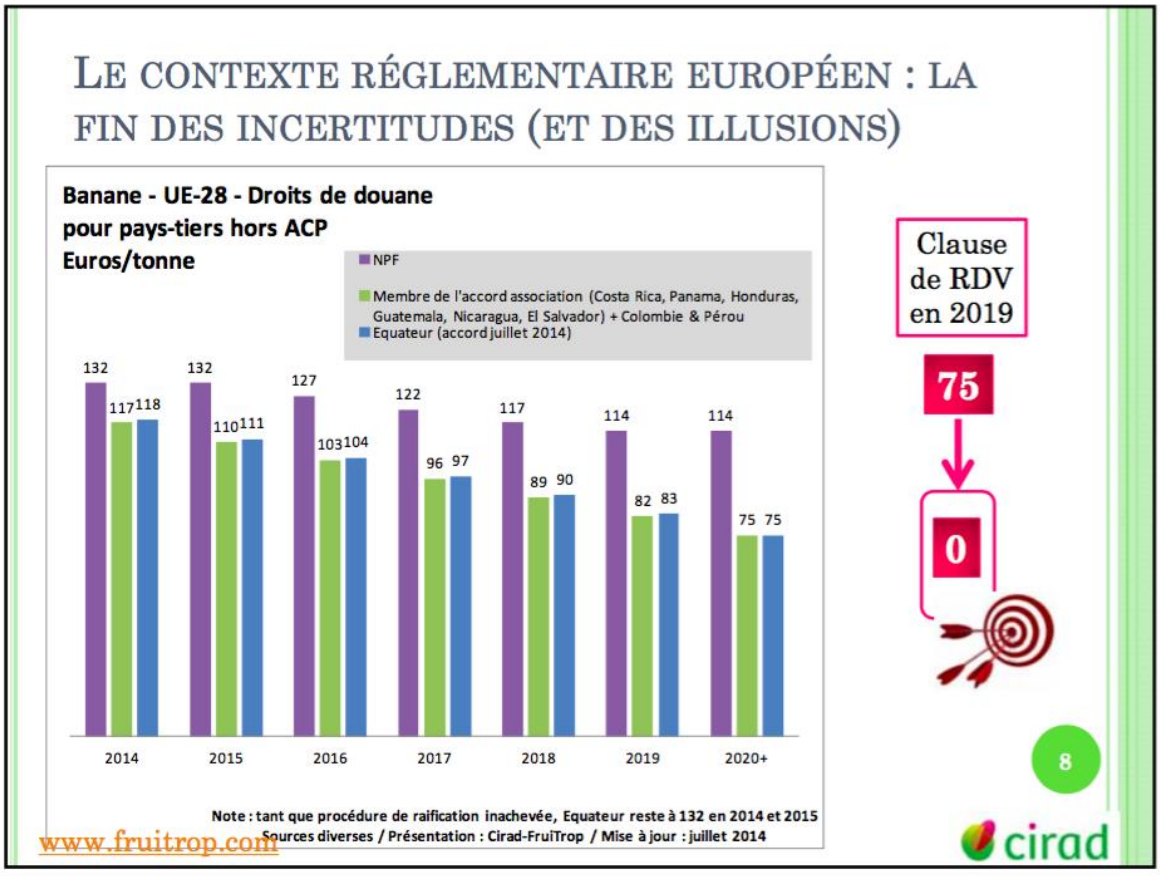
Si les ACP ayant signé un APE avec l'UE bénéficient d'un accès illimité au marché européen

en termes de quantité et sans droits de douane, leurs concurrents de la banane dollar ont un accès également illimité en volume, mais s'acquittent d'un droit de douane assorti d'un système de dégressivité.

Le protocole de dérégulation progressive du marché bananier mis en place par l'UE se poursuit. Le droit de douane, fixé à 127€/tonne en 2015 sera de 114 €/ tonne au plus tôt en 2017 et au plus tard en 2019, pour les signataires de l'accord (Costa Rica, Panama, Honduras, Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Colombie, Pérou et récemment Equateur).

En 2015, l'Equateur est particulièrement touché par la baisse de l'euro face au dollar, faute de droits de douane réduits. La Colombie, hors de la zone dollar, est au contraire très avantagée par la dévaluation de l'euro et accroît de fait nettement ses expéditions vers l'UE. Le Ghana, dans une moindre mesure, bénéficie également de la dévaluation de l'euro.

Pour les membres de l'Accord, le principe de dégressivité est acquis. A partir de là, tout est possible et beaucoup envisagent que les discussions, qui ne manqueront pas de s'ouvrir d'ici 2019, feront porter le droit à 75 voire 50 Euros ou, dans le pire des cas, si l'on se place du côté des intérêts ACP, à 0 Euro.



2. L'APPUI DE L'UNION-EUROPÉENNE

Parallèlement à cet accord conclu avec les fournisseurs NPF, la Commission Européenne s'est engagée à soutenir l'adaptation des fournisseurs de bananes ACP sous forme de mesures d'accompagnement pour la banane (MAB). L'objectif de ce programme est d'aider les pays à s'adapter aux nouvelles conditions du marché résultant de la libéralisation des échanges. Ces mesures sont un appui ponctuel au sein du cadre financier actuel de la Communauté.

Pour la filière banane camerounaise, l'impératif de compétitivité est une nécessité vitale, d'autant plus que le marché bananier européen, voire mondial, est installé depuis quelques années dans une déflation. En effet, les analyses réalisées par l'Observatoire des marchés du CIRAD et publiées dans la revue FruiTrop en janvier 2013 montrent que l'on détruit de la valeur année après année. En clair, le prix de marché baisse en Euro courant et encore plus rapidement en Euro constant. L'embellie constatée en 2012 et 2013, et plus récemment en 2014, ne permettra que de rééquilibrer les choses et de revenir tout juste à une valeur du kilo de banane telle qu'elle était en 2007.

La compétitivité de la filière banane se limite à deux dimensions : le volume et le prix. C'est une des manifestations de la mondialisation d'un produit : normalisation de la taille et du grade, du nombre de doigts par main, de la taille du carton, de la variété, etc.

Le Cameroun devra donc agir sur les coûts de production afin de conserver ou d'améliorer sa marge. La compétitivité de la banane camerounaise sur le marché européen dépend des coûts de production.
Sur ce plan, le Cameroun a plusieurs atouts à faire valoir : un coût de main d'œuvre relativement bas, une productivité plutôt bonne, un potentiel agronomique bon à très bon, une relative proximité du marché européen malgré la problématique du transport maritime , une demande régionale forte bien que pour l'instant difficile à contenter (problèmes logistiques immenses, fluidité toute relative des échanges entre pays de la région, tracasseries administratives, intégration douanière déficiente, etc.), une amélioration de la chaîne logistique.

2.1 APPUI PASSE DE L'UE (ATF)

La filière au Cameroun a bénéficié de l'appui de l'UE depuis 1999 à travers le Cadre Spécial d'Assistance. Cet appui a été créé pour aider les producteurs de bananes des pays ACP à s'adapter à l'évolution de la concurrence internationale par l'amélioration de leur compétitivité. A ce titre, environ 46 millions d'euros ont été accordés au Cameroun dans la période 1999-2008, par le biais de programmes d'Assistance Technique et Financière (ATFs). Les bénéficiaires de cet appui ont été les trois grandes sociétés productrices de bananes qui étaient CDC, SPM[1] et PHP.

Ces appuis successifs ont visé les principaux résultats suivants : accroissement de la productivité et de la rentabilité de la production, amélioration des conditions sociales et environnementales et amélioration de la gouvernance de la filière. Les questions transversales prises en compte dans le secteur de la banane ont surtout été les questions de genre, d'environnement, actions communes et de développement institutionnel et des capacités.

---

[1] *Cette société, bénéficiaire des ATF, est en cession d'activité depuis 2013, et se trouve lourdement endettée.*

2.2 STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE BANANES DESSERT DU CAMEROUN

Elaborée de façon participative à l'issue des ATFs pour la période 2010-2019, cette stratégie vise à rendre à terme la filière banane compétitive avec celles de la banane « dollar », en provenance d'Amérique du sud et d'Amérique latine, qui bénéficient grandement du désarmement douanier européens en cours.

Pour ce faire, la stratégie prévoyait une réduction du coût de revient FOT de 132 FCFA par Kg, soit 190 euros par tonne, sachant que la mise en œuvre des ATFs n'avait eu qu'un impact limité en ce sens, avec une réduction du coût de revient estimée alors à environ 30 FCFA par Kg.

Les principales actions à mettre en œuvre dans le cadre de la stratégie étaient les suivantes :

- Poursuite des actions ATFs en matière d'appui à l'amélioration de la productivité (irrigation, itinéraires techniques, stations de conditionnement)
- Amélioration des actions transverses (port de Douala, fret maritime, traitements aériens)
- Synergie entre société productrices (mutualisation des intrants, label africain commun, lobbying)
- Implication forte de l'État (accompagnement, suivi, infrastructures publiques : routes, électricité, port, télécommunications)
- Effort d'investissement global de l'ordre de 150 millions d'euros
- Constat de l'insuffisance de l'autofinancement des sociétés et d'un besoin élevé en subvention aux investissements, qui justifie la mise en œuvre du MAB.

2.3 APPUI ACTUEL DE L'UE : MESURES D'ACCOMPAGNEMENT À LA BANANE (MAB)

Depuis 2011, de nouvelles mesures d'accompagnement à la filière, les Mesures d'Accompagnement à la Banane (MAB), ont été approuvées pour dix pays ACP, dont un montant de 48,29 M€ pour le Cameroun (Convention de financement juin 2013 et son avenant n°1 d'octobre 2013). L'objectif de ce programme est d'aider les pays à s'adapter aux nouvelles conditions du marché résultant de la libéralisation des échanges et du désarmement douanier en cours qui favorise l'entrée en Europe des bananes d'Amérique latine et centrale (hors ACP). Le programme a démarré le 11 juin 2013 pour une durée opérationnelle de 7 ans, soit jusqu'en juin 2020. Il vient explicitement en appui à la stratégie nationale 2010-2019.

Le mode d'attribution des fonds aux bénéficiaires se fait sous forme de contrats de subventions, avec appels à propositions ou par gré à gré, selon les cas. La gestion de ces subventions est confiée à la Délégation de l'UE au Cameroun (gestion centralisée directe). Au niveau central de la Commission, une assistance technique est fournie pour assurer le suivi/évaluation de l'ensemble des actions en appui aux 10 pays ACP bénéficiaires des MAB.

Dans le cadre de la convention, les bénéficiaires se sont engagés à réaliser un financement propre de 72,160 millions d'euros et l'État du Cameroun de 44,200 millions d'euros (allègements fiscaux et actions diverses).

Tout en conservant le financement des investissements productifs, sociaux et environnementaux, les MAB cherchent de plus à créer des synergies, et à entreprendre des actions communes afin de pallier à des conditions défavorables sur le marché international. Ces actions d'appui complémentaires doivent permettre aux producteurs de bananes de faire face aux contraintes majeures actuelles (pouvoir de la grande distribution, politique de libre échange mise en œuvre progressivement). Ces mesures doivent de préférence être prises de façon coordonnée et en dépassant le seul niveau national.

2.4 CADRE LOGIQUE MAB ET AXES / RESULTATS ATTENDUS

Le cadre logique à prendre en compte est celui de l'avenant n°1 à la convention de financement.

Les objectifs globaux portent sur la croissance économique, la création d'emplois décents, la réduction de la pauvreté dans les régions productrices de bananes, la génération de recettes fiscales, et l'amélioration de la balance commerciale.

Les objectifs spécifiques consistent à atteindre la rentabilité / compétitivité de la filière banane camerounaise sur le marché mondial, dans le strict respect des normes sociales et environnementales, afin de générer des emplois décents et de la valeur ajoutée, tout en améliorant la balance commerciale du pays.

Selon la convention de financement (avenant n°1) et son cadre logique, les domaines d'activités éligibles sont ainsi répartis en sept résultats ou axes, qui sont les suivants :

Tableau 2: Axes de développement et montant des subventions

Axe	Résultats attendus	Subventions UE Euros
1	Assurer la durabilité économique de la filière par l'augmentation de la productivité (rendements de 50 t/ha, formation des travailleurs, baisse des coûts de production)	11 850 000
2	Améliorer les conditions de travail et de vie des travailleurs	5 665 000
3	Améliorer les conditions environnementales de la production	3 800 000
4	Création de 2 500 hectares de nouvelles plantations, contribuant à l'objectif de doublement de la production en 10 ans (objectif de 450 000 tonnes exportées par an)	14 975 000
5	Développer des actions transversales entre les opérateurs (interprofession, recherche et expérimentation, synergies entre producteurs, …) pour maintenir les parts de marché en Europe et pénétrer de nouveaux marchés;	7 000 000
6	Améliorer la valorisation commerciale des exportations (logistique et fret, qualité de la production, marchés régionaux, label «Banane d'Afrique»…). par un partenariat renforcé entre les membres de l'ASSOBACAM	3 000 000
7	Améliorer la gouvernance de la filière, notamment en matière de pilotage et de suivi et évaluation, en particulier par un appui et un accompagnement effectifs de la filière par le gouvernement du Cameroun (y compris assistance technique et imprévus).	2 000 000
	TOTAL	**48 290 000**

3. ACTUALISATION DE LA STRATÉGIE DE LA FILIERE BANANE

Le gouvernement camerounais et l'Union-Européenne souhaitent une actualisation de la stratégie de la filière, 6 ans après la conception de celle ayant donné lieu aux financements des MAB et un an après l'évaluation à mi-parcours.

Cette actualisation de la stratégie intervient alors que 99% des MAB ont été engagés. Les derniers engagements ayant eu lieu le 9 octobre, soit au démarrage de la mission.

Les termes de référence demandent qu'une actualisation de la stratégie de développement de la filière banane au Cameroun dans le contexte d'un "phasing-out" des MAB soit menée.

Les objectifs spécifiques de la mission sont de :

- Faire une présentation de la filière banane camerounaise ;
- Passer en revue les engagements de l'Etat, des producteurs et de l'Union européenne ;
- Identifier clairement ce qui a été fait et ce qui ne l'a pas été ;
- Identifier les obstacles ;
- Proposer des solutions concrètes et orientations pour une actualisation de la stratégie.

Le but principal de la mission est de procéder à une revue des engagements pris par les parties, notamment du secteur privé et du Gouvernement, dans le cadre de la convention de financement MAB n° CM/DCI-BAN/022-873 du 11 juin 2013. Sur cette base, une réorientation et/ou adaptation des objectifs, résultats, activités et moyens à mettre en place par les opérateurs de la filière et les pouvoirs publics devrait être proposé. Ces réflexions aboutiront en un projet d'actualisation de la stratégie sectorielle, en vue de l'atteinte de ses principaux objectifs.

La Convention de Financement de 2013 prévoit en effet des engagements financiers importants de la part des producteurs et du Gouvernement.

Pour les producteurs, les engagements pour un montant de 72,152 M€ se décomposent comme suit :

Contribution (20%) aux investissements d'amélioration de la productivité dans les plantations, contribution (100%) pour d'autres activités d'amélioration non couvertes par le programme	6 374 000 €
Contribution (20%) aux activités de création de nouvelles plantations, contribution (100%) pour d'autres nouvelles plantations non couvertes par le programme	26 102 000 €
Contribution (100%) à d'autres activités d'approche des marchés	2 550 000 €
Contribution (100%) à d'autres activités transversales	2 560 000 €
Contribution (100%) à d'autres activités sociales	3 000 000 €
Contribution (100%) à d'autres activités environnementales	1 885 000 €
Contribution (100%) à d'autres activités non couvertes	29 961 000 €
TOTAL	72 162 000 €

Pour le Gouvernement, les engagements pour un montant de 44 200 000 € se décomposent comme suit :

Déductions fiscales diverses	5 000 000 €
Amélioration des conditions de vie des travailleurs	1 500 000 €
Appui au CARBAP	500 000 €
Travaux d'infrastructures portuaires et routières	36 000 000 €
Appui à la conquête de nouveaux marchés (missions, négociations bilatérales et CEMAC)	500 000 €
Appui interministériel	100 000 €
TOTAL	44 200 000 €

4. REVUE DES ENGAGEMENTS DE L'ETAT, DES PRODUCTEURS ET DE L'UNION EUROPENNE

4.1 ENGAGEMENTS DE L'UE

Depuis le 9 octobre dernier, 99% des 48 M€ de l'UE ont été engagés, respectant ainsi les engagements de l'UE vis-à-vis de l'Etat et des producteurs de la convention de financement signée en 2013

4.2 ENGAGEMENTS DES PRODUCTEURS

Les producteurs pour leur part ont communiqué à la mission un tableau (annexe) récapitulant leurs engagements passés et futurs par rapport à la convention de financement qui prévoyait des investissements à hauteur de 72 M€. Ce tableau indique qu'à l'horizon 2019, les producteurs auront investi un montant total de près de 64 M€, respectant ainsi à 88% leur engagement par rapport à la convention de financement de 2013.

Pour la période 2013-2016, les producteurs ont investi 22 M€, soit 31% des 72M€ figurant à la convention de financement ou 35% de 64 M€, avec toutefois d'importantes disparités entre les deux principaux producteurs (PHP a investi 16,5 M€ et CDC 5 M€).

Pour la période 2016-2019, les producteurs prévoient d'investir des sommes importantes : environ 20 M€ pour PHP, 15M€ pour CDC et 5 M€ pour BPL. Ces sommes seront essentiellement consacrées à l'amélioration de la productivité des plantations existantes. Toutefois, PHP prévoit d'investir près de 6M€ et BPL plus de 4M€ dans de nouvelles plantations. CDC ne prévoit pas pour l'instant d'étendre ses plantations, les investissements en productivité (notamment en remplacement des plans de bananes) étant sa priorité.

Les investissements ainsi réalisés permettent une projection en terme de rendements et de volumes exportés :

Entité	Exportations en 2019 (t)	Surface en culture (ha)	Rendement
PHP	196 000	4 224	48 t/ha
CDC	144 000	3 600	40 t/ha
BPL	26 000	537	48 t/ha
TOTAL	366 000	8 361	/

4.3 ENGAGEMENTS DE L'ETAT

Exception faite de l'appui au CARBAP (voir tableau ci-dessous), l'Etat n'a au moment de la rédaction de ce rapport pas encore réalisé les investissements nécessaires à l'amélioration de la compétitivité de la filière. Et pourtant, les pertes de compétitivité imputables au non respect par l'Etat à la fois de son rôle au niveau de l'environnement des affaires et du respect de ses engagements contractuels avec l'Union Européenne au travers de la convention de financement sur les MAB pénalise fortement la compétitivité de la filière.

I

SOURCES DE FINANCEMENT	2013	2014	2015	2016
BUDGET D'INVESTISSEMENT PUBLIC	35 000 000		28 500 000	
BUDGET DE FONCTIONNEMENT MINRESI - MINFI	50 000 000	75 000 000		75 000 000
Contributions aux Salaires des chercheurs	21 000 000	24 150 000		
C2D/PAR (véhicules et fonctionnement)				45 000 000
Total	**106 000 000**	**99 150 000**	**28 500 000**	**120 000 000**

***Ce tableau ne tient pas compte des salaires de base directement payés aux chercheurs mis à disposition**

Le montant total de la contribution de l'Etat au CARBAP entre 2013 et 2016 se chiffre à 353.650.000 FCFA ou 546 000 €.

Cette contribution à la filière représente le seul chiffre communiqué par l'Etat au moment de la rédaction du rapport.

5. DEFINITIONS DE LA COMPETITIVITE

5.1 DEFINITIONS

Il n'existe pas de définition universelle et unique de la compétitivité mais un grand nombre de définitions. Elles dépendent de l'échelle (pays, branche ou entreprise), du bien produit (produit de base ou différencié) mais aussi dans une large mesure du point de vue selon lequel on se place : on peut s'intéresser à la croissance d'une entreprise, aux performances à l'exportation d'une nation ou d'une branche, à la productivité d'une branche, etc. Ce point de vue détermine lui même les outils d'analyse qui seront utilisés préférentiellement depuis les modèles macroéconomiques agrégés jusqu'à des stratégies de marketing d'entreprise.

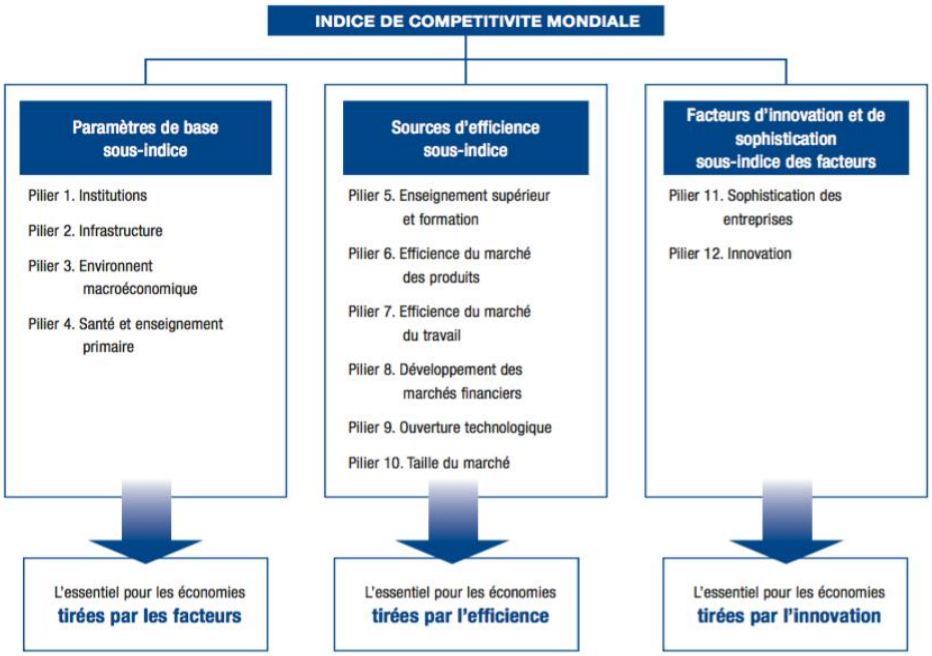
Le terme « compétitivité », attesté en français depuis le début des années 1960, semble provenir de la notion de « competitive market », généralement traduite par « marché concurrentiel », c'est-à-dire un marché dont le fonctionnement ne souffre d'aucune imperfection ou défaillance et qui constitue, dans le cadre théorique néoclassique, un mode d'allocation optimal des ressources. Dans un marché aussi oligopolistique que celui de la filière banane (3 multinationales américaines se partagent près de 60% du marché européen), l'objectif de compétitivité devrait sans doute être pensé différemment.

S'agissant le la filière banane camerounaise, la compétitivité de la filière peut être mesurée par la capacité des acteurs de la filière à avoir une stratégie leur permettant de conquérir et de maintenir sur le long terme des parts de marché. Les parts de marché ne constituent donc qu'une mesure de la compétitivité.

La compétitivité du pays et les facteurs constitutifs de l'indice permettent de comprendre certains des problèmes de la compétitivité de la filière banane camerounaise.

5.2 COMPETITIVITE PAYS

Le Forum économique mondial indique dans le rapport 2009-2010: «Nous définissons la compétitivité comme l'ensemble des institutions, des politiques et des facteurs qui déterminent le niveau de productivité d'un pays. Le niveau de productivité, à son tour, détermine le niveau durable de la prospérité dont peut bénéficier une économie. En d'autres termes, des économies plus compétitives sont en mesure de produire des niveaux de revenu plus élevé pour leurs citoyens ».



Source: Forum économique mondial, 2014a.

Tableau 3: Dispersion des scores GCI 2014–2015 obtenus par les pays d'Afrique pour divers piliers
(Scores GCI 1–7)

			PARAMETRES DE BASE				SOURCES D'EFFICIENCE**				
	Pays/économie	Indice de compétitivité mondiale	1er pilier: Institutions	2e pilier: Infrastructure	3e pilier: Environnement macro-économique	4e pilier: Santé et enseignement primaire	5e pilier: Enseignement supérieur et formation	6e pilier: Efficience des marchés des produits	7e pilier: Efficience du marché du travail	8e pilier: Développement des marchés financiers	9e pilier: Ouverture à la technologie
Pétrole	Algérie	4.08	3.41	3.12	6.41	5.61	3.69	3.48	3.15	2.72	2.59
	Gabon	3.74	3.72	2.86	6.03	4.01	2.78	3.81	4.23	3.57	2.95
	Cameroun	3.66	3.53	2.47	4.45	4.70	3.22	3.99	4.11	3.51	2.76
	Libye	3.48	2.62	2.88	5.36	4.55	3.59	3.32	3.41	1.95	2.56
	Nigéria	3.44	3.01	2.13	4.62	2.97	2.88	4.19	4.53	4.06	3.02
	Angola	3.04	2.61	2.01	4.70	3.54	1.94	2.92	3.52	2.50	2.34
	Tchad	2.85	2.66	1.67	4.68	2.72	2.05	2.94	3.72	2.74	2.09

[1.67–2.33[[2.33–3.00[[3.00–3.67[[3.67–4.35[[4.35–5.04[[5.04–5.72[[5.72–6.41]

Source: Forum économique mondial, 2014a.
Note: Le code couleur correspond aux scores maximum et minimum de l'échantillon. L'intervalle [x,y[inclut x mais exclut y.
* Exception faite du 10e pilier (taille du marché).

La compétitivité du Cameroun est détaillée dans la figure ci-dessus

Sur une échelle[2] de 1 à 7, la Cameroun obtient le score médiocre de 3,66 les piliers « infrastructure » et « ouverture à la technologie » étant très mal notés. Le Cameroun est classé à la 116ième place sur 140.

[2] L'Indice mondial de la compétitivité, étalon de mesure mondial de la compétitivité des nations, est un indice composite résultant d'une moyenne pondérée de 110 variables extrêmement diverses (indicateurs macroéconomiques, infrastructures, qualité du système éducatif, situation sociale, intensité de la recherche et du développement…). Cette accumulation de données doit permettre de prendre en compte tous les «facteurs permettant aux économies nationales d'atteindre une croissance économique soutenue et une prospérité à long terme». Pour rendre possible l'agrégation de données hétérogènes, tous les résultats sont convertis sur une échelle de notes de 1 à 7. Ces 110 notes sont ensuite regroupées en 12 catégories appelées «piliers», eux-mêmes répartis entre trois grands «sous-indices». Cette méthode d'évaluation a donné lieu à de nombreuses critiques d'ordre méthodologique

Cette analyse, comportant certes une forte part de subjectivité, constitue toutefois un indicateur intéressant pour la filière banane qui souffre du manque de compétitivité des infrastructures

5.3 COMPETITIVITE FILIERE

il existe deux types de facteurs de compétitivité : les facteurs strictement liés au prix (compétitivité-coût ou compétitivité-prix) d'un côté, les facteurs « non-prix » de l'autre. Ces facteurs ne s'opposent pas mais doivent être considérés comme complémentaires. Pourtant les facteurs liés au prix occupent largement le devant de la scène au point que les autres facteurs sont souvent ignorés.

Il est difficile pour ne pas dire impossible de mesurer la contribution individuelle de chaque facteur de compétitivité. Sur un plan quantitatif, on ne peut que mesurer *ex post* la contribution globale des facteurs à la compétitivité.

Compétitivité-coût et compétitivité-prix : des approches nécessaires mais insuffisantes

L'idée générale est que plus le prix d'offre du bien produit est bas, plus la part du pays producteur dans la demande mondiale du bien sera importante, donc plus grande sera sa compétitivité. Il convient par conséquent de maîtriser et même de faire diminuer les coûts de production. Les mesures de libéralisation des filières privilégient clairement la compétitivité-coût.

La composante coût de la compétitivité de la filière banane d'exportation se joue à différents niveaux.

Au stade de la production, il s'agit de produire au plus bas coût possible en minimisant toutes les charges (intrants, salaires). Il faut ensuite minimiser les coûts de transport, de conditionnement, de commercialisation. Au stade de l'exportation enfin, il faut que les taxes sur les exportations soient les plus faibles possible afin que les coûts de mise sur le marché international des produits soient les plus faibles possibles.

À l'intérieur de la filière banane, des gains de productivité vont être obtenus grâce à des améliorations organisationnelles et technologiques (investissements matériels importants pour les 3 producteurs, diminution des coûts de l'encadrement chez PHP, statut d'EPIC (Etablissement Public à caractère Economique et Commercial) pour CDC. Ainsi l'intégration de la filière et la coordination au sein de l'ASSOBACAM, en allongeant l'horizon temporel des producteurs favorise l'apprentissage de comportements productifs et donc l'efficacité ; elle permet également de ne pas considérer uniquement le critère de la rentabilité à court terme pour décider du démantèlement ou non d'un segment de la filière. On conçoit donc l'importance dans la construction de la compétitivité d'un environnement technologique, institutionnel et industriel, auquel il est indispensable que l'État contribue en rendant disponibles certains biens publics.

La construction des avantages compétitifs dynamiques : La compétitivité hors prix

En opposition avec la théorie des avantages comparatifs statiques et donnés, on parle d'avantages compétitifs dynamiques pour désigner tous les facteurs qui, à différentes

échelles, contribuent à améliorer la compétitivité de la filière, mais qui, loin de résulter de facteurs extérieurs, comme ceux imputables à l'environnement physique, sont construits et, comme l'écrit P. Hugon, reposent en grande partie sur des apprentissages collectifs et sur la capacité à diffuser de nouveaux produits.

Tous ces facteurs peuvent concourir à rendre la filière apte à satisfaire les exigences croissantes des acheteurs et consommateurs européens, exigences qui ne portent pas uniquement sur le prix des produits dont les caractéristiques peuvent être parfaitement connues mais de plus en plus sur leur qualité et sur le respect des normes sociales et environnementales. La qualité et le respect des normes sont en effet devenus des facteurs de compétitivité essentiels.

Différenciation des produits et segmentation des marchés

Les échanges portent désormais sur des bananes qui répondent à un ensemble de caractéristiques physiques, une qualité, un conditionnement, un lieu et des conditions de livraison, l'existence d'une infrastructure de conditionnement (chaîne du froid), une certaine homogénéité des lots, des procédés de production (types d'engrais ou de produits phytosanitaires appliqués dans des conditions spécifiques) qui n'ont pas forcément une incidence physiquement mesurable sur les biens échangés mais qui sont pris en considération par les acheteurs et les consommateurs.

La segmentation croissante des marchés est la conséquence logique de cette différenciation.

Dès lors que le marché est segmenté, la donne concernant la compétitivité de la filière banane est modifiée : la concurrence concerne alors un nombre plus faibles de producteurs, ce qui rend le facteur prix moins prépondérant. Cela ne signifie pas qu'il faille renoncer à maîtriser les coûts afférents à la filière mais la minimisation systématique des charges de production, notamment sur la qualité, l'efficacité des intrants, la fiabilité du transport peut entraîner le «déclassement» de la filière, c'est-à-dire la rétrogradation sur un marché correspondant à un bien (défini par l'ensemble de caractéristiques vues précédemment) de moins bonne qualité.

A contrario, un effort pour améliorer la qualité et les normes au sens large du produit peut nécessiter des investissements, des coûts de fonctionnement ponctuels relatifs à des réorganisations, des charges sociales et environnementales, autant de facteurs qui augmentent le coût unitaire à court terme mais qui, à moyen terme, feront passer le produit dans une catégorie «supérieure» plus rémunératrice.

Pour améliorer la rentabilité économique de la filière, à défaut de rechercher systématiquement une baisse sur les coûts de production, il peut être opportun de «profiter» de prix de vente relativement plus élevés liés à un environnement moins concurrentiel sur le marché. Cela revient à être un peu moins *preneur de prix* et un peu plus *faiseur de prix*.

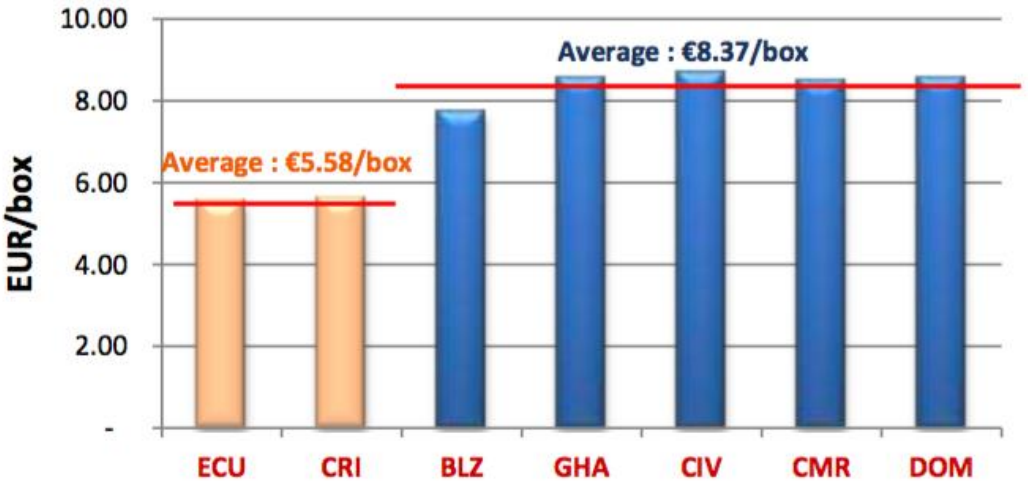
La recherche de la « compétitivité-qualité », en n'exerçant pas systématiquement une pression à la baisse des coûts de production (dont il faut se rappeler qu'ils sont pour partie formés des revenus des ouvriers des plantations) et en allongeant l'horizon de stabilité contribue à la lutte contre la pauvreté en milieu rural et à la minimisation des risques.

6. COMPETITITVITE DE LA FILIERE BANANE CAMEROUNAISE

Le rapport provisoire[3] sur l'analyse comparative de la compétitivité de la filière banane analyse les écarts de compétitivité entre certains pays ACP exportateurs de bananes et certains pays d'Amérique Centrale et d'Amérique Latine et évalue l'écart global de compétitivité entre 25% et 30% essentiellement du aux facteurs suivants :

1) Coûts de production plus élevés ;
2) Coûts de transport plus élevés ;
3) Difficultés d'accès au crédit ;
4) Forte incidence des maladies (en particulier la cercosporiose noire) ;
5) Conditions climatiques et pédologiques plus défavorables ;
6) Manque d'investissement et d'infrastructures ;
7) Lacunes dans la structure de gouvernance ;
8) Cadre macro-économique défavorable.

Figure 9 – Costs of production



L'écart de compétitivité de 25% à 30% de la banane ACP par rapport à la banane $ est confirmé pour les chiffres fournis par l'ASSOBACAM pour qui l'écart du prix de vente entre la banane $ et la banane camerounaise a varié entre €2.40 et € 2,80/carton en 2015.

6.1 L'EFFET TAUX DE CHANGE : LA PARITE €/$

Alors que l'€ a perdu plus de 30% de sa valeur par rapport au $ entre 2014 et 2016, il est intéressant d'en analyser les effets sur la filière banane. Les éléments d'analyse qui suivent ont été fournis par Denis Loeillet du CIRAD et mettent en évidence la variation du taux de change entre 2014 et 2016 a eu un impact dépressif ou bien euphorisant sur la compétitivité globale d'une origine donnée. L'analyse proposée rend compte de ce traitement appliqué à quasiment toutes les origines qui exportent sur le marché européen.

[3] Advisory services, Monitoring and evaluation of the banana accompaniyng measures – Comparative analysis and assessement of the level of competitiveness of the banana value chain the BAM countries – Septembre 2016

Les gagnants et les perdants de la fluctuation des taux de change peuvent être regroupés en trois ensembles. Le premier est quasiment mono-origine, c'est le groupe des gagnants avec la Colombie qui entre 2014 et 2016 (taux de change moyen annuel) a vu sa compétitivité augmenter mécaniquement de 14 %. Le Ghana peut aussi être raccroché à cet ensemble, mais avec des gains beaucoup plus modestes : de l'ordre de 4 % et en très forte érosion par rapport aux années précédentes. Le second ensemble est constitué des pays de la zone franc CFA (Cameroun et Côte d'Ivoire), qui bénéficient d'un taux de change fixe avec l'euro, mais aussi du Mexique dont la monnaie varie très peu face à l'euro. Enfin, le dernier groupe est celui des perdants, constitué de l'Équateur, du Costa Rica, de la République dominicaine, du Panama, etc. L'effet dépressif lié au taux de change varie entre - 13 et - 18 %. Le Pérou perd aussi en compétitivité mais plus faiblement avec - 6 %.

En résumé, la variation de l'écart de compétitivité n'est rien moins que de 32 % entre la Colombie (+ 14 %) et le Guatemala (- 18 %). Toute la question est de savoir si cet écart a eu un impact significatif aussi bien en termes de parts de marché relatives que sur un possible arbitrage entre États-Unis et UE. La Colombie est en très forte progression sur l'UE en termes de volume (+ 21 %) et améliore de 14 % sa compétitivité. A l'inverse, l'Équateur réduit sa présence sur l'UE de 8 %, handicapée qu'elle serait par un taux de change défavorable (- 16 %). Dans le même temps, l'arbitrage équatorien est clairement en faveur du marché UE. Le Costa Rica limite les effets négatifs avec une présence en volume quasi stable (+ 1 %) et un impact négatif majeur lié au taux de change de 17 %.

Toutefois, il n'est pas possible de tout expliquer par une variation du taux de change, car certains pays ne peuvent pas arbitrer entre plusieurs marchés et la production subit bien d'autres aléas que la variation du seul taux de change (maladies, événements climatiques, problèmes sociaux, etc.).

6.2 LA COMPETITIVITE PRIX

Il n'est pas facile de mener une analyse fine par manque de données détaillées et chiffrées sur les couts de production et sur les surcouts engendrés par un environnement des affaires insuffisant. Certains éléments chiffrés ont pu être fournis par les producteurs mais d'autres (infrastructures routières et portuaires, frais de santé et d'éducation) mériteraient une étude d'évaluation approfondie.

Il est aujourd'hui essentiel pour la filière banane camerounaise de poursuivre ses actions en vue d'une amélioration de la compétitivité prix, d'autant que de nouvelles fluctuations sur la parité €/$ pourraient conduire à une position moins favorable de la banane camerounaise, contrairement à la situation actuelle.

La compétitivité prix de la filière peut être analysée en fonction des facteurs suivants :

- **L'amélioration de la productivité**

Les efforts consentis par les producteurs sur cofinancement des MAB en terme d'amélioration des rendements hectare, d'extension des plantations et d'améliorations sociales et environnementales sont particulièrement importants et totalisent un montant de 110 M€ (62 M€ des producteurs et 48 M€ de l'UE) à l'horizon 2019.

Ces rendements hectare seront pour PHP et BPL à l'horizon 2019 supérieurs aux meilleurs rendements de la banane latino-américaine. En effet, suivant le rapport suscité, les meilleurs rendements de la banane latino-américaine ont été observés au Costa Rica (environ 45 t/ht). Les rendements pour PHP et BPL seront de 48 t/ht, et figureront donc parmi les meilleurs rendements des principaux pays exportateurs sur le marché européen. L'amélioration des rendements pour la CDC sera relativement moins importante mais néanmoins conséquente, ce qui pour l'ensemble de la filière conduira à des rendements hectare de 45t/ht, ce qui est équivalent aux rendements observés au Costa Rica.

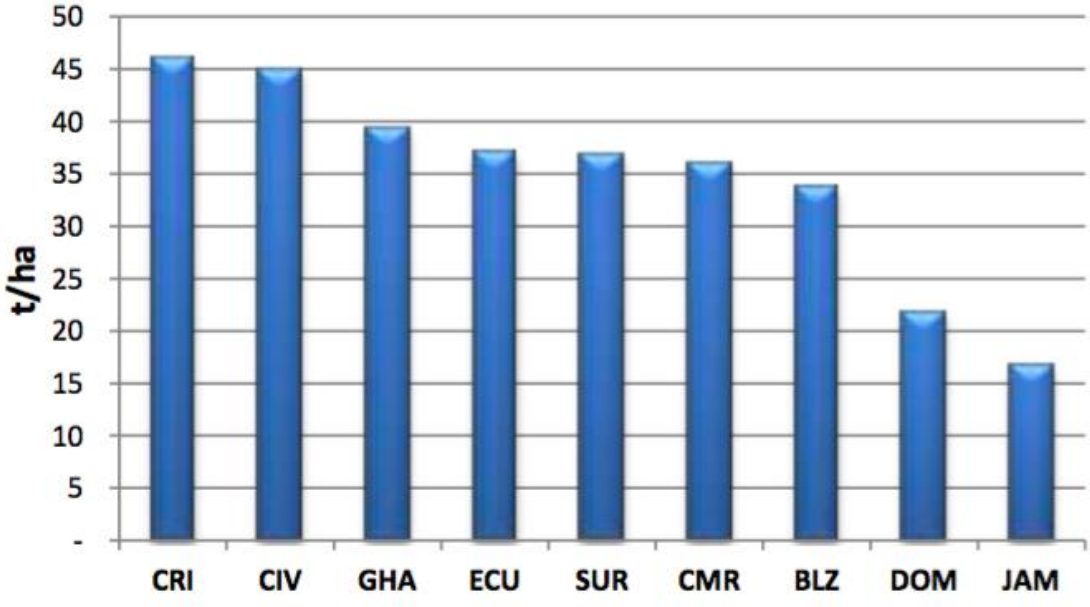
Ces investissements conséquents consentis par l'ensemble des producteurs sur cofinancement des MAB ont été nécessaires et même vitaux pour la filière. On peut toutefois s'interroger sur l'opportunité de poursuivre un tel rythme d'investissement, les rendements prévus étant bons voire très bons.

- **L'augmentation des volumes produits**

Cette augmentation des volumes à l'horizon 2019 sera le résultat d'une amélioration des rendements hectare et de l'extension des plantations. Les projections fournies par l'ASSOBACAM évaluent, de manière juste, une production exportée de 366 000 tonnes. La stratégie élaborée en 2010 prévoyait une production exportée de 500 000 tonnes.

Le gap observé entre les prévisions de 2010 et celles de 2016 peuvent s'expliquer par la disparition d'une des sociétés de production pour laquelle les volumes d'exportation étaient évalués à 75 000 tonnes, un retard dans l'extension des plantations notamment chez BPL qui avait initialement programmé d'augmenter ses surfaces de plantation jusqu'à 1500 ht contre 537 ht prévus actuellement à l'horizon 2019, ce qui fait un déficit de 75 000 tonnes. L'amélioration des rendements hectare pour la CDC est moins rapide que prévue.

Figure 8 - Average yields in 2015



Source: Author's compilation

- **Aperçu des problèmes d'infrastructure**

L'évaluation de la perte de compétitivité résultant d'infrastructures ou insuffisantes ou non prises en charge par l'Etat ne peut être menée de manière sérieuse dans le cadre de la mission en cours. Toutefois, certains couts ont pu être chiffrés par l'ASSOBACAM. Ces problèmes sont nombreux et concernent :

L'infrastructure routière :
Le très mauvais état des routes et l'accès encore très difficile et long au port de Douala a un impact certainement très important sur la compétitivité. L'effet le plus évident pour les producteurs est de ne pouvoir effectuer qu'une seule rotation quotidienne vers le port, au lieu de deux au maximum, ce qui a pour conséquence que certaines palettes ne peuvent embarquer et sont donc perdues pour l'export. La CDC évalue à une perte de 139 000 tonnes équivalent à 59 M€ sur 6 années. Il s'agit notamment des routes Douala-Nkongsamba et Douala-Limbe.

Il serait également opportun de chiffrer le surcoût du transport routier dû à un entretien et une durée de vie très courte des véhicules.

De plus la CDC évalue à une perte de 1250 tonnes depuis 2010, équivalent à 475 000 €, due aux chocs subis par les fruits pendant le transport routier.

Alors que dans les pays d'Amérique Centrale et latine, l'entretien des pistes rurales est prise en charge par l'Etat, au Cameroun il est à la charge des producteurs et se monte annuellement à :

Groupe	FCFA	Euros
PHP	350 000 000	533 572
CDC	437 064 017	666 300
BPL	55 000 000	83 847
TOTAL	842 064 017	**1 283 719**

Un rapport de 2007 intitulé « étude comparative de la fiscalité appliquée à la filière bananière dans un échantillon des états producteurs » mentionne « la collecte du produit depuis le lieu de production jusqu'au port représente en Afrique 35 à 42% du cout global du transport ».

Cela reste toutefois à vérifier de manière chiffrée dans le contexte camerounais.

Les surcouts liés à une fourniture d'électricité chère et sporadique :

L'irrigation et le drainage des plantations en cas de fortes pluies sont indispensables à de bons rendements et à la qualité de la banane. Irrigation et drainage sont fortement consommateur d'énergie.

Estimation du surcout à la charge des producteurs d'une fourniture insuffisante d'électricité. Ces estimations tiennent compte des coûts d'amortissement, d'entretien et de fioul pour le fonctionnement des groupes électrogènes.

Groupe	FCFA	Euros
PHP	292 000 000	445 151
CDC	1 385 057 183	2 111 506
BPL	50 000 000	76 225
TOTAL	1 727 057 183	2 632 882

En l'absence de groupe électrogène, la CDC évalue à une perte de 4000 tonnes équivalent à plus d'1,5 M€ en 2016 les pertes dues à un fonctionnement erratique de l'énergie dont les principales conséquences sont les suivantes :

- Faible rendement hectare
- Perte de production
- Inefficacité de la main d'œuvre à cause de période d'inactivité causées par de fréquentes coupures
- Les couts liés aux charges d'électricité augmentent fortement les couts de production.

Les problèmes liés au port de Douala

La capacité du port de Douala est relativement limitée. Sa fréquentation est interdite à des navires à tirant d'eau important du fait de son chenal et de difficultés de tenue de la côte de dragage, et se trouve au bord de l'asphyxie. L'accès des navires au port ne peut se faire qu'à marée haute et leur départ également à marée haute, ce qui laisse 12 heures pour le chargement des navires et explique également le surcout considérable du aux palettes n'ayant pu embarquer faute d'arriver à temps au navire.

De plus, l'embouteillage de ce port fluvial a un coût. Pour compenser les délais et les immobilisations, les armateurs exigent des taux de fret plus élevés.

- **Le cout du transport maritime**

Le tableau suivant, provenant toujours du même rapport sur l'analyse comparée de la compétitivité entre les productions de bananes ACP et en provenance d'Equateur et du Costa Rica donne les chiffres suivants :

En fonction des chiffres donnés dans le tableau ci-dessous, le cout du transport maritime serait le suivant (€/carton) :

Equateur : 5,17
Costa Rica : 5,02
Ghana : 4,03
Cameroun : 4,07
Côte d'Ivoire : 4,01
Belize : 5,75
République Dominicaine : 7,64

Table 2 – FOB and CIF prices (€/box)

	Production costs	FOB	Freight + Insurance	CIF	Eurostat
Ecuador	5.53	7.10	*3.60*	*10.70*	10.70
Costa Rica	5.63	7.28	*3.37*	*10.65*	11.07
Ghana	8.52	9.18	3.37	12.55	13.97
Cameroon	8.48	9.27	3.28	12.55	14.33
Côte d'Ivoire	8.66	9.63	3.04	12.67	13.24
Belize	7.72	9.66	3.82	13.47	12.16
Dom. Rep.	8.53	11.68	4.49	16.17	14.70

Source: data collected during field visits; official statistics; external sources

Ces chiffres démontrent que le transport maritime ne contribue pas à la perte de compétitivité prix de la banane camerounaise par rapport à la banane Latino-Américaine si on prend ces chiffres de manière absolue. Toutefois, il faut noter que relativement à la distance parcourue, le transport maritime depuis le Cameroun demeure élevé. Ceci est dû aux faibles tonnages exportés par rapport à la banane en provenance d'Amérique Latine.

- **Le cout des intrants**

Il est estimé qu'un certain nombre d'intrants sont plus couteux au Cameroun par rapport à la banane $. Il s'agit essentiellement des emballages et des produits phytosanitaires qui sont entièrement importés et des frais relatifs à l'eau dont l'utilisation est essentielle à l'irrigation et à la productivité.

- **Dépenses de santé et d'éducation**

En ce qui concerne les dépenses de santé, il est nécessaire de différencier les dépenses liées aux charges de santé des salariés, des investissements et frais de fonctionnement des hôpitaux et cliniques qui sont entièrement payés par les planteurs. En l'absence de système de sécurité sociale généralisé au Cameroun, il est en effet normal que les producteurs payent une forme d'assurance santé à leurs salariés. Il est en revanche à la charge de l'Etat de payer les investissements et frais de fonctionnement de l'hôpital et des cliniques qui sont entièrement à la charge des producteurs. Ces frais doivent être évalués afin d'estimer la perte de compétitivité liée à ce surcout.

PHP a créé un centre de formation professionnelle pour ses salariés.

- **Fiscalité**

Selon le rapport *«Paying Taxes 2017»* publiée le 17 novembre dernier par le cabinet d'audit et de conseil PricewaterhouseCoopers (PwC) et la Banque mondiale, le Cameroun fait partie des 10 pays africains où la pression fiscale sur les entreprises de taille moyenne est la plus élevée.

Selon ce rapport, qui dresse un hit-parade de 53 pays africains en fonction du niveau de pression fiscale exercé sur les entreprises de taille moyenne, le Cameroun est classé 44ème, avec un taux de pression fiscale qui atteint jusqu'à 57,7% du résultat commercial réalisé par lesdites entreprises. Contre 48,8% dans le «*Paying Taxes 2016*».

Le Cameroun partage ce statut de pays à pression fiscale élevée avec trois autres pays de la zone Cemac. Il s'agit du Tchad (63,5%), de la Guinée équatoriale (79,4%) et de la République centrafricaine (73,3%).

Avec un taux d'imposition qui s'élève à 13,6% seulement du résultat commercial de l'entreprise, le Lesotho est le premier pays sur ce classement, suivi par la Zambie, avec un taux d'imposition total moyen de 18,6%. Viennent ensuite la Namibie (20,7%), l'Ile Maurice (21,8%), le Botswana (25,1%), l'Afrique du Sud (28,8%), le Soudan du Sud (29,1%), les Seychelles (30,1%) et la Sierra Leone (31%).

Ce classement de PricewaterhouseCoopers et de la Banque mondiale prend en compte les impôts annuels et cotisations obligatoires des moyennes entreprises. Il s'agit concrètement de l'imposition des bénéfices, des cotisations et charges sociales supportées par l'employeur, de la taxe foncière, de l'impôt sur la transmission du patrimoine, de l'imposition des dividendes, etc.

Concernant la filière banane, deux charges fiscales viennent alourdir encore plus le manque de compétitivité de la filière.

Il s'agit d'une part de l'impôt sur le chiffre d'affaire et d'autre part le non remboursement par l'Etat du crédit de TVA.

- Les trois entreprises payent mensuellement une taxe sur le chiffre d'affaire qui a augmenté en 2015 de 1,1% à 2,2%. Cet impôt mensuel constitue une avance sur l'impôt sur les résultats. Les producteurs font peu ou pas de bénéfices et cette avance d'impôt ne leur est jamais remboursé, ce qui a un impact majeur sur leur trésorerie et affecte d'autant négativement leur résultat.

- Les délais de remboursement par l'Etat des crédits de TVA sont considérables et affectent négativement la trésorerie des sociétés et donc leurs charges financières.

Estimation du cout engendré par le manque de trésorerie dû aux retards dans le remboursement de la TVA

Groupe	FCFA	Euros
PHP	150 000 000	228 674
CDC	xxxxx	
BPL	59 000 000	89 945
TOTAL		

Il est à noter que le retard dans le remboursement de la TVA qui est de plus d'un an (et non le mois d'après) influence la présentation du bilan et les négociations de crédit avec les banques.

Le montant total de l'impôt sur les sociétés (IS) versé en 2015 par la filière se décompose comme suit :

IS 2015	FCFA	Euros
PHP	1 710 000 000	2 606 878
CDC	727 703 566	1 109 377
BPL	98 383 055	149 984
TOTAL	2 536 086 621	3 866 239

Ce montant ne concerne que l'impôt sur les sociétés et ne comprend pas les charges sur les salaires, les diverses taxes sur les importations d'intrants, les différentes taxes à l'exportation, ect..

- **La compétitivité prix de la banane camerounaise sur le marché européen**

Les données chiffrées disponibles en terme de prix sont agrégées au niveau ACP. Sur le marché de gros européen (sources Eurostat et CIRAD) il apparait que la banane dollar se vend environ 3 cts plus cher au kg que la banane ACP et ceci depuis plusieurs années et quelque soit la fluctuation de la parité €/$.

Compte tenu de l'écart des coûts de production (environ 16 cts d'€/kg), d'une vente plus élevée de la banane $, les marges des exportateurs de la banane $ sont certainement importantes.

Le prix de vente plus élevé de la banane $ peut s'expliquer par un excellent marketing et une très bonne communication. A l'inverse, l'image de la banane africaine n'est pas suffisamment valorisée sur le marché européen.

Cette analyse sur un prix supérieur de la banane $ sur le marché européen est doublement inquiétante pour la banane camerounaise :

1) Tout d'abord, elle laisse une grande latitude pour les exportateurs latino américains pour négocier une nouvelle baisse des droits de douane à l'entrée sur le marché européen. Les droits de douane devraient passer de 103€/t actuellement à 75€/t en 2019, soit 28€/t d'écart, ou 0,028 €/kg. Cette nouvelle baisse devrait permettre aux exportateurs d'augmenter leurs marges.

2) De plus, il n'est pas impossible que cet écart sur le prix de vente conduise à une entente entre producteurs latino-américains pour dans un premier temps baisser leurs prix de vente afin d'exclure du marché la banane ACP pour ensuite et une fois les parts de marché reprises aux bananes ACP augmenter leurs prix de vente. Toutefois, l'évolution vers une augmentation des acteurs de la production et de la commercialisation, notamment en Amérique-Latine rend cette hypothèse moins probable qu'auparavant.

6.3 LA COMPETITIVITE HORS PRIX

À côté des facteurs de la « compétitivité-coût», on distingue les déterminants qui procurent un avantage à la filière banane par la différenciation de ses produits et qui lui permettent d'être plus active dans sa commercialisation en répondant directement aux demandes spécifiques de ses clients. Les stratégies d'innovation et de différenciation relèvent de démarches individuelles ou collectives, elles correspondent à la création et à l'exploitation de marques, d'indications géographiques, de signes officiels de qualité ou de garanties sur des processus de production et de transformation.

Ces exemples amènent à ne pas considérer, de manière linéaire, la compétitivité d'une filière comme la somme des compétitivités de chacun des maillons de la chaîne de valeur. Les interactions qui se développent entre eux sont autant d'interdépendances qui peuvent être sources de synergies et d'efficacité. Mais elles peuvent aussi être à l'origine de tensions et d'inerties en cas d'absence d'une conscience partagée des dépendances réciproques ou d'instauration de stratégies non coopératives.

L'organisation économique d'une filière est ainsi un déterminant important de sa compétitivité.

Dans un contexte de volatilité des prix, les problématiques liées à la transmission des prix dans la filière banane souligne l'importance de tenir compte des interactions entre les maillons de la filière dans le cadre d'analyse de la compétitivité. L'existence de pouvoirs de négociation déséquilibrés et l'incapacité à faire émerger l'organisation susceptible de corriger ces déséquilibres peuvent en effet conduire à une répartition de valeur ajoutée en défaveur des acteurs dont le pouvoir de négociation est relativement faible.

Le marché de la banane européen est sous l'influence grandissante des supermarchés qui tentent à fixer des prix de plus en plus bas.

Concentration des supermarchés[4]

Dans le commerce de détail allemand, les quatre entreprises majeures du secteur, EDEKA, REWE, le groupe Aldi et le groupe Schwarz (Kau and, Lidl) dominent 85 % du marché. En Autriche, les trois entreprises les plus grandes REWE, SPAR et HOFER représentaient en 2009 79,2 % du chiffre d'affaires total du commerce de détail des denrées alimentaires tandis qu'en Suisse, Migros et Coop réalisent plus de 80% du chiffre d'affaires total dans le commerce de détail.

Cette forte concentration et leur pouvoir sur le marché permettent aux chaînes de supermarchés de faire pression sur les producteurs et productrices. Seul celui qui produit à bas prix peut vendre ses marchandises aux détaillants de denrées alimentaires. Dans la lutte pour la suprématie sur le marché, les détaillants reportent en partie sur les client-e-s les avantages obtenus sur les prix. Surtout en ce qui concerne les articles « clés ». La recherche concernant le marché a constaté que les consommateurs et consommatrices retenaient en moyenne le prix d'une quinzaine d'articles et comparaient les supermarchés sur la base de ces articles. C'est pourquoi la concurrence en matière de prix se concentre surtout sur ces articles. Et la banane est l'un de ces articles, raison pour laquelle le prix de la banane est resté stable en Allemagne depuis des années à 1.20 euros, contrairement au prix d'autres variétés de fruits. Pour les autres articles, les entreprises ont une marge de manœuvre plus

[4] *source : des bananes à prix cassé - 2014*

grande et en profitent pour augmenter leur chiffre d'affaires. Un accord sur les prix entre les chaînes de supermarchés est en principe interdit et n'est pas réellement nécessaire quand la concentration sur le marché est si importante.

En Autriche aussi, la majorité des grandes multinationales du secteur alimentaire ont fait les gros titres ces dernières années en se mettant d'accord sur les prix, une pratique illégale. En Suisse, la situation est un peu différente puisque Coop (environ 40 % de parts de marché dans le commerce de détail en Suisse) vend depuis 2004 uniquement des bananes issues du commerce équitable dans le segment des prix normaux (85 %). Les bananes issues de cultures conventionnelles ne sont proposées que dans le segment à bas prix (15 %). Par cette option, Coop utilise sa position d'entreprise importante du commerce de détail pour encourager la production durable de bananes et contribue ainsi à ce que plus de la moitié des bananes consommées en Suisse sont munies du label fairtrade – un record du monde.

Certifications

En réponse aux problèmes de la production bananière, différents labels ont été introduits; ils s'appliquent à des conditions de production écologiques et/ou équitables. Dans les supermarchés d'Allemagne, d'Autriche et de Suisse, on trouve souvent des bananes munies du label fairtrade, Max Havelaar et Rainforest Alliance. En Allemagne, seuls 3,4 % des bananes vendues portent le label fairtrade. En Autriche en revanche, près de 20 % et en Suisse plus de la moitié (53,5 %) des bananes vendues dans le commerce de détail sont issues du commerce équitable. Près de 15 % des bananes dans le monde portent le label de la Rainforest Alliance.

Dans un rapport de juillet 2016 « des fruits au gout amer » Oxfam continue de dénoncer les conditions inhumaines de travail des employés (souvent des travailleurs sans papier venant du Nicaragua) dans les plantations de banane et d'ananas du Costa Rica et d'Equateur. L'ONG internationale souhaite contraindre les supermarchés allemands à garantir au consommateur européen que des normes sociales et environnementales soient appliquées aux produits vendus.

En ce qui concerne la banane africaine le CIRAD souhaite mener un projet pilote en Côte d'Ivoire pour ensuite l'étendre au Cameroun et au Ghana. Ce projet, qui a obtenu l'adhésion de la Compagnie Fruitière et de plusieurs supermarchés français et britanniques, vise à démontrer à partir d'un certain nombre d'indicateurs sociaux et environnementaux, le caractère éthique de la banane africaine. Ce projet, lorsqu'il aura pu être mené sur les trois pays africains producteurs pourrait conduire à un label « banane Afrique ».

7. STRATEGIE POUR LA FILIERE BANANE CAMEROUNAISE

7.1 STRATEGIE POUR UNE COMPETITIVITE PRIX

Le tableau ci-dessous reprend les différents points qui selon le rapport sur la compétitivité comparée entre la banane $ et la banane ACP justifie l'écart des couts de production.

	Détail	Mesures à prendre (ou en cours) par les producteurs	Mesures à prendre par le Gouvernement
Coûts de production plus élevés	Rendements Santé Education Energie Intrants	Amélioration des rendements /ht Création de nouvelles plantations pour BPL et PHP Création d'une association interprofessionnelle régionale	Prise en charge du fonctionnement des hôpitaux et cliniques Frais de formation professionnelle et d'éducation Amélioration des services publics dans les villages ;
Coûts de transport plus élevés	Transport terrestre Transport maritime	Augmentation des volumes (rendements, augmentation des surfaces) : diminution du cout du transport maritime	Amélioration des routes Prise en charge de l'entretien des pistes rurales Réfection du quai fruitier de Douala Dragage régulier et profond du chenal Amélioration de la sécurité du plan d'eau (balisage) Quai de chargement fruitier en eau profonde à Limbé (à long terme) Mise à niveau de la ligne de chemin de fer Mbanga- Douala Port
Difficultés d'accès au crédit	Problème du financement de la trésorerie		Amélioration des délais de remboursement de la TVA
Forte incidence des maladies (en particulier la cercosporiose noire)	Comment diminuer le prix des pesticides ?	Mutualisation de l'achat des intrants au Cameroun, au niveau africain : création d'une plateforme d'achat	Améliorer la recherche
Conditions climatiques et pédologiques plus défavorables		Amélioration des rendements en cours	Créer toutes les conditions pour améliorer la compétitivité
Manque d'investissement et d'infrastructures		Les investissements des producteurs seront réalisés en 2019	Un plan d'amélioration des infrastructures doit être proposé par le gouvernement : en plus des infrastructures de transport, amélioration des infrastructures liées à l'accès à l'eau et l'électricité
Lacunes dans la		CDC a le statut d'EPIC	

structure de gouvernance			
Cadre macro-économique défavorable	Fiscalité défavorable		Amélioration de la fiscalité

- **Mesures à prendre par les producteurs**

Créer une interprofession de la banane africaine « BANANAFRICA »

Cette interprofession pourrait être créée par le Cameroun, la Côte d'Ivoire et le Ghana

L'objectif principal d'une interprofession est de réaliser le maximum de valeur ajoutée du produit qu'elle gère et de répartir celle-ci équitablement entre les professionnels

L'objet social de cette interprofession régionale aurait pour objectif

- Maintenir de façon permanente le contact entre les organisations professionnelles représentées ;
- Régler les rapports entre les producteurs, les exportateurs, les transporteurs, les importateurs et les distributeurs
- Procéder à l'étude et à la préparation de règlements ou d'accords interprofessionnels ;
- Etudier tous les problèmes tendant à améliorer les conditions générales de la production ;
- Examiner les actions susceptibles d'accroître les débouchés au niveau national, régional et international ;
- Proposer aux Pouvoirs Publics nationaux, régionaux et internationaux toutes mesures susceptibles d'aider à l'organisation du marché et d'en favoriser l'expansion ;
- Définir en commun les problèmes techniques intéressant les producteurs et les transformateurs et décider des recherches à confier aux organismes techniques compétents ;
- Agir sur les décisions des Pouvoirs Publics et par délégation, pour l'application et le contrôle de l'exécution, des règlements et accords interprofessionnels intervenant dans le cadre de l'organisation du marché, notamment la mise aux normes internationales du produit ;
- Entreprendre toute action promotionnelle qui s'avérerait nécessaire à la réalisation de l'Objet Social de l'Association et de façon plus générale toute action pouvant aider au développement de la culture et de la transformation du produit.

De plus les Interprofessions sont à l'origine de campagnes publi-promotionnelles ainsi que de programmes de recherche et d'expérimentation. A cette fin, elles collectent des cotisations volontaires ou obligatoires, ou des taxes parafiscales auprès des agriculteurs et des industriels.

Il convient de faire deux remarques importantes :

- L'ensemble de la profession (agriculteurs, coopératives et industriels privés) doit être représenté et la représentativité de chacune de ces parties doit être significative sinon totale.

- Ces représentants doivent avoir des intérêts convergents et à ce titre un commerçant ne devrait pas faire partie d'une interprofession car il n'a pas les mêmes intérêts que les agriculteurs et les transformateurs. Ces intérêts sont même opposés. Cela n'empêche pas qu'avec les commerçants des accords de partenariats puissent être conclus.

Sans ces deux conditionnalités, une organisation de filière prend le risque de cartelliser et non d'inter professionnaliser un produit.

Il faut noter que l'axe 6 des MAB pour un montant de 3 M€ prévoyait d'« améliorer la valorisation commerciale des exportations (logistique et fret, qualité de la production, marchés régionaux, label «Banane d'Afrique»…). par un partenariat renforcé entre les membres de l'ASSOBACAM ». Il est regrettable que cette ligne budgétaire n'ait été que très peu utilisée par l'ASSOBACAM en dehors de l'étude sur le marché allemand et scandinave.

Pour améliorer la compétitivité prix de la banane africaine, l'interprofession, dans un esprit de mutualisation d'un certain nombre d'actions visant à faire baisser les coûts de certains intrants pourrait s'atteler de manière urgente aux problèmes suivants :

- Réduire le cout des intrants : emballages carton et plastique, engrais, produits phytosanitaires, en les produisant dans un des trois pays afin de bénéficier d'économies d'échelles, de réduire les coûts du transport, les frais de transit et les taxes locales. Un des trois pays pourrait produire les emballages et un autre les produits phytosanitaires

- Mener des recherches communes qui permettent de réduire l'utilisation des pesticides et d'augmenter les rendements. Le CARBAP pourrait être renforcé dans ces fonctions.

➢ **Mesures à prendre par l'Etat**

Aujourd'hui et grâce aux investissements réalisés par les producteurs sur co-financement des MAB, les rendements hectare dans les plantations de PHP et BPL seront excellents. Des progrès doivent encore être réalisés par CDC et l'Etat devrait prendre en charge l'appui à l'amélioration des rendements de CDC.

En plus de cet appui à la CDC en productivité, les améliorations de compétitivité prix de la filière peuvent être obtenus seulement et seulement si l'Etat assume les fonctions qui sont les siennes, en plus de respecter ses engagements qui figurent à la convention de financement de 2013.

Les mesures d'améliorations concernant l'environnement des affaires : infrastructure, santé, éducation, fiscalité avec une priorité sur les infrastructures revêtent un caractère urgent.

Les producteurs via l'ASSOBACAM ont établi une liste de priorités :

- Raccourcissement des délais de remboursement des crédits de TVA
- Entretien des routes Douala-Nkongsamba et Douala-Limbe ;
- Dragage régulier et profond du chenal ;
- Amélioration de la sécurité du plan d'eau (balisage) ;
- Amélioration des services publics dans les villages ;
- Amélioration de la fourniture d'électricité ;

- Mise à niveau de la ligne de chemin de fer Mbanga- Douala Port (qui ne sera plus nécessaire à la filière si le point suivant est opérationnel);
- Quai de chargement fruitier en eau profonde à Limbé ;

Le Gouvernement doit tout mettre en œuvre pour améliorer la compétitivité prix de la filière. Son rôle est de faire en sorte que les producteurs puissent dégager du bénéfice et les taxer sur le résultat. Améliorer la compétitivité de la filière permettrait ainsi à l'Etat d'améliorer ses recettes fiscales

Il serait nécessaire de confier au Comité de Compétitivité une étude visant à établir un chiffrage de tous les investissements à réaliser par le Gouvernement.

7.2 STRATEGIE POUR UNE COMPETITIVITE HORS PRIX

Créer une interprofession de la banane africaine « *BANANAFRICA* »

En ce qui concerne la compétitivité hors prix, seule une interprofession réunissant les trois pays africains exportateurs pourrait avoir suffisamment de poids sur le marché européen afin d'améliorer l'image de la banane africaine, de consolider ses parts de marché en augmentant les prix et à terme d'augmenter ses parts de marché.

Le projet du CIRAD visant à démontrer le caractère éthique de la banane africaine devrait être financée par l'interprofession. Sur base des résultats de ce projet, un label « banane Afrique » devrait être créé. Ce label aurait une double vocation :

1) Assurer la grande distribution des bonnes caractéristiques sociales et environnementales de la banane africaine

2) Ne plus avoir recours aux certifications couteuses pour les producteurs

3) Défendre la qualité de la banane afin de pouvoir négocier des prix de vente supérieurs qui devront profiter à tous et en premier lieu aux travailleurs des plantations

L 'interprofession devrait s'atteler en priorité aux tâches suivantes :

1) Réaliser des études de faisabilité pour la mise en place d'une usine d'emballage (cartons et plastique) dans un des trois pays et d'une usine de production de produits phytosanitaires dans un autre pays

2) Rechercher les moyens techniques et financiers auprès des trois Etats mais également des partenaires internationaux (CIRAD) pour renforcer le CARBAP dans ses recherches sur l'amélioration des rendements, l'utilisation moindre des produits phytosanitaires

3) Réaliser une étude de marché détaillée du marché européen de l'Europe à 28 et des répercutions du Brexit sur les droits de douane qui seront imposés à la banane. Cette étude de marché devrait comprendre également la Norvège et la Suisse.

4) En fonction des résultats de l'étude de marché, organiser une campagne de promotion marketing ciblée et d'envergure en fonction des marchés visés

5) L’interprofession devra prendre une participation active au World Banana Forum ou Forum Mondial de la Banane créé en 2009 par la FAO afin de s’entendre avec les entreprises (producteurs et exportateurs) de la banane $ pour fixer un prix plancher à la banane et faire cesser la surenchère baissière de la grande distribution sur ce produit.

8. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS POUR CHACUN DES ACTEURS

8.1 POUR LES PRODUCTEURS

- Poursuivre les efforts d'investissements dans les plantations de manière à parvenir en 2019 aux rendements et volumes projetés de 45 tonnes/hectares et de 366 000 tonnes exportées. Pour la CDC, obtenir de l'Etat un soutien en amélioration de la productivité de manière à ce que les rendements de 48 tonnes/hectare le soient pour l'ensemble de la filière.

- Créer une interprofession ***« Bananafrica »*** avec les producteurs de Côte d'Ivoire et du Ghana afin de mutualiser :

    1) Les efforts en marketing et en achat d'intrants

    2) Créer des stratégies d'alliance au lieu de compétition d'autant qu'un des principaux opérateurs est présent dans les 3 pays

    3) Ecouler à un prix si possible supérieur à celui actuellement pratiqué sur les marchés européens, les volumes supplémentaires de production obtenus grâce aux investissements des producteurs sur cofinancement des MAB (100 000 tonnes pour le Cameroun + Côte d'Ivoire + Ghana)

- Renforcer le rôle de l'ASSOBACAM afin qu'elle interpelle le Gouvernement et lui demande d'honorer ses engagements vis à vis de l'Union-Européenne et des producteurs ; qu'elle prenne une part active dans la constitution et les activités de Bananafrica.

8.2 POUR BANANAFRICA

- Se constituer le plus rapidement possible ;

- Soutenir par une recherche de financement le projet du CIRAD et le mettre en œuvre dans les 3 pays afin de parvenir à un label commun de banane éthique et ne plus recourir aux certifications couteuses ;

- Réaliser les études de faisabilité devant conduire à une production africaine d'intrants (emballage, produits phytosanitaires) et renforcer le rôle du CARBAP dans sa vocation de centre régional de recherche ;

- Réaliser une étude de marché détaillée du marché européen ;

- En fonction des résultats de l'étude de marché, organiser une campagne de promotion marketing ciblée et d'envergure en fonction des marchés visés

- L'interprofession devra prendre une participation active au World Banana Forum ou Forum Mondial de la Banane créé en 2009 par la FAO

8.3 POUR L'UNION-EUROPEENNE

- Soutenir par une assistance technique et des moyens financiers la création de Bananafrica

- Soutenir le projet du CIRAD

- Confier à la CAON le suivi des engagements du Gouvernement. Le respect de ces engagements étant indispensables à l'amélioration de la compétitivité prix de la banane camerounaise.

8.4 POUR LE GOUVERNEMENT

- Confier au Comité de Compétitivité une étude détaillée et chiffrée des gaps de compétitivité dus à un environnement des affaires insuffisant, notamment dans les infrastructures mais également sur les questions de fiscalité ;

- Produire un plan de mesures et d'investissements chiffré comprenant trois horizons temporels :

  1) Des mesures et investissements immédiats : raccourcissement des délais de remboursement des crédits de TVA ; entretien des routes Douala-Nkongsamba et Douala-Limbe ; dragage régulier et profond du chenal ; amélioration de la sécurité du plan d'eau (balisage) ;

  2) Des mesures à moyen terme (1 à 2 ans) : amélioration des services publics dans les villages ; amélioration de la fourniture d'électricité ;

  3) Des mesures à plus long terme (2 à 5 ans) : mise à niveau de la ligne de chemin de fer Mbanga- Douala Port (qui ne sera plus nécessaire à la filière si le point suivant est fonctionnel) ; quai de chargement fruitier en eau profonde à Limbé ;

L'engagement du Gouvernement à apporter son soutien à la filière est indispensable à l'amélioration de la compétitivité prix de la filière, à son maintien et sa croissance sur le marché européen.