

Banane

Marché mondial en 2020

Déprimé et déprimant

par Denis Lœillet, CIRAD
denis.loeillet@cirad.fr

Si la crise sanitaire est une catastrophe humaine et économique, la filière banane en a tiré quelques bénéfices. Et s'il y a crise dans la filière banane, et en vérité crise profonde il y a, il faut en chercher les raisons ailleurs. FruiTrop les recense depuis des années maintenant, avec tout de même une constante : l'offre mondiale se développe et pousse les prix à la baisse à tous les stades. Rien de très nouveau donc sous le soleil. Reste à comprendre comment les filières de production vont financer leur développement, mais aussi les progrès exigés par l'aval et les consommateurs autour des questions environnementales et sociales.

© Denis Lœillet

*Avec une COMOÉ,
vous reboostez votre santé*

Importateur Distributeur

Sipef, Belgique

Contact : fruits@sipef.com

+ 32.3.641.97.37

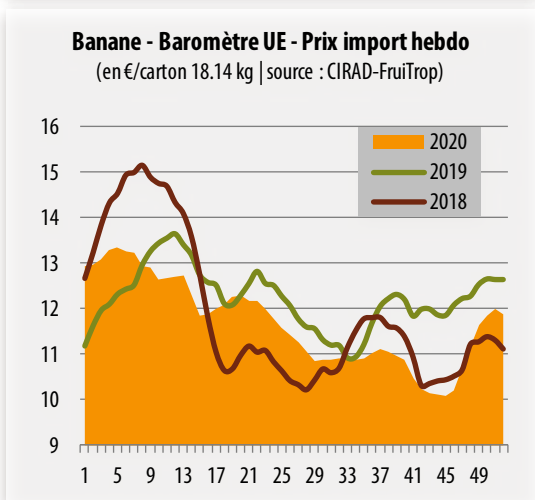
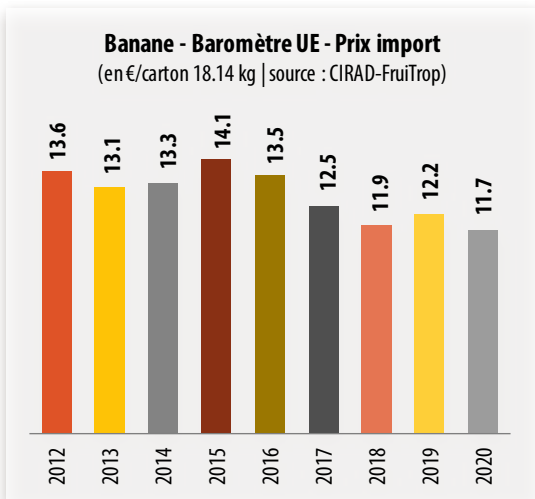
www.sipef.com/bananas.html

Producteur Exportateur

Plantation Eglin **GLOBAL G.A.P.**

Côte d'Ivoire





Si la disruption est un concept à la mode, celle qu'entraîne la pandémie n'a rien pour plaire. La crise sanitaire a chamboulé nos vies, et très rarement dans le bon sens. La disruption générale de 2020 s'apparente davantage à un court-circuit qu'à une promenade heureuse vers une plus grande félicité. La Chine en a, en effet, décidé autrement... Les effets sur les filières agricoles et alimentaires de cette crise sont conséquents, pour le meilleur comme pour le pire. La filière banane n'a pas échappé à la règle pour le pire avec des dysfonctionnements logistiques, des surcoûts sur toute la chaîne (de la plantation jusqu'à la distribution) et, évidemment, une organisation du travail perturbée lors des premières semaines de crise. Pour le meilleur, le fruit a été consacré comme une valeur refuge sur bien des marchés. Mais voilà, il n'y a pas eu que la crise sanitaire engendrée par la particularité gastronomique chinoise (si c'est bien ce qui est arrivé...) qui a ballotté le marché mondial bananier. En fait, ce fut, comme c'est souvent le cas, un mélange détonant de plusieurs facteurs qui a rendu malade, pour ne pas dire agonisant, le marché bananier.

Certains des facteurs explicatifs de la très mauvaise conjoncture 2020 sont archi connus et ne relèvent en rien des effets de la pandémie. Le marché mondial de la banane dessert est en crise structurelle et les symptômes sont clairs : croissance rapide des exportations alimentée par un développement tout aussi rapide du potentiel mondial de production. L'excédent mondial d'offre n'a pas été retiré du marché pour être détruit, transformé en pulpe ou en aliment pour bétail. Il a trouvé son chemin sur le marché mondial, entraînant de manière ultra classique la baisse du prix mondial de la banane dessert. Tout le monde se félicite de l'augmentation de la consommation, mais tout le monde se désole de son principal avatar : la chute du prix.



Tu te les pèles ?



Non ! Je suis mûre banane !

LA BONNE MATURITÉ, C'EST TOUT UN ART !

Si nos clients ont la banane toute l'année, c'est parce que nous travaillons tous les jours à leur fournir **la bonne qualité, la bonne quantité et la bonne maturité** des produits dans des conditions de service toujours respectées.



PACKED
WITH SATISFACTION

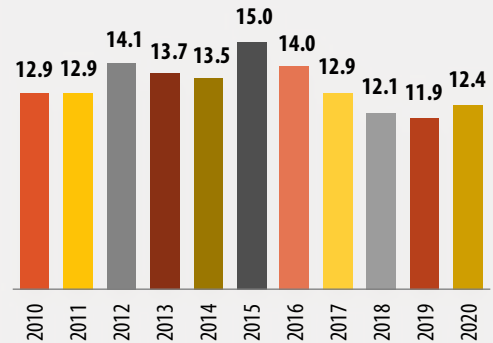
WWW.SOLYIMPORT.COM



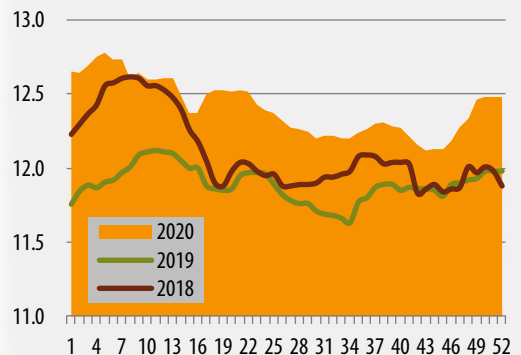
Un espoir vite douché

Si l'on met de côté l'évolution biaisée du prix import sur le marché des Etats-Unis, dont on ne connaît que son pâle représentant – le prix spot publié par la revue Sopisco – la conclusion est sans appel : le marché mondial est en pleine crise. La preuve. Le baromètre européen Cirad-FruiTrop a plongé de 0.50 € pour tomber à son plus bas niveau historique, soit 11.7 €/carton. Le précédent et triste record datait de seulement deux ans, en 2018, avec un prix import européen à 11.9 €/carton. Tout le monde pensait à l'époque que le pire était passé. Qu'à ces niveaux de prix, personne ne pouvait encore gagner de l'argent. Que le seuil de rentabilité était largement dépassé... par le bas. Que les opérateurs les plus aventureux en termes de prix allaient bien faire un jour leurs comptes. Que collectivement, l'aval de la filière allait enfin comprendre que, oui, l'on consommait de plus en plus de banane dessert importée un peu partout dans le monde, mais que cela s'accompagnait d'une dangereuse et suicidaire baisse des prix. Qu'étant donné la très forte attractivité du prix au détail, il existait d'autres moyens moins destructeurs pour la filière que de jouer de manière simpliste sur le prix. Le faible rebond en 2019 laissait entrevoir, certes aux plus optimistes, l'espoir d'une reconstruction. Celui-ci fut vite douché.

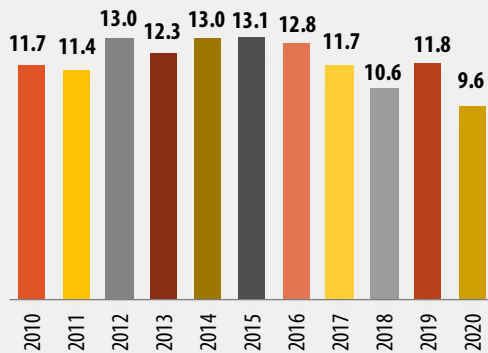
Banane - Allemagne - Prix import annuel
2^e et 3^e marques (en €/carton 18.14 kg | source : CIRAD-FruiTrop)



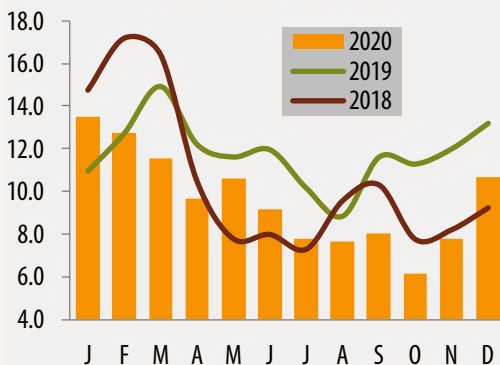
Banane - Allemagne - Prix import hebdo
2^e et 3^e marques (en €/carton 18.14 kg | source : CIRAD-FruiTrop)



Banane - Pologne - Prix import annuel
(en €/carton | source : CIRAD-FruiTrop)



Banane - Pologne - Prix vert
(en €/carton | source : CIRAD-FruiTrop)



De Charybde en Scylla

Si l'on scrute l'évolution du prix import semaine après semaine en Europe, premier marché mondial d'importation avec plus de 5.9 millions de tonnes (et 6.5 pour la consommation totale), les optimistes invétérés auront quand même eu raison deux fois en 2020. Une première fois en tout début d'année, durant cinq semaines de prix satisfaisant, puis idem en toute fin d'année pendant environ cinq semaines. Reste les 43 autres semaines où il aura fallu choisir entre l'abattement ou la déprime.

Autre indicateur de la désespérance dans laquelle se trouve le marché européen : les prix n'ont été supérieurs à la moyenne triennale que pendant six modestes semaines, c'est-à-dire en tout début et en toute fin d'été. Par exemple, en semaine 15, jamais avant 2020 le prix n'était tombé en deçà de 12 €/carton. On a même échappé de peu au passage sous les 10 €/carton en semaine 45. Cette barre, ô combien symbolique, a été évitée pour seulement 0.07 €.

Le baromètre européen cache évidemment des situations très diverses. En Pologne par exemple, qui a la particularité de fournir le point le plus bas à un moment donné, le prix import est tombé à 5.8 €/carton, tout juste le prix minimum officiel en Équateur qui, lui, est fixé au stade plantation ! On imagine bien qu'avec une moyenne comme celle-ci, certains lots n'avaient même plus de valeur, sauf celle qui couvre à peine les frais de destruction. Le prix import moyen annuel en Pologne inscrit d'ailleurs un record à la baisse à 9.6 €/carton, soit 2 € de moins qu'en 2019. A ces niveaux-là, tous auraient sans doute signé pour le niveau de 2018, qui paraissait alors scandaleusement bas à 10.6 €/carton.



Weekly banana market report

Toutes les semaines, un suivi du marché européen complet pertinent

- Tendance en production
- Point détaillé sur les principaux marchés européens
- Prix import détaillés par marché
- Approvisionnement



Prix de l'abonnement annuel : 3 000 €HT
(environ 48 numéros par an)

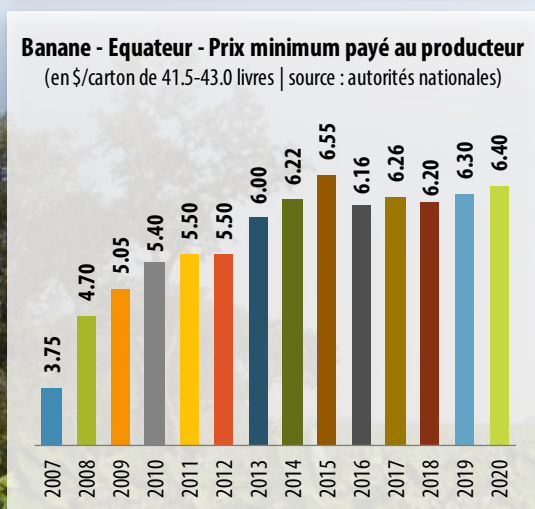
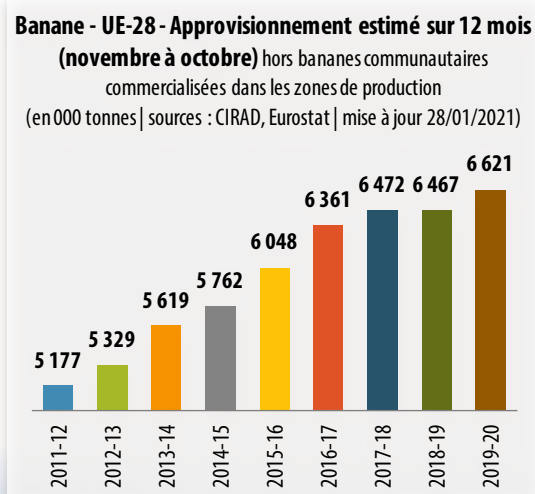
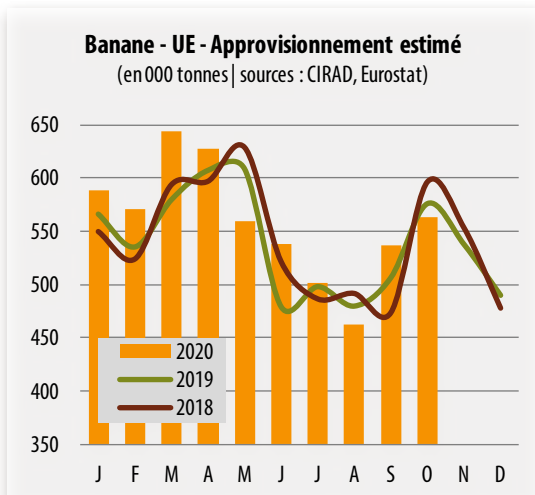
Expédié par email le jeudi

Contact : info@fruitrop.com

ou www.fruitrop.com/ciradshop/subscribe

FRUITROP
weekly





Le miracle n'aura pas eu lieu

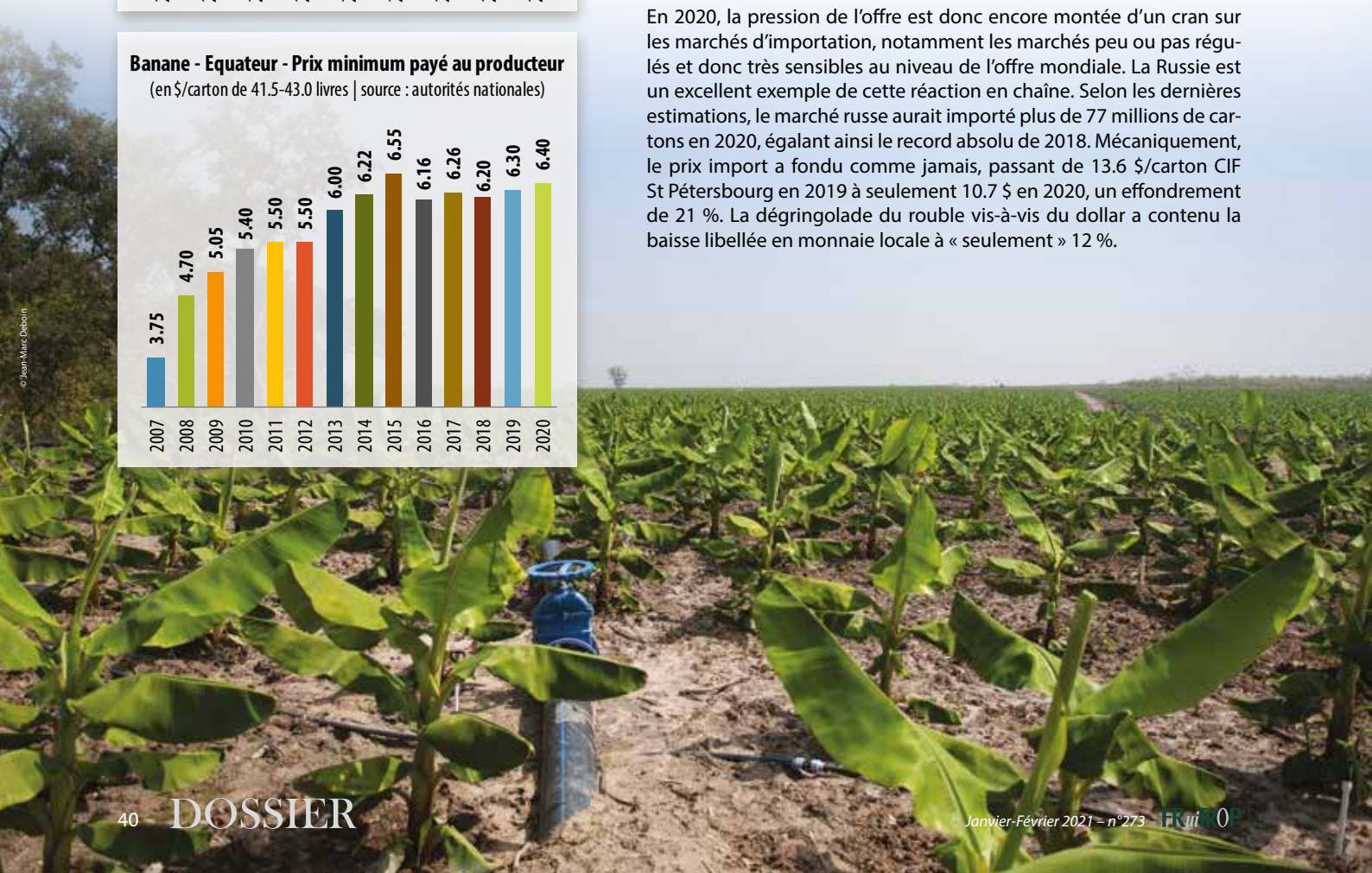
Début 2020, après une année 2019 que j'avais qualifiée de miraculée (FruiTrop n°267, janvier 2020), le monde bananier soufflait un peu. Les hard discounteurs allemands laissaient les couteaux sous la table et l'excellente fin d'année 2019 lançait parfaitement bien 2020. La tendance de consommation en Asie, et plus spécialement en Chine, permettait d'éponger une partie de l'accroissement du potentiel de production mondiale. Le dollar et l'euro revenaient dans des zones de parité convenables aux alentours de 1.10 \$ pour 1 €. Le prix annuel du contrat allemand reprenait même un peu de hauteur, légèrement dynamisé par une année 2019 plus sereine. La volatilité baissait, rendant ainsi le marché plus prévisible. Bref, le décor qui se mettait en place nourrissait l'espoir.

C'était oublier un peu vite l'effet dévastateur d'une offre mondiale qui ne cesse de se développer. Ainsi, rappelons qu'entre 2011 et 2019, la consommation des cinq grands marchés mondiaux (UE28, Amérique du Nord, Russie, Chine et Japon) s'est accrue de 3.5 millions de tonnes, une progression hallucinante de 28 % ! A regarder ces chiffres, on se croirait sur un marché high-tech. La croissance avait certes marqué une pause en 2019, sauf en Chine et au Japon. Et comme le marché mondial de la banane est définitivement un marché d'offre, c'est bien la nouvelle capacité d'absorption de l'Asie qui avait permis un redressement des cours mondiaux (cf. FruiTrop n°269, pages 56 et suivantes). Moins de pression des volumes sur l'Europe et les cours reprenaient automatiquement de la hauteur. L'équation est donc dramatiquement simple.

Sauf que la pression de la banane dollar n'a pas cessé de s'intensifier entre-temps. Le premier bilan pour 2020 des quatre grandes origines centro-américaines fait état d'une poussée de 630 000 tonnes supplémentaires exportées, soit un taux de croissance annuelle de 5 %. Encore heureux que le Guatemala subisse un petit revers en 2020.

En 2020, la pression de l'offre est donc encore montée d'un cran sur les marchés d'importation, notamment les marchés peu ou pas régulés et donc très sensibles au niveau de l'offre mondiale. La Russie est un excellent exemple de cette réaction en chaîne. Selon les dernières estimations, le marché russe aurait importé plus de 77 millions de cartons en 2020, égalant ainsi le record absolu de 2018. Mécaniquement, le prix import a fondu comme jamais, passant de 13.6 \$/carton CIF St Pétersbourg en 2019 à seulement 10.7 \$ en 2020, un effondrement de 21 %. La dégringolade du rouble vis-à-vis du dollar a contenu la baisse libellée en monnaie locale à « seulement » 12 %.

© Jean-Marc Baboin



Le billet vert comme effet boost

Pour l'UE28, le prix import a donc dévissé de 0.50 € pour tomber à 11.7 €/carton. Côté volume consommé, les données arrêtées à novembre 2020 (source : Taxud) font état d'un accroissement des importations de l'ordre de 4 %, avec une forte poussée de la banane dollar (+ 6 %) et un recul de la banane ACP (- 6 %). CQFD, c'est bien l'offre dollar qui fait le marché. Ce n'est pas un scoop, chaque année confirmant un peu plus la dollarisation du marché européen mais aussi mondial.

Dans ce contexte, la dynamique de consommation n'est que la résultante d'une pression de l'amont qui passe en force, quel qu'en soit le prix. C'est même encore plus inquiétant que cela. Un facteur monétaire vient en effet piper les dés, c'est l'effet taux de change. Pour un Équatorien, vendre en euro et produire en dollar n'a que des avantages. Un rapide calcul montre que, toutes choses égales par ailleurs (notamment augmentation du coût de production), les origines dollar profitent pleinement de la montée de la monnaie européenne. Sur la longue période (2006 à 2020), la recette en monnaie locale d'un exportateur colombien qui vend en euro est passée d'un indice 100 en 2006 à 191 en 2020 ! Pour être complet, il n'y a pas que l'effet euro fort. On doit aussi prendre en compte, selon la variation de la monnaie locale vis-à-vis de l'euro, la baisse continue du droit de douane européen. Et vu l'intensité de la baisse du droit (de 176 € à 75 € sur la période), même réglé en monnaie forte (en euro), c'est dans tous les cas un avantage accordé aux origines dollar. Par exemple, pour l'Équateur, le droit calculé en dollar sur chaque kilo de banane importé dans l'UE a été divisé par plus de deux.

Euro fort et baisse du droit de douane changent ainsi la donne. Un contrat passé à 11.30 €/carton se transforme en quasi 14 \$ au taux de change actuel (1.23 \$ pour 1 € début janvier 2021). On comprendra que la capacité de baisse du prix de la zone dollar est malheureusement encore pratiquement intacte ! On comprendra aussi qu'à ces niveaux de prix, les autres producteurs, et particulièrement les producteurs européens qui produisent en euro et les producteurs ACP (Côte d'Ivoire et Cameroun) qui produisent en franc CFA (à parité fixe avec l'euro), sont atterrés. Ils subissent pleinement la baisse du marché en euro et ne se « rattrape » que sur la partie de leur structure de coût libellée en dollar.



© Brigitte Pagan

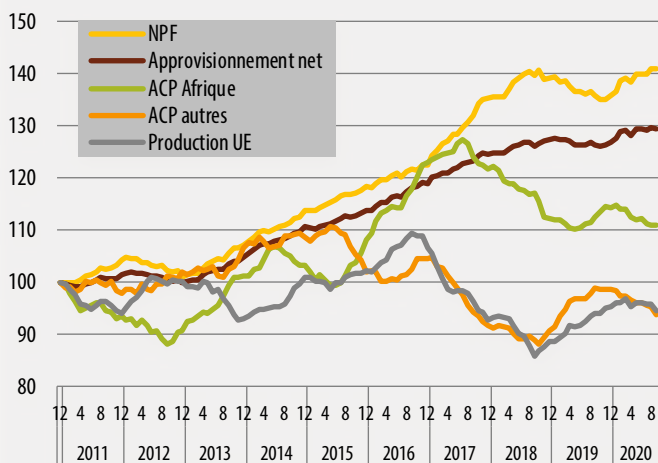
Banane – Exportations totales

en millions de carton	2018	2019	2020	2020 / 2019	
				en millions de cartons	en %
Équateur	341	349	370	+ 21	+ 6 %
Colombie	96	99	105	+ 6	+ 6 %
Guatemala	112	117	115	- 2	- 2 %
Costa Rica*	125	119	128	+ 9	+ 8 %
Total	674	684	718	+ 34	+ 5 %

* extrapolé à partir des exportations arrêtées à la semaine 44
Sources professionnelles

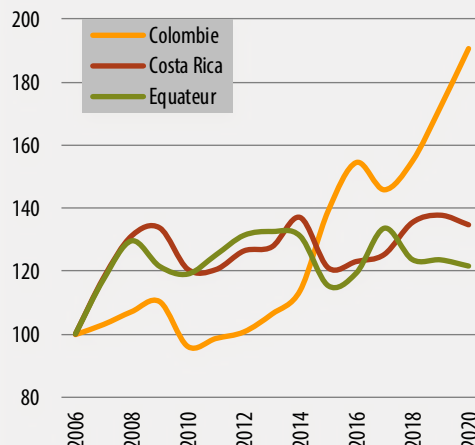
Banane - UE-28 - Approvisionnement sur 12 mois glissants

(Indice 100 = année 2010 | source : CIRAD-FruiTrop)



Banane - Europe - Prix import diminué du droit de douane - En monnaie locale

(indice 100 = 2006 | source : CIRAD-FruiTrop)



Et encore, cela aurait pu être bien pire !

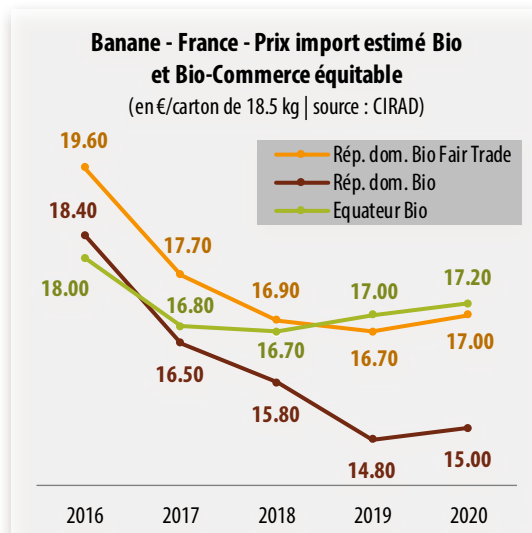
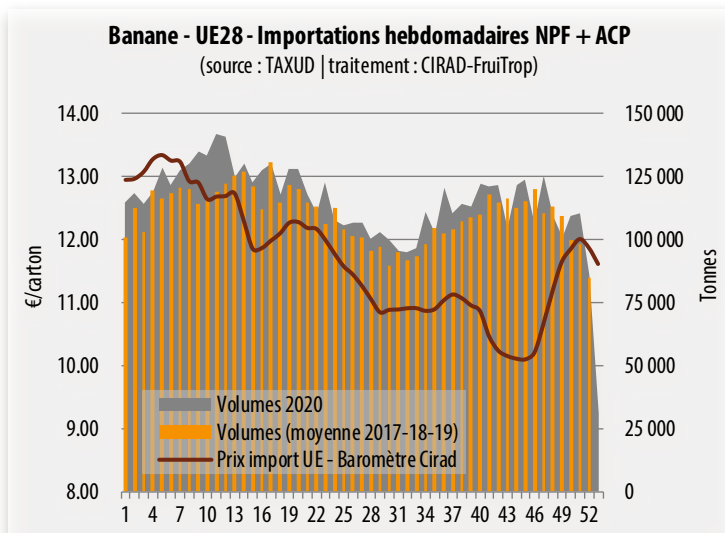
La disruption sanitaire a sans doute sauvé le marché. C'est un peu déroutant que d'écrire cela, mais force est de constater que la crise – dont nous ne sommes pas sortis – a eu un effet boost sur les ventes de banane. Il faut bien dire que la banane a tout du produit idéal en temps de crise sanitaire : produit basique du rayon fruits frais, stockée facilement (c'est ce qui ressort des études d'opinion), potentiellement saine (car protégée par sa peau), pratique, universelle (toutes les tranches d'âge) et évidemment très bon marché. Si l'arrêt de la restauration hors foyer (essentiellement écoles et restaurants d'entreprises) a tari un débouché, la consommation à domicile a largement pris le relais. C'est en tout cas ce qui apparaît à l'étude des chiffres d'importation hebdomadaire. A partir des données partielles de 2020, on peut noter que 35 des 49 semaines renseignées montrent un excédent d'importation par rapport à 2019 de quasiment 200 000 tonnes.

On a donc évité le pire, car quelle aurait été l'évolution du prix sur le marché européen sans le premier confinement qui a boosté la demande ? Un marché où les opérateurs n'auraient pas eu cette volonté impérieuse de réduire la gamme de fruits frais pour se concentrer, notamment lors de la première vague en mars, sur les basiques du rayon dont la banane est un des représentants avec les agrumes et la pomme. Encore une preuve pour ceux, sans doute très rares désormais, qui pensent que la demande tire le marché. Oui, elle le tire, mais vers le bas en termes de rémunération. On a vendu beaucoup plus de bananes, mais à des prix toujours plus bas. Imaginons le scénario catastrophe si la crise sanitaire n'avait pas donné cette bonne image à la banane !

D'ailleurs, la période printanière et le début d'automne en Europe ont sans doute révélé la vraie nature et donc les vrais fondamentaux de ce marché sur-approvisionné. Car la pou-



sée essentiellement dollar n'a pas faibli. Elle s'est même intensifiée et les prix ont carrément dévissé. Pour que la pression de l'offre tombe, il a fallu attendre début novembre, quand le ciel est tombé sur la tête des zones bananières du Nicaragua, du Honduras, du Guatemala, de Belize ou encore du Mexique (cyclones ETA et IOTA https://lc.cx/n5H6-R_eW). L'urgence était telle que, dans un élan collectif, plusieurs grands opérateurs fournisseurs traditionnels (voire exclusifs) du marché américain ont déclenché unilatéralement la clause de force majeure qui les autorise à augmenter les prix de contrat. On parle ici d'une fourchette qui va de 1.76 à 2 \$/carton ! Il faut remonter à 2008 et 2011 pour retrouver l'activation de cette clause de force majeure.



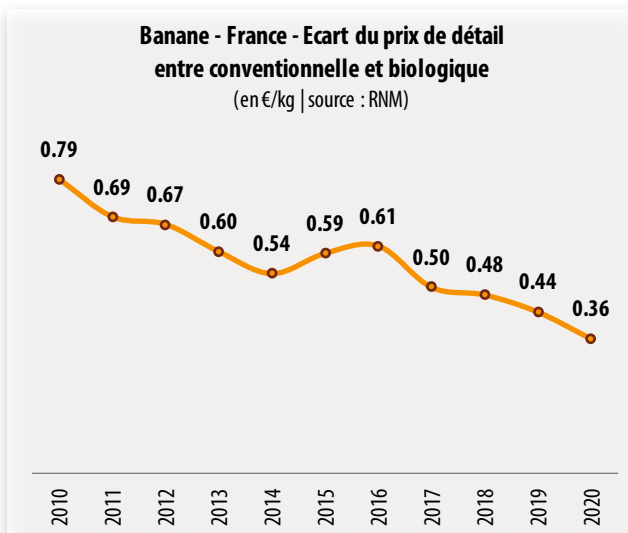


Une catastrophe trop tardive

C'est d'ailleurs sous l'effet de l'annonce du passage des deux cyclones que les négociations entre amont et aval pour le prix 2021 ont permis de calmer un peu, et pour un temps seulement, les velléités de baisse du hard discount allemand et notamment du distributeur Aldi. Ce dernier avait annoncé unilatéralement fin octobre un prix de 11.33 €/carton. Comme un seul homme et par voie de presse (4 novembre 2020), la production dollar s'est élevée contre un prix jugé délirant car tellement bas. Sauf qu'au risque de choquer, il faut bien dire que l'aval n'a fait que traduire dans un chiffre la dégradation du marché mondial, dont la responsabilité revient pour beaucoup aux producteurs dollar, ceux-là mêmes qui en veulent aux distributeurs. La fuite en avant est bien alimentée par les opérateurs en Équateur, au Guatemala, en Colombie ou encore au Costa Rica qui s'accusent l'un l'autre de faire s'effondrer le marché par une croissance sans frein de leur offre. Pour finir et selon certaines sources européennes, la plupart des contrats auraient été bouclés très tardivement entre 11.3 et 11.8 €/carton.

Il faut voir aussi dans cette pression baissière un anachronisme avec la situation aux Etats-Unis. On l'a dit, les opérateurs traditionnels sur ce marché augmentent jusqu'à 2 \$/carton leur facture au distributeur pour des questions économiques. Il prétexte, en effet, que leur approvisionnement va leur coûter plus cher puisqu'il va manquer sur leurs propres plantations centro-américaines – et pour une période difficile à évaluer d'au moins un semestre – quelques centaines de milliers de cartons par semaine. Les estimations les plus pessimistes imaginaient jusqu'à 1 million de caisses, alors que désormais on parle d'un demi-million.

Si on veut chercher un lien entre le comportement du prix aux Etats-Unis et celui du prix en Europe, Alistair Smith, dans son excellente analyse publiée sur le site de Bananalink (<https://www.bananalink.org.uk/blog/blog-big-banana-brands-playing-into-the-hands-of-big-european-retail/>), se pose la question de savoir si le surcoût aux USA ne financerait pas, au final, des prises de position tarifaires très agressives en Europe. On augmente le prix auprès du distributeur américain et on dit amen aux distributeurs européens sur un mode « quoi qu'il en coûte » dans les domaines économiques, sociaux comme environnementaux.



Pas durable mais pérenne... pour certains

Dans une logique de construction d'une offre hautement durable, on s'inquiétera aussi du comportement des metteurs en marché et des distributeurs, qui n'arrivent pas à parler d'autre chose que du prix dans les négociations avec l'aval. C'est évidemment plus facile à dire qu'à faire, mais le comportement moutonnier de tout un secteur conduit irrémédiablement à une dégradation de la valeur faciale du produit, alors même que sa valeur intrinsèque (économique, sociale et environnementale) a, dans bien des cas, augmenté.

En effet, les exigences de l'aval et des consommateurs en termes sociaux et environnementaux augmentent constamment. Les décisions du label Rain Forest Alliance mais aussi du label Fair Trade, unilatérales d'après les producteurs, d'imposer le paiement d'un salaire minimum décent (living wage) aux ouvriers des bananeraies qui veulent profiter de la précieuse marque, ne sont qu'une des nombreuses voies possibles pour répondre au marché. La dernière déclaration de l'ABNB (Action alliance for sustainable banana – regroupant des ONG, des certificateurs et des opérateurs de la filière en Allemagne) montre que les préoccupations de durabilité sont de plus en plus au coeur des discussions entre parties prenantes.

Le thème de l'empreinte carbone monte lui aussi depuis quelques temps. Il se matérialise même désormais par une certification « Carbon neutral » (exemple Costa Rica). On citera également le recours de plus en plus fréquent au bilan environnemental via la méthodologie d'Analyse de Cycle de Vie (ACV ou LCA en anglais).

Le bât blesse aussi côté économique. La valeur d'usage doit être de plus en plus forte pour attirer le consommateur. Elle s'exprime au travers de segmentations très différentes : de labels comme le Bio ou l'équitable, de la mise en avant de l'origine qui parle aux consommateurs nationaux – comme en Espagne pour les Canaries ou encore en France pour les Antilles françaises – mais aussi de la praticité avec l'invasion des rayons par la banane enrubannée 5 doigts par exemple. Le problème est que ces attributs, ces valeurs d'usage, sont de moins en moins bien valorisés par rapport à la banane conventionnelle générique. C'est le cas de la banane Bio dont on sait qu'elle subit pleinement la loi des rendements décroissants. Mais la grande nouveauté, notamment à cause de l'effet Covid, est l'entrée fracassante dans les rayons de la banane enrubannée, véritable vache à lait du distributeur : vente sans pesée donc praticité pour le consommateur, pas de démarque, réduction des pertes, etc. Sauf que c'est désormais une des gammes les plus bataillées en termes de prix entre fournisseurs et distributeurs, sachant que les coûts liés sont supportés par les fournisseurs. La montée en gamme s'est en quelque sorte retournée contre le fournisseur.

Mancozèbe : la fin est proche

Les autorités s'en mêlent aussi par la voie de la réduction des résidus de pesticides à l'importation en Europe et donc, de facto, par la réduction, voire l'arrêt du recours à certains produits phytosanitaires en production. C'est le cas du mancozèbe, pesticide classé entre autres perturbateur endocrinien, utilisé à haute dose pour contrôler la cercosporiose noire du bananier, notamment en Amérique centrale. Très employé en Europe, en particulier sur pomme de terre, en productions légumières, en arboriculture et en viticulture, il est en cours d'interdiction en Europe (d'ici janvier 2022). Il le sera aussi à l'importation (en termes de résidus) puisque la limite maximale de résidus autorisée tombera au seuil de détection, soit 0.01 mg/kg. Cette nouvelle contrainte à l'importation aura des conséquences sur les fréquences et doses d'épandage dans certaines zones de production et donc sur le contrôle de la maladie. L'impact pourrait se faire sentir par une baisse de la productivité, et même de la qualité des fruits (lien établi entre cercosporiose et durée de vie verte ou jaune). Le débat n'est pas totalement tranché puisque, contrairement aux producteurs européens, les producteurs des pays tiers ont à leur disposition la boîte à phytopharmacie mondiale et pourraient trouver des produits de substitution. La question est de savoir s'ils retrouveront l'efficacité actuelle du mancozèbe, ce dont certains doutent fortement. Pour les producteurs européens et en particulier français, le régulateur public souhaite réduire encore un peu plus le nombre d'applications de triazoles autorisés. Autres acteurs engagés dans la réduction des pesticides utilisables : les distributeurs qui, par exemple, demandent de se passer de plus en plus des spécialités phytopharmaceutiques visant à contrôler les maladies post-récolte.

Et puis, il n'y a pas que le marché ou les régulateurs qui fixent des règles, la nature dicte aussi ses choix... ou plutôt ses contraintes avec, par exemple, des surcoûts liés aux mesures pour prévenir la dissémination de la fusariose race tropicale 4 (TR4). Dans sa nouvelle zone de dissémination, l'Amérique latine, elle semble être cantonnée depuis fin 2019 à la Colombie (région de la Guajira). Des mesures de biosécurité parfois drastiques sont prises dans toute l'Amérique latine, mais certains disent que ce n'est qu'une question de temps pour que cette maladie incurable soit disséminée.

Un changement de paradigme, certes inévitable, mais pour l'instant contourné

Les cadres de contrainte se durcissent dans les domaines agronomique, économique, social comme environnemental, conduisant au final à une augmentation des coûts et à une baisse de la productivité ou une réduction du potentiel commercial. D'un autre côté, on voit bien que le marché détruit de la valeur, au moins en euro (cf. article destruction valeur). La question du financement des progrès dans cette filière se pose donc. Comme disent les économistes, les termes de l'échange se dégradent et on ne sait plus très bien qui en tirera les bénéfices à terme car les stratégies sont perdant-perdant.

La filière mondiale fonctionne encore et toujours sur la trilogie : monovariétale, monoculture et intensivité en intrants. Certains font le pari que le système ne s'essouffera pas et que sa pérennité est assurée. D'autres pensent que cette filière est très loin d'atteindre les niveaux minimum de durabilité. Qu'il faudra à terme déployer une large gamme de solutions agroécologiques déjà testées et validées dans certaines zones de production, pratiquer des mélanges variétaux (hybrides résistants ou tolérants), introduire des arbres dans les systèmes de production pour les rendre plus résilients et en cela faire émerger des filières de diversification, développer des boucles d'économie circulaire (élevage – plante de couverture – fumure organique), augmenter les salaires et améliorer les conditions de vie des plus fragiles, travailler le lien entre les filières d'exportation et le territoire, réduire l'empreinte carbone, etc. Si j'ai commencé cet article par la disruption négative, celle que nous impose le Covid, je le termine donc par cette idée d'une disruption positive, celle qui fera que les filières changeront enfin de paradigme, histoire de réenchanter leur avenir ■





World Musa Alliance (WMA) : dans les starting-blocks

L'arrivée de la fusariose race 4 tropicale en Colombie en août 2019 a eu l'effet d'un électrochoc dans le monde bananier : en l'absence de traitement pour la contrôler, la maladie représente un risque de rupture pour les zones qui seraient contaminées. Des mesures préventives existent et sont essentielles pour l'avenir de la production. Il n'en reste pas moins que des solutions plus durables devront être trouvées pour le long terme. La voie variétale est, comme pour les autres cultures, une de celles à privilégier. L'amélioration génétique des bananiers est cependant très complexe compte tenu de la biologie de la plante (par exemple stérilité des espèces cultivées pour le commerce international) et aussi du très faible investissement en recherche et développement dont bénéficie le bananier. La voie de l'amélioration non conventionnelle, via l'édition du génome, représente une opportunité, mais la réglementation européenne classe cette voie dans celle des OGM et le risque réputationnel auprès des consommateurs n'est pas à négliger.

Est-on dès lors dans une impasse ? Si l'amélioration génétique par croisements conventionnels est difficile, les connaissances et expériences se sont tout de même développées ces dernières années et des variétés résistantes ont été obtenues. Le challenge est maintenant de réunir dans ces nouvelles variétés des résistances à la TR4, mais également aux autres maladies et en particulier à la cercosporiose, tout en conservant de très bonnes qualités agronomiques et technologiques (capacité à transporter et à conserver le fruit en particulier, qualité gustative). Une des conditions pour relever ce challenge réside très probablement dans la capacité de créer une dynamique d'innovation agile, en réunissant les acteurs de la filière et la recherche. C'est la stratégie que propose l'initiative World Musa Alliance (WMA).

Cette initiative propose d'organiser une recherche & développement précompétitive en réunissant les moyens et savoir-faire des opérateurs privés des filières banane et ceux des équipes de recherche, avec pour but la création et la sélection de variétés de bananiers dessert résistantes à la TR4 et aux autres maladies. La phase opérationnelle du projet débutera au 2^e semestre 2021. Les membres fondateurs du WMA testeront en multi-local un set de variétés déjà disponibles, grâce à la plateforme de création et de sélection du Cirad (Guadeloupe). Certaines de ces variétés ont d'ores et déjà montré un bon comportement vis-à-vis notamment de la TR4 (Australian bananas, n°59, août 2020, pages 20 et suivantes). Affaire donc à suivre...

CONTACT :

denis.loeillet@cirad.fr

Tél. 33 6 76 21 13 18

Correspondant Filière

Banane et Plantain

CIRAD

TA B26/C

34398 MONTPELLIER CEDEX 5

France



World Musa Alliance

Towards Resistant Dessert Banana Varieties for Sustainability

Cirad's proposal for setting up
the WMA initiative

December 2020

