

Mai 2015 - n°232

FR*ui*TROP

Version française



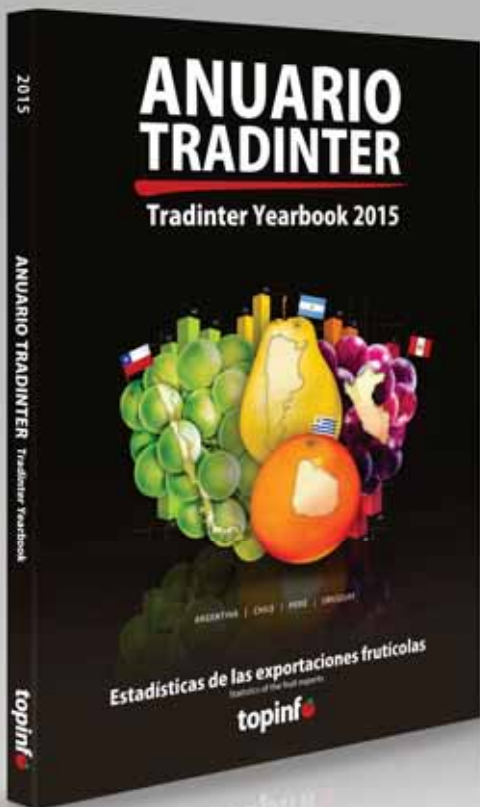
**Marché
de la dattes**
Un marché
qui évolue,
enfin !

**Litchi de
l'océan Indien**
Campagne
2014-15

**Agrumes de
contre-saison**
Un maître mot :
prudence

**Fruits
à noyau
européens**
Récolte
2015

www.fruitrop.com



Tradinter Yearbook

Statistics of all fresh fruit exports
Companies' profiles
Argentina, Chile, Peru & Uruguay



Tradinter Report®

Weekly market reports

Specialists in Argentina's fresh produce business •

Production areas, crop progress and condition, forecasts •

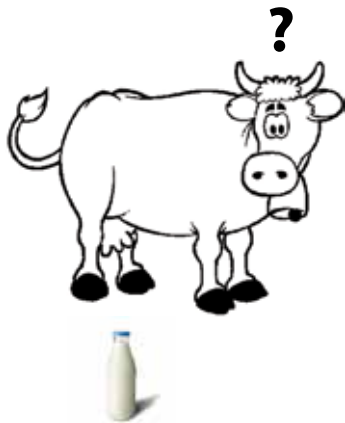
Market comprehension
(studies, analysis, weekly shipments) •

Argentine independent consultants
reliable and unbiased fresh fruit market information

www.top-info.com.ar


Top Info Marketing S.A.
Vélez Sarsfield 259 - (1640) Martínez
Buenos Aires - Argentina
Tel./Fax +54 (011) 4798-1755/4792-6419
marketing@top-info.com.ar

topinfo



Au fil des annonces de résultats des majors de la distribution britannique, on comprend qu'il y a quelque chose de pourri au royaume d'Angleterre. Les Tesco, Morrisson, Sainsbury's, etc. annoncent les uns après les autres des résultats financiers en forte chute, voire même des pertes abyssales. Le modèle économique semble, sinon dépassé, au moins fragilisé. Et pas seulement de l'autre côté du Channel. L'exception culturelle n'est donc pas « so british ». La rentabilité des chaînes de distribution n'est plus ce qu'elle était. La longue période de crise que nous vivons pèse évidemment sur la tendance. La consommation en volume est au mieux atone, au pire en recul. Et elle dégingole en valeur. Le spectre de la déflation hante les Banques centrales européennes et américaines. Les fameux relais de croissance — les économies des BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud) — font pschitt. Bref, rien ne va plus pour les temples de la consommation. Mais la mauvaise nouvelle est ailleurs. Elle est dans les effets de ces contre-performances financières et économiques sur les négociations tarifaires entre distributeurs et fournisseurs. Certes, les actionnaires demandent des fermetures de magasins, la modernisation des réseaux et le développement de l'offre de services dans les magasins et sur internet, etc. Mais ils demandent surtout d'économiser sur les achats. Si les grands fournisseurs résistent et font parler d'eux dans les médias au moment des négociations annuelles, ceux des filières moins fortes s'exécutent, et cela en silence car ils n'ont pas le choix. Le mouvement de concentration des centrales d'achats, par exemple en France, réduit comme peau de chagrin le nombre d'acheteurs. Mais pas d'inquiétude, les fournisseurs exerceront la même pression sur leurs propres fournisseurs et ainsi de suite. En bout de chaîne, pas de souci, les producteurs agricoles demanderont à leurs arbres de donner deux récoltes par an, à leurs vaches de produire directement le lait en bouteille et à leurs poules de pondre deux fois plus mais que des œufs datés et, si possible, brouillés le matin. La seule gagnante dans tout cela est peut-être la recherche agronomique, en tout cas tant qu'il y aura des agriculteurs.

Denis Loeillet



Éditeur
CIRAD
TA B-26/PS4
34398 Montpellier cedex 5, France
Tél : 33 (0) 4 67 61 71 41
Fax : 33 (0) 4 67 61 59 28
Email : info@fruitrop.com
www.fruitrop.com

Directeur de publication
Hubert de Bon

Directeurs de la rédaction
Denis Loeillet et Eric Imbert

Rédactrice en chef
Catherine Sanchez

Infographie
Martine Duportal

Iconographie
Régis Domergue

Site internet
Actimage

Chef de publicité
Eric Imbert

Abonnements
www.fruitrop.com


Traducteurs
James Brownlee, Simon Barnard

Imprimeur
Impact Imprimerie
n°483 ZAC des Vautes
34980 Saint Gély du Fesc, France

ISSN
Français : 1256-544X
Anglais : 1256-5458
Deux versions française et anglaise
© Copyright Cirad

Tarif abonnement annuel
300 euros HT / 11 numéros par an
(éditions papier + électronique)

Ce document est réalisé par l'Observatoire des marchés du département PERSYST du CIRAD à l'usage exclusif des abonnés. Les données présentées sont de source fiable, mais le CIRAD ne peut être tenu responsable de toute erreur ou omission. Les prix publiés ne peuvent être en aucun cas considérés comme des prix de transaction. Leur but est d'éclairer sur les tendances et les évolutions à moyen et long terme des marchés. Cette publication est protégée par copyright, tous droits de reproduction et de distribution interdits.



Sommaire

En direct des marchés (E. Imbert, D. Loeillet, C. Dawson, P. Gerbaud, T. Paqui, R. Bright)

p. 2 AVRIL 2015

- **Banane** : El Niño : la valse-hésitation — Banane équatorienne : ancrage confirmé en Chine — Explosion du marché de la banane Fair Trade en Allemagne — Le pic de consommation de mars n'a jamais été aussi manifeste qu'en 2015.
- **Agrumes** : Or d'Israël : montée en puissance confirmée — Variétés Garbi et Safor : des étoiles filantes — La lime : un fruit de plus en plus... verre ! — Bilan 2014-15 du pomelo de Floride : le greening pire que les ouragans.
- **Fruits tempérés** : Melon du Bassin méditerranéen : montée en puissance de l'Espagne — Framboise du Chili : trois variétés pour renforcer le potentiel chilien — Kiwi du Chili : de retour, mais encore convalescent.
- **Avocat** : Des portes se ferment et d'autres s'ouvrent à l'avocat — Hass du Guatemala : en route vers le marché européen.
- **Exotiques (ananas, mangue)**
- **Fret maritime** : La multiplication de matériel de plantation de qualité pour améliorer l'état sanitaire et la productivité des cultures : pratiques clés pour les bananiers et les bananiers plantain — Cyclope, l'ouvrage de référence sur les matières premières vient de paraître.

E. Imbert, D. Loeillet, C. Dawson, P. Gerbaud, T. Paqui, C. Céleyrette, R. Bright

Le point sur...

- p. 10 • **Agrumes de contre-saison**
La prudence comme maître mot ! (Eric Imbert)
- p. 24 • **Campagne européenne de fruits à noyau**
Premiers éléments de récolte 2015 (Cécilia Céleyrette)
- p. 27 • **Litchi de Madagascar en 2014-15**
Le soleil brille sur la filière malgache (Pierre Gerbaud)
- p. 32 • **Campagne litchi 2014-15**
Les autres origines de l'océan Indien (Pierre Gerbaud)
- p. 38 • **Marché de la datte**
Un marché qui évolue, enfin ! (Carolina Dawson)

Prix de gros en Europe

p. 47 AVRIL 2015

Photo couverture : © Régis Domergue

Banane

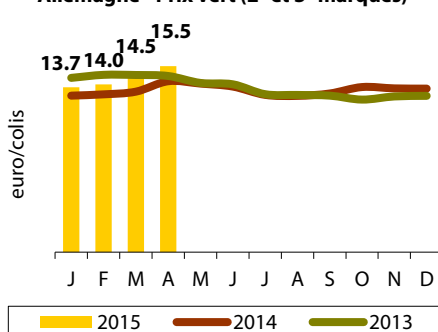
Avril 2015

Le marché bananier a retrouvé un meilleur équilibre, en dépit de la baisse saisonnière de la demande à partir de mi-avril. En effet, malgré la présence de jours fériés pour Pâques et de vacances scolaires dans certains pays, les ventes ont conservé un bon dynamisme en Europe de l'Ouest, grâce à des températures fraîches favorables à la consommation et à une faible concurrence des fruits de saison (prix de détail peu compétitifs). De plus et surtout, l'offre de banane est restée limitée. Les apports d'Afrique (Côte d'Ivoire, Cameroun) et des Antilles ont continué d'afficher un déficit global de l'ordre de 12 %. Côté banane dollar, les volumes de Colombie ont commencé à baisser jusqu'à devenir déficitaires, mais ils ont été compensés par une légère remontée de l'Équateur et une stabilité du Costa Rica. Ainsi, les prix en vert se sont légèrement érodés tout en affichant des niveaux supérieurs à la moyenne de saison. La baisse s'est accélérée vers la fin du mois en raison d'une progression de l'offre spot de banane dollar faisant suite à un ralentissement plus marqué de l'activité des marchés de l'Est. En Espagne, le marché a commencé à se fragiliser en raison d'arrivages des Canaries soutenus découlant d'une remontée des températures en production. Enfin, une nouvelle détérioration du marché russe est intervenue du fait d'arrivages en progression dès le début du mois.

EUROPE DU NORD - PRIX IMPORT

Avril 2015 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
15.47	+ 7 %	+ 7 %

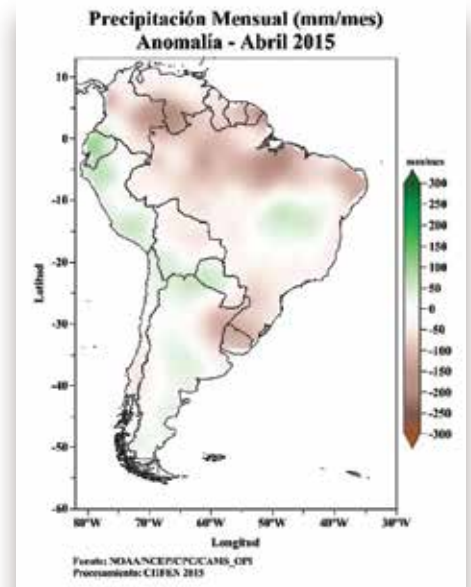
Allemagne - Prix vert (2^e et 3^e marques)



■ El Niño : la valse-hésitation.

Tous les voyants sont au rouge. L'eau du Pacifique continue de se réchauffer. Les alizés faiblissent et sont désormais d'une force en-deçà de la moyenne. Tous les modèles de prévision sont d'accord : le phénomène El Niño s'établit et sera actif durant les prochains mois, avec une forte probabilité de son intensification d'ici la fin de l'année 2015. Reste une incertitude de taille : son intensité. C'est de celle-ci que dépendront les équilibres agricoles mondiaux. La question vaut la peine d'être suivie. Aussi, consultez régulièrement le site internet du CIIFEN, dont la qualité des analyses est reconnue : www.ciifen.org

Source : CIIFEN



■ Explosion du marché de la banane Fair Trade en Allemagne.

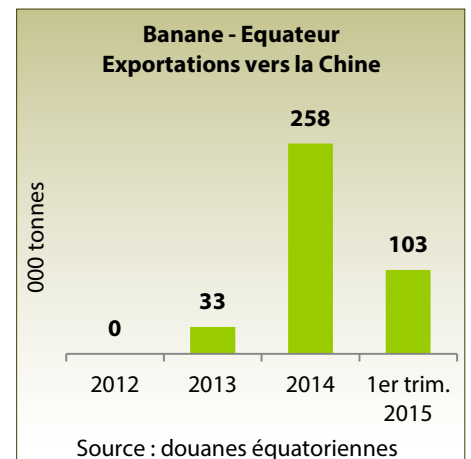
Les ventes ont bondi de plus de 60 % entre 2013 et 2014, pour culminer à un peu plus de 50 000 tonnes. La part de marché de la banane Fair Trade serait désormais supérieure à 8 % outre-Rhin.

Source : Fruchthandel

■ Banane équatorienne : ancrage confirmé en Chine.

Le boom des exportations de banane de l'Équateur vers la Chine ne semble pas être un feu de paille. Les volumes importés en provenance du géant sud-américain de l'export de banane au premier trimestre ont dépassé la barre des 100 000 t, niveau comparable à celui des troisième et quatrième trimestres 2014, mais à la faveur d'une baisse drastique de la production locale et de celle du principal fournisseur de la Chine, à savoir les Philippines. Procuador a récemment lancé une campagne de promotion en collaboration avec l'importateur chinois Goodfarmer pour contribuer à consolider les parts de marché de l'Équateur dans l'Empire du milieu.

Source : ecuavisa



Source : douanes équatoriennes

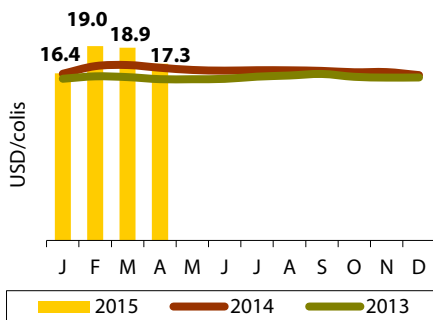
EUROPE - PRIX DETAIL

Pays	Avril 2015		Comparaison	
	type	euros/kg	mars 2015	moyenne des 3 dernières années
France	normal	1.67	+ 3 %	+ 5 %
	promotion	1.42	+ 3 %	+ 4 %
Allemagne	normal	1.36	+ 5 %	0 %
	discount	1.24	+ 7 %	0 %
UK (en £/kg)	conditionné	1.14	+ 1 %	- 6 %
	vrac	0.72	0 %	0 %
Espagne	platano	1.94	- 1 %	+ 6 %
	banano	1.34	+ 1 %	- 2 %

Banane

ÉTATS-UNIS

Etats-Unis - Prix vert (spot)

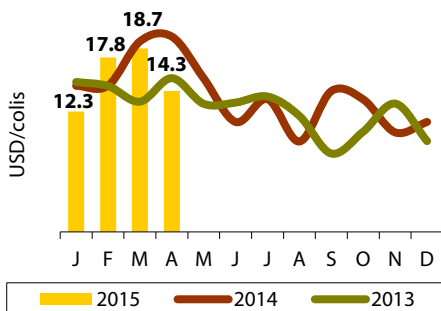


ÉTATS-UNIS - PRIX IMPORT

Avril 2015 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
17.29	- 8 %	+ 6 %

RUSSIE

Russie - Prix vert CIF St Petersburg

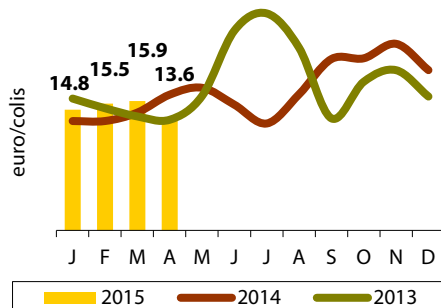


RUSSIE - PRIX IMPORT

Avril 2015 USD/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
14.34	- 23 %	- 19 %

CANARIES

Espagne - Prix vert platano*



CANARIES - PRIX IMPORT*

Avril 2015 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
13.60	- 14 %	- 10 %

* équivalent colis 18.5 kg

■ **Le pic de consommation de mars n'a jamais été aussi manifeste qu'en 2015.** Si les résultats encore provisoires se confirment, la consommation européenne de banane n'aura jamais été aussi importante pour un mois de mars puisqu'on frôle les 530 000 tonnes. Pour moins de 3 000 tonnes, le record absolu de consommation mensuelle tient encore grâce à un plus haut touché en avril 2014. Sur douze mois (avril 2014-mars 2015), l'Europe des 28 n'a jamais autant consommé de banane : 5 629 000 tonnes. Pour le premier trimestre, la part de marché de chaque groupe d'origines est sans changement : 72 % pour les origines dollar, 17 % pour les ACP et 11 % pour la production communautaire (hors consommation dans les zones de production).

La situation est identique aux États-Unis où, après un début d'année poussif, la tendance est à nouveau à la hausse. La barre symbolique du million de tonnes consommées sur le premier trimestre a été franchie.

En termes de fournisseurs, il faut relever que le Costa Rica est encore et

toujours à la peine, à la fois sur l'UE (- 7 % sur le premier trimestre) et les États-Unis (- 34 %). L'Équateur arbitre en faveur de l'Amérique du Nord alors que la Colombie (toujours en phase de rattrapage) fait le choix inverse. Le Guatemala continue de pousser ses pions aux États-Unis et, plus modestement pour l'instant, en Europe. Pour l'UE, le groupe ACP Afrique fait moins bien que le marché du fait de la Côte d'Ivoire toujours handicapée par les aléas climatiques. Côté Caraïbes, c'est par contre la tendance haussière qui domine, notamment pour Belize.

Source : CIRAD



Banane - Janvier à mars 2015 (provisoire)				
000 tonnes	2013	2014	2015	Ecart 2015/2014
UE-27 - Approvisionnement	1 345	1 470	1 470	0 %
Total import, dont	1 195	1 309	1 308	0 %
NPF	957	1 054	1 058	0 %
ACP Afrique	133	141	132	- 6 %
ACP autres	106	115	118	+ 2 %
Total UE, dont	150	160	162	+ 1 %
Martinique	39	44	46	+ 4 %
Guadeloupe	14	17	16	- 5 %
Canaries	93	94	95	+ 1 %
USA - Import	1 111	1 122	1 144	+ 2 %
Réexportations	129	137	136	- 1 %
Approvisionnement net	982	986	1 008	+ 2 %

Sources UE : CIRAD, EUROSTAT, (hors production UE locale) / Source USA : douanes USA

EUROPE - VOLUMES IMPORTES - AVRIL 2015			
Origine	Comparaison		
	mars 2015	avril 2014	cumul 2015 par rapport à 2014
Antilles	↗	- 17 %	+ 1 %
Cameroun/Ghana/Côte d'Ivoire	↗	- 10 %	- 6 %
Surinam	↗	- 20 %	- 12 %
Canaries	↘	+ 5 %	+ 2 %
Dollar :			
Équateur	=	+ 8 %	+ 11 %
Colombie*	↘	- 1 %	+ 12 %
Costa Rica	↗	+ 13 %	+ 13 %

Estimation réalisée grâce à des sources professionnelles / * total toutes destinations

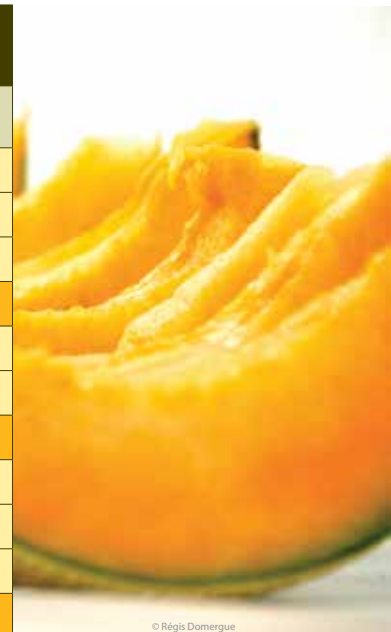
Fruits tempérés

■ **Melon du Bassin méditerranéen : montée en puissance de l'Espagne.** Les prévisions dévoilées fin avril à l'occasion du Medfel confirment les premières estimations concernant le Bassin méditerranéen. Elles entérinent notamment la baisse sensible des surfaces dans la zone de Marrakech, avec l'arrêt d'un certain nombre de petits apporteurs, ébranlés par les mauvaises campagnes de ces deux à trois dernières années. Elles soulignent le développement des serres au détriment des cultures tardives. Les surfaces sont également en baisse sur Agadir et se maintiennent à peu près sur Dakhla. De même, les prévisions confirment le fort développement de la zone de Murcie en Charentais ces deux dernières années, avec un déploiement à la fois sur le créneau précoce (début mai) et sur le créneau tardif (juillet). Les surfaces seraient globalement stables en France, d'après ces chiffres, avec une baisse des superficies dans le Sud-Est sur le créneau précoce et dans le Sud-Ouest sur le créneau tardif.

Source : MedFel

Melon Charentais — Bassin méditerranéen		
Prévision des surfaces plantées		
en hectares	Prévisions 2015	2014
Dakhla	230-250	260-300
Agadir/Taroudant	100-150	350-450
Marrakech/Kenitra	800-900	950-1150
Total Maroc	1 130-1 300	
Almeria	350	300-350
Malaga/Murcie	2 900-3 000	2 500-2 600
Total Espagne	3 250-3 350	
Sud-Est	5 400	5 400
Sud-Ouest	3 500	3 500
Centre-Ouest	4 800	4 900
Total France	13 700	13 800

Source : Medfel



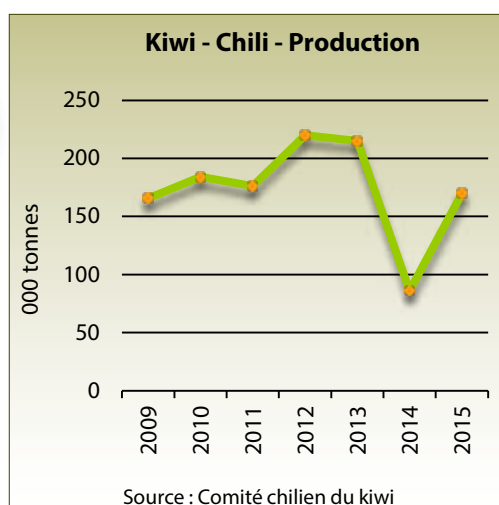
© Régis Domergue

■ **Framboise du Chili : trois variétés pour renforcer le potentiel chilien.** L'Association des exportateurs chiliens ASOEX a présenté, avec son partenaire technique l'Université catholique du Chili, trois nouvelles variétés de framboise : Santa Teresa, Santa Catalina et Santa Clara. Ce programme a débuté il y a maintenant huit ans avec le soutien de l'INIA, le FDF et InnovaCorfo et a, depuis 2013, le soutien d'organismes de promotion du développement scientifique et technologique. Le Chili est le troisième plus grand pays producteur de framboise au monde, mais l'essentiel de la production repose encore sur une gamme étroite de variétés. L'objectif est donc de développer un éventail plus large et surtout des variétés résistantes adaptées aux terroirs chiliens afin d'asseoir la production.

Source : ASOEX



© Eric Imbert



■ **Kiwi du Chili : de retour, mais encore convalescent.** La nouvelle saison européenne du kiwi de l'hémisphère Sud a commencé début mai avec les premiers volumes du Chili. Les perspectives sont meilleures qu'en 2014 pour cette origine, très affectée l'an dernier par le gel de 2013 qui avait réduit de 60 % la production. Carlos Cruzat, président du Comité chilien du kiwi, a ainsi annoncé le retour à un potentiel de production de 170 000 t, qui reste toutefois inférieur de 20 % à un potentiel normal en raison des effets secondaires des gels de 2013 et 2014. La production pourrait atteindre 160 000 à 163 000 tonnes en Hayward (- 24 % par rapport à 2013) et 7 000 à 8 000 tonnes pour les autres variétés.

Source : Comité chilien du kiwi

Avocat

Avril 2015

L'envolée historique du marché de l'avocat se poursuit. Pourtant, les apports du Pérou (démarrage de campagne tardif) ont commencé à se développer, avec des niveaux revenus à la moyenne. Toutefois, les autres origines ont fait défaut (fin précoce du Chili, déclin de l'Espagne, d'Israël et du Mexique) et peu de stocks ont été disponibles. En dépit de prix de détail et import élevés, la demande en Hass s'est montrée active grâce aux opérations de Pâques et à une consommation qui croît dans les pays du nord de l'Europe. Ainsi, peu de volumes ont été disponibles sur le marché français où les prix ont poursuivi une ascension historique pour atteindre des niveaux supérieurs de 27 % à la moyenne. Les ventes de variétés vertes se sont également accélérées et les prix ont bien progressé pour l'Afrique du Sud qui démarre sa saison avec des volumes soutenus.

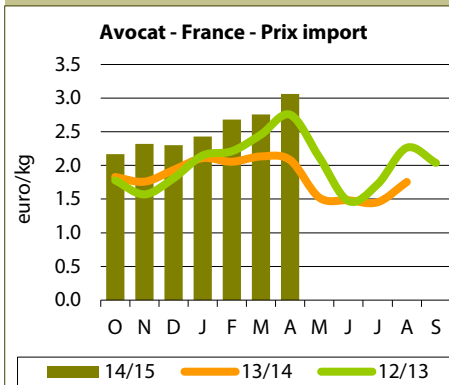
Des portes se ferment et d'autres s'ouvrent à l'avocat.

Les autorités sanitaires costariciennes ont annoncé la fermeture de leurs frontières aux avocats provenant de neuf pays. Cette décision, motivée par le risque d'introduction du virus du Sunblotch, touche notamment le principal fournisseur de ce marché, à savoir le Mexique, à l'origine de l'essentiel des 12 000 à 13 000 t importées annuellement dans le pays. Du côté des bonnes nouvelles, le Hass péruvien devrait pouvoir bénéficier de l'ouverture des frontières japonaises à partir du mois de juin ou de juillet. Les exportateurs péruviens du Jalisco devront, quant à eux, patienter un peu plus longtemps, vraisemblablement jusqu'en fin 2015, avant de pouvoir profiter de l'appétit des consommateurs des États-Unis. C'est d'ores et déjà le cas pour les exportateurs de Hass d'Espagne continentale, autorisés à expédier leurs volumes outre-Atlantique depuis fin mars.

Sources diverses



© Eric Robert



P R I X	Comparaison		
	Variétés	Prix moyen mensuel euros/colis	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Vertes	8.34	+ 16 %
	Hass	12.93	+ 27 %

V O L U M E S	Comparaison		
	Type	mois précédent	moyenne 2 dernières années
	Vertes	↗	+ 12 %
	Hass	↘	- 15 %



© Regis Domergue

Hass du Guatemala : en route vers le marché européen.

Les exportateurs guatémaltèques souhaitent pouvoir tirer profit de l'accord d'association UE-Amérique centrale signé en 2012, qui leur confère un droit de douane nul. Les envois, d'environ 3 000 à 4 000 t par an, sont aujourd'hui quasi intégralement destinés aux pays voisins. Reste à voir si la logistique, complexe faute de liaison maritime directe avec l'Europe, suivra. Le verger guatémaltèque, estimé à un peu plus de 10 000 ha toutes variétés confondues, se concentre dans l'ouest du pays.

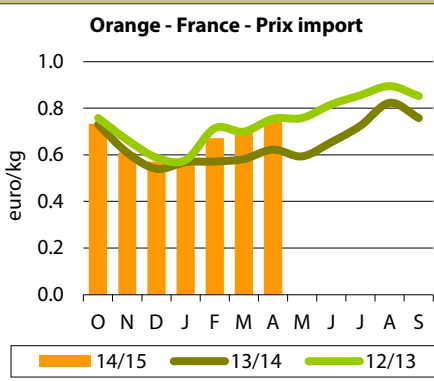
Source : agexporthoy

V O L U M E S	Comparaison			Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
	Origines	mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Pérou	↗	+12 %	Retard de campagne, volumes en progression mais encore inférieurs à ceux de 2014.	0 %
	Kenya	↗	- 52 %	Démarrage de campagne tardif avec des volumes déficitaires.	- 61 %
	Afrique du Sud	↗	+ 54 %	Développement rapide des volumes avec des niveaux soutenus.	+ 44 %
	Espagne	↘	+ 12 %	Baisse des apports, approche de la fin de campagne avec des niveaux supérieurs à ceux des années passées.	+ 10 %
	Israël	↘	+ 26 %	Fin de campagne du Hass avec des volumes supérieurs à la moyenne. Fin de campagne des variétés vertes, niveaux moyens pour la saison.	+ 8 %

Orange

Avril 2015

Le marché de l'orange est resté bien orienté. En effet, en dépit de la baisse saisonnière de la demande, la faible concurrence des fruits de saison a permis de maintenir un bon rythme de vente. La campagne de Navelate a commencé à décliner avec des volumes moyens. Les derniers lots de Maltaise de Tunisie ont été commercialisés. Grâce à un contexte de marché dégagé (ventes actives qui ont limité les stocks), les cours se sont raffermis, atteignant des niveaux supérieurs aux moyennes de saison (+ 11 %). Côté orange à jus, les derniers lots de Salustiana ont été commercialisés et les volumes de Valencia Late d'Espagne ont commencé à se développer sensiblement, à des niveaux supérieurs à ceux des années précédentes grâce à une maturité avancée et à une bonne demande. Les prix ont progressé à des niveaux proches des moyennes de saison.



P R I X	Type	Prix moyen mensuel euros/carton 15 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Orange de table	11.55	+ 11 %
Orange à jus	10.80	+ 2 %	

V O L U M E S	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Orange de table	↘	+ 10 %	
Orange à jus	↗	+ 70 %	

V O L U M E S	Variétés par origine	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Navelate d'Espagne	↘	- 1 %	Déclin de la campagne de Navelate avec des volumes proches des moyennes de saison. Ventes fluides, absence de stocks.	+ 1 %
	Salustiana d'Espagne	↘	+ 20 %	Fin de campagne de la Salustiana. Derniers arrivages significatifs en semaine 15.	+ 18 %
	Maltaise de Tunisie	↘	+ 117 %	Fin de campagne de la Maltaise de Tunisie avec des volumes supérieurs à ceux des années passées.	+ 20 %
	Valencia Late d'Espagne	↗	+ 38 %	Développement rapide de la campagne de Valencia Late. Volumes soutenus en raison d'une maturité avancée et d'une bonne demande.	+ 42 %

■ **Or d'Israël : montée en puissance confirmée.** Les exportations de la star du verger israélien ont battu un nouveau record cette campagne, en dépassant la barre des 6 millions de colis. La progression est spectaculaire par rapport à 2013-14 et 2012-13, où les envois avaient été de respectivement 4.2 et 4.6 millions de colis. Pour autant, ce chiffre ne reflète pas le plein potentiel de production du verger de cette variété, qui comptait plus de 5 000 ha en 2013. Les exportations pourraient rapidement approcher la barre des 200 000 t, si la météorologie se montre plus clémente qu'en 2013-14 et 2014-15.

Sources : Reefertrends, CIRAD

■ **Variétés Garbi et Safor : des étoiles filantes...** Ces deux variétés de petits agrumes développées par l'IVIA (Instituto Valenciano de Investigación Agraria) étaient pleines de promesses. A maturité sur le créneau très lucratif de la fin de saison, elles présentaient aussi l'avantage d'être naturellement sans pépins grâce à leur triploïdie. Une alternative plus qu'intéressante pour bon nombre de producteurs confrontés à de sérieux problèmes de rentabilité sur la période très chargée du cœur de saison. Mais, six ans après leur mise à disposition des agriculteurs, force est de constater que le rêve a tourné au cauchemar. Les fruits présentent en grande partie de très nombreuses taches, quelles que soient les zones de production, rendant leur commercialisation impossible. A tel point que l'IVIA et la Consejería de Agricultura de Valencia, impliquée dans le projet, se voient contraints

de proposer des compensations aux agriculteurs touchés. L'IVIA a aussi annoncé la refonte de son protocole d'évaluation des nouveaux cultivars.

Source : Las Provincias

■ **La lime : un fruit de plus en plus... verre !** On connaissait la lime Corona, destinée à accompagner la bière mexicaine du même nom brassée par le Grupo Modelo. L'importateur allemand Don Limon a décliné le concept en mettant sur le marché une lime « Havana Club », en partenariat avec la célèbre marque de rhum commercialisée par le groupe Pernod Ricard. Les fruits ne sont actuellement proposés qu'en Allemagne. Cinq par jour... mais avec modération...

Source : Don Limon

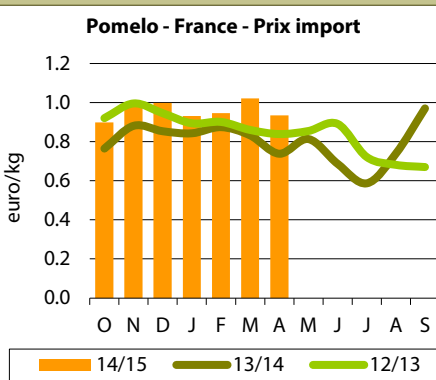


© Régis Domergue

Pomelo

Avril 2015

Alors que la demande a entamé sa baisse saisonnière, le marché est resté ferme et à l'équilibre suite au déclin des campagnes d'hiver. Les volumes de Floride ont décliné précocement et les derniers lots significatifs ont été réceptionnés en semaine 15 avec des volumes très déficitaires. Toutefois, les prix sont restés stables par rapport à mars compte tenu du haut niveau déjà atteint (+ 36 %). Les ventes de pomelo méditerranéen, avec une offre toujours déficitaire (fin de campagne turque, déficit israélien), se sont accélérées de manière sensible, les cours se raffermissant à partir de mi-avril. Dans ce contexte, la transition entre origines s'est réalisée dans de bonnes conditions : la campagne corse a commencé à se développer avec des prix élevés et les premiers fruits d'Afrique du Sud ont été disponibles en semaine 17 en quantités limitées et surtout en petits calibres (50/55).



PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/colis éq. 17 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Tropical	22.27	+ 36 %
Méditerranéen	14.00	+ 14 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Tropical	↘	- 51 %	
Méditerranéen	↘	- 22 %	

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
Floride	↘	- 51 %	Fin de campagne précoce avec des volumes très déficitaires.	- 18 %	
Israël	↘	- 22 %	Déclin de la campagne avec des volumes inférieurs à ceux des années précédentes. Demande active.	- 11 %	
Afrique du Sud	↗	- 30 %	Premières livraisons limitées en semaine 17 avec une majorité de petits calibres (50/55).	- 32 %	

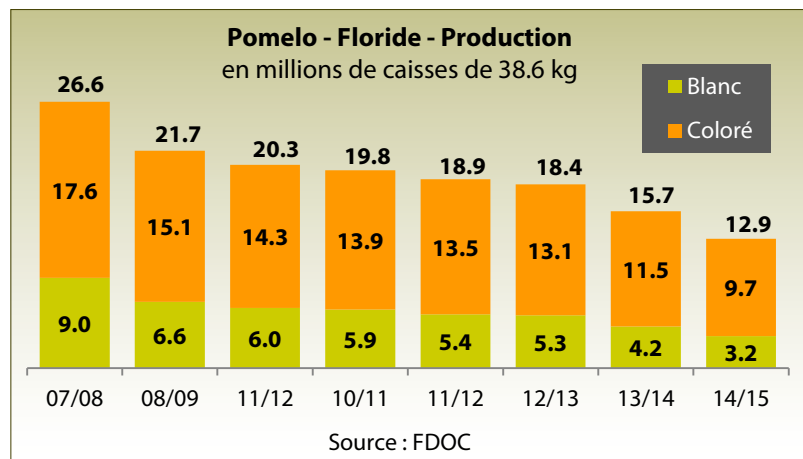
■ **Bilan 2014-15 du pomelo de Floride : le greening pire que les ouragans.** C'est ce qui ressort du bilan de la campagne 2014-15, qui confirme une nouvelle contraction de la filière floridienne. Avec un peu moins de 13 millions de caisses culture récoltées, la production a sombré à un niveau équivalent à celui connu dix ans plus tôt, quand le verger avait été ravagé par plusieurs ouragans en début d'automne. Difficile dans ce contexte de faire des merveilles à l'export, en particulier quand l'euro s'effondre face au dollar et que le coût de la lutte sanitaire

pèse de plus en plus lourd dans les coûts de revient. Les envois vers tous les marchés affichent un repli de 12 à 19 % par rapport à la saison passée (dont 12 % vers l'Europe qui a reçu un peu moins de 2.3 millions de colis), à l'exception de ceux destinés au petit marché de la Corée du Sud. La hausse de 17 % du prix moyen de campagne en Europe calculé par notre observatoire (base France) est une bonne nouvelle, mais à relativiser quand on sait que le dollar s'est apprécié de 11 % durant la même période.

Sources : FDOC, CIRAD

en colis export	2009-10	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14	2014-15*	Comparaison 2014-15 sur	
							moyenne des 4 ans	2013-14
USA	6.1	5.4	5.5	6.0	5.1	4.6	- 16 %	- 10 %
UE	3.5	3.1	2.8	2.9	2.6	2.3	- 19 %	- 12 %
Japon	6.3	5.4	4.8	3.9	2.9	2.4	- 44 %	- 17 %
Canada	1.2	1.1	1.0	1.1	1.0	0.8	- 23 %	- 19 %
Autres	0.4	0.5	0.4	0.4	0.5	0.6	+ 41 %	+ 23 %
Total Offshore	10.2	9.0	8.0	7.2	6.0	5.3	- 30 %	- 12 %
Total	17.4	15.4	14.5	14.2	12.1	10.5	- 25 %	- 13 %

* Estimation / Source : FDOC



Source : FDOC

Ananas

Avril 2015

Dès le début du mois d'avril, le téléscopage des navires retardés a entraîné une augmentation ponctuelle de l'offre de Sweet après Pâques. Dans le même temps, le démarrage des congés scolaires a eu pour effet de freiner un peu les ventes. Afin qu'elles restent fluides, les opérateurs n'ont pas hésité à baisser leurs prix. Cette tendance baissière, mais à des cours encore corrects, a duré trois semaines. La réduction de l'offre au cours de la dernière quinzaine a permis de stabiliser la baisse des prix et même d'inverser la tendance. A la fin du mois, le marché, bien que mieux orienté, avait toujours du mal à absorber les fruits des calibres extrêmes (calibres 5 et 10 notamment).

Au cours de la première quinzaine, le marché de l'ananas avion a connu un coup de frein. L'augmentation de l'offre pour Pâques a une fois encore obligé les opérateurs à recourir à des ventes en PAV pour écouler le surplus de fruits. La réduction des volumes, amorcée dès la troisième semaine et qui s'est poursuivie jusqu'à la fin du mois, a permis d'améliorer les conditions de marché. Toutefois, la demande, toujours affectée par les congés scolaires, n'a pas permis de dynamiser les ventes, dont la fluidité est plutôt à mettre sur le compte de la faiblesse de l'offre. L'offre camerounaise, plus importante au cours du mois, a souvent connu des soucis de qualité. La réduction des volumes de Pain de sucre a permis de maintenir des ventes assez fluides pour ce fruit, dont les cours sont restés stables entre 1.80 et 2.00 euros/kg sur l'ensemble du mois.

Plus importante en début de mois, l'offre de Victoria a été à la baisse dès le début de la deuxième quinzaine. Dans l'ensemble, les cours sont restés assez stables, malgré un élargissement de la fourchette des prix des produits réunionnais dû aux quantités de petits calibres mises sur le marché.

Mangue

Avril 2015

Les volumes du Pérou, qui dominaient le marché européen depuis janvier, se sont progressivement réduits en avril. Encore conséquents en début de mois, ils ont été aspirés par une demande plus forte autour de Pâques. En seconde quinzaine, leur déclin se faisait plus sensible, provoquant un sous-appvisionnement d'autant plus marqué que la demande restait stable. Dans ce contexte, ils se vendaient à cours élevés et fermes, en dépit d'une qualité plus aléatoire. Les envois du Brésil, puis du Costa Rica, du Nicaragua et de Porto Rico ne parvenaient pas à combler le déficit. Essentiellement composés de Tommy Atkins et de Keitt, ils bénéficiaient de bonnes conditions de marché et se négociaient sur les mêmes bases de prix que ceux du Pérou. Le démarrage tardif des origines ouest-africaines ne faisait que conforter la fermeté des prix. Les premiers lots de Côte d'Ivoire ne parvenaient en Europe que fin avril, avec des volumes limités favorisant le maintien de prix fermes.

Le marché avion s'avérait porteur en avril. Les volumes du Pérou se négociaient à prix élevés, atteignant ponctuellement 7.00 eu-

ros/kg, niveau rarement enregistré, ce qui se justifiait par une offre limitée, mais aussi par les variations du taux de change euro/dollar. Parallèlement se développaient les campagnes du Mali et du Burkina Faso, diversifiant la gamme variétale avec tout d'abord des Amélie et Valencia vendues à prix plus modérés que les mangues du Pérou, puis des Kent en seconde partie du mois, rapidement complétées par les premières livraisons ivoiriennes. Ces fruits constituaient une alternative à l'offre péruvienne et bénéficiaient de bonnes conditions de marché, sans atteindre les sommets des fruits latino-américains.

MANGUE - ARRIVAGES (estimations en t)

Semaines 2015	14	15	16	17	18
Par avion					
Pérou	50	40	60	40	-
Burkina F.	40	40	40	30	30
Mali	8	20	40	40	40
C. d'Ivoire	-	-	15	100	80
Par bateau					
Brésil	1 600	1 690	1 470	1 100	1 470
Pérou	4 200	3 300	1 470	680	180
C. d'Ivoire	-	-	-	1 100	2 000

EUROPE

MANGUE - PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

Semaines 2015		14	15	16	17	18	Moy. avril 2015	Moy. avril 2014
Par avion (euros/kg)								
Pérou	Kent	4.80-5.50	5.00-6.00	5.50-6.50	4.80-6.50		5.00-6.10	3.90-4.80
Burkina	Amélie	3.00-3.20	3.20	3.00-3.20	3.00-3.20	3.00-3.20	3.05-3.20	2.70-2.80
Burkina	Valencia				3.50-4.00	3.00-4.00	3.25-4.00	3.00-3.50
Burkina	Kent			4.00-4.50	4.50-5.00	4.50-5.00	4.30-4.80	3.65-4.00
Mali	Amélie	3.00-3.20	3.20	3.00-3.20	3.00-3.20	3.00-3.20	3.05-3.20	2.70-2.85
Mali	Valencia	3.50	3.50-3.80	3.50-4.00	3.00-4.00	3.50-4.00	3.40-3.85	3.10-3.35
Mali	Kent			4.00-4.50	4.50-5.00	4.50-5.00	4.30-4.80	4.25-4.30
C. d'Ivoire	Kent			5.50	5.00-5.50	5.30-5.50	5.25-5.50	4.25-4.80
Par bateau (euros/colis)								
Pérou	Kent	6.00-8.00	7.00-8.00	6.00-8.00	6.00-7.00	4.00-5.00	5.80-7.20	6.20-7.50
Brésil	Keitt		7.00-8.00	6.00-7.00	6.00-7.00	6.50-8.00	6.35-7.50	5.75-6.25
Brésil	T. Atkins	6.00	6.00-7.00				6.00-6.50	4.80-6.50
Porto Rico	Keitt		7.00-8.00	7.00	7.00	6.50-8.00	6.90-7.50	
C. d'Ivoire	Kent				6.50-7.00	6.00-8.50	6.25-7.75	5.75-7.75

ANANAS — PRIX IMPORT

Semaines 10 à 13	Min	Max
Par avion (euros/kg)		
Cayenne lisse	1.80	2.00
Victoria	2.50	4.00
Par bateau (euros/colis)		
Sweet	7.00	12.00

ANANAS - PRIX IMPORT EN FRANCE - PRINCIPALES ORIGINES

Semaines 2015		14	15	16	17	18
Par avion (euros/kg)						
Cayenne lisse	Bénin	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
	Cameroun	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
	Ghana	1.90-2.00	1.90-2.00	1.90-2.00	1.90-2.00	1.80-2.00
	Côte d'Ivoire	1.85-1.95	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
Victoria	Réunion	2.50-4.00	2.50-4.00	3.00-3.80	3.00-3.80	3.00-3.80
	Maurice	3.00-4.00	2.90-3.60	3.00-3.60	3.00-3.60	3.00-3.50
Par bateau (euros/colis)						
Sweet	Côte d'Ivoire	9.00-12.00	8.00-11.00	8.00-11.00	8.00-10.00	8.00-10.00
	Ghana	9.00-12.00	8.00-11.00	8.00-11.00	8.00-10.00	8.00-10.00
	Costa Rica	9.00-11.00	8.50-10.00	7.00-9.00	7.00-8.50	8.00-10.00

Fret maritime

Avril 2015

En dépit de la chute inévitable du TCE moyen mensuel liée à la transition de la haute saison vers la contre-saison, la flotte reefer a travaillé à temps complet pendant tout le mois. La baisse de la moyenne reflétait autant la structure de la demande que le niveau d'activité : face à une majorité d'accords établis sur la base de contrats d'affrètement en mars et une majorité établie sur la base de voyages en avril, le retour devait forcément être inférieur, surtout avec un début de tendance à la hausse du prix du carburant.

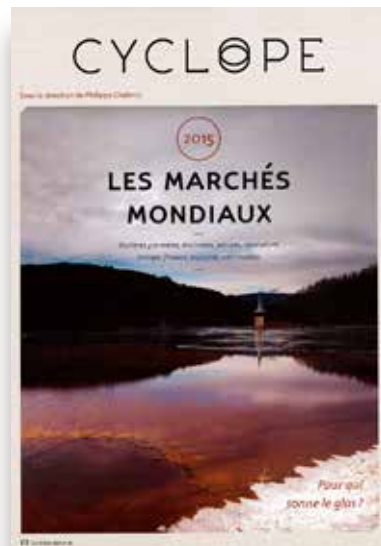
Toutefois, d'autres raisons expliquent cette situation : après l'effervescence au Chili, en Californie et dans l'Atlantique Sud, il n'est pas surprenant de voir le niveau des activités d'affrètement s'apaiser. Malgré le recul du nombre de contrats, la demande, en banane et d'autres affréteurs, est cependant restée suffisante pour absorber le tonnage non positionné sur les agrumes ou les kiwis de l'hémisphère Sud. Le prix de sortie équatorien a chuté dans un premier temps pour se stabiliser en dessous du prix de référence minimum officiel, étant donné que, contrairement à l'an passé, le volume de fruits en Amérique centrale a permis aux multinationales d'éviter des approvisionnements complémentaires. En fait, le volume de fruits était même excédentaire au Costa Rica pour Chiquita et les négociants en ont expédié en Méditerranée.

Le petit segment a bénéficié du déploiement de la majeure partie de la flotte Alpha Reefer sur des activités propres à long terme, laissant la part belle à GreenSea sur le marché pour un nombre limité de contrats de pêche en Afrique de l'Ouest. Contrairement aux fortes spéculations, le Nigeria n'a pas assoupli son quota d'importation sur le premier semestre. Une fois les permis délivrés, les opérateurs anticipent un rebond de la demande en capacité, une manne pour les grands et les petits navires.

■ **La multiplication de matériel de plantation de qualité pour améliorer l'état sanitaire et la productivité des cultures : pratiques clés pour les bananiers et les bananiers plantain.** Rédigé par Charles Staver (Bioversity) et Thierry Lescot (CIRAD), ce guide illustré de 56 pages a été publié en fichier pdf par Bioversity International en versions française, anglaise, espagnole et arabe.



Il est téléchargeable gratuitement sur : www.bioversityinternational.org/e-library



■ **Cyclope, l'ouvrage de référence sur les matières premières vient de paraître.** Cet ouvrage collectif dirigé par Philippe Chalmin fait toute la lumière sur le fonctionnement des marchés mondiaux : marchés financiers, grains et agriculture tempérée, produits tropicaux, produits de la mer, minerais et métaux, énergie, grands marchés industriels, services. Cyclope est aujourd'hui disponible en français, en anglais et pour partie en chinois.

Cyclope 2015, Les marchés mondiaux, « Pour qui sonne le glas ? ». Editions Economica. 783 pages, 139 euros

EUROPE

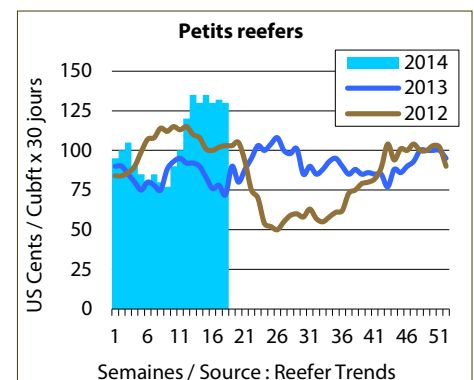
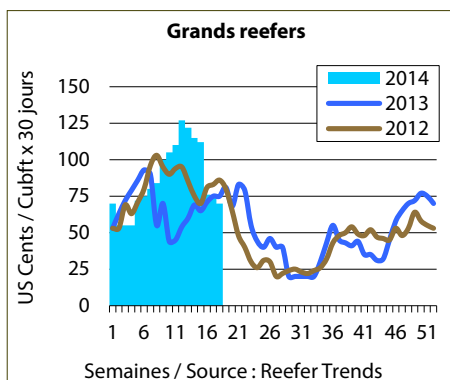
MARCHES SPOT Moyennes mensuelles

USD cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
Avril 2015	79	126
Avril 2014	65	81
Avril 2013	77	100

Web : www.reefer trends.com
 Tel : +44 (0) 1494 875550
 Email : info@reefer trends.com

reefer trends

Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer



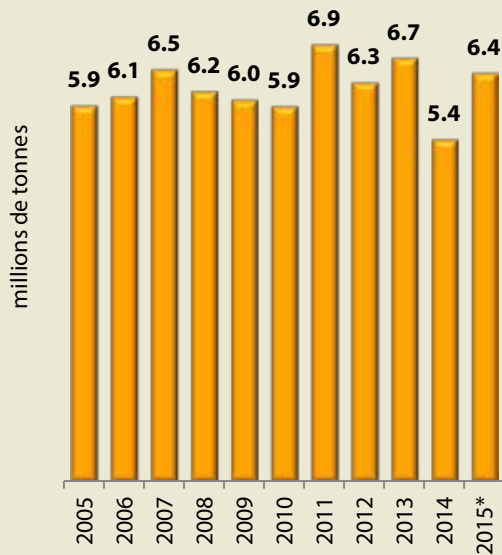
Agrumes de contre-saison

La prudence comme maître mot !



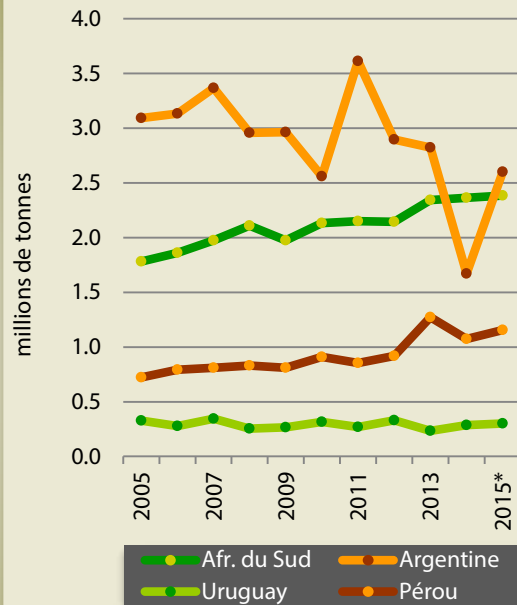
A une campagne difficile à gérer succédera une campagne encore plus difficile à gérer. La récolte des pays producteurs s'annonce plus large que la saison passée, alors que les incertitudes pesant sur des marchés d'importance comme la Russie et l'UE sont encore plus grandes en 2015 en raison de la faiblesse du rouble et de l'euro. La dynamique de croissance des marchés extra-européens et les cours soutenus des dérivés du citron seront de précieux alliés pour les producteurs de l'hémisphère Sud cette saison.

Agrumes d'été - UE-28
Production des principaux
pays fournisseurs



* Prévisions / Sources professionnelles, Freshfel

Agrumes d'été - UE-28
Production des principaux
pays fournisseurs



* Prévisions / Sources professionnelles, Freshfel

Une production des plus soutenue, notamment en orange et petits agrumes

La production d'agrumes s'annonce soutenue dans les pays exportateurs de l'hémisphère Sud en 2015. La récolte cumulée des principaux pays alimentant le marché européen de contre-saison (Afrique australe, Argentine, Pérou et Uruguay) culmine à un niveau quasi record de près de 6.5 millions de tonnes, sensiblement supérieur à celui de la petite saison passée et en légère hausse par rapport à la moyenne. Deux facteurs principaux expliquent ce retour à un niveau plus important. D'une part, le déficit de la récolte argentine devrait être moins marqué que les deux saisons précédentes, les effets du gel intervenu durant l'hiver austral 2013 s'estompant progressivement. D'autre part, les accroissements de surfaces intervenus en petits agrumes et dans une moindre mesure en citron continuent de donner de l'élan à la production de ces deux familles d'agrumes. Dans ce contexte, le recul de la production chilienne n'est qu'un bémol tant les autres origines jouent fortissimo. Ainsi, les récoltes australes d'orange et de petits agrumes affichent un niveau record, alors que celles de citron et de pomelo remontent mais se maintiennent à un niveau inférieur à la normale.



© Régis Domergue

L'Afrique du Sud, le Pérou et l'Uruguay en bonne forme, mais la spécialité export de l'Argentine est encore diminuée

L'Afrique du Sud, origine phare du marché de contre-saison, affiche cette fois encore un niveau de production soutenu et proche de celui de 2013 et 2014. La récolte s'annonce similaire à celle de la saison passée pour tous les groupes variétaux à quelques pour cent près. Si aucun incident climatique majeur n'est à signaler, à l'exception de chutes de grêle dans certaines zones de Senwes (sud-ouest de Johannesburg), du Western Cape et plus récemment de Hoedspruit, la sécheresse semble avoir eu des conséquences assez fortes sur le calibrage, qui s'annonce plutôt limité pour les spécialités du nord du pays, pomelo et orange Valencia principalement.

La production fait meilleure figure que les années passées chez l'autre grand acteur du marché de contre-saison, à savoir l'Argentine. Les stigmates du gel de l'hiver austral 2013 et de la sécheresse commencent, enfin, à s'estomper après deux saisons de production particulièrement légères en 2013 et 2014. Ainsi, les récoltes d'orange et de petits agrumes retrouvent leur plein potentiel. En revanche, elles resteraient déficitaires en pomelo et aussi en citron, la grande spécialité du pays.

La petite production uruguayenne serait assez stable et moyenne en orange, mais continuerait son essor en petits agrumes grâce aux plantations réalisées ces dernières années. On retrouve un mouvement de croissance similaire pour ce même groupe variétal au Pérou, peu présent sur le marché international en ce qui concerne les autres familles d'agrumes. Seule ombre au tableau : la sécheresse continue de fortement pénaliser la production chilienne.

Pour autant, si la récolte cumulée des pays producteurs de l'hémisphère Sud s'annonce plus large que la précédente, le potentiel export risque fort de ne guère évoluer. Le contexte apparaît encore plus pénalisant qu'en 2014 sur des marchés cardinaux comme l'UE et la Russie, qui absorbent réunis un peu plus de la moitié du commerce mondial (41 % pour l'UE et 11 % pour la Russie selon les chiffres de 2013).

Agrumes - Uruguay - Exportations

en tonnes	Prévisions 2015	Comparaison 2015 sur	
		2014	Moyenne 2011-2014
Orange	62 000	- 17 %	- 1 %
Petits agrumes	45 000	- 6 %	+ 12 %
Citron	17 000	0 %	+ 17 %
Total	124 000	- 11 %	+ 6 %

Sources : MGAP, Shaffe

Agrumes - Argentine - Exportations

en tonnes	Prévisions 2015	Comparaison 2015 sur	
		2014	Moyenne 2011-2014
Orange	40 000	- 47 %	- 56 %
Petits agrumes	80 000	- 11 %	- 18 %
Citron	210 000	+ 36 %	- 21 %
Total	330 000	+ 3 %	- 24 %

Sources : Federicrus, Shaffe

Agrumes - Afrique du Sud - Exportations

en tonnes	Prévisions 2015	Comparaison 2015 sur	
		2014	Moyenne 2011-2014
Orange	1 113 000	- 3 %	+ 5 %
Petits agrumes	146 000	- 2 %	+ 18 %
Pomelo	216 000	- 2 %	- 1 %
Citron	204 000	+ 3 %	+ 21 %
Total	1 679 000	- 2 %	+ 7 %

Source : CGA

Agrumes - Pérou - Exportations

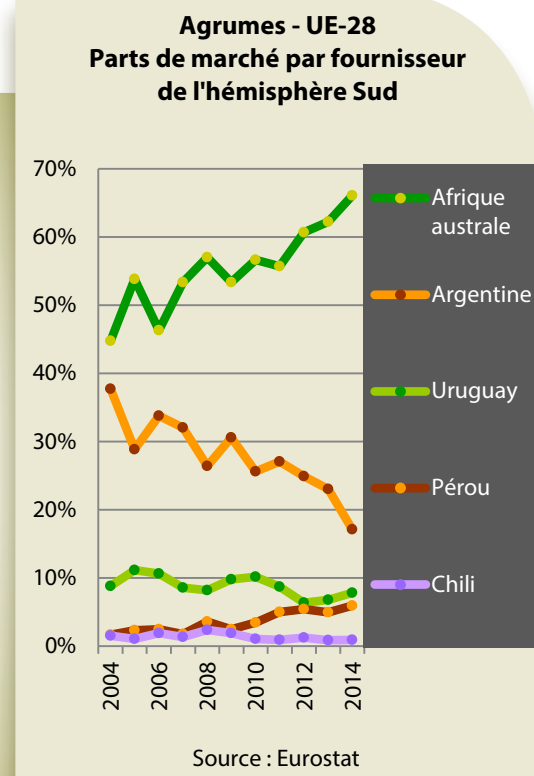
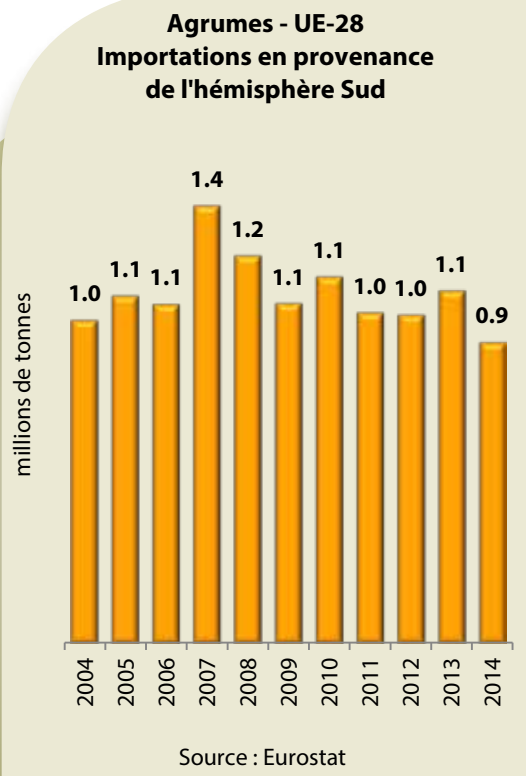
en tonnes	Prévisions 2015	Comparaison 2015 sur	
		2014	Moyenne 2011-2014
Orange	9 300	- 7 %	- 9 %
Petits agrumes	110 000	+ 9 %	+ 43 %
Total	119 300	+ 8 %	+ 37 %

Source : CGA

Un marché européen un peu plus ouvert qu'en 2014 pour l'orange, les petits agrumes et le pomelo...

Abstraction faite du contexte, l'incontournable marché communautaire semble offrir de meilleures perspectives qu'en 2014 au plan purement commercial. Certes, la concurrence des fruits d'été sera, tout comme la saison passée, à son comble sur les marchés du sud du continent. En l'absence de problème climatique majeur, les récoltes de fruits à noyau approchent de leur plein potentiel en pêche-nectarine (+ 5 % par rapport à la moyenne), avec un léger bémol pour l'abricot (- 4 % par rapport à la moyenne). De plus, le retard de 7 à 10 jours de la production risque de conduire à une plus grande concentration de l'offre, par ailleurs de plus en plus attrayante grâce aux efforts faits en termes de segmentation (pêche et nectarine plates, etc.) et de rénovation (passage à des cultivars plus séduisants en abricot, tant au niveau du goût que de la présentation).

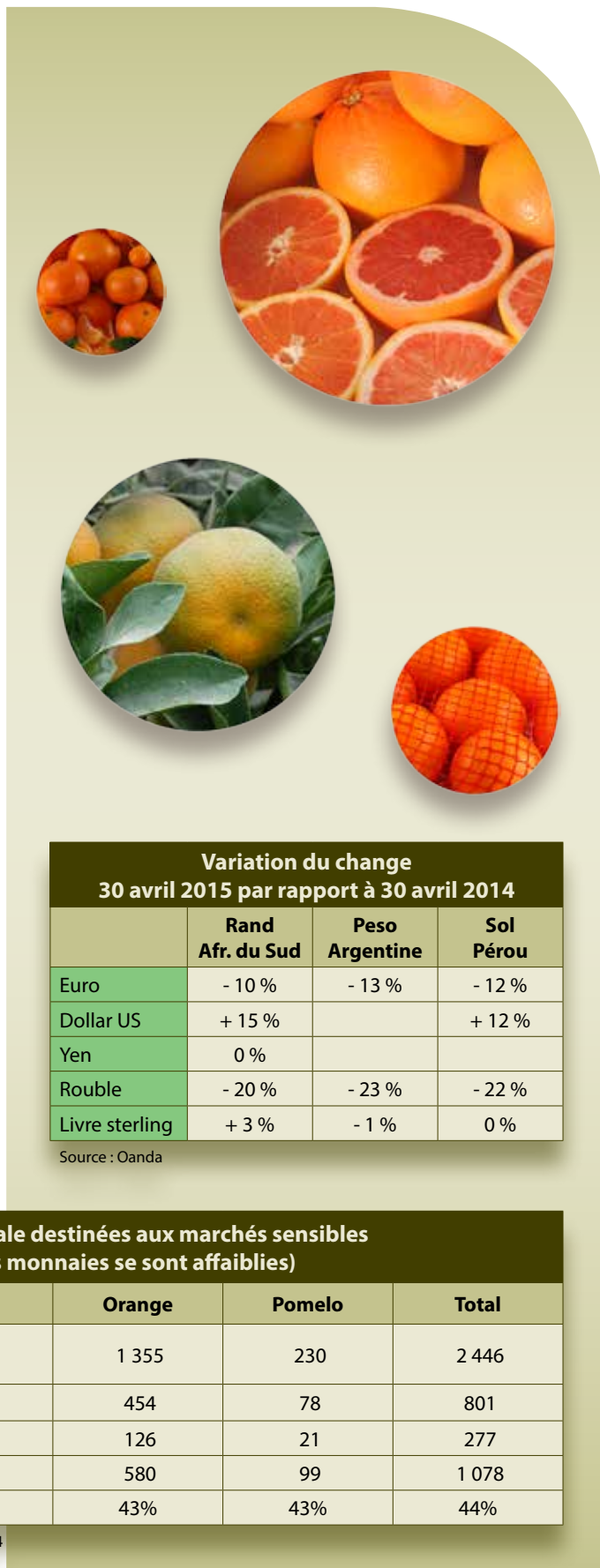
Cependant, les volumes espagnols de petits agrumes et surtout d'orange restant à commercialiser semblent inférieurs à ceux de la saison passée. Les ventes, très actives pour l'orange au premier trimestre, ont permis de prendre une avance de



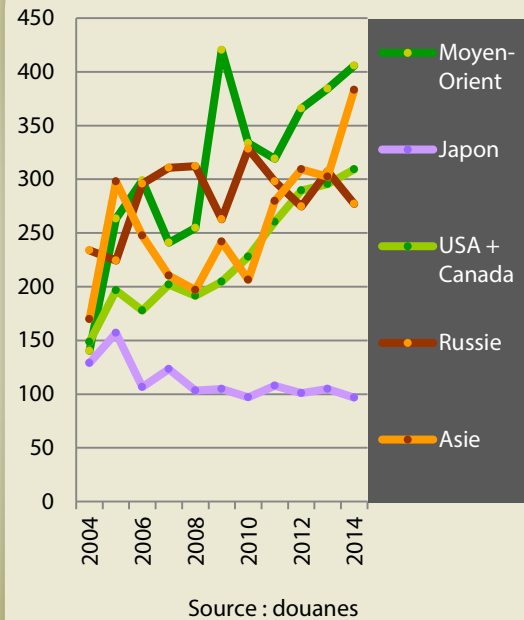
commercialisation estimée à 100 000 t, alors que le potentiel de production serait similaire en tardives (Lanelate, Valencia Late et apparentées). Les prix au stade production et au stade import affichaient début mai un niveau sensiblement supérieur à celui de la saison 2013-14, très mauvaise il est vrai. Le constat est similaire en pomelo car le marché était beaucoup plus dégagé qu'en 2014 début mai grâce à la fin précoce des arrivages floridiens dès début avril, les prix culminant à un niveau très supérieur à la moyenne tant pour la Floride que pour Israël. Seule ombre au tableau : le citron espagnol sera plus présent qu'en 2014. La production de Verna, variété tardive de la gamme espagnole, serait plus importante d'environ 15 % et se monterait à environ 300 000 t.

...mais une faiblesse dissuasive de l'euro, qui vient s'ajouter aux contraintes sanitaires strictes en vigueur depuis 2014

Cependant, les mesures renforcées de contrôle sanitaire visant à empêcher l'entrée du black spot restent en vigueur (risque de fermeture des frontières si plus de cinq lots positifs détectés). Mais, surtout, la forte dévaluation de l'euro par rapport à 2014 agit comme un épouvantail, tant elle risque de peser lourd sur les retours économiques pour tous les pays exportateurs (perte de valeur de - 10 à - 13 % en fonction des devises). Ainsi, les importations d'agrumes de l'hémisphère Sud dans l'UE-28, qui étaient déjà passées pour la première fois depuis dix ans sous la barre du million de tonnes, pourraient bien être encore inférieures cette saison. Le constat est le même, voire encore plus déprimant pour le marché russe. Malgré une remontée depuis début février, le rouble est un vrai repoussoir pour les exportateurs de l'hémisphère Sud (perte de 20 à 23 % de sa valeur par rapport à 2014 en fonction des devises).



Agrumes de l'hémisphère Sud Importations des marchés mondiaux hors UE (000 tonnes)



Des alternatives d'envergure, tout au moins pour les oranges

Tout comme la saison passée, les marchés de diversification joueront donc un rôle capital pour les exportateurs. Les trois premiers, à savoir le Moyen-Orient, l'Asie hors Japon et les États-Unis, jouissent d'une forte dynamique de croissance : leurs importations cumulées sont passés de 650 000-750 000 t à la fin de la dernière décennie à 1.1 million de tonnes en 2014. Ils représentent donc une alternative à l'Europe particulièrement intéressante cette saison, d'autant que le change a évolué à l'inverse de l'euro pour certains d'entre-eux. C'est clairement le cas des États-Unis et du Canada, le dollar s'étant apprécié de 12 à 15 % en un an en fonction des devises des pays fournisseurs.

Pour autant, les portes de ces marchés ne sont pas largement ouvertes à toute la gamme citricole. La demande de ces pays se concentre essentiellement sur l'orange (Asie, Moyen-Orient) et, dans une moindre mesure, sur le citron et les petits agrumes, deux produits pour lesquels les volumes en jeu sont plus modérés. C'est le pomelo qui risque encore d'être un casse-tête pour les exportateurs sud-africains, seuls fournisseurs d'envergure encore en lice sur ce marché. Sur le papier, le Japon fait office d'alternative particulièrement intéressante grâce à un yen qui s'est beaucoup mieux tenu que l'euro. Cependant, la faiblesse du calibrage des fruits sud-africains risque d'être un facteur limitant à l'export sur ce marché peu flexible, prenant quasi exclusivement des fruits de calibre 36 ou 40.

Double peine pour l'Argentine

Tous les pays exportateurs ne disposent pas des bouées de sauvetage que représentent les marchés extra-européens. C'est le cas de l'Argentine, qui n'a toujours pas obtenu de feu vert pour revenir sur le marché des États-Unis et est pénalisée par son éloignement pour servir les marchés d'Asie. Malgré de réels efforts de diversification ces dernières années, les volumes exportés hors Europe représentent à peine plus de 10 % du total. De plus, cette origine doit faire face à une situation économique interne toujours aussi pénalisante. L'envolée des coûts de production se poursuit, à un rythme supérieur à celui d'une inflation pourtant toujours galopante. Pour ne prendre que l'exemple de la main d'œuvre, son coût s'accroîtrait de 30 à 25 % par an alors que l'inflation est de 8 à 10 %. Fort heureusement, la transformation est plus que jamais une alternative en or pour le citron, qui représente à lui seul plus de la moitié de la production totale d'agrumes du pays lors d'une année normale. Les cours du jus concentré ne sont plus à leur niveau record de 5 500 USD/t de juin 2014, mais conservaient un niveau extrêmement confortable de 4 850 USD/t fin avril. L'huile essentielle vaut toujours de l'or, avec un cours record fin avril de 55 000 USD/t contre 25 000 à 30 000 t jusqu'à fin 2013.

Voir les marchés dans leur globalité et sortir des sentiers battus

Si la campagne s'annonce complexe, elle n'est pas non plus sans issue. Il faudra réduire et piloter au plus juste les volumes destinés à l'incontournable marché communautaire afin de pouvoir espérer obtenir des prix supérieurs de 15 à 20 %, ce dont a besoin la production pour simplement couvrir la perte de change. Dans un contexte de production soutenue cette campagne, l'appétit des marchés de diversification comme l'Asie et le Moyen-Orient pour le frais et celui de l'industrie pour le citron seront des atouts précieux. Bref, c'est un schéma de commercialisation original et bien différent de celui des années passées qu'il faut mettre en place, ce qui est plus facile à dire qu'à faire ■

Eric Imbert, CIRAD
eric.imbert@cirad.fr



Marché européen du pomelo de l'hémisphère Sud

Peu d'alternatives à l'Europe

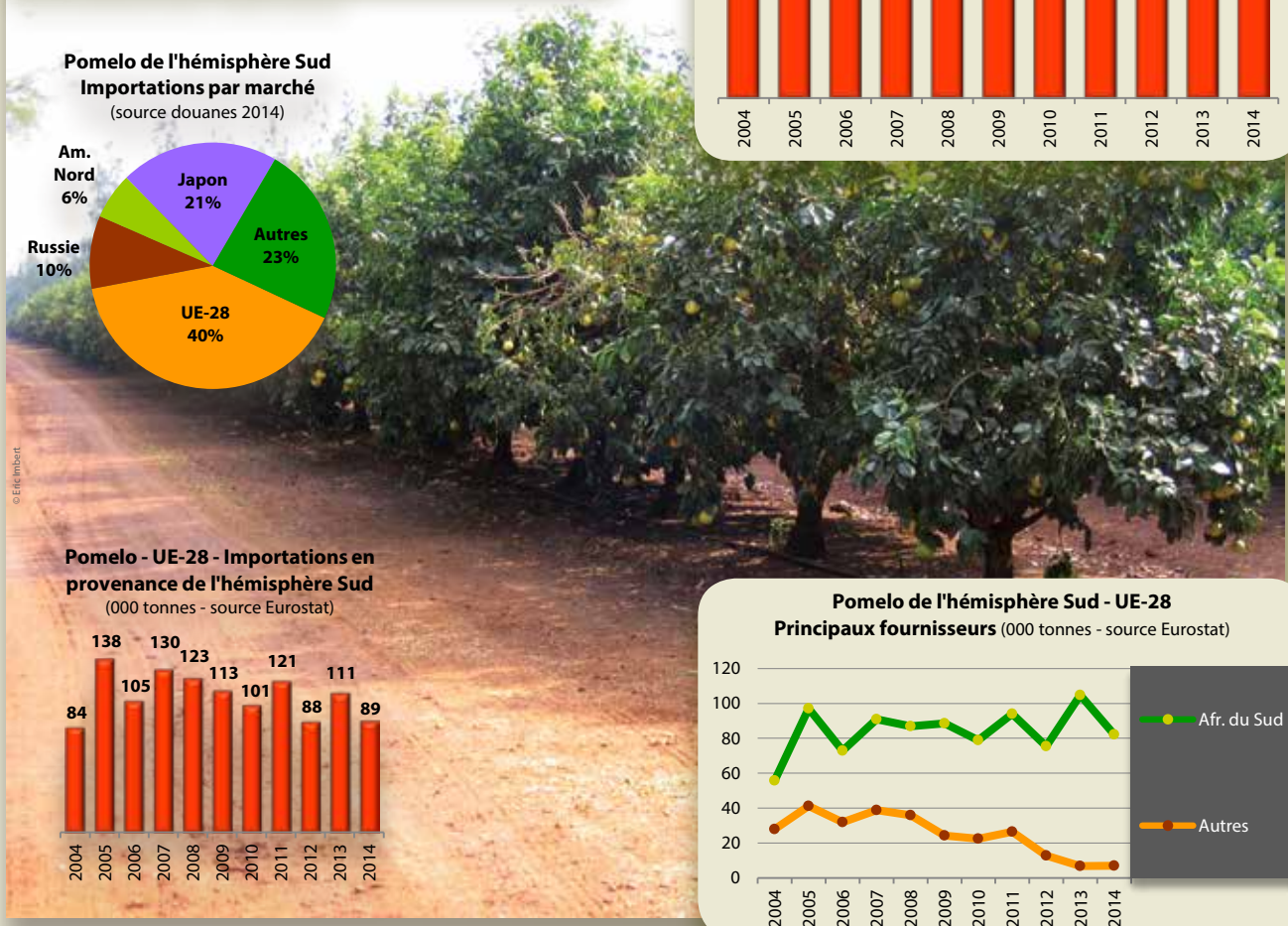
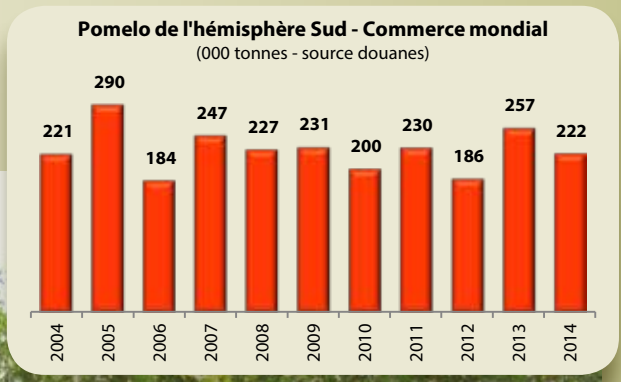
Le contexte paraît, à première vue, plus favorable que la saison passée dans l'UE-28, avec un marché estival plus ouvert en début de saison, notamment grâce à la fin précoce de la campagne floridienne. Cependant, il s'agit du seul paramètre positif de l'équation. Côté consommation, le recul des volumes commercialisés par tous les acteurs de la saison d'hiver (à l'exception peut-être de l'Espagne) confirmera pour la énième saison consécutive une baisse marquée sur le vieux continent. Côté offre, la production du seul pays de l'hémisphère Sud encore actif sur le marché international, à savoir l'Afrique du Sud, est légèrement supérieure à la moyenne. Par ailleurs, les débouchés alternatifs à l'export semblent particulièrement limités : l'industrie est saturée en fruits colorés et les cours du jus concentré sont bas (à la diffé-

rence de ceux du pomelo blanc), alors que le marché local sud-africain est très peu développé. En aval, les perspectives semblent peu favorables au Japon, seul marché d'envergure alternatif à l'Europe. Le yen a bien mieux résisté que l'euro et affiche une parité avec le rand similaire à celle de la saison passée. Cependant, la faiblesse du calibre risque fort de limiter grandement les envois vers ce marché peu flexible et peu enclin à prendre d'autres calibres que le 36 et le 40. L'Europe, avec son euro faible et sa consommation déclinante, est un pis-aller, mais demeurera malgré tout le cœur de marché. Il faudra piloter les volumes au plus juste afin de conserver des niveaux de prix rentables pour l'amont. Une campagne qui risque fort d'inciter plus encore les producteurs à procéder à de nouveaux arrachages.

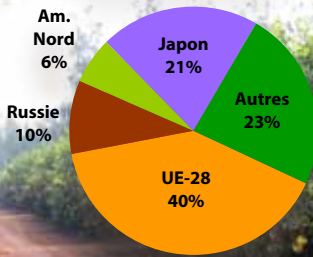


Pomelo - Hémisphère Sud - Prévisions 2015			
en tonnes	Prévisions 2015	Comparaison 2015 sur	
		2014	Moyenne 2011-2014
Afrique du Sud	216 000	- 2 %	- 1 %

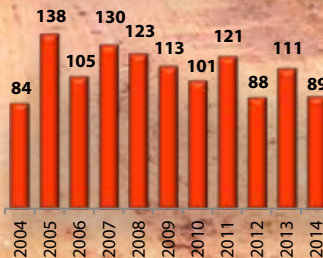
Sources professionnelles, Freshfel, douanes



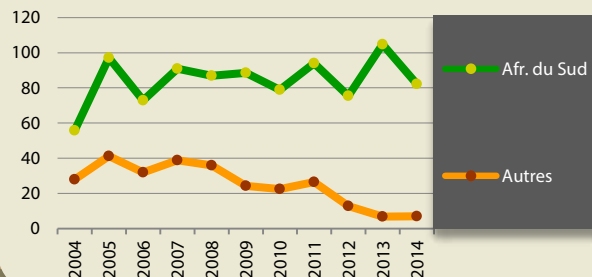
Pomelo de l'hémisphère Sud
Importations par marché
(source douanes 2014)



Pomelo - UE-28 - Importations en provenance de l'hémisphère Sud
(000 tonnes - source Eurostat)



Pomelo de l'hémisphère Sud - UE-28
Principaux fournisseurs (000 tonnes - source Eurostat)



Pomelo — Union européenne — Importations											
en tonnes	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total hém. Sud	83 676	138 291	104 771	129 566	122 792	112 876	101 410	120 529	88 210	111 145	88 982
Afrique du Sud	55 833	97 170	72 924	90 825	86 852	88 616	78 897	94 006	75 412	104 428	82 080
Argentine	19 583	26 869	17 627	23 186	24 171	14 828	9 129	8 276	1 485	1 078	59
Swaziland	5 369	7 197	7 210	10 085	9 260	6 707	9 906	14 986	8 480	2 327	3 989
Chili	200	474	2 513	959	719	70	363	18	176	104	64
Zimbabwe	1 436	5 001	2 227	3 556	1 409	1 947	2 053	2 228	1 360	2 399	2 241
Uruguay	401	576	2 063	775	298	213	140	-	-	-	-
Mozambique	780	919	120	-	-	240	669	1 016	840	89	-
Autres	75	85	87	180	83	255	251	-	457	721	550

Source : Eurostat

Marché européen du citron de l'hémisphère Sud

Jaune d'or, comme en 2014

Le citron a été cher en 2014. Il y a fort à parier qu'il le soit encore en 2015. Toutes les conditions semblent réunies pour que l'approvisionnement du marché européen en Eureka argentin soit de nouveau contenu cette saison. D'une part, si le déficit de la région de Tucuman est moins abyssal qu'en 2014, il n'en reste pas moins notable. La récolte du pays, estimée à environ 1 million de tonnes, est loin de son niveau nominal qui oscille entre 1.3 et 1.5 million de tonnes. D'autre part, tout plaide contre l'export cette saison. La prolongation de la campagne espagnole n'est pas le pire problème. C'est surtout l'effet de ciseau entre la montée récurrente des coûts de production et l'effet dépressif du change sur les retours économiques attendus des deux marchés principaux dont le pays est prisonnier, à savoir l'UE-28 et la Russie, qui risque de limiter fortement les volumes proposés sur le marché international. Dans ce contexte, l'industrie des dérivés apparaît comme un débouché beaucoup plus sûr, en particulier après les pluies diluviennes du printemps qui ont fragilisé la production. Ce débouché est même bien mieux qu'une valeur refuge cette saison, vu les prix toujours astronomiques du jus concentré et ceux, carrément stratosphériques, de l'huile essentielle.

Le contexte semble donc particulièrement favorable pour que l'Afrique du Sud puisse rééditer la belle performance de la saison 2014. Les exportations, qui peinaient à trouver un second souffle depuis 2009 après avoir fortement progressé par le passé, ont bondi à près de 200 000 t. Cet objectif paraît à la portée des exportateurs sud-africains en 2015. Ces derniers ne devraient d'ailleurs pas s'arrêter là dans les années à venir ! Les ventes de citronniers, qui oscillaient entre 100 000 et 250 000 pieds par an jusqu'en 2008, ont littéralement explosé pour atteindre un niveau compris entre 600 000 et 800 000 pieds par an depuis 2010. Les surfaces sont en plein boom dans le pôle traditionnel de production de l'Eastern Cape (Sunday's River), mais aussi plus au nord dans la région plus chaude du Limpopo. En l'espace de cinq ans, le verger a progressé de plus de 2 000 ha et s'étendait sur 6 500 ha en 2014.

Le complément de volumes uruguayens devrait rester modeste.

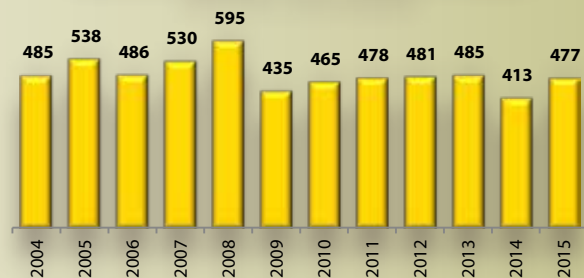


© Pauline Feschet

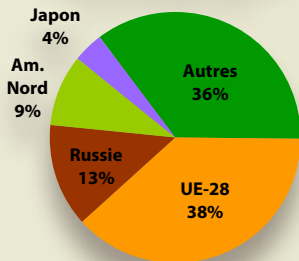
Citron - Hémisphère Sud - Prévisions 2015			
en tonnes	Prévisions 2015	Comparaison 2015 sur	
		2014	Moyenne 2011-2014*
Argentine	210 000	+ 36 %	- 21 %
Uruguay	17 000	0 %	+ 17 %
Afrique du Sud	204 000	+ 3 %	+ 21 %
Total	431 000	+ 17 %	- 9 %

* hors 2014 pour l'Argentine / Sources professionnelles, Freshfel, douanes

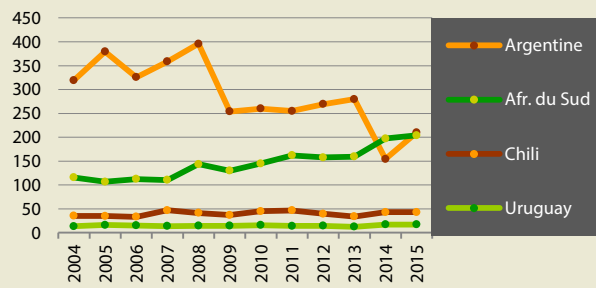
Citron de l'hémisphère Sud - Commerce mondial
(000 tonnes - source douanes)



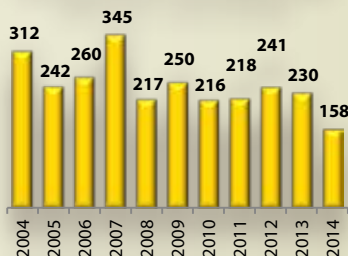
Citron de l'hémisphère Sud
Importations par marché
(source douanes 2014)



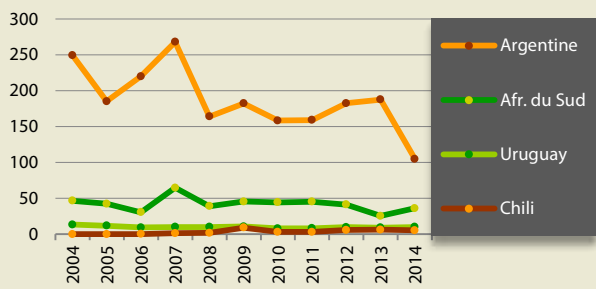
Citron - Hémisphère Sud - Export des principaux fournisseurs
(000 tonnes - source douanes)



Citron - UE-28 - Importations en provenance de l'hémisphère Sud
(000 tonnes - source Eurostat)



Citron de l'hémisphère Sud - UE-28
Principaux fournisseurs (000 tonnes - source Eurostat)



Citron — Union européenne — Importations											
en tonnes	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total hém. Sud	311 618	242 182	260 389	344 793	216 854	250 009	215 532	217 737	241 025	229 847	157 683
Argentine	249 449	185 303	219 942	267 893	163 969	182 387	158 391	159 063	182 580	187 725	104 973
Afrique du Sud	46 571	42 466	30 722	64 830	39 007	45 633	44 532	45 233	41 385	25 482	36 088
Uruguay	13 512	11 983	9 342	10 002	10 166	10 762	8 064	8 280	9 959	9 194	10 194
Chili	95	25	187	1 353	1 888	9 275	3 211	3 217	5 751	6 333	5 455
Brésil	1 573	2 366	96	477	652	5	136	-	92	249	190
Zimbabwe	415	-	2	3	-	-	-	-	2	32	120
Rép. dom.	3	38	99	237	1 172	1 947	1 198	1 943	1 256	832	665

Source : Eurostat

Marché européen des petits agrumes de l'hémisphère Sud

Bouder les marchés d'Europe continentale, c'est possible pour la plupart des origines

Des perspectives au Royaume-Uni et en Amérique du Nord

Le casse-tête lié à la forte perte de valeur du rouble et de l'euro n'est pas sans solution dans le cas bien précis des petits agrumes de contre-saison. Ce marché est celui pour lequel la dépendance des exportateurs sud-américains ou sud-africains vis-à-vis de la Russie et de l'Europe continentale est la moins forte (35 % de l'offre expédiée vers ces destinations, contre de 43 à 58 % pour les autres familles). Le Royaume-Uni, marché phare des petits agrumes en Europe qui attire plus de 50 % des importations totales de l'UE-28, ne brillera pas moins fort que les années passées pour les exportateurs de l'hémisphère Sud. A la différence de l'euro, la livre sterling s'est bien tenue en 2014 et affiche une parité similaire à celle de l'an passé par rapport au rand sud-africain, au peso argentin et au sol péruvien. Quant au marché des États-Unis, vers lequel est déjà dirigé près d'un quart de l'offre mondiale, il présentera le double avantage cette année d'un dollar fort et d'un développement naturel et très rapide de la consommation.

Une récolte assez stable dans l'hémisphère Sud malgré une forte progression des surfaces

De plus, les volumes disponibles en amont devraient être « seulement » assez similaires à ceux de la saison précédente, la tendance marquée à la croissance observée ces dernières années faisant une pause, très temporaire. Les exportateurs péruviens renforceront leur position sur leur grande spécialité export en matière d'agrumes, avec un potentiel en progression d'environ 10 %. De même, production et exportation devraient croître légèrement en Uruguay. En revanche, les autres acteurs de ce marché afficheront des volumes stables, voire même en régression. Le développement de l'offre de l'Afrique du Sud, champion de ce marché par les volumes, s'interrompra après trois campagnes spectaculaires où les exportations sont passées de près de 100 000 t à plus de 150 000 t. Les exportateurs argentins ne devraient pas être en mesure de profiter du retour à un niveau moyen de leur production après une saison 2014 de fort déficit. Le problème de manque de compétitivité économique est exacerbé par une gamme variétale vieillissante, alors que les marchés alternatifs à l'Europe continentale ayant une certaine envergure sont fermés aux agrumes argentins. Alors que l'offre globale export devrait être d'un niveau assez similaire à celui de 2014, sa répartition devrait continuer d'évoluer vers une part plus large de variétés tardives. En Afrique du Sud, l'offre apparaît

déficitaire en précoces (potentiel stable en Satsuma, mais recul de 5 % des clémentines) et surtout en variétés de demi-saison (- 20 % en Nova), mais les hybrides de fin de saison verraient leur volume s'accroître de plus de 20 %. La situation est la même au Pérou, le verger se développant essentiellement en variétés telles que Tango et W. Murcott. Le Chili est dans le même cas, l'offre de clémentine étant nettement déficitaire en raison de la sécheresse alors que la progression des surfaces en tardives devrait permettre un accroissement des envois vers les États-Unis.

Un boom général de la production du Sud au Nord

Si la campagne 2015 semble gérable, les perspectives à moyen terme apparaissent plus difficiles. D'une part, le développement d'une offre concurrente extra-tardive en provenance de l'hémisphère Nord n'est plus un fantasme. Les surfaces d'Or ont dépassé les 5 000 ha en Israël, alors que le verger espagnol est, lui aussi, très significatif maintenant pour cette variété (au-delà des espérances des ayants droit israéliens d'ailleurs). De plus, le boom du Nadorcott en Espagne et au Maroc et du W. Murcott en Turquie va vraisemblablement conduire à retarder la commercialisation de l'Or et des autres variétés plus tardives. D'autre part, le développement des surfaces est majeur chez les deux producteurs leaders de cette famille d'agrumes de l'hémisphère Sud. Le verger sud-africain a progressé de 2 700 ha entre 2009 et 2014. Le bond est encore plus marqué pour les hybrides (principalement tardifs), qui ont vu leurs surfaces pratiquement tripler durant la même période pour dépasser 5 000 ha (deux tiers du verger) grâce à des reconversions de plantations de variétés comme la clémentine. Quant au Pérou, c'est littéralement une explosion de la production qui est à attendre. La récolte, d'environ 350 000 t aujourd'hui, devrait approcher les 700 000 t en 2020 en raison de l'importance des surfaces de variétés telles que W. Murcott et Tango (droits portés à 1 750 ha pour cette variété). La croissance est extrêmement forte aussi au Chili, où la production de petits agrumes autres que la clémentine devrait tripler d'ici la fin de la décennie.

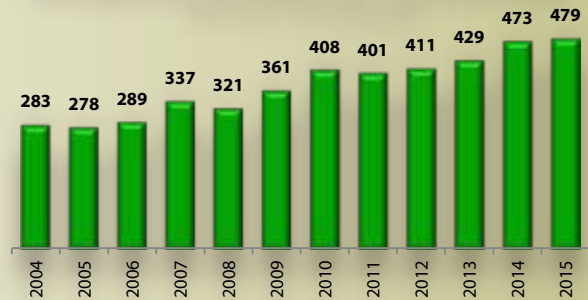
Quels marchés pour cette offre additionnelle ? La consommation paraît quasiment stabilisée dans l'UE-28, qui absorbe aujourd'hui près de 40 % du commerce des petits agrumes durant la période estivale. Impulser un intérêt pour le produit hors Royaume-Uni est possible, mais sous réserve d'investir massivement dans la promotion. En attendant, il faudra compter surtout sur l'Amérique du Nord et l'Asie.

Petits agrumes - Hémisphère Sud - Prévisions 2015

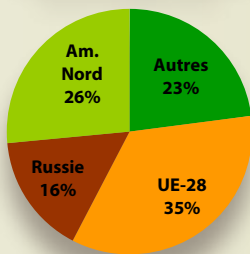
en tonnes	Prévisions 2015	Comparaison 2015 sur	
		2014	Moyenne 2011-2014
Afrique du Sud	146 000	- 2 %	+ 18 %
Argentine	80 000	- 11 %	- 15 %
Uruguay	45 000	- 6 %	+ 18 %
Pérou	110 000	- 9 %	+ 43 %
Total	381 000	- 2 %	+ 13 %

Sources professionnelles, Freshfel, douanes

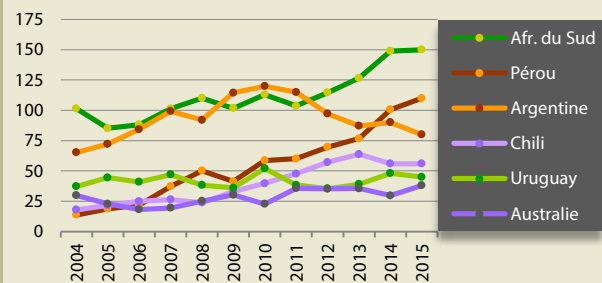
Petits agrumes de l'hémisphère Sud - Commerce mondial
(000 tonnes - source douanes)



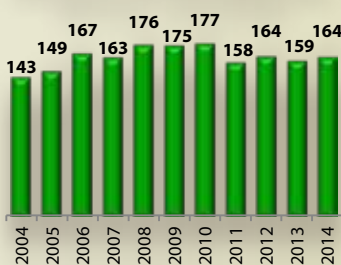
Petits agrumes de l'hémisphère Sud
Importations par marché
(source douanes 2014)



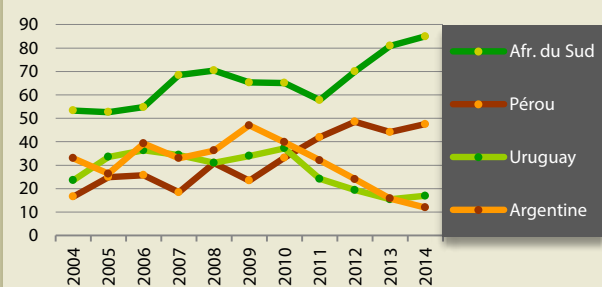
Petits agrumes - Hémisphère Sud - Export des principaux fournisseurs (000 tonnes - source douanes)



Petits agrumes - UE-28 - Import en provenance de l'hémisphère Sud
(000 tonnes - source Eurostat)



Petits agrumes de l'hémisphère Sud - UE-28
Principaux fournisseurs (000 tonnes - source Eurostat)



Petits agrumes — Union européenne — Importations

en tonnes	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total hém. Sud	142 647	148 776	167 143	162 971	175 929	175 157	177 400	157 853	164 109	159 344	163 543
Afrique du Sud	53 378	52 683	54 790	68 412	70 389	65 261	65 100	57 755	70 030	80 948	84 927
Argentine	33 023	26 403	39 271	33 022	36 243	47 020	39 800	32 130	24 025	15 874	11 965
Uruguay	23 548	33 519	36 336	34 359	31 046	33 948	37 200	24 160	19 431	15 469	16 945
Pérou	16 611	24 924	25 728	18 469	30 981	23 414	33 200	41 925	48 536	44 139	47 561
Chili	10 925	6 770	7 618	6 950	4 886	2 249	1 400	1 560	1 314	1 012	1 481
Brésil	2 584	3 288	2 059	93	441	378	200	102	310	112	-
Australie	756	456	710	652	926	2 214	500	220	463	1 903	665

Source : Eurostat

Marché européen de l'orange de l'hémisphère Sud

Des marchés de diversification et un contexte commercial ouvert dans l'UE-28

La faiblesse de l'euro et du rouble, qui pèse sur des volumes correspondant à 45 % des exportations totales de l'Afrique du Sud et de l'Amérique du Sud, a de quoi donner des sueurs froides. Pour autant, le contexte commercial apparaît moins difficile que la saison passée dans l'UE-28 du fait de l'avance de commercialisation de l'Espagne, alors que les marchés de diversification sont en mesure d'absorber des volumes additionnels significatifs. Les enjeux sont d'importance pour l'amont, car l'orange reste de loin le premier produit en valeur de la famille des agrumes d'été.

Un potentiel export en léger retrait, mais supérieur à la moyenne

L'offre globale s'annonce un peu plus modeste que la saison passée, mais néanmoins supérieure à la moyenne. Une tendance liée à l'évolution de la production du leader incontesté de cette famille de produits, à savoir l'Afrique du Sud, qui représente à elle seule plus de 90 % des exportations totales des pays fournisseurs du marché européen. Sa récolte devrait reculer très légèrement, tant pour le groupe des Navel que pour celui des Valencia en raison d'une météorologie défavorable dans certaines zones (Western Cape et Senwes). Le recul du calibrage des Valencia, lié à la sécheresse dans le nord du pays, devrait moins poser problème qu'en pomelo, la plupart des marchés internationaux étant assez flexibles quant à la taille des oranges à jus. Le complément de volumes en provenance des origines sud-américaines devrait être plus modéré. Si le potentiel export uruguayen devrait être proche de celui de 2014, les problèmes de compétitivité de l'Argentine devraient conduire à une baisse des exportations malgré une production en forte hausse et revenue à un niveau moyen après deux années de déficit prononcé.

Un contexte commercial plus ouvert dans l'UE-28, en mesure de contrebalancer au moins partiellement la perte de change

L'UE-28, qui absorbe environ 45 % des volumes exportés par l'Afrique du Sud et l'Amérique du Sud, est un débouché cardinal. Le contexte commercial, radicalement différent de celui de la saison passée, est propre à rassurer

au moins partiellement des exportateurs douchés par la baisse de l'euro. L'avance de commercialisation est nette en Navelate d'Espagne et devrait permettre de terminer la saison fin mai. Ainsi, cette origine conservera un bon rythme de vente en Valencia Late. Par ailleurs, tout comme la saison passée, la Maroc Late devrait être peu exportée pour alimenter un marché local très demandeur en période de Ramadan. Ainsi, les perspectives de prix apparaissent meilleures qu'en 2014. Ce n'est malheureusement pas le cas de la Russie, mais les volumes en jeu sont moins conséquents.

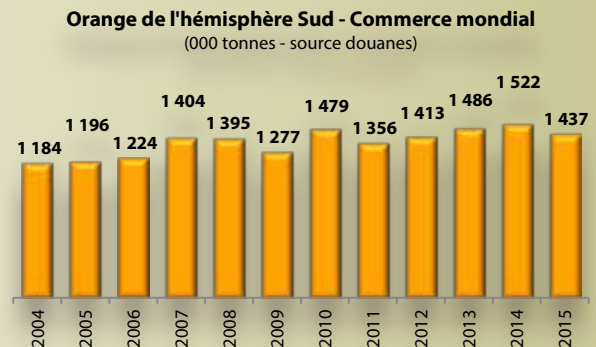
Des marchés de diversification en mesure de jouer un rôle stabilisateur

Par ailleurs, les exportateurs devraient être en mesure d'alléger l'approvisionnement des marchés affaiblis par le change afin de garantir des retours décents en production. L'Asie, dont les importations ont pratiquement doublé depuis 2010 pour approcher 400 000 t en 2014, devrait pouvoir absorber des volumes additionnels significatifs en provenance d'Afrique du Sud, d'autant que la production du concurrent australien est relativement stable. La dynamique des marchés du Moyen-Orient est aussi un point positif. La tendance naturelle à la croissance devrait continuer d'être boostée par la présence du Ramadan, forte période de consommation pour ce produit, durant l'été. Reste l'inconnue de la présence égyptienne, chaque année plus affirmée, une tendance lourde vu le très fort développement des surfaces intervenu ces dernières années. La récolte, estimée à environ 3.5 millions de tonnes actuellement, pourrait atteindre 5.5 millions de tonnes d'ici la fin de la décennie.

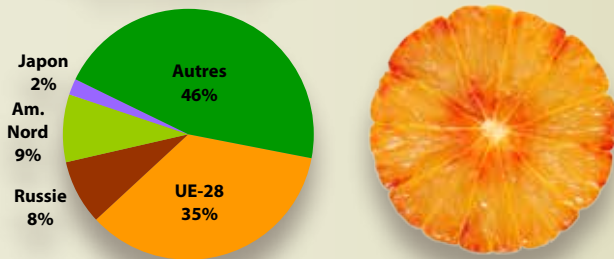


Orange - Hémisphère Sud - Prévisions 2015			
en tonnes	Prévisions 2015	Comparaison 2015 sur	
		2014	Moyenne 2011-2014
Afrique du Sud	1 113 000	- 3 %	+ 5 %
Argentine	40 000	- 47 %	- 56 %
Uruguay	62 000	- 17 %	- 1 %
Pérou	9 300	- 7 %	- 9 %
Total	1 224 300	- 7 %	+ 8 %

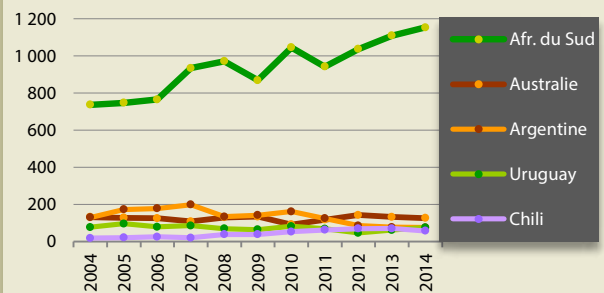
Sources professionnelles, Freshfel, douanes



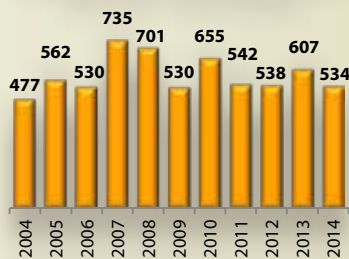
Orange de l'hémisphère Sud
Importations par marché
(source douanes 2014)



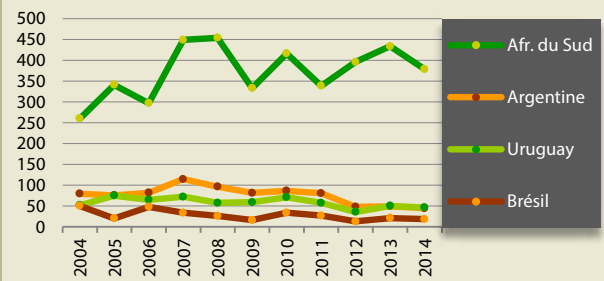
Orange - Hémisphère Sud - Export des principaux fournisseurs
(000 tonnes - source douanes)



Orange - UE-28 - Importations en provenance de l'hémisphère Sud
(000 tonnes - source Eurostat)



Orange de l'hémisphère Sud - UE-28
Principaux fournisseurs (000 tonnes - source Eurostat)



Orange — Union européenne — Importations											
en tonnes	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total hém. Sud	476 929	561 676	530 340	734 565	701 032	529 560	655 309	542 240	538 071	606 770	533 673
Afrique du Sud	260 034	341 031	296 973	448 674	453 956	333 211	416 018	338 664	396 015	433 369	378 708
Argentine	79 584	75 607	81 906	114 628	96 350	81 413	86 702	80 720	47 971	49 621	44 472
Uruguay	51 825	75 145	64 930	72 261	57 700	59 293	71 279	57 610	36 012	50 243	46 768
Brésil	50 414	20 459	47 937	34 066	26 091	16 217	33 903	26 872	13 276	21 248	18 690
Zimbabwe	16 215	30 153	13 342	25 488	16 582	13 517	23 705	11 645	19 257	28 471	31 868
Swaziland	13 645	10 375	13 654	19 274	14 878	12 983	9 566	11 879	12 005	9 801	2 674
Chili	4 019	4 426	10 105	9 006	21 385	8 609	6 899	4 716	5 730	2 208	1 557
Australie	1 113	4 315	1 041	5 250	1 730	1 640	1 045	243	553	487	318
Pérou	81	166	454	5 921	12 361	2 678	6 192	9 892	7 254	10 565	8 619

Source : Eurostat

Campagne européenne de fruits à noyau

Premiers éléments de récolte 2015



Les prévisions de la récolte européenne de fruits à noyau ont été dévoilées lors du récent salon de l'EuroMéditerranée (Medfel), qui s'est déroulé à Perpignan du 21 au 23 avril dernier. Il en ressort que la campagne n'a pas réellement d'avance, même si la zone de Séville a débuté précocement. Le calendrier serait même légèrement plus tardif d'une semaine, voire de dix jours par rapport à l'an dernier où il avait été précoce. La production de pêche et nectarine (plate y compris) semble globalement se stabiliser et devrait atteindre près de 3 millions de tonnes (+ 1 % sur 2014 et + 5 % sur la moyenne 2009-2013). La production d'abricot s'annonce un peu déficitaire (- 4 % sur 2014 et - 4 % sur la moyenne 2009-2013) et pourrait au mieux atteindre 510 000 t du fait de mauvaises conditions climatiques qui ont affecté plusieurs bassins de production.

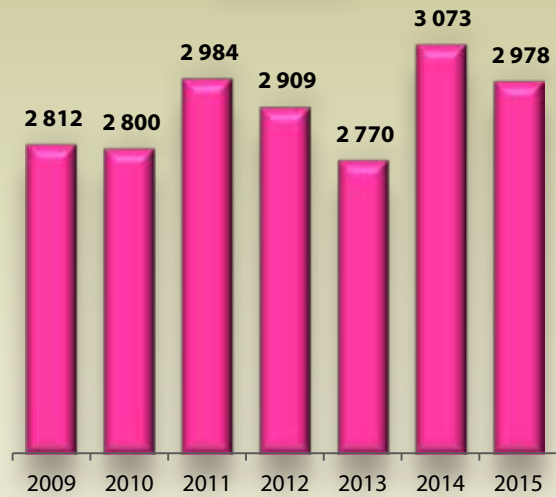
Moins de pêche, mais plus de nectarine

Les grandes tendances structurelles de ces dernières années ne se démentent pas, mais les évolutions sont désormais moins marquées, notamment en pêche. Les surfaces continuent de progresser en Espagne, mais on enregistre encore une petite érosion dans d'autres bassins de production européens. Cependant, la situation tend à se stabiliser avec un petit avantage pour les nectarines au détriment des pêches. On assiste, en effet, à une reconversion des vergers de fruits à pépins vers les fruits à noyau, qui concerne surtout la nectarine et l'abricot, voire la cerise, tandis que pêche et prune sont en déclin. Et cette tendance se retrouve même sur les cultivars modernes car, si la production de pêche plate est toujours en pleine expansion (+ 12 % pour l'Espagne cette année) du fait de l'entrée en production de jeunes vergers, certains producteurs préfèrent déjà surgreffer leurs arbres en nectarine plate. Des variétés modernes sont également plantées en Grèce et dans le sud de l'Italie. Les surfaces sont stables en France. Les conditions climatiques ont été favorables en Espagne et devraient permettre l'expression normale du potentiel de production, avec toutefois un léger retard par rapport à l'année 2014 précoce. En revanche, les conditions climatiques ont été moins favorables dans les autres pays. La pluie tombée pendant la floraison devrait entraîner une baisse de potentiel, y compris dans les zones de production où les surfaces progressent (sud de l'Italie, Grèce). Le potentiel a, de plus, été réduit en Grèce par les gelées. Le retard serait d'environ une dizaine de jours pour la plupart des pays par rapport à 2014, année précoce, soit un calendrier proche de la normale. Ainsi, le potentiel global devrait tout au plus être similaire à celui de l'an dernier et pourrait même être légèrement révisé à la baisse, notamment en France.

Un potentiel en abricot réduit à sa trop simple expression

L'engouement pour les nouvelles variétés d'abricot, notamment celles de bon calibre de type orangé et surtout rouge, ne se dément pas. Le potentiel aurait donc dû nettement s'étoffer avec la hausse des surfaces dans la plupart des zones de production et l'entrée en production de jeunes vergers. Mais les aléas climatiques et le phénomène d'alternance après une forte année 2014 ont limité la progression d'un potentiel qui ne demande plus qu'à s'exprimer. La récolte s'annonce même particulièrement réduite en Grèce où, en plus de conditions climatiques très humides durant la floraison, les volumes ont été réduits par une forte période de gel qui a particulièrement endommagé le potentiel de production dans le nord du pays. La pro-

Pêche et nectarine - UE-28 - Production
(000 tonnes)



Source : Medfel

Pêche et nectarine — UE-28
Évolution de la production
des principaux pays producteurs

en tonnes	Prévisions 2015	Comparaison 2015 sur	
		2014	Moyenne des 3 ans
Italie	1 314 587	0 %	- 11 %
Espagne	1 131 168	+ 3 %	+ 40 %
France	214 791	- 4 %	- 25 %
Grèce	317 000	+ 1 %	+ 15 %
Total	2 977 546	+ 1 %	+ 5 %

Source : Medfel / Elaboration : Infofruit





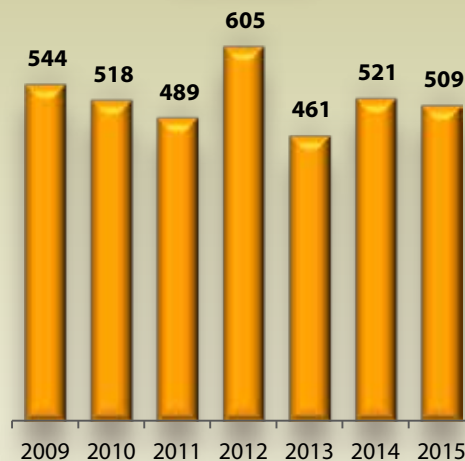
duction devrait également être sans excès en France et légèrement déficitaire en Italie. Seule l'Espagne, qui a bénéficié de conditions climatiques plus favorables, devrait pleinement profiter de sa capacité de production. Toutefois, comme en pêche, le calendrier devrait être légèrement décalé par rapport à 2014.

Une campagne sous embargo

Les structures amont sont surtout préoccupées par les conséquences de l'embargo russe. Les exportations européennes vers la Russie avoisinent environ 165 000 t. L'essentiel est exporté par l'Espagne (110 000 t) et la Grèce (26 000 t). Mais le report de ces quantités aura des effets sur l'ensemble du marché européen. Or les mesures prises suite à l'embargo par la Communauté européenne risquent de ne pas suffire et doivent en principe s'arrêter en juin. Les producteurs demandent donc que cette aide soit prolongée et que le retrait soit en adéquation avec la gravité de la crise. Car si les opérateurs se tournent vers d'autres destinations pour alléger le marché, la Russie ne sera pas facile à remplacer car les exportations vers les pays tiers sont peu adaptées à ces produits hautement périssables et prendront beaucoup de temps pour se mettre en place. Ils souhaitent donc qu'un vaste programme de promotion à l'échelle européenne soit décidé et demandent plus généralement d'inclure dans la PAC des mesures d'intervention proportionnées en cas de crise grave. L'introduction dans le R-1308 de dispositions horizontales sur « les mesures exceptionnelles face aux perturbations de marché », « crise pour perte de confiance du consommateur » ou « problèmes spécifiques », et la création de la « Réserve de Crises » est un premier pas, mais les producteurs souhaiteraient que leur déclenchement soit automatique et qu'elles soient bien dotées financièrement afin de stabiliser les marchés en activant sans hésitation la « Réserve de Crises » ■

Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infofruit

Abricot - UE-28 - Production
(000 tonnes)



Source : Medfel

Abricot — UE-28 — Évolution de la production des principaux pays producteurs

en tonnes	Prévisions 2015	Comparaison 2015 sur	
		2014	Moyenne des 3 ans
Italie	197 451	- 7 %	- 12 %
France	166 169	- 4 %	+ 2 %
Espagne	99 950	+ 12 %	+ 21 %
Grèce	46 000	- 13 %	- 20 %
Total	509 570	- 4 %	- 4 %

Source : Medfel / Elaboration : Infofruit

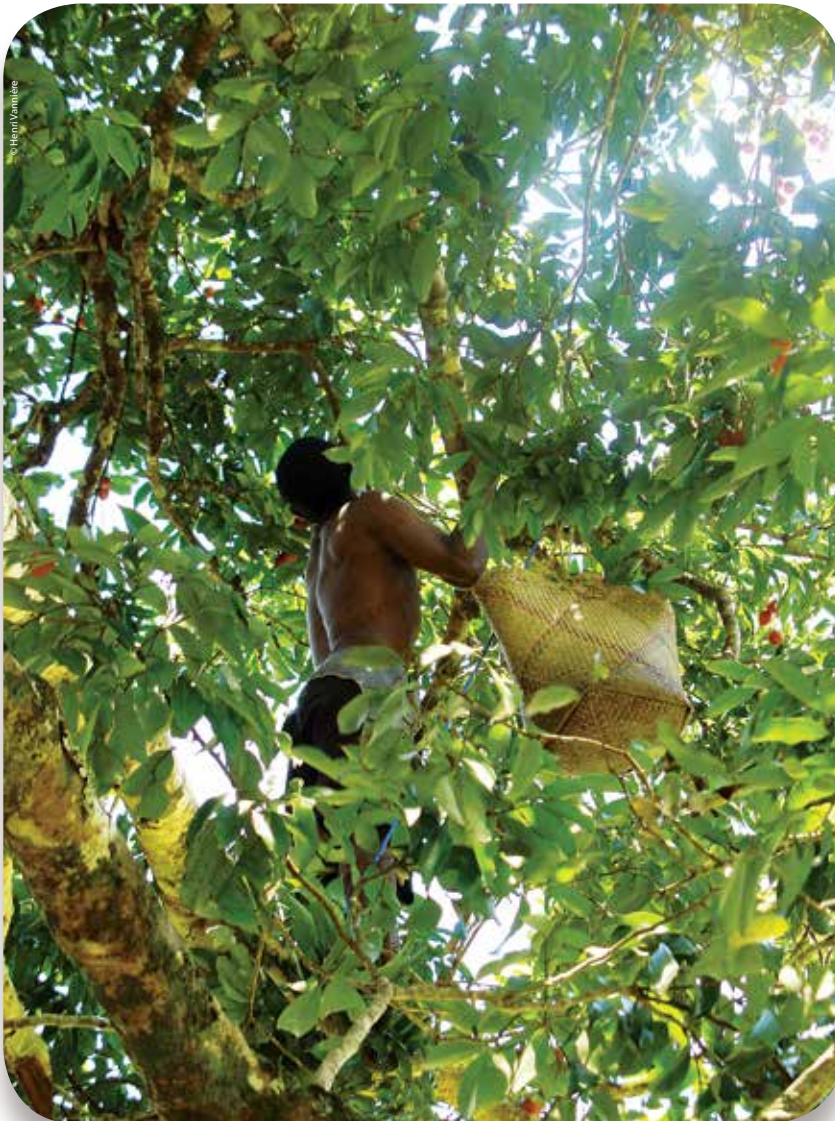
Pêche et nectarine — Russie Importations en 2013

en tonnes	2013
Monde, dont	214 510
UE-28, dont	166 360
Espagne	111 433
Grèce	42 780
Italie	11 823
Autres	324

Source : douanes / Elaboration : Infofruit

Litchi de Madagascar en 2014-15

Le soleil brille sur la filière malgache



Ne dit-on pas que les gens heureux n'ont pas d'histoire ? Cette sentence s'appliquerait-elle à la filière litchi de Madagascar ? Après la restructuration de 2010-11, la consolidation de 2011-12, la campagne 2013-14 confirmait la nouvelle organisation de la filière mise en place deux années plus tôt. La reconduite des mêmes éléments d'organisation pour la campagne 2014-15 mettait la filière sur les rails éprouvés de la réussite. Que dire alors de résultats satisfaisants sans répéter les constations déjà mentionnées dans la présente revue ? Si ce n'est mentionner les aléas inhérents à une campagne d'exportation importante en volume et concentrée dans le temps.

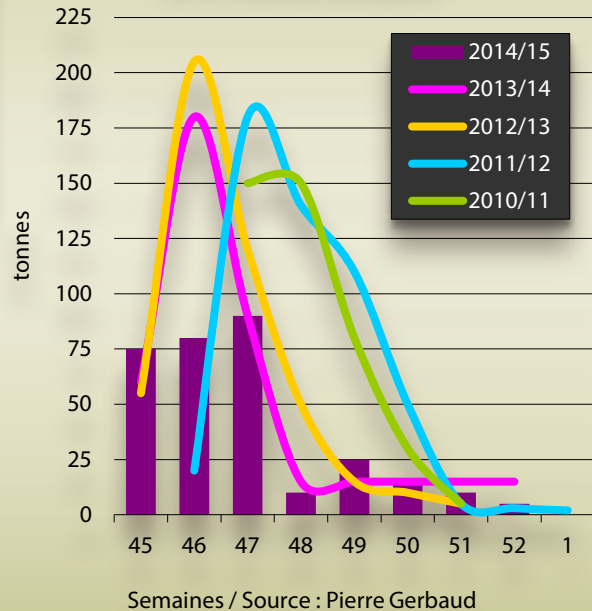


Forts des résultats positifs de la campagne 2013-14, les intervenants de la filière litchi de Madagascar avaient décidé unanimement de reproduire le même schéma de campagne pour la saison 2014-15. Les prévisions annoncées à l'aube de la campagne ressemblaient à s'y méprendre à celles de l'année antérieure. Les volumes programmés étaient similaires et la logistique identique, jusqu'aux navires conventionnels retenus et même leur ordre d'arrivée en Europe. De même, la production était équivalente et le calendrier de récolte toujours précoce pour la troisième année consécutive. Ainsi, la campagne des litchis transportés par bateau a totalisé 17 470 tonnes, réparties entre 14 950 tonnes en navires conventionnels et 2 520 tonnes par conteneurs, auxquelles il convient d'ajouter 320 tonnes expédiées par avion. Ce résultat quantitatif est quasiment identique à celui de l'année précédente : 14 880 tonnes en navires conventionnels, 2 550 tonnes par conteneurs et 405 tonnes par avion. Les tendances déjà observées se confirment en partie avec une légère progression des volumes expédiés en navires conventionnels, une égalité des tonnages par conteneurs et un fléchissement des quantités expédiées par avion.

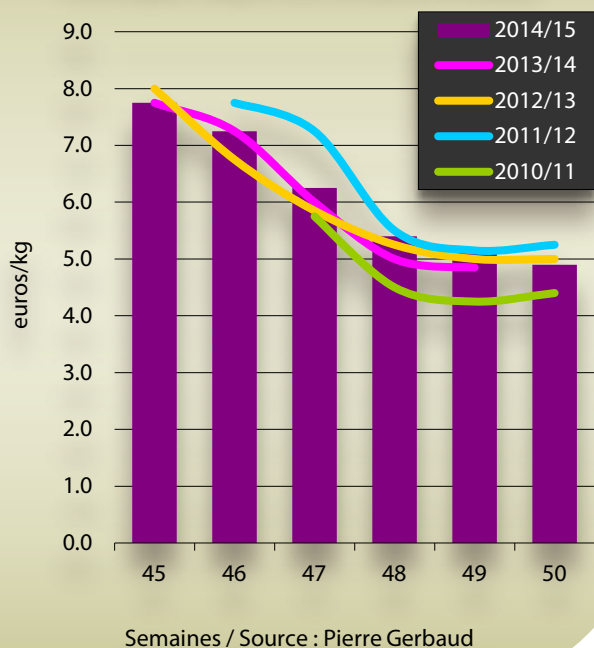
Un recul des expéditions par avion

Confirmant la tendance soulignée précédemment, les exportations de litchi de Madagascar par avion se sont une nouvelle fois réduites lors de la dernière campagne, passant de 400 à 320 tonnes. La plus forte compétitivité des fruits des autres origines de l'océan Indien semble, en effet, avoir limité les livraisons malgaches sur un marché très concurrentiel en première période de campagne. La relative précocité de la récolte a constitué un avantage, mais également un inconvénient. Avantage car le temps de commercialisation avant l'arrivée des litchis bateau s'est avéré assez ample. Inconvénient du fait du peu d'entrain de la consommation à une période encore éloignée des fêtes de fin d'année, pic d'achat pour ce produit.

Litchi de Madagascar par avion
Arrivages hebdomadaires sur le marché européen



Litchi de Madagascar par avion
Prix moyen import sur le marché français



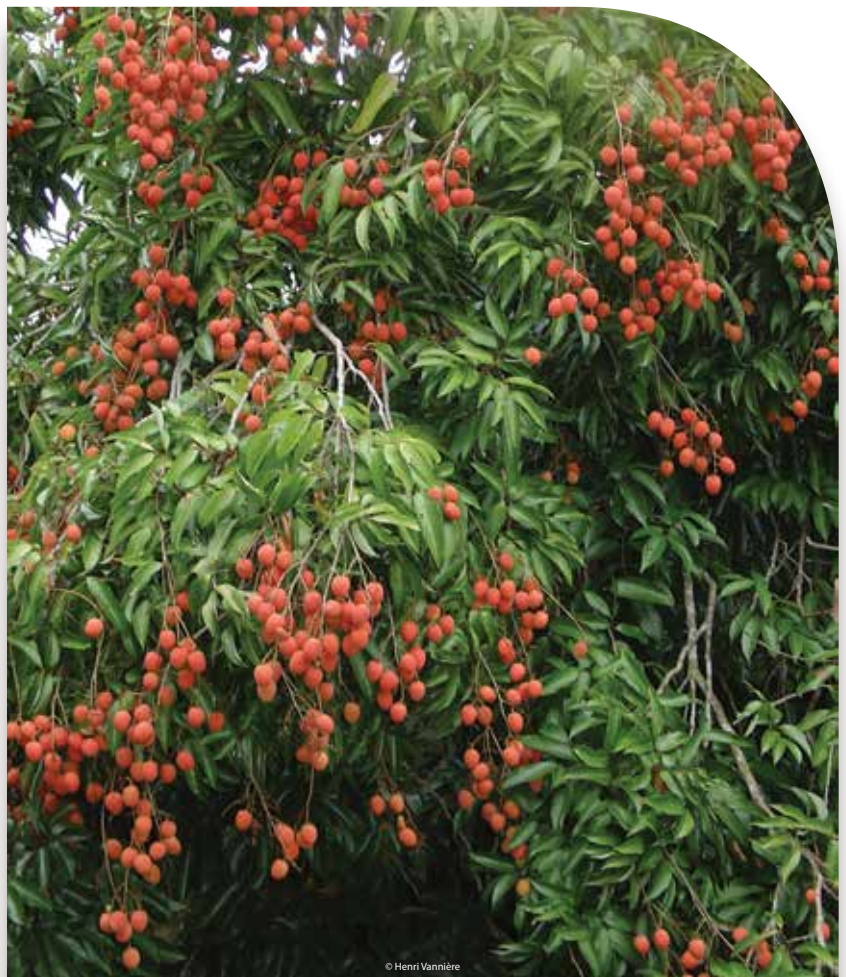
Comme lors de la campagne antérieure, la commercialisation a débuté en semaine 45. Madagascar inaugurerait d'ailleurs la saison avec des livraisons substantielles, s'assurant ainsi la domination de l'offre. Mais les autres origines de l'océan Indien démarraient leurs envois la semaine suivante, entraînant une disponibilité de litchi soudaine sur un marché peu réactif. Par ailleurs, les prix élevés proposés, au-delà de 7.00 euros/kg, ne constituaient pas un élément de dynamisation de la consommation. Les cours s'effritaient dès la seconde semaine de mise en marché et se rapprochaient de 6.00 euros/kg en troisième semaine, alors que l'offre s'amplifiait encore avec une moyenne de 200 tonnes par semaine toutes origines confondues.

Face à l'augmentation des arrivages d'Afrique du Sud et de la Réunion, les opérateurs de la filière malgache décidaient de suspendre l'approvisionnement en semaine 48 afin de tenter d'endiguer la chute des cours situés autour de 5.00 euros/kg et proches de leur limite de rentabilité. Les livraisons reprenaient très modérément pour assurer la liaison avec l'arrivée des litchis transportés par bateau prévue en milieu de semaine 50. Quelques lots étaient encore réceptionnés jusqu'en fin d'année. Il s'agissait de quantités marginales composées de fruits non traités dirigés vers le commerce traditionnel.

Si le prix de revient des litchis malgaches freine encore leur rentabilité, leur qualité ne les aide pas beaucoup non plus. Chaque année le constat est similaire : à prix de revient plus élevé, ils ne sont pas plus attractifs qualitativement parlant que les fruits des origines concurrentes. Le calibre le plus souvent petit des fruits ainsi que la grosseur proportionnellement inverse des noyaux ne laissent aux consommateurs que peu de chair à déguster. Leur aspect généralement terne et pas toujours coloré entraîne fréquemment la déception des acheteurs, surtout au prix auquel ils sont proposés. De fait, la comparaison objective entre fruits avion et fruits bateau n'est pas ou peu marquée. La baisse des volumes exportés depuis plusieurs années reflète bien les aspects économiques et qualitatifs auxquels sont confrontés les exportateurs de Madagascar. Une meilleure sélection des fruits avion ne serait-elle pas un moyen réaliste de gommer, du moins en partie, le manque de compétitivité des litchis malgaches ?

Une campagne bateau stable

L'organisation de la campagne bateau semble être une quasi-répétition de celle de l'année précédente. La production précoce des litchis a permis de programmer les mêmes navires conventionnels avec peu ou prou les mêmes volumes et les mêmes dates d'arrivée des bateaux en Europe pour approvisionner les marchés pour les fêtes de fin d'année. Les seules modifications apparentes ont été d'ordre logistique avec des départs plus rapides du port de Tamatave, avec une ou deux journées de navigation supplémentaires traduisant l'efficacité des chargements des navires à l'origine. Partis les 21 et 24 novembre, les deux navires conventionnels sont arrivés en Europe respectivement les 9 et 15 décembre. L'arrivée en fin de soirée du premier navire en provenance de Madagascar, avec une demi-journée de retard par rapport aux prévisions initiales, a reporté le déchargement des fruits au mercredi 10 décembre. Dans la matinée, les premières palettes pouvaient être chargées dans les camions effectuant la livraison finale vers les principaux centres de consommation européens. Le déchargement s'achevait le jeudi 11 décembre. La rapidité des opérations de déchargement permettait de satisfaire les commandes des grandes enseignes de la distribution, qui pouvaient proposer à leur clientèle les litchis malgaches dès le week-end des 13 et 14 décembre. Ces fruits de qualité standard recevaient un accueil favorable de la part des circuits de distribution et permettaient d'animer les linéaires de leurs magasins par de nombreuses actions promotionnelles. Leur prix se fixait autour de 2.50-2.80 euros/kg, soit au même niveau que l'année précédente. Quelques lots s'écoulaient à des prix légèrement inférieurs pour permettre les mises en avant des distributeurs.



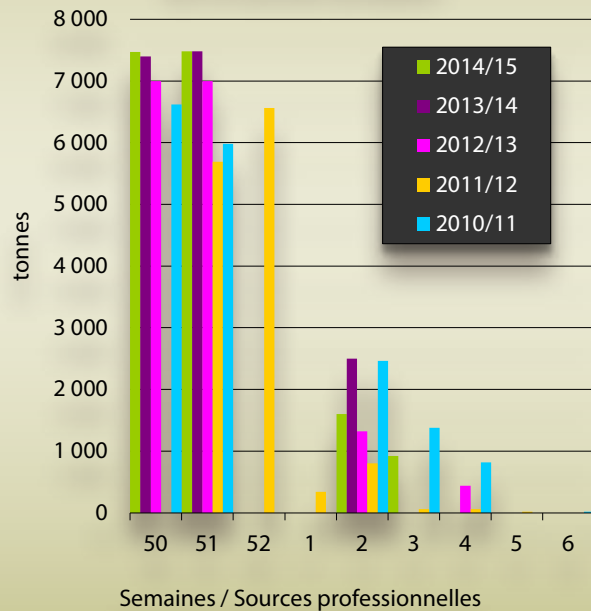
© Henri Vannière

La demande restait soutenue en semaine 51, alors que le second navire conventionnel accostait dans le port de Zeebrugge. Le déchargement de ce bateau était également retardé et ne débutait que le mardi 16 décembre en raison de la grève générale décrétée en Belgique le 15 décembre. Il se terminait dans l'après-midi du mercredi 17 décembre. Cette cargaison complétait les livraisons sur les différentes places européennes pour les ventes du week-end des 20 et 21 décembre. La qualité des fruits du second navire s'avérait semblable à celle du premier, avec toutefois un calibre moyen légèrement supérieur.

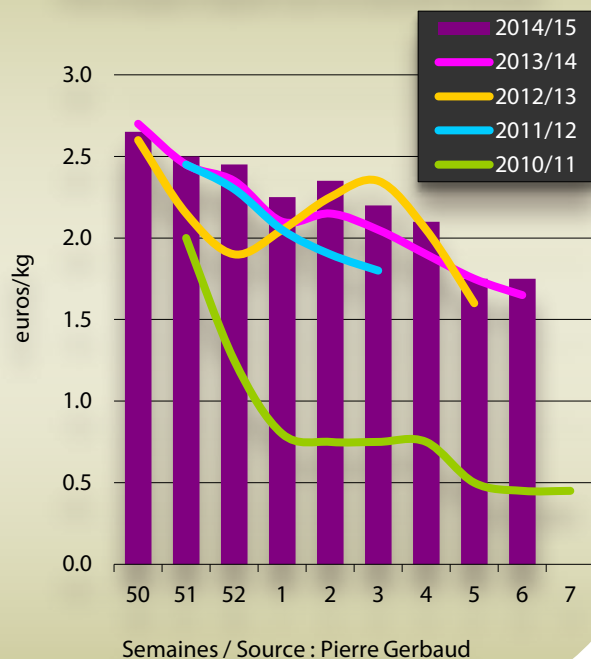
A la veille des fêtes de fin d'année, la cargaison du premier navire était quasiment écoulee, bénéficiant d'une bonne demande générale dans les différents pays européens. L'Allemagne et la France demeuraient les principaux marchés pour le litchi de Madagascar. L'Italie, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Belgique absorbaient des quantités moindres. Les marchés davantage touchés par la stagnation économique européenne intervenaient plus modestement, comme l'Espagne par exemple. Les prix s'effritaient progressivement au fur et à mesure du déroulement de la campagne, mais restaient légèrement supérieurs à ceux pratiqués l'année précédente. Cette légère augmentation était due, non pas à une demande plus active mais plutôt à la répercussion des coûts de revient plus élevés cette année. Après les fêtes, la demande fléchissait mais demeurait néanmoins relativement soutenue. Ce mouvement s'accroissait en début d'année où des concessions sur les prix étaient accordées à certains distributeurs afin de maintenir l'intérêt des consommateurs pour le produit et d'écouler le solde du second navire avant l'arrivée des premiers litchis par conteneurs prévue vers le 10 janvier.

Jusque-là assez fluide, la commercialisation des litchis de Madagascar allait s'avérer nettement plus difficile pour la dernière phase de la campagne. Une conjonction de facteurs négatifs donnait, à cette période, un profil plus complexe. La baisse traditionnelle de la demande après les fêtes de fin d'année a été très largement amplifiée cette année en France par les attentats des 7 et 9 janvier, une plus forte concurrence des produits sud-africains mieux calibrés et de bonne qualité gustative, la célébration tardive du nouvel an chinois (19 février) et une plus grande fragilité qualitative des litchis par conteneurs de Madagascar. Tout cela pesait fortement sur l'écoulement des dernières quantités disponibles. La tentative de réévaluation des prix pour la mise en marché des litchis par conteneurs ne durait que quelques jours. Les cours repartaient ensuite à la baisse avec une érosion, certes plus lente que l'année antérieure, mais s'accompagnant d'une commercialisation plus difficile. La lenteur des ventes se répercutait sur la qualité fragile des fruits qui, vieillissants, n'intéressaient plus les acheteurs. Les derniers lots se vendaient souvent à prix ouverts en première quinzaine de février.

Litchi de Madagascar par bateau Arrivages hebdomadaires sur le marché européen



Litchi de Madagascar par bateau Prix moyen import sur le marché français



De bons résultats mais une qualité à améliorer encore

Si la filière malgache du litchi peut une nouvelle fois s'enorgueillir des bons résultats obtenus au cours de cette campagne, certains aspects restent en suspens ou devraient susciter plus d'attention de la part des intervenants de cette filière. La perte de compétitivité des litchis avion dépend, certes, des taux de fret plus élevés pour Madagascar que pour les autres origines de la région. Mais la qualité des fruits reste également un handicap pour l'origine, alors qu'une sélection plus rigoureuse permettrait sinon de gommer le différentiel de coût au moins de le réduire de façon sensible. Au rythme de la réduction des volumes expédiés par avion, Madagascar perd des parts de marché, ce qui peut être préjudiciable à l'ensemble de la campagne. La campagne avion est complexe et brève, mais elle prépare en quelque sorte la campagne des litchis bateau en affichant la présence de l'origine.

Pour la campagne bateau des fêtes de fin d'année, Madagascar s'est progressivement imposé par ses volumes et ses prix compétitifs, plus particulièrement dans les circuits de la grande distribution européenne. On accepte, à ce titre, une qualité standard principalement fondée sur l'innocuité des fruits en termes de résidus de soufre. Dans ce domaine, les dispositifs mis en place à tous les stades de la filière semblent fonctionner de façon satisfaisante depuis les trois dernières campagnes. Toutefois, une amélioration de la qualité valoriserait vraisemblablement les exportations malgaches.

Enfin, ces aspects qualitatifs sont autrement plus préjudiciables aux marchandises de Madagascar au cours de la dernière phase de la campagne. La qualité standard, approuvée pour les navires conventionnels, l'est nettement moins pour les marchandises conteneurisées qui se heurtent en janvier et début février à la concurrence sud-africaine alors en pleine campagne. Or le chargement des conteneurs en fin de saison peut s'effectuer dans une ambiance plus sereine que celui des navires conventionnels. Ainsi, une sélection plus stricte des fruits ne semble pas inaccessible. Il paraît peut-être difficile de durcir les exigences qualitatives concernant le calibrage auprès des producteurs, jusque-là habitués à fournir des fruits tout venant, les méthodes de travail évoluant lentement. Les modifications vitales pour la filière en termes de traitement au soufre et de certification n'ont-elles pas été en leur temps réalisées ? La filière du litchi de Madagascar enregistre de bons résultats mais n'aurait-elle pas tendance à vivre sur des acquits ? Or l'évolution d'une filière se base souvent sur ses capacités d'adaptation et d'innovation ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com

Peur sur la filière malgache

Chaque année, la commercialisation des litchis est soumise à des aléas internes ou externes qui viennent perturber plus ou moins fortement la préparation ou le déroulement de la campagne. Intempéries en Europe, cyclones dans l'océan Indien, grèves portuaires ou des transports. Cette année encore de graves événements sont intervenus durant cette campagne, sans qu'elle en soit profondément affectée. Les attentats de Paris ont certes influé sur la fréquentation des commerces en janvier 2015. Mais lors de la préparation de la campagne, une recrudescence de peste dans les banlieues de Antananarivo a, un moment, remis en cause les exportations de litchi de Madagascar. Cette maladie endémique dans ce pays a ressurgi à partir du mois d'août, entraînant la mort de plusieurs dizaines de personnes. Cet événement dramatique pouvait-il compromettre la campagne d'exportation du litchi ? L'annonce erronée de l'AFP mentionnait la mouche comme vecteur de la maladie. Il n'en fallait pas plus pour mettre en ébullition le monde professionnel redoutant des possibilités de transmission par les fruits. Des communiqués de l'OMS et de l'Institut Pasteur à Madagascar précisaient rapidement que le vecteur de transmission de la peste était une variété de puce hôte du rat. La propagation de la maladie par les exportations fruitières était écartée. Cette tragédie rappelle, s'il en était besoin, que les peurs millénaires restent vivaces.



Campagne litchi 2014-15

Les autres origines de l'océan Indien



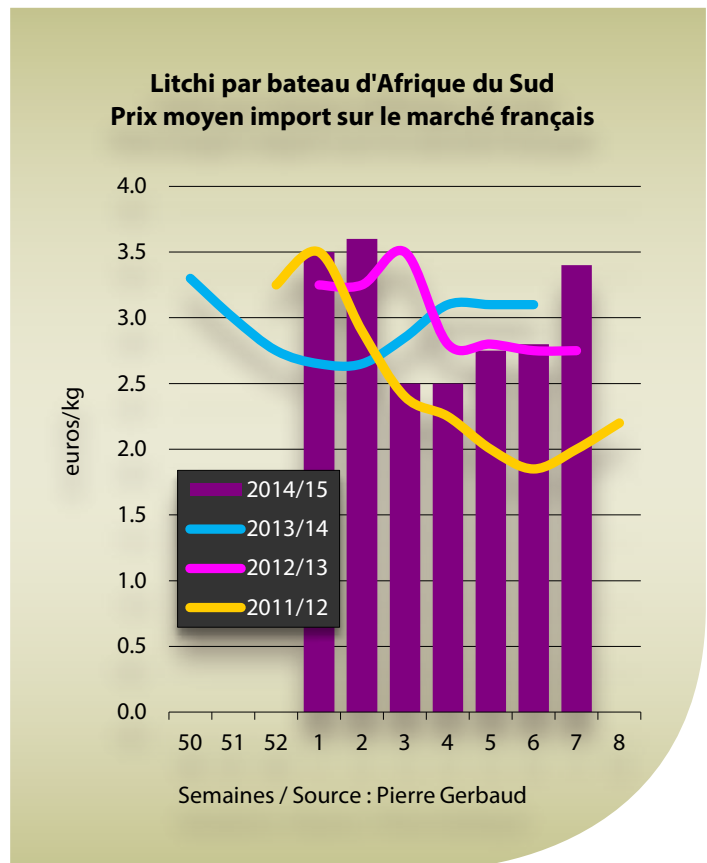
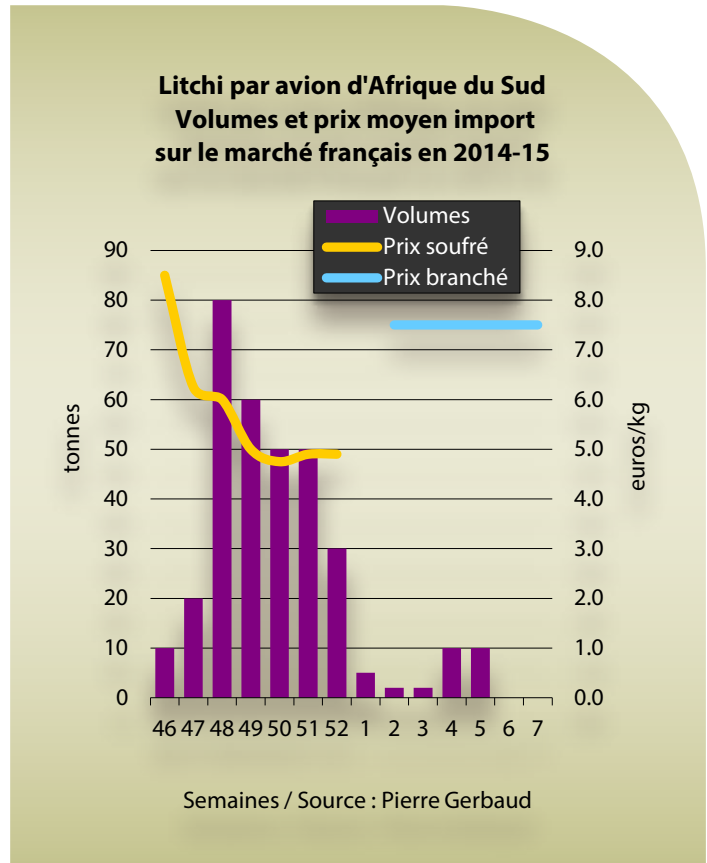
Si ce n'est l'apparition du Mozambique en tant qu'origine émergente dans le commerce du litchi, la campagne 2014-15 ressemble fort à la précédente. La période majeure pour le produit demeure la fin d'année avec la fourniture de fruits de Madagascar, d'Afrique du Sud, de la Réunion et de l'île Maurice. Les périodes de commercialisation, les volumes réceptionnés et la qualité des fruits ont été peu ou prou semblables à ceux de l'année précédente. Hors saison de l'océan Indien, on observe également peu de changements avec des exportations israéliennes stables au cours de la période estivale. Le déclin de la Thaïlande semble se confirmer sur le créneau mai-juin. Les autres origines qui se sont manifestées durant l'année restent les mêmes pour des volumes limités, comme le Mexique (juin-juillet) ou le Vietnam. La Chine a expédié également quelques volumes, mais ses fruits ne passent généralement pas par des circuits de distribution traditionnels, rendant difficile l'évaluation des flux.

Afrique du Sud

Tonnages moindres et adaptation

La campagne 2014-15 d'Afrique du Sud s'est avérée nettement moins prolifique que la précédente, où les quantités expédiées étaient estimées à 2 450 tonnes. Elle marque un recul sensible avec des volumes appréciés de 1 700 à 1 800 tonnes. Le profil de la campagne a également été différent cette année. Les premières expéditions par avion ont débuté en semaine 46, en même temps que les origines voisines, alors que, mêmes modestes, les premiers lots avaient été réceptionnés en semaine 44 lors de la précédente campagne. Confrontés à la concurrence des autres fournisseurs du marché européen, les litchis sud-africains voyaient leur cours chuter rapidement parallèlement au développement global de l'offre, passant de 8.00 euros/kg pour les premiers envois à 5.00 euros/kg les semaines suivantes.

L'originalité de la campagne d'Afrique du Sud par avion est sans doute d'avoir poursuivi les expéditions au-delà de l'arrivée des premiers litchis bateau de Madagascar. Ces envois étaient plutôt à destination des pays nord-européens dans un premier temps avec des fruits soufrés, puis dans un deuxième temps avec des fruits branchés non traités de variété Mauritius puis Red McLean. Ce créneau déjà perceptible en 2013-14 s'est intensifié cette année, allongeant sensiblement la période d'exportation de janvier à mi-février. Les fruits branchés sud-africains se sont valorisés sur des bases régulières autour de 7.50 euros/kg. L'essentiel des litchis avion d'Afrique du Sud s'est commercialisé à travers des circuits traditionnels où le calibre est plus apprécié par rapport à celui des fruits malgaches.



Beaucoup moins précoce cette année, la campagne par conteneurs maritimes n'a débuté qu'en début d'année, évitant ainsi la confrontation directe avec les apports massifs de Madagascar. Les expéditions ont également été moins importantes que l'année antérieure. Les bons prix des premiers envois autour de 3.50 euros/kg ont rapidement baissé (2.50 euros/kg) en seconde quinzaine de janvier. Fragilisés par des précipitations lors de la récolte, les litchis présentaient ponctuellement des développements de moisissure, nécessitant une commercialisation rapide synonyme de concessions tarifaires. La forte présence des fruits malgaches contribuait également au tassement des prix de vente. En revanche, en février, l'accalmie concurrentielle avec le retrait progressif des fruits de Madagascar, mais aussi le déclin des exportations sud-africaines, permettait un redressement sensible des cours. La célébration du nouvel an chinois dans plusieurs pays de l'Union européenne, trop éloignée dans le temps pour les fruits malgaches, profitait davantage aux produits sud-africains.

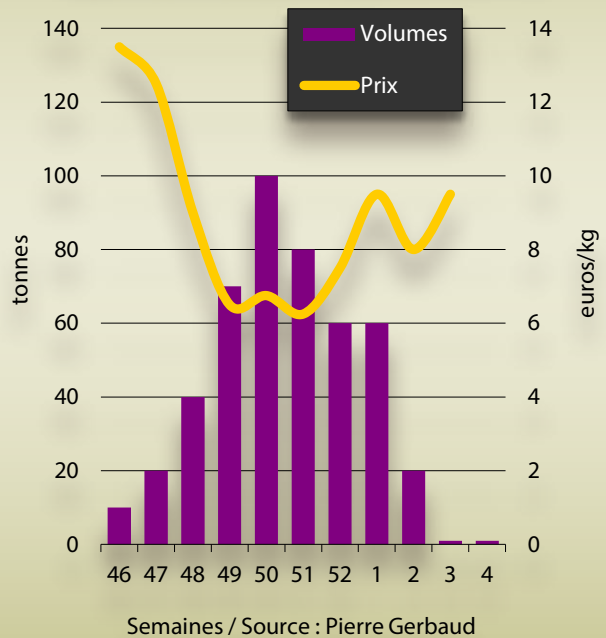
Avec moins de quantités cette année, l'Afrique du Sud conclut une campagne assez satisfaisante, compte tenu des conditions de marché difficiles qui ont accompagné la saison 2014-15. Le retard de la production a sans doute évité à l'Afrique du Sud de livrer ses plus gros volumes de litchi en même temps que Madagascar et de subir le poids des cargaisons des navires conventionnels de cette origine. La prolongation de la campagne en février a également été un facteur important pour le maintien de prix assez fermes. La diversification avec des produits avion a aussi constitué une nouvelle stratégie favorisant l'augmentation des volumes exportés, qui peuvent être estimés autour de 350 tonnes contre 250 tonnes en 2013-14. Par l'adaptation de ses exportations aux conditions du marché, la diversification proposée et la qualité régulière de ses litchis, notamment en termes de calibre et en dépit d'une coloration variable, l'Afrique du Sud conforte sa place de deuxième fournisseur de l'Union européenne.

La Réunion

Le spécialiste du frais

Année après année, la Réunion s'impose comme fournisseur de litchi frais. Après l'essor des dernières années en termes de volumes exportés, l'origine stabilise ses livraisons avec 460 tonnes au cours de la campagne 2014-15 contre 540 tonnes la saison antérieure, ce qui constituait un record, et 420 tonnes en 2012-13. On se souvient que la campagne 2013-14 s'était achevée précipitamment en raison du passage du cyclone Bejisa en tout début d'année 2014. Celui-ci ne semble pas avoir affecté fortement les zones de production, mais peut-être a-t-il limité la production

Litchi de la Réunion - Volumes et prix moyen import sur le marché français en 2014-15



de la dernière campagne. Un peu moins précoce que la précédente, la campagne 2014-15 a débuté en semaine 46 avec un développement des tonnages plus lent. Le pic d'expédition s'étalait de la semaine 49 à la semaine 52. Les exportations de début d'année restaient plus importantes, mais faiblissaient ensuite rapidement pour se tarir quasiment fin janvier avec des quantités devenues marginales. La Réunion gagnait ainsi près de trois semaines de campagne de commercialisation, permettant de rattraper en partie les volumes non expédiés suite à un démarrage plus tardif.

Comme l'année précédente, les expéditions réunionnaises se sont composées de fruits frais égrenés, branchés ou présentés en bouquet, faisant l'objet de prix de vente distincts, moins chers pour les fruits égrenés et plus chers pour les bouquets. Les prix très élevés enregistrés en début de campagne se pratiquaient alors que les volumes disponibles restaient modérés. Ils chutaient alors que les livraisons s'amplifiaient, particulièrement au cours des semaines 49 à 51. Le prix moyen s'établissait alors autour de 6.00 euro/kg, quelques ventes s'effectuant à des niveaux plus bas pour les fruits dont la qualité se détériorait. Dans la semaine précédant les fêtes de fin d'année, la demande plus active et l'offre déclinante favorisaient la remontée des cours, qui se poursuivait jusqu'en fin de campagne pour atteindre plus de 8.00 euros/kg.

La qualité des fruits est sans doute l'un des atouts de la Réunion, notamment le calibre important et la coloration attractive. Ces éléments en font par excellence un fruit festif apprécié pour ses qualités organoleptiques. La diffusion du produit s'effectue essentiellement au travers d'un circuit de distribution traditionnel apte à valoriser ce litchi, notamment présenté en bouquets qui animent les rayons des fruitiers détaillants. La fraîcheur et l'absence de traitement font du litchi réunionnais un produit à part durant la campagne des origines de l'océan Indien. Si son côté naturel est un vecteur de vente, il en constitue également la fragilité. La mévente à certaines périodes entraîne inexorablement une dégradation rapide des fruits et, par voie de conséquence, leur dépréciation qui peut se révéler sensible. C'est sans doute pour cela que le litchi réunionnais reste surtout commercialisé sur le marché français et ne peut guère supporter des réacheminements plus longs. Un autre facteur limitant pour sa diffusion est la demande locale, notamment en début de campagne où le prix du litchi à la Réunion reste élevé.

Maurice

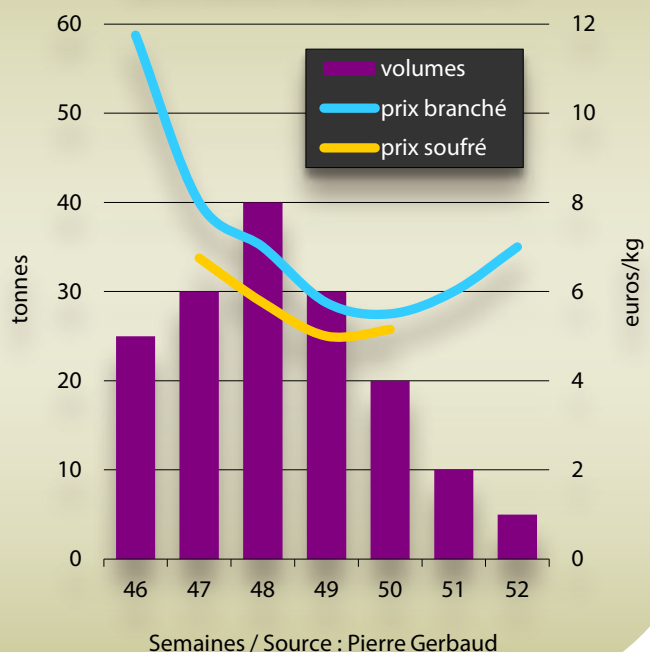
Une campagne concentrée

L'île Maurice reste l'origine la moins importante de l'océan Indien pour la fourniture de litchi vers le marché européen. Loin du record de l'année 2012-13 où 270 tonnes avaient été exportées, la dernière campagne n'a totalisé qu'environ 160 tonnes, bien qu'en hausse par rapport à 2013-14. Pour des raisons qualitatives, Maurice a perdu son caractère d'origine primeur depuis plusieurs campagnes. Ses exportations plus tardives se heurtent rapidement à celles des origines concurrentes, bien que bénéficiant de facteurs de compétitivité en termes de coût. Les capacités de fret aérien restent limitées pour cette origine qui exporte également et à la même période des ananas Victoria et des produits de la floriculture. Par ailleurs, les conditions météorologiques semblent avoir été médiocres cette année pour les litchis, tant durant la fructification que la récolte, où d'importantes précipitations ont gêné la collecte mais aussi fragilisé la qualité des fruits.



© Guy Bréhiner

Litchi de Maurice - Volumes et prix moyen import sur le marché français en 2014-15



© Guy Brethner



Les premières expéditions mauriciennes ont coïncidé avec l'arrivée des fruits de l'ensemble des origines de l'océan Indien en semaine 46. Les tonnages alors disponibles s'avéraient supérieurs à la demande, orientant rapidement les cours à la baisse. Les premiers lots constitués de fruits branchés obtenaient des prix élevés, mais pour des quantités limitées. La concurrence sur ce créneau de marché avec les fruits de la Réunion faisait plonger les prix rapidement autour de 8.00 euros/kg, puis en-deçà des 6.00 euros/kg. Simultanément, les opérateurs mauriciens expédiaient des fruits égrenés et soufrés, mais là encore ils devaient affronter la concurrence malgache et sud-africaine. La compétitivité des fruits mauriciens était alors confrontée à l'afflux général de litchis sur les marchés européens, mais aussi à la fragilité qualitative de certains lots réceptionnés accroissant les difficultés de vente. Dès la semaine 50, les volumes expédiés s'allégeaient et la campagne s'achevait rapidement en semaine 51 avec uniquement des fruits branchés, seul type de produit expédié par avion depuis l'arrivée des litchis de Madagascar transportés par bateau en semaine 50.

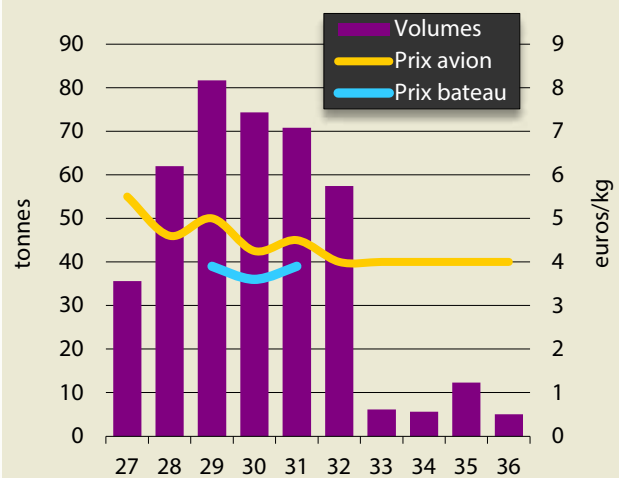
Si Maurice garde une fenêtre de commercialisation sur les marchés européens, elle est de plus en plus concurrencée. L'exportation de fruits frais et traités lui permet d'avoir plus de souplesse commerciale en privilégiant tel ou tel type de produit selon les évolutions du marché. Néanmoins, les opérateurs mauriciens restent confrontés à l'offre plus importante de leur voisin qui mène les conditions de vente. La compétitivité des fruits mauriciens demeure la clé du maintien de l'origine à l'exportation, dans une période où l'on voit poindre d'autres opportunités d'approvisionnement comme le Mozambique ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com

Israël : augmentation des exportations

Israël reste l'une des principales origines à fournir le marché européen durant la période estivale. La campagne d'exportation 2014 marque une augmentation par rapport à la précédente. Totalisant 410 tonnes par rapport aux 300 tonnes exportées en 2013, les volumes israéliens de litchi vers l'Europe restent assez constants d'une année à l'autre et les variations observées, bien que non négligeables en pourcentage, demeurent modestes en valeur absolue. Ces fluctuations reflètent davantage de bonnes ou moins bonnes productions annuelles qu'une volonté de conquête du marché. La campagne 2014 a débuté comme la précédente en semaine 27 pour s'achever fin août-début septembre. Les arrivages les plus importants se sont concentrés de mi-juillet à la première quinzaine d'août, période durant laquelle les exportations par avion ont été sensiblement amplifiées par la réception de volumes expédiés par bateau. La proximité géographique d'Israël par rapport aux marchés de consommation permet l'expédition par bateau sans modification de la qualité des produits. De 5.00 euros/kg en début de campagne, le prix des litchis avion s'est ensuite érodé pour se stabiliser à 4.00 euros/kg de moyenne en août. Les litchis bateau se sont vendus à un prix légèrement inférieur (entre 3.50 et 4.00 euros/kg), alors que les volumes étaient plus importants. Les prix enregistrés au cours de la campagne israélienne ont été globalement similaires sur les marchés hollandais, belge et français. En fin de période, quelques lots de variété Yellow/Red se sont négociés sur des bases de prix plus élevées, autour de 6.00 euros/kg pour des quantités marginales, alors que la qualité des fruits d'autres variétés se dégradait et rendait les ventes plus difficiles.

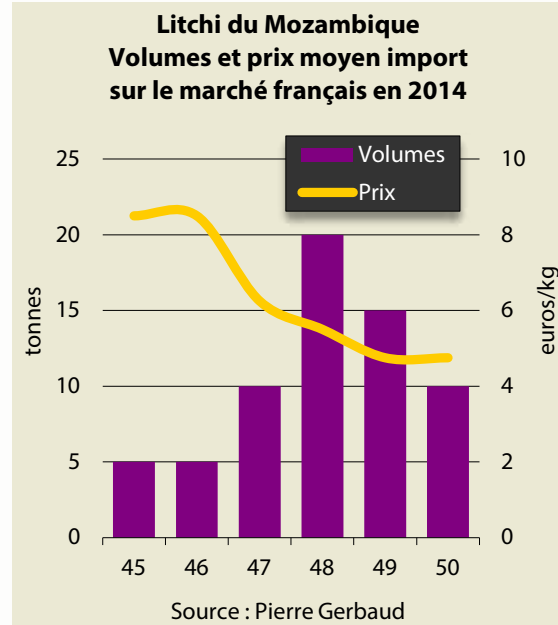
Litchi d'Israël - Volumes et prix moyen import sur le marché français en 2014



Source : Pierre Gerbaud

Mozambique : l'émergence d'une nouvelle origine ?

Certes, les litchis du Mozambique ne sont pas sortis d'un chapeau magique durant la campagne de commercialisation 2014-15. Quelques lots avaient déjà été exportés les années précédentes, mais le plus souvent sous couvert d'opérateurs sud-africains sans que l'origine soit clairement identifiée. Il s'agissait le plus souvent de quantités marginales qui permettaient une plus grande précocité dans l'exportation ou de compléments de lots peu importants. Mais cette année, l'origine apparaît en direct et valide ainsi son entrée parmi les origines fournissant le marché européen en fin d'année. Les tonnages expédiés cette campagne seraient estimés de 60 à 80 tonnes, ce qui place le Mozambique en fin de peloton des fournisseurs traditionnels du marché européen, mais qui est loin d'être négligeable pour une première intervention et donne quelques indices sur les potentialités du pays. Avec une légère précocité, les litchis du Mozambique ont inauguré la campagne de commercialisation en semaine 45, prenant en quelque sorte la place traditionnellement dévolue à Maurice. Il s'agissait de fruits soufflés, conditionnés en carton de 2 kg identiques à ceux utilisés par les opérateurs sud-africains. D'ailleurs, l'emballage ne constituait pas la seule similitude avec les litchis d'Afrique du Sud. Le calibrage et la qualité gustative s'avéraient également semblables. Bien accueillis par les acheteurs, ces produits se sont vendus à prix élevés pour les premières expéditions. Par la suite, ils chutaient à 6.00 puis 5.00 euros/kg du fait de l'augmentation des volumes et de la dégradation rapide des conditions de marché avec l'entrée en campagne des autres origines de l'océan Indien. Pour une première campagne, le Mozambique marque son empreinte dans le commerce international du litchi et pourrait, s'il développait ses expéditions, accentuer la concurrence déjà exacerbée sur ce créneau commercial. Cela dépendra principalement de la compétitivité des fruits mozambicains par rapport aux origines voisines.



Thaïlande : peau de chagrin

L'évolution des exportations de litchi de Thaïlande semble abonnée au déclin. S'il est difficile d'estimer les volumes exportés par cette origine, on ne peut que constater une réduction de la durée de la campagne. Encore présents sur le marché européen entre mai et juillet les années précédentes, les litchis thaïlandais n'ont été apparemment commercialisés en 2014 que de mi-mai à fin juin, date à laquelle débutaient les exportations israéliennes. Les litchis thaïlandais expédiés par avion se sont écoulés principalement à partir du marché hollandais à des prix moyens de 7.00 euros/kg. Quelques conteneurs complétaient cet approvisionnement avec des fruits vendus entre 5.50 et 6.00 euros/kg. Le manque d'intérêt pour ces litchis disponibles en pleine campagne de fruits de production européenne constitue sans doute l'une des raisons du retrait progressif de la Thaïlande sur ce créneau, sans compter les intempéries dans les zones de production et les problèmes sanitaires et phytosanitaires.



Marché de la datte

Un marché qui évolue, enfin !



© Régis Domergue

Connue aussi sous le nom d'« or brun du désert », la datte est un produit de base très populaire auprès de nombreuses populations dans le monde. Selon les pays, elle est plus particulièrement consommée pendant le Ramadan ou les fêtes de fin d'année. Longtemps stable et saisonnier, le marché de la datte montre des signes de croissance très positifs, tant en Europe où la consommation continue de se développer, que sur de nouveaux marchés qui explosent.

La production mondiale en progression continue

Originaire du Moyen-Orient et de la zone méditerranéenne, le palmier dattier s'est répandu dans le monde entier comme arbre fruitier mais aussi comme espèce ornementale. Bien que présente en Chine, aux États-Unis, en Afrique sub-saharienne et en Amérique du Sud (Pérou, Colombie), la culture de la datte reste concentrée à 96 % dans les pays du Moyen et du Proche-Orient et du nord de l'Afrique.

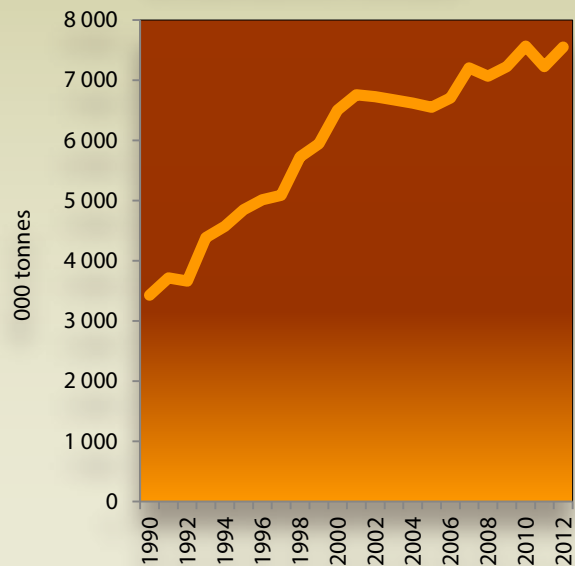
Après une période de croissance interrompue au début des années 2000 suite à de nombreux conflits régionaux dans les principales zones de production, l'offre mondiale de datte a repris le chemin de la hausse en 2005. Les plus de 7.5 millions de tonnes produites dans le monde (FAO, 2012) proviennent en effet principalement du Moyen-Orient. En tête de peloton, on trouve l'Égypte qui, avec près de 1.5 million de tonnes, représente 19 % des volumes mondiaux, suivie de l'Iran (14 %), de l'Arabie saoudite (14 %), de l'Algérie (10 %) et de l'Irak (9 %).

La croissance de la production mondiale est régulière et de 15 % par an depuis 2005, ce qui s'explique principalement par une dynamique très positive de l'Égypte qui croît exponentiellement (doublement des volumes depuis les années 2000). L'Irak, qui fut longtemps le principal producteur de datte jusqu'à la fin des années 90, a vu sa production s'effondrer lors de la seconde guerre du Golfe (2003). Toutefois, depuis 2006, la production irakienne est repartie à la hausse, doublant ses volumes pour revenir, en 2012, en 5^e position parmi les producteurs mondiaux.



© RRG&D, Demergue

Datte - Evolution de la production mondiale



Source: FAO

Datte — Production mondiale

en tonnes	2012
Egypte	1 470 000
Iran	1 066 000
Arabie saoudite	1 050 000
Algérie	789 357
Irak	650 000
Pakistan	600 000
Soudan	433 500
Oman	270 000
Emirats arabes unis	250 000
Tunisie	190 000
Libye	170 000
Chine	150 000
Maroc	113 397
Autres	346 664

Source : FAO



© High Damengue

Un produit voué à l'autoconsommation, mais qui s'exporte de plus en plus

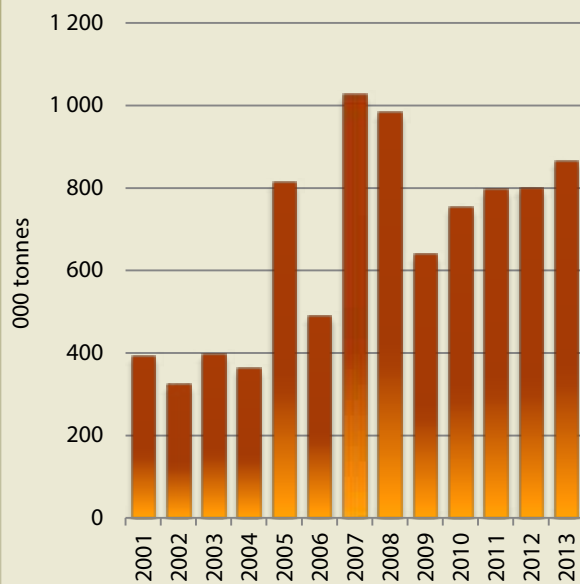
Particulièrement prisée pendant la période du Ramadan, la date est surtout consommée dans les divers pays producteurs. Ainsi, l'Égypte, principal producteur mondial, auto-consomme l'essentiel de sa récolte.

La part des exportations reste encore modeste par rapport à la production mondiale, mais a doublé depuis le début des années 2000 : elle est passée de 6 % de la production à 11 % en 2013, soit 865 124 tonnes.

Alors que les grands exportateurs traditionnels, comme l'Irak et l'Iran, restent très présents sur la scène internationale, ils connaissent des dynamiques d'exportation irrégulières, liées aux divers conflits géopolitiques de ces dernières années. En revanche, une croissance plus continue a été assurée par l'Arabie saoudite, la Tunisie et surtout par le Pakistan qui est devenu le premier exportateur mondial en 2013, en dépit d'une auto-consommation très importante. D'autres pays développent leurs exportations de manière régulière mais moins explosive, comme l'Algérie et Israël.

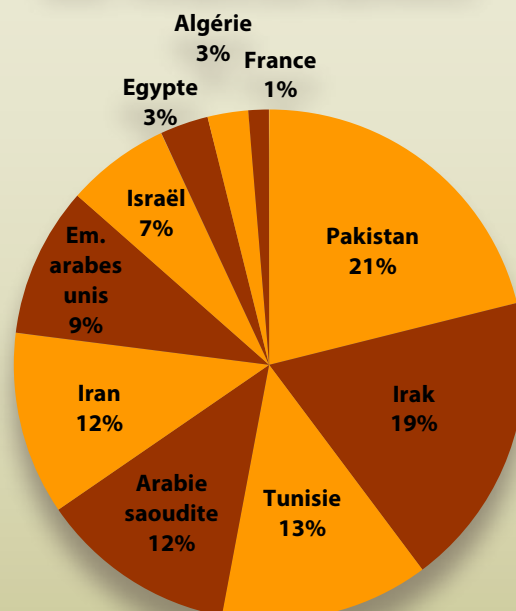
On trouve aussi sur la scène internationale des pays comme les États-Unis et la Chine, mais les quantités qu'ils exportent restent anecdotiques.

Datte - Exportations mondiales



Source : Trademap

Datte - Principaux pays exportateurs



Source : Trademap

De nouveaux pôles de consommation dynamiques

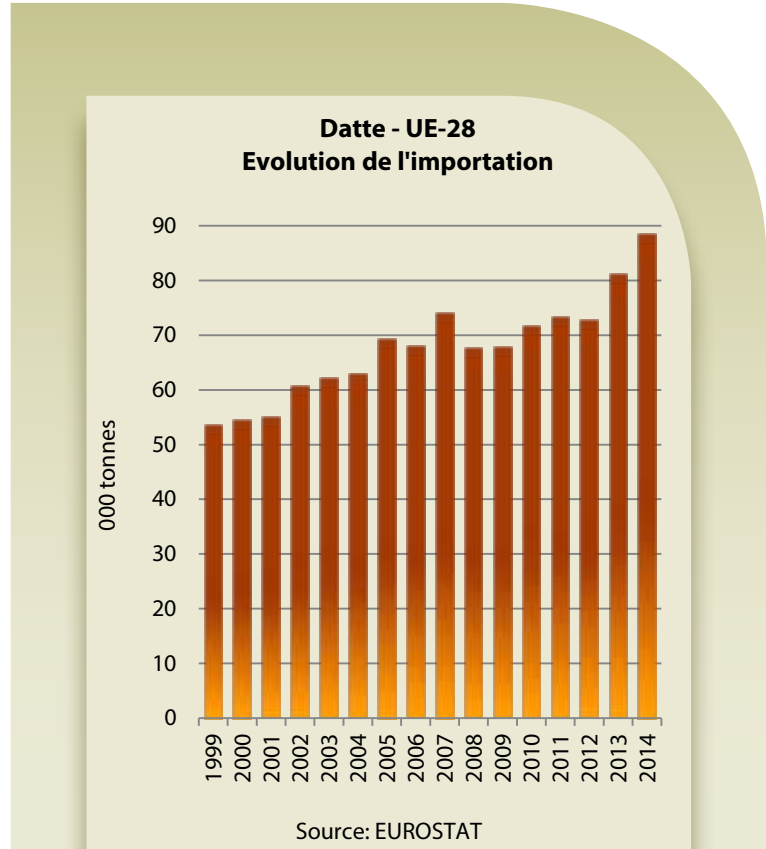
Premier importateur mondial de datte, l'Inde absorbe presque 40 % des volumes exportés dans le monde, des quantités qui ont plus que doublé ces dix dernières années !

En deuxième position, l'Union européenne voit ses importations se développer, suivie par le Maroc dont les volumes à l'import ont très sensiblement progressé aux cours des dix dernières années.

En revanche, les Émirats arabes unis ont fortement chuté tant en production qu'à l'export, contrairement à ce que nous avons montré dans **Fruitrop** n°211 (mai 2013). Erreur statistique ou chute dramatique ? On pourrait remettre en question la fiabilité des données issues des différentes douanes du Moyen-Orient au vu des divers conflits qu'a connus la région ces dernières années.

Union européenne : des importations à nouveau en progression

Longtemps stable, voire en recul au début des années 2000, la consommation de datte se développe en Europe depuis 2012. C'est particulièrement le cas au Royaume-Uni où elle connaît une croissance très marquée, notamment grâce à l'essor de l'offre du Pakistan, avec ses variétés principalement destinées à l'industrie, mais aussi de celle d'Israël, qui concerne un segment de marché plus haut de gamme avec la variété Medjoul. Ainsi, en 2014, le Royaume-Uni est devenu pour la première fois le principal consommateur européen de datte derrière la France, dont la consommation recule par rapport à 2013. La performance de marchés comme l'Allemagne semble positive, même si les volumes restent encore modérés. La consommation sur les marchés traditionnels comme la France stagne et montre peu de perspectives de progression. La croissance européenne est donc aujourd'hui tirée par des pays comme le Royaume-Uni ou bien par des pays moins consommateurs comme l'Allemagne, marchés qui priorisent l'industrie mais également le segment du frais haut de gamme.



Datte — Les dix premiers pays importateurs mondiaux

en tonnes	2013
Monde	819 483
Inde	311 575
UE-28	81 099
Maroc	47 374
France	32 089
Indonésie	29 111
Yémen	28 711
USA	23 875
Malaisie	22 661
Emirats arabes unis	22 548
Niger	21 687

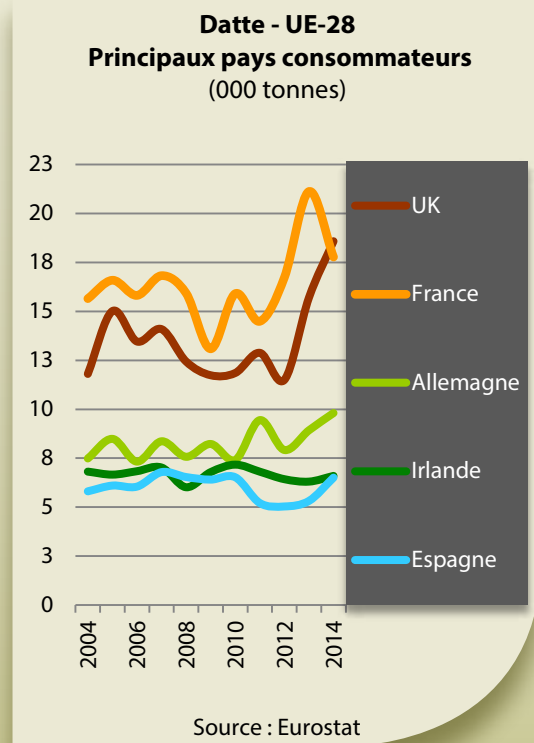
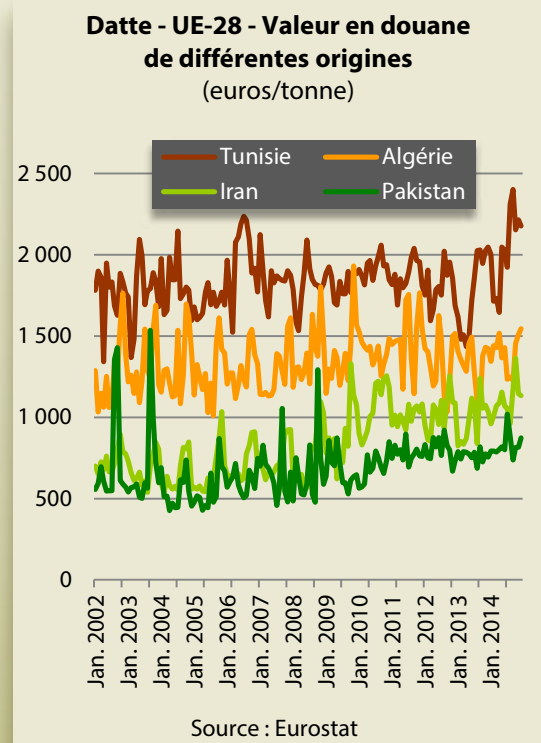
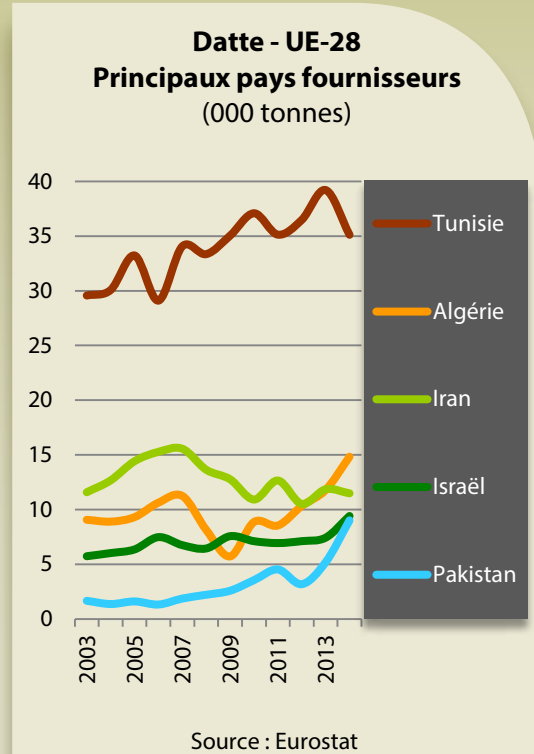
Sources : Trademap, Eurostat



Ainsi, les importations européennes montrent une dynamique positive, qui s'accélère en particulier depuis 2012. Avec 90 000 tonnes en 2014, elles ont progressé de 40 % depuis 2004.

La Tunisie est le premier fournisseur du marché européen, principalement en variété Deglet Nour. Exportant environ 50 % de sa production, elle alimente en premier lieu l'Europe, mais aussi le Maroc dont la consommation explose ces dernières années. Ses envois vers les marchés de diversification comme la Russie et les États-Unis progressent également, mais pour des volumes encore limités.

Malgré le recul de la Tunisie en 2014 (35 000 tonnes) dû à des problèmes de qualité engendrés par des pluies, l'approvisionnement européen a continué de progresser. En effet, on a assisté parallèlement à l'augmentation de l'offre d'autres fournisseurs tels que l'Algérie (devenue 2^e fournisseur) et le Pakistan qui présentent des avantages compétitifs en termes de prix. L'offre d'Israël, essentiellement composée de la variété Medjoul commercialisée sur le segment du frais haut de gamme, a pratiquement doublé ces dernières années. Ainsi, la tendance est à la hausse pour quasiment toutes les origines et segments de marché.



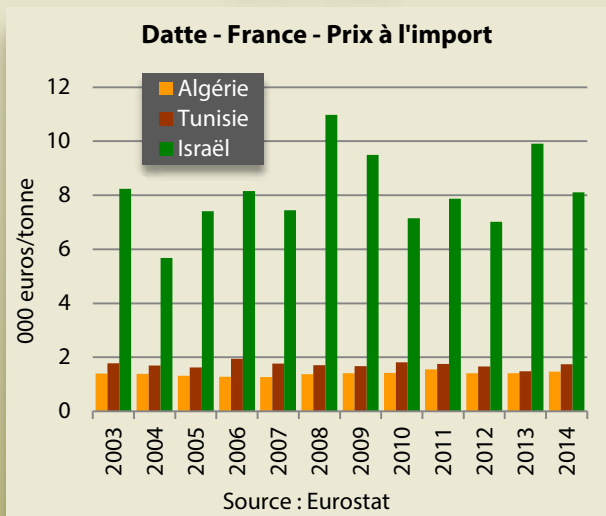
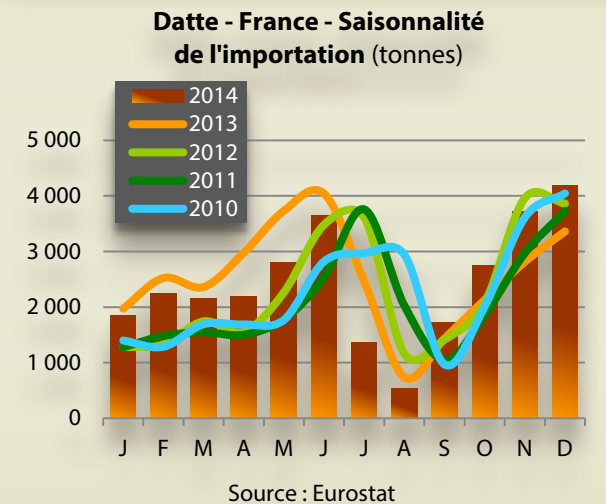
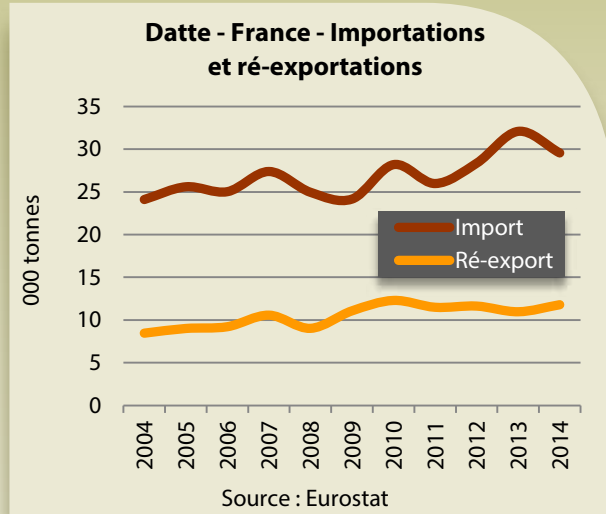


La France, hub européen de la datte

Avec près de 30 000 tonnes importées en 2013 et 2014, la France demeure le premier importateur européen de datte, mais également le premier réexportateur. En effet, 40 % des volumes importés en 2014 ont été réexportés vers d'autres marchés européens. La dynamique de ces flux observée jusqu'en 2010 a connu une phase de stagnation de 2010 à 2013. Une légère reprise a cependant été observée en 2014.

La consommation annuelle française semble plutôt stagner autour des 270 grammes par habitant et aucune évolution majeure n'a été remarquée ces dernières années. De plus, environ deux tiers des ventes ont lieu lors du Ramadan (35 %) et des fêtes de fin d'année (30 %) et la tendance ne semble pas évoluer significativement.

Côté fournisseurs, c'est la Tunisie qui reste l'origine dominante sur le segment des dattes séchées avec la variété Deglet Nour, mais l'Algérie montre une progression très importante (+ 50 % depuis 2010). En effet, les Deglet Nour algériennes semblent gagner fortement du terrain, notamment en 2014 où elles ont compensé le déficit tunisien. L'analyse des prix import montre un avantage comparatif pour l'Algérie, qui pourrait favoriser d'autant plus cette tendance. Sur le segment de la datte fraîche, Israël domine toujours et progresse légèrement avec la variété Medjoul.



Le Maroc, ce nouveau géant ?

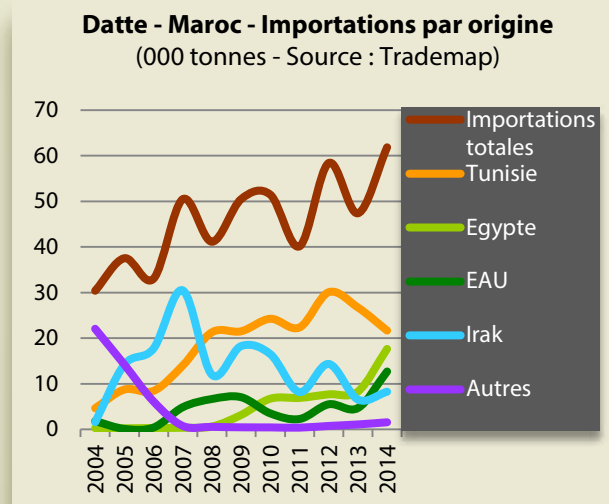
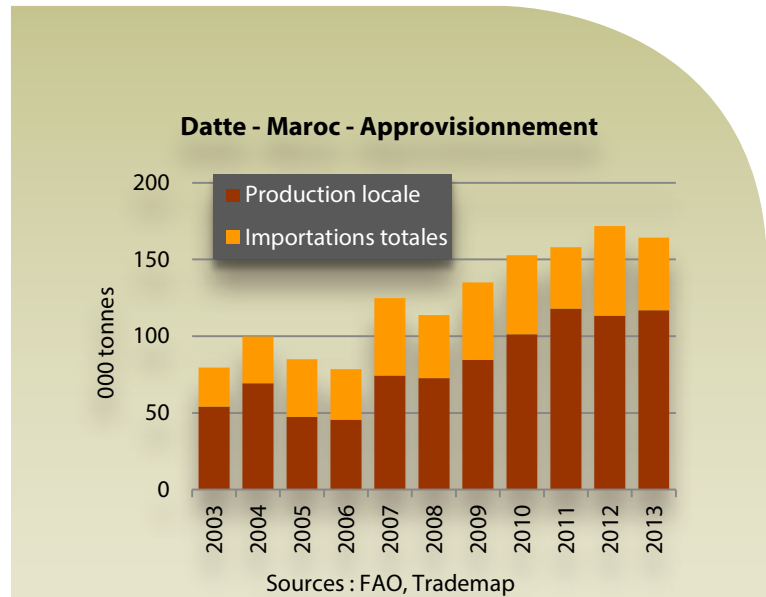
Avec 113 000 tonnes produites en 2012, le Maroc occupe la 13^e place dans le classement des pays producteurs de dattes et la 3^e en tant qu'importateur. Au cours des dix dernières années, les volumes importés se sont beaucoup développés et, aujourd'hui, presque 40 % des volumes consommés dans le pays proviennent majoritairement de Tunisie et d'Égypte. Les quantités produites localement restent encore insuffisantes au regard d'une consommation apparente qui a quasiment doublé en l'espace de dix ans, passant de 270 g/habitant en 2003 à près de 500 g en 2013, le double de la consommation française !

En dépit de la présence de la maladie tellurique du Bayoud, qui a entraîné la destruction de centaines de milliers de palmiers dattiers et la disparition de certaines variétés depuis un siècle, la production de dattes progresse et se développe fortement au Maroc depuis 2009, dans le cadre du Plan Maroc Vert qui prévoit une remise à niveau de la filière entière.

Le plan national de développement du palmier dattier vise, d'ici 2020, l'agrandissement du verger de 48 000 ha en 2010 à 65 000 ha avec la plantation de 3 millions de plants, en reconstituant et en densifiant la palmeraie déjà existante et en créant 17 000 ha de nouvelles plantations modernes. La mise à niveau de l'ensemble de la filière devra également être accompagnée par la création d'unités de valorisation et de stockage des dattes et par la promotion d'Indications Géographiques (labellisation des dattes Mejhoul de Taflelt). L'objectif final est d'atteindre 160 000 tonnes de production à l'horizon 2020. En ce qui concerne le Bayoud, pour lequel il n'existe aucun moyen d'éradication, des dispositifs de lutte intégrée sont mis en place dans les zones déjà infestées et des variétés résistantes comme la Nedja sont plantées. Ailleurs, c'est l'utilisation de vitropants pour les nouvelles plantations qui permet d'éviter l'extension de la maladie à des zones non infectées.

Tant que la demande continuera de croître plus vite que la production locale, le marché restera tendu. Les 160 000 tonnes de production envisagées dans le cadre du Plan Maroc Vert seront-elles suffisantes pour combler cette demande interne très dynamique ? ■

Carolina Dawson, CIRAD
carolina.dawson@cirad.fr



Medjoul



Deglet Nour



Variétés de datte

Dattes fraîches

Les dattes dites fraîches sont cueillies à maturité et ne se conservent que quelques jours. Elles sont donc réfrigérées jusqu'à six mois ou peuvent être également congelées, ce qui leur confère un potentiel de conservation supérieur. On retrouve principalement les variétés Hayani, Sphynx, Barhi et la Medjoul, Medjool ou Madjool en provenance d'Israël, des États-Unis et du Maroc. La présentation « branchée » est la plus courante. La Medjoul est une grosse datte qui pèse de 20 à 30 g.

Dattes séchées glucosées

La variété Deglet Nour en provenance d'Algérie et de Tunisie est la plus connue de cette catégorie. D'autres variétés sont également concernées comme Halawi, Dayri et Zahidi. Les dattes sont séchées sur l'arbre au soleil, puis dans des étuves à air chaud afin de réduire leur teneur en eau de 70 % à 20 %. Parfois, elles sont recouvertes de sirop de glucose dans le but d'augmenter leur potentiel de conservation. Leur poids varie de 6 à 11 g.

Dattes dites communes

Les variétés Allig, Khouet Allig et Kenta sont souvent utilisées pour les préparations industrielles.

La culture de la datte

Le palmier dattier appartient à la famille de l'espèce *Phoenix dactylifera*. C'est une monocotylédone de la famille des palmiers.

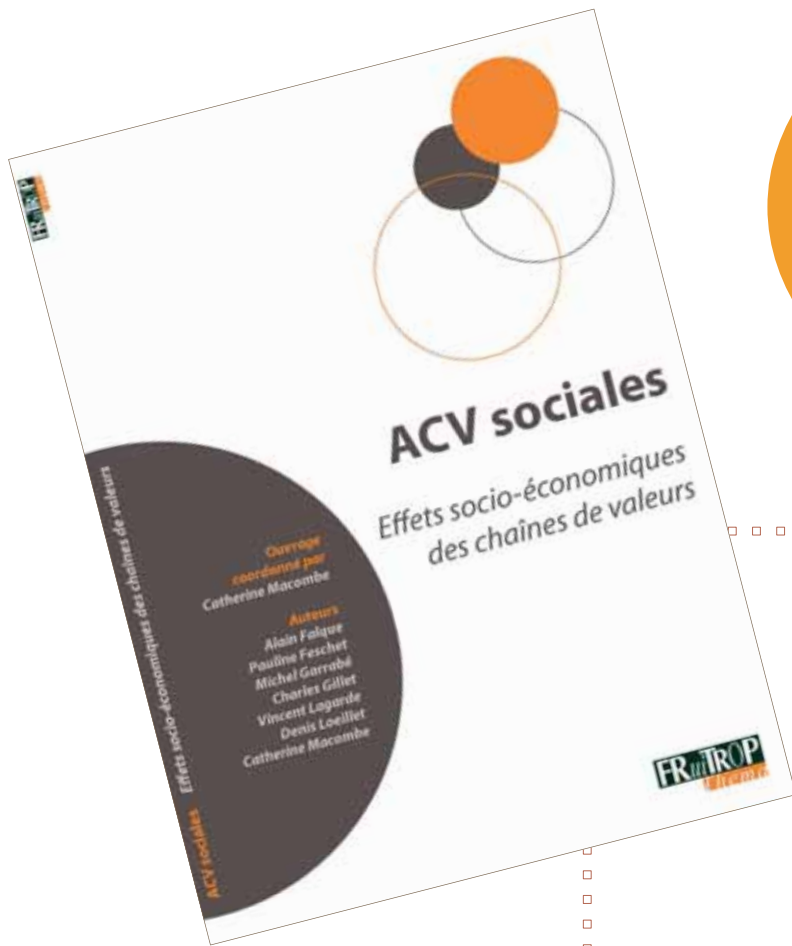
Le dattier est une espèce dioïque (plants mâles et femelles séparés) et, pour que la pollinisation s'effectue, il faut nécessairement la présence d'un pied mâle à proximité des plants femelles. Seuls les plants femelles pollinisés seront en mesure de donner des régimes de dattes. La pollinisation par le vent étant incertaine, on pratique la pollinisation artificielle (traditionnellement à la main ou mécaniquement).

Le palmier dattier se reproduit par graine ou par voie végétative. Toutefois, la reproduction par graine est longue et ne permet d'obtenir des plants productifs qu'au bout d'une dizaine d'années. De plus, les semis donnent 50 % de plants mâles et 50 % de plants femelles ; il n'est donc pas possible de reproduire les caractéristiques des pieds mères par voie sexuée. La multiplication par voie végétative est, par conséquent, le mode courant de propagation utilisé pour constituer de nouvelles plantations. Le rejet qui se développe à la partie basale du tronc ou sur le bulbe a la capacité de reproduire intégralement les caractéristiques du pied mère (sexe, aptitudes, qualité des fruits).

« Le dattier vit les pieds dans l'eau et la tête au feu du Ciel » (proverbe arabe). Ainsi, présent dans les régions arides et semi-arides, le palmier s'accommode des sols pauvres désertiques et subdésertiques. Toutefois, la proximité de réserves en eau est nécessaire afin qu'il puisse satisfaire ses besoins en eau au niveau des racines. On privilégie ainsi les zones des oasis ou celles au-dessus de nappes phréatiques.

La floraison du dattier se déclenche après une période froide ou fraîche, lorsque la température moyenne journalière remonte et atteint un seuil, c'est-à-dire au printemps (avril en Espagne, de mi-mars à mi-avril en Algérie, mars en Egypte, février en Mauritanie). Les conditions pour une bonne fructification sont chaleur, absence de pluie et faible humidité relative de l'air. La période de fructification débute à la nouaison et s'achève à la maturation des dattes. Sa durée varie selon les cultivars et les conditions climatiques locales, allant de 120 à 200 jours. La récolte intervient de juillet à octobre.

Un dattier peut produire plus d'une vingtaine de régimes. Cependant, un phénomène d'alternance existe : après une forte production, la récolte suivante est en général faible, inférieure à la production moyenne et de moindre qualité. Ainsi, pour maintenir une production régulière, le nombre de régimes est souvent réduit après la nouaison.



- ▶ Vous décidez de l'avenir des filières.
- ▶ Vous souhaitez comprendre les conséquences sociales de ces décisions.
- ▶ Vous êtes entrepreneurs, décideurs publics, autorités publiques, consultants, chercheurs ou étudiants.

ACV sociales

Effets socio-économiques dans les chaînes de valeurs

Quelles sont les conséquences sociales des changements opérés dans les chaînes de valeurs, en particulier quand elles concernent de grandes filières internationales de produits agricoles ? Comment anticiper ce que provoquent les changements d'itinéraire technique, de fournisseur, d'organisation du travail, de répartition des revenus générés, etc. ?

Chercheurs de centres de recherche français (Cirad, Inra, Irstea, SupAgro, Université de Montpellier I) et consultants (Epsil'Hôm, CEP) proposent sur plus de 100 pages leur méthodologie et leurs pratiques de l'évaluation des effets socio-économiques.

FRUITROP
Thema

Ouvrage disponible en français et en anglais

Parution : octobre 2013

Prix : 40 euros



odm@cirad.fr

Prix de gros en Europe

Avril 2015

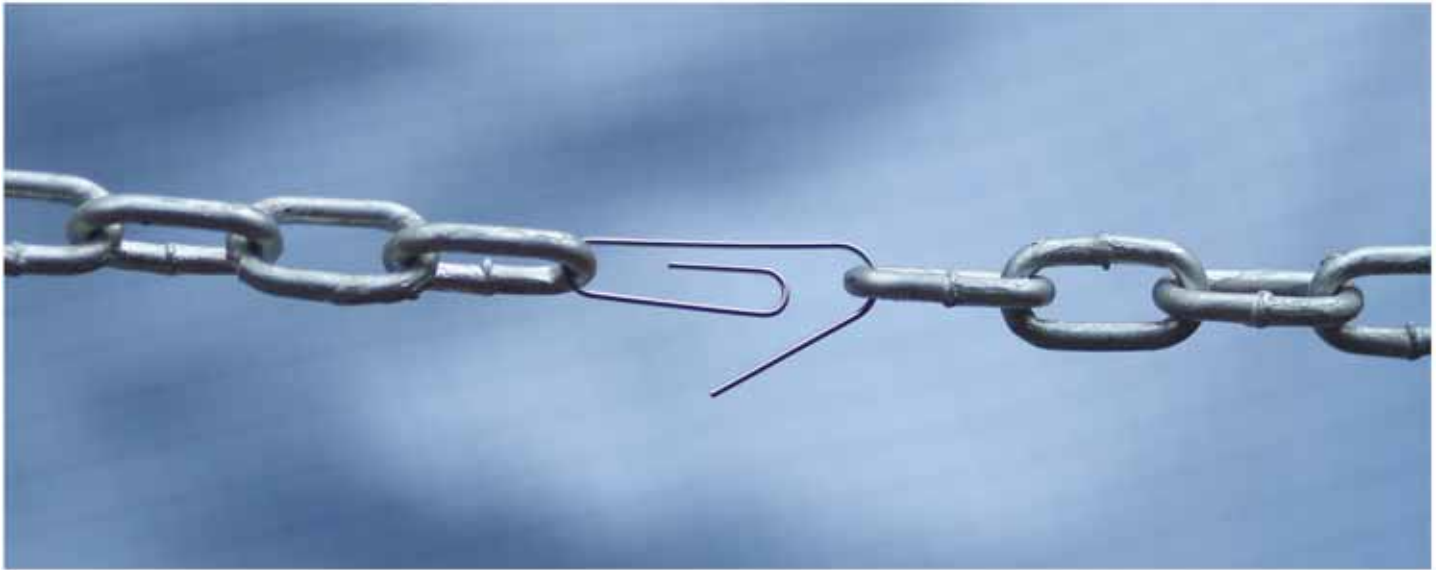
					UNION EUROPEENNE - EN EUROS					
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK	
ANANAS	Avion	VICTORIA	AFRIQUE DU SUD	Carton				12.70		
			MAURICE	Carton				14.43		
	Bateau	MD-2	MAURICE	kg			3.80			
			COSTA RICA	Carton	8.38	8.75		10.15	9.58	
			COSTA RICA	kg			0.95			
			COTE D'IVOIRE	kg			1.00			
			GHANA	Carton				8.75		
			PANAMA	Carton				10.47		
		PANAMA	kg			0.90				
AVOCAT	Avion	TROPICAL	BRESIL	Carton			16.80	17.75		
	Bateau	FUERTE	REP. DOMINICAINE	Carton			15.20			
			AFRIQUE DU SUD	Carton	8.50		7.75	8.75	11.54	
	HASS	ISRAEL	Carton			7.50				
		KENYA	Carton			7.50				
		PEROU	Carton			8.00				
		AFRIQUE DU SUD	Carton	14.00		9.50				
		BRESIL	Carton	14.00						
		KENYA	Carton			10.67				
		MAROC	Carton			12.00				
		MEXIQUE	Carton			11.17				
	Camion	NON DETERMINE PINKERTON FUERTE HASS REED	PEROU	Carton	13.00		11.50	14.00		
			AFRIQUE DU SUD	Carton			7.70	9.25	10.49	
			ESPAGNE	Carton			7.50			
ESPAGNE			Carton			16.00				
			Carton						7.69	
			Carton							
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg			6.90			
	Bateau	PETITE ROUGE	EQUATEUR	kg				5.67		
			EQUATEUR	kg			1.70	2.65		
			COLOMBIE	kg				2.94		
			EQUATEUR	kg				2.33		
CARAMBOLE	Avion	COLOMBIE	kg					4.00		
		ISRAEL	kg					6.99		
		MALAISIE	kg			4.86	5.20	4.39		
DATTE	Bateau	BAHRI DEGLET KENTA MEDJOOL MOZAFATI NON DETERMINE STONELESS	PEROU	kg				6.60		
			ALGERIE	kg			5.50			
			TUNISIE	kg				1.75		
			ISRAEL	kg				7.90		
			PEROU	kg				6.00		
			IRAN	kg				3.30		
			ALGERIE	kg					1.54	
			ISRAEL	kg					7.97	
			TUNISIE	kg					2.18	
			TUNISIE	kg					2.75	
GINGEMBRE	Bateau	CHINE	kg			2.30	1.48	2.47		
		THAILANDE	kg				2.07	1.51		
GOYAVE	Avion	BRESIL	kg				6.22	3.96		
GRENADILLE	Avion	JAUNE NON DETERMINE VIOLETTE	COLOMBIE	kg				8.39		
			EQUATEUR	kg				7.88		
			COLOMBIE	kg	4.75	5.25	5.50	6.32		
			AFRIQUE DU SUD	kg			6.80			
			BRESIL	kg					5.59	
			ISRAEL	kg			7.00	5.88		
			KENYA	kg		5.25			5.25	
			VIETNAM	kg			8.50			
ZIMBABWE	kg		5.25		6.00					
IGNAME	Bateau	GHANA	kg			1.30	1.26	1.00		
KUMQUAT	Avion	AFRIQUE DU SUD	kg					6.99		
		ISRAEL	kg					6.99		
LIME	Avion	BRESIL	kg			5.50				
	Bateau	BRESIL	kg	2.00	1.89	2.00	2.38	1.94		
		MEXIQUE	kg					2.01		

				UNION EUROPEENNE - EN EUROS					
				Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK	
LITCHI	Avion		THAILANDE	kg			12.20		
	Bateau		AFRIQUE DU SUD	kg				1.40	
MANGOUSTAN	Avion		INDONESIE	kg			8.45		
MANGUE	Avion	AMELIE	BURKINA FASO	kg			2.80		
			MALI	kg			2.85		
		KEITT	BRESIL	kg			5.40		
			PEROU	kg			5.75		
		KENT	BURKINA FASO	kg			4.53		
			COTE D'IVOIRE	kg			5.40		
	Bateau	NAM DOK MAI PALMER	PEROU	kg			5.75		
			THAILANDE	kg				8.40	
		BRESIL	kg			5.40			
		VALENCIA	MALI	kg			3.25		
		ATKINS	BRESIL	kg	1.38			2.00	2.11
			COSTA RICA	kg				1.75	
		KEITT	BRESIL	kg				1.63	
NICARAGUA	kg					2.13	2.15		
PEROU	kg		1.82						
KENT PALMER	PEROU	kg	1.82			1.90			
	BRESIL	kg				2.10			
MANIOC	Bateau		COSTA RICA	kg			1.35	1.11	
MELON	Avion	CHARENTAIS JAUNE	REP. DOMINICAINE	kg			5.00		
		Bateau	CANTALOUPE	COSTA RICA	kg		1.40	1.50	1.54
	Bateau	CHARENTAIS CHARENTAIS VERT GALIA	HONDURAS	kg				1.50	1.75
			HONDURAS	kg				1.75	
			MAROC	kg			2.55		
			BRESIL	kg				1.70	1.12
		HONEY DEW	COSTA RICA	kg				1.10	1.54
			HONDURAS	kg				1.50	1.82
			MAROC	kg			1.00		1.96
			PANAMA	kg			1.20		
	PASTEQUE	BRESIL	kg				0.75	1.05	0.98
		COSTA RICA	kg				0.80	1.05	1.22
	PIEL DE SAPO	PANAMA	kg					0.98	0.97
		BRESIL	kg						1.23
		COSTA RICA	kg					1.11	1.13
		PANAMA	kg			0.85		1.06	0.97
SEEDLESS WATER	COSTA RICA	kg			0.85		1.40	1.47	
	PANAMA	kg					1.40	1.40	
			COSTA RICA	kg			0.95	1.11	
NOIX DE COCO	Bateau		COTE D'IVOIRE	Sac			10.00	11.61	13.29
			REP. DOMINICAINE	Sac				23.30	16.78
			SRI LANKA	Sac					11.19
	YOUNG		COSTA RICA	Sac				15.50	
			THAILANDE	Sac				12.70	
PAPAYE	Avion	FORMOSA NON DETERMINE	BRESIL	kg				3.31	
			BRESIL	kg		3.57	3.50	3.57	4.28
		THAILANDE	kg					5.25	
	Bateau	SUNRISE	EQUATEUR	kg				2.64	
			BRESIL	kg				2.40	
PATATE DOUCE	Bateau		AFRIQUE DU SUD	kg			1.70		0.98
			EGYPTE	kg			1.00		
			HONDURAS	kg					1.75
			ISRAEL	kg					1.86
PHYSALIS	Avion	PRE-EMBALLÉ	COLOMBIE	kg			9.00	9.22	9.33
	Bateau		COLOMBIE	kg	5.21			6.36	
PITAHAYA	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg				10.52	
			EQUATEUR	kg				8.80	
		ROUGE	VIETNAM	kg				7.75	
PLANTAIN	Bateau		COLOMBIE	kg			1.00		
			EQUATEUR	kg			0.90	0.94	
			WINDWARD ISL.	kg					1.54
RAMBOUTAN	Avion		VIETNAM	kg				9.15	
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg				7.53	

Note : selon calibre

Ces prix ont été calculés à partir d'informations mensuelles transmises par le Market News Service du Centre de Commerce International de l'ONU à Genève. Market News Service (MNS), Centre du Commerce International, CNUCED/OMC (CCI), Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse
T. 41 (22) 730 01 11 / F. 41 (22) 730 09 06

Information... your weak link?



Reefer Trends is an independent news and information provider, financed exclusively by revenue from subscriptions.

First published in 2003, it provides a number of services for users along the reefer logistics chain: the Reefer Trends weekly charter market brief is the benchmark publication for the specialist reefer business – it tracks the charter market for reefer vessels, as well as fruit and banana production and market trends that influence charter market movement.

The weekly publication has close to 200 paying subscriber companies from 34 countries worldwide. The list of subscribers includes all the major reefer shipping companies and reefer box operators, the major charterers, reefer brokers, banana multi-nationals, the major banana exporters in Ecuador, Costa Rica, Panama and Colombia, terminal operators in the US and Europe, the world's leading shipping banks and broking houses

as well as trade associations, cargo interests and fruit importers on all continents. It is also circulated within the European Commission and the World Trade Organisation.

As well as the weekly Reefer Trends report it provides a separate online daily news service, covering developments in the global fruit, banana and logistics industries. The daily news is e-mailed direct to the desktops of several thousand subscribers worldwide.

Reefer Trends' consultancy clients include shipbuilding yards, banana majors, banks, brokers and equities analysts. Reefer Trends provides sector reports and forecasts for brokers and charterers. It has also acted as an expert witness in a chartering dispute.

For more information on subscriptions, please contact: info@reefertrends.com or visit www.reefertrends.com

reefer trends

UNIVEG, VOTRE CONNEXION DIRECTE VERS LA PRODUCTION



UNIVEG Katopé France est un acteur clé de la production, du conditionnement, de l'exportation, du stockage, du mûrissement et de la distribution de fruits et légumes frais. Chacun de ses services a été mis en place pour assurer la qualité et la saveur de ses produits.

2 lignes de conditionnement permettent à UNIVEG Katopé France de proposer des agrumes emballés selon les besoins spécifiques de chaque client.



UNIVEG Katopé France S.A.S.

15, boulevard du Delta | Zone Euro Delta | DE1 - 94658 | RUNGIS CEDEX | France

T. +33 1 49 78 20 00 | F. +33 1 46 87 16 45 | katopeintl@univeg.fr | www.univeg.fr

Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD - Toute reproduction interdite

**UNIVEG**
KATOPÉ FRANCE