

# Fini les peaux de banane dans les négociations commerciales

Guillaume Guichard (lefigaro.fr)

16/12/2009 | Mise à jour : 19:17 | [Ajouter à ma sélection](#)



Des ouvrières lavent des bananes dans une plantation au Costa Rica. Le coût de production des fruits dans les pays d'Amérique latines est inférieur à celui des pays ACP (Afrique Caraïbes Pacifique). Crédits photo : ASSOCIATED PRESS

**L'annonce d'un accord sur la banane entre l'Union européenne et les pays exportateurs d'Amérique latine pourraient débloquer les négociations commerciales internationales.**

Les négociateurs de cycle de négociations internationales de Doha ne devraient plus glisser sur des peaux de banane. L'Union européenne (UE) et les pays d'Amérique latine viennent de mettre fin à une des plus vieilles batailles commerciales, la guerre des bananes, qui avait été intégrée au processus des négociations économiques internationales.

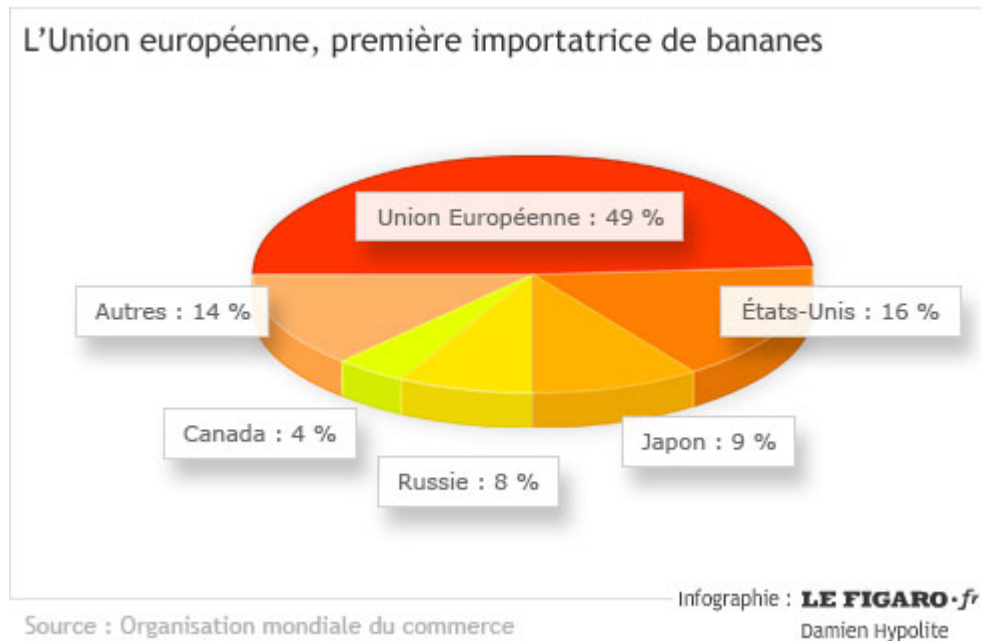
Les pays d'Amérique latine ainsi que les grandes firmes américaines telles que Chiquita et Dole Food, reprochaient à Bruxelles d'appliquer un tarif préférentiel aux bananes en provenance des pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique). Ces derniers, surtout d'anciennes colonies françaises, sont exemptés de droits de douane et bénéficient d'un accès illimité au marché européen.

## Baisse des taxes douanières

L'Union européenne a donc **accepté de baisser graduellement ses taxes douanières** sur les bananes latino-américaines de 176 euro/tonne à 114

euros/tonne. L'Europe, premier importateur de bananes au monde, a acheté pour 4,3 milliards de dollars de fruits en 2008. En échange de la réduction des droits de douane, les pays producteurs s'engagent à ne plus porter plainte au sujet des bananes devant l'organe de règlement des différends de l'OMC.

En cédant aux exigences des pays d'Amérique latine, Bruxelles compte débloquer en partie les négociations de Doha sur la libéralisation du commerce international. «L'accord trouvé [mardi] donnera une impulsion importante dans le cadre des discussions de Doha», **s'est réjouie** la Commissaire européenne au commerce, Benita Ferrero-Waldner.



Les principaux pays importateurs de bananes.

Le dossier de la banane entre en effet dans des discussions plus larges portant sur les produits agricoles tropicaux. Ce sujet épineux coince notamment sur l'accès au juteux marché européen. D'un côté, le groupe ACP bataille pour une très lente disparition de leur accès préférentiel. De l'autre, les pays d'Amérique latine réclament une libéralisation accélérée des échanges des produits tropicaux.

Le groupe ACP a tout à perdre de la levée des barrières tarifaires: ses bananes sont plus chères à cause de coûts de productions plus élevés. Les taxes appliquées aux produits de leurs concurrents leur permettait donc d'être compétitif. Avec l'application de l'accord, ils devraient subir une chute de leurs exportations vers l'UE de 17%, selon **une étude** du professeur Giovanni Anania de l'Université de Calabre.

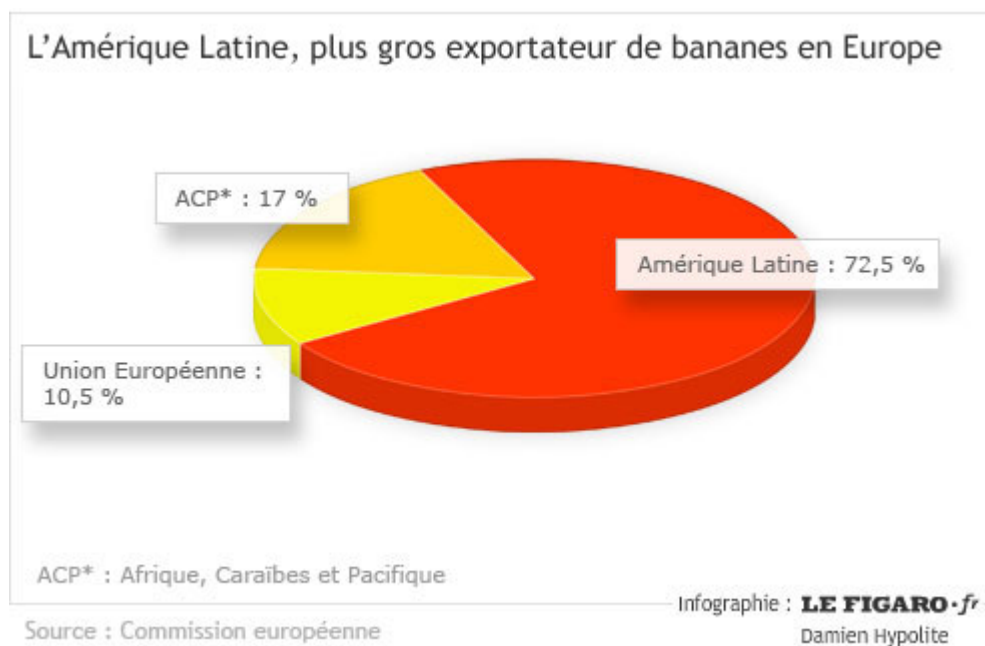
## Une banane moins chère

«Je sais que les pays ACP feront face à des difficultés pour s'adapter à la nouvelle situation», a reconnu le Commissaire européen au développement,

Karel De Gucht. «Mais l'Union européenne va faire de son mieux pour les aider ». A commencer par leur verser 200 millions d'euros d'aide exceptionnelle.

Du côté des gagnants, les pays d'Amérique latine devraient voir, eux, leurs ventes vers l'Europe augmenter de 17%, selon Giovanni Anania. Comme leurs fruits sont moins chers, le prix de la banane devrait baisser de 12% en Europe, ajoute l'universitaire.

Les géants américains de la banane, qui contrôlent l'essentiel de la production sud-américaine, ne seront pas en reste. L'accord devrait permettre à Chiquita, selon un porte-parole cité par le **Wall Street Journal**, d'économiser 12 millions de dollars par an pour chaque baisse de 10 euros des taxes douanières. Rappel: elles baisseront au total de 62 euros d'ici 2017.



Les principaux pays exportateurs de bananes.

Imprimer	Partager
Envoyer	S'abonner

**LE FIGARO**·fr