

Décembre 2013 - n°217

FR *ui* TROP

Version française

<http://passionfruit.cirad.fr>

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



Fret maritime : le calme avant la tempête ?

Asperge : des décisions à prendre

Fruits à noyau : délivrés du pêcher ?

Haricot vert : la crise kényane



VOTRE POINT D'ENTRÉE SUD DE FRANCE

MAGASIN DE 25 600 m² INFORMATISÉ ET PROTÉGÉ

23 200 m² de surface transit et conservation
Capacité totale 15 000 palettes dont 5 500
dans 10 chambres froides (0°/14° et une - 25°)

8 portes accès quai
27 portes pour décharger les conteneurs
33 portes pour charger les camions

Quai : 37 m large, 450 m long, profondeur 12 m
Deux portiques
Un parc conteneur avec 140 prises

Camions : parking d'attente interne port
et autoroute A9 à 9 km

Trains : 40 km de voies et portique transbordeur

Barges : accès par canal jusqu'à Dijon





Que le métier de distributeur est compliqué ! S'il augmente ses prix (sous-entendu, pour beaucoup de gens, ses marges), il est conspué, traité de parasite du système agro-industriel percevant une dîme injuste sur le dos des consommateurs, tout en pressurant encore un peu plus les fournisseurs, maillons faibles des filières agricoles. S'il maintient ses prix bas, certes il contribue à la déflation ambiante et participe à la protection du pouvoir d'achat des consommateurs, tant mis à mal ces derniers temps, mais exerce sa pression sur les producteurs et les agro-industriels. Dans tous les cas, le distributeur est la victime expiatoire toute désignée. Ainsi, dans sa 3^e édition, l'Observatoire français des prix et des marges fait le constat que la distribution a joué le rôle d'amortisseur pour que l'augmentation des coûts de production (matières premières et énergie) n'entraîne pas de hausse proportionnelle au stade consommateur. La magie opérant finalement assez peu dans le secteur commercial, l'Observatoire constate aussi que ce sont les agro-industriels et les producteurs qui ont réduit leurs marges... sous la pression des distributeurs. Et que l'on ne vienne pas dire que les distributeurs pratiquent des taux de marge éhontés. Ils ont des frais ! La preuve, la FCD, fédération qui regroupe sept grandes enseignes françaises, souligne que leur marge nette est très faible, en moyenne de 1.5 %. Et elle peut même être négative comme pour la boulangerie-pâtisserie (- 1.3 %) ou encore la marée (- 3.7 %). Pour les fruits et légumes, la situation semble aussi tendue. Le taux de marge (après impôt) est de 0.9 % en 2012, contre 0.7 % en 2011. La faute aux frais de personnel dédié, je cite le rapport, « assez importants, du fait du réassortiment fréquent du rayon ». Bon courage à ceux qui pensent que la redynamisation du rayon fruits et légumes passe par une augmentation du personnel en rayon.

Denis Loeillet



Editeur
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 : odm@cirad.fr
http://passionfruit.cirad.fr

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
Unité multimédia (Cirad)

Chef de publicité
Eric Imbert

Abonnements
odm@cirad.fr

Traducteurs
James Brownlee, Simon Barnard

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

Deux versions française et anglaise

ISSN
Français : 1256-544X
Anglais : 1256-5458

© Copyright Cirad

Tarif abonnement annuel
220 euros HT / 11 numéros par an

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 NOVEMBRE 2013

- **Avocat** : L'avocatier en voie de disparition en Floride — Avocat du Michoacán : la montée des problèmes d'insécurité a un impact sur les exportations vers les Etats-Unis — Avocat de Nouvelle-Zélande : des fonds publics pour appuyer le développement de la filière.
- **Banane** : Pas de changement du prix minimum pour la banane en Equateur — Banane : le grand soir de l'agro-écologie n'est plus très loin — Pluie de bananes en octobre 2013 sur le marché français.
- **Agrumes** : Variété d'orange du mois : la Navel — Sale goût pour l'orange de Noël en Chine — Présence du scab confirmée dans le comté d'Imperial en Californie — La Chine bientôt de nouveau ouverte aux agrumes des Etats-Unis — Production florissante d'agrumes en 2013-14 : déficit confirmé par l'USDA — Variété de petits agrumes du mois : la Nour — La Kinnow sera finalement sur les étals russes — Suspension, sans surprise, de l'importation dans l'UE-28 des agrumes issus de certaines zones d'Afrique du Sud — Les clémentiniers et autres petits agrumes.
- **Exotiques** : Ananas, mangue, litchi.
- **Fret maritime et vie de la filière** : L'Observatoire français des prix et des marges rend son verdict — La Thaïlande devrait suspendre ses exportations de légumes vers l'UE.

Le point sur...

- p. 16 • **Asperge de contre-saison** — Des décisions à prendre
Cécilia Céleyrette
- p. 20 • **Fruits à noyau de contre-saison** — Délivrés du pêcher ?
Cécilia Céleyrette
- p. 24 • **Haricot vert de contre-saison** — La crise kényane
Pierre Gerbaud
- p. 29 • **Fret maritime** — Est-ce le calme avant la tempête ou l'avenir qui nous attend ?
Richard Bright

Prix de gros en Europe

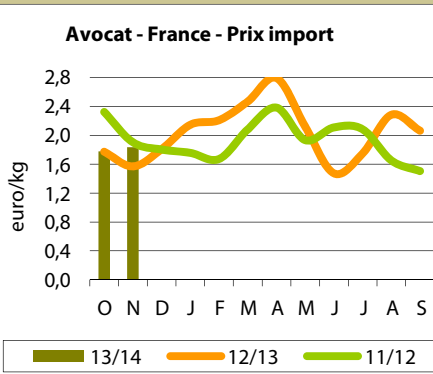
p. 35 NOVEMBRE 2013

Crédit photo couverture : Eric Imbert

Avocat

Novembre 2013

Le marché du Hass, bien orienté en début de mois, s'est montré plus difficile durant la deuxième quinzaine. L'offre globale a été plutôt moyenne, mais très irrégulière (pic de volumes chiliens durant la deuxième quinzaine). Par ailleurs, la demande a été plutôt molle, d'autant que la qualité de certains lots laissait parfois à désirer (immaturité). Dans ce contexte, les prix, très fermes durant la première quinzaine, se sont érodés au cours de la deuxième partie du mois. La baisse a été particulièrement sensible pour les petits calibres, très présents notamment dans l'offre chilienne. Le prix moyen mensuel affiche un niveau tout juste normal pour un mois de novembre. Le marché des variétés vertes, peu approvisionné, s'est montré assez satisfaisant.



PRIX	Variétés	Prix moyen mensuel euros/colis	Par rapport à moyenne 2 dernières années
Hass	8.50-8.60	- 1 %	

VOLUMES	Variétés	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Vertes		↗	- 16 %
Hass		↘	+ 4 %

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Chili	↗	+ 22 %	Apports de Hass toujours irréguliers et sensiblement supérieurs à la moyenne.	+ 36 %
	Mexique	↘	+ 43 %	Apports destinés à l'UE supérieurs à la moyenne, mais plutôt légers.	+ 41 %
	Israël	↗	+ 1 %	Arrivages réguliers, revenus à la moyenne en variétés vertes (Ettinger, Pinkerton), après un démarrage de saison tonitruant. Développement précoce de la campagne de Hass, mais volumes modestes.	+ 27 %
	Espagne	↗	- 13 %	Volumes de Bacon et Fuerte en développement, mais globalement modestes. Arrivages de Hass modérés et selon un calendrier normal.	- 9 %

■ **L'avocatier en voie de disparition en Floride.** Selon l'Université de Floride, plus de 2 000 arbres auraient déjà été arrachés en raison du développement de problèmes sanitaires majeurs, dont le wilt. L'avocat est la deuxième production fruitière de Floride, loin derrière les agrumes. Le verger couvre environ 3 000 ha et représente des retours aux producteurs estimés entre 12 et 14 millions USD.

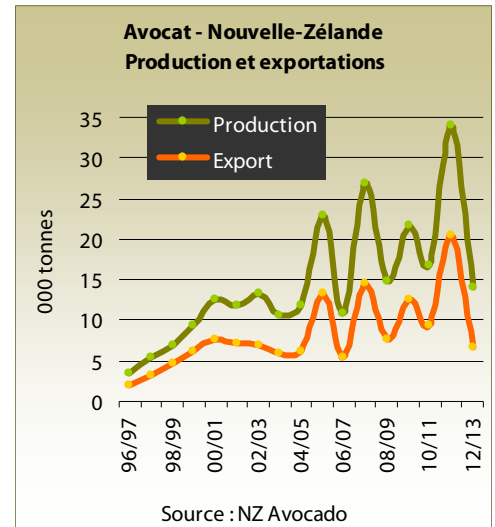
Source : Reefer Trends

■ **Avocat du Michoacán : la montée des problèmes d'insécurité a un impact sur les exportations vers les Etats-Unis.** L'« or vert », surnom donné à l'avocat dans le Michoacán, attire bien des convoitises, dont celles des groupes mafieux. De plus en plus de producteurs sont soumis au racket ou contraint de vendre leur exploitation pour permettre aux barons de la drogue de blanchir leur argent. L'insécurité a pris des proportions telles à Tancitaro, une des principales zones de production de l'état, que l'USDA a décidé fin novembre de rappeler les inspecteurs présents sur place et de suspendre temporairement les exportations de ce district vers les Etats-Unis.

Source : Portalfruticola



■ **Avocat de Nouvelle-Zélande : des fonds publics pour appuyer le développement de la filière.** Le ministère des affaires, de l'innovation et de l'emploi (MBIE) de Nouvelle-Zélande a alloué une enveloppe de 4 millions de dollars néo-zélandais (environ 2.4



Source : NZ Avocado

Avocat — Nouvelle-Zélande — Exportations					
en tonnes	Australie	Japon	USA	Autres	Total
2008-09	6 975	535	-	186	7 696
2009-10	10 544	130	295	1 572	12 542
2010-11	8 725	550	-	194	9 469
2011-12	16 639	2 045	791	947	20 422
2012-13	5 247	-	64	1 383	6 695

Source : NZ Avocado

millions d'euros) pour appuyer le plan de développement de la filière, qui ambitionne de doubler les exportations d'avocat d'ici cinq ans. Les fonds seront utilisés pour financer des travaux de recherche visant à mieux réguler le phénomène d'alternance de production, extrêmement prononcé dans le pays, et à étendre la fenêtre de commercialisation en utilisant l'Atmosphère Contrôlée Dynamique (ACD). La Nouvelle-Zélande produit des volumes croissants, compris entre 15 000 et 35 000 t ces dernières saisons. Les exportations, qui représentent environ 50 à 60 % de la récolte, restent principalement dirigées vers l'Australie voisine, mais les envois vers les marchés à fort pouvoir d'achat d'Asie se développent nettement (Japon, Singapour).

Source : New Zealand Herald

Leur comportement **positif**,
leur **réussite** !



Association « Jeunesse, Art et Développement »
(« **Juventud, Arte y Desarrollo** »),
Laverie « Main Tendue » (« **Manos Solidarias** »)

CAMPOSOL a créé l'Association « Jeunesse, Art et Développement » pour donner aux jeunes de la communauté de réelles opportunités de développement dans les domaines économique, social et culturel. Aujourd'hui, certains possèdent même leur propre entreprise.

La Laverie « **Main Tendue** » est un autre exemple d'entreprise dirigée par des jeunes de la communauté avec l'aide de CAMPOSOL.

Adresse : 251 Avenue César Vallejo – Chao – La Libertad – Pérou.
Du lundi au dimanche, de 7 h à 21 h.



Bureau commercial Europe

Camposol Fresh B.V.

Honderdland 94 NL- 2676 LS Maasdijk - The Netherlands

Phone: +31 174 521 016 / Fax: +31 174 523 334

Email: storres@camposol.com.pe



Banane

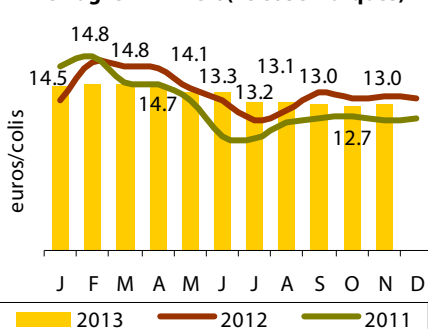
Novembre 2013

Après un mois d'octobre très difficile, le marché bananier semble avoir récupéré progressivement son souffle en novembre. En effet, la pression de l'offre s'est allégée dès le début du mois. Côté banane dollar, les volumes de Colombie ont amorcé une baisse, suite à la fin du pic de production, et les apports d'Equateur sont de nouveau moins soutenus. De plus, les offres spot à des prix compétitifs, très présentes en octobre, ont disparu du marché. Les apports d'Afrique sont également revenus à un niveau moins lourd (fin du pic de production de Côte d'Ivoire, baisse des apports du Cameroun et du Ghana) et le déficit antillais s'est maintenu. Le cumul des arrivages d'Afrique et des Antilles est ainsi de retour à un niveau de saison. Par ailleurs, la demande a commencé à afficher un meilleur dynamisme en Europe du Sud : la fin des congés de la Toussaint, la baisse des températures, le retard du démarrage de la campagne d'agrumes et la mise en place d'opérations de promotion ont favorisé les ventes de banane. De même, les ventes en Europe de l'Est se sont montrées beaucoup plus actives, suite à des opérations promotionnelles très compétitives dans la distribution et à la moindre pression des offres spot. En Europe du Nord, la demande a conservé un bon dynamisme. Ainsi, les lourds stocks cumulés le mois dernier ont progressivement commencé à s'alléger, pour disparaître vers la moitié du mois. Les cours, inchangés en début de mois, se sont raffermis en milieu de mois pour revenir à un niveau de saison vers fin novembre. En revanche, les marchés russe et espagnol ont recommencé à se fragiliser en raison d'une offre de nouveau en progression.

EUROPE DU NORD — PRIX IMPORT

Novembre 2013 euros/colis	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
13.0	+ 2 %	+ 3 %

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



■ **Pas de changement du prix minimum pour la banane en Equateur.** Les producteurs demandaient plus, pour couvrir la hausse des coûts de production. Les exportateurs voulaient moins, pour rester compétitifs face à des concurrents de plus en plus agressifs sur le marché international. Le gouvernement a finalement opté pour une stabilité à 6 USD par caisse. Cette décision a été accompagnée par l'annonce de 19 mesures d'aides gouvernementales pour renforcer la productivité de la filière, parmi lesquelles la distribution par l'Etat d'engrais et de pesticides durant le 1^{er} trimestre.

Source : Reefer Trends

■ **Banane : le grand soir de l'agro-écologie n'est plus très loin.**

Branle-bas de combat au Costa Rica : la bananeraie est attaquée par deux types de cochenilles. Les principaux effets sont cosmétiques, car seul l'épiderme est altéré. Mais cela entraîne une augmentation des taux de rejet à l'arrivée sur les marchés d'exportation. Afin d'enrayer les dommages, les services de lutte phytosanitaire proposent et autorisent l'importation et l'utilisation de gaines de protection des régimes pré-traitées au Buprofézine (non autorisé en France) et Bifentrine (non autorisé sur bananier en France). Du grand classique ! Reste que l'explication de ces mêmes services sur la rapidité de dispersion de ce ravageur pose question. Il s'agirait d'un effet du changement climatique. Le mot est lâché. Le changement climatique semble très pratique pour expliquer tout, voire n'importe quoi, et tout aussi pratique pour éviter de se poser les bonnes questions. Car, si déséquilibré il y a, on peut également imaginer qu'il résulte de l'extrême intensité des systèmes de culture sur lesquels le secteur bananier costaricien se base, et il n'est pas le seul. Paradoxalement, l'emploi des pesticides serait à l'origine de ces pullulations de coche-



nilles. A force d'utiliser à outrance nématocides, insecticides (y compris ceux qui imprègnent les gaines) et fongicides, le système est déséquilibré. C'est notamment le cas du Mancozèbe, fongicide très largement employé au Costa Rica, dont la liste des effets indésirables sur les arthropodes est très longue, et plus particulièrement sur certaines espèces de phytoseides, qui sont, tiens donc, des acariens prédateurs de larves de cochenilles. A force de déséquilibrer, on finit par sélectionner les ravageurs et maladies les plus résistants ou, carrément, on élimine la faune utile. La machine infernale est alors lancée, impliquant une course à l'armement chimique. Le Costa Rica est en train d'atteindre les limites de l'exercice, d'autant plus que les molécules disponibles sont de moins en moins nombreuses et de moins en moins efficaces. Vive l'intensification écologique !

Sources : Reefer Trends, CIRAD

En savoir plus :

<http://www.cirad.fr/nos-recherches/axes-prioritaires/intensification-ecologique/questions-de-recherche>

<http://e-phy.agriculture.gouv.fr/ecoacs/05018.htm>

<http://cep.unep.org/repicar/proyectos-demonstrativos/costa-rica-1/publicaciones-corbana/HOJA%20DIVULGATIVA%20Nb05-2011%20-MIP%20COCHINILLAS%20Y%20ESCAMAS.pdf/view>

EUROPE — PRIX DETAIL

Pays	Novembre 2013		Comparaison	
	type	euros/kg	Octobre 2013	moyenne 3 dernières années
France	normal	1.55	+ 3 %	+ 8 %
	promotion	1.40	+ 6 %	+ 18 %
Allemagne	normal	1.29	+ 6 %	+ 11 %
	discount	1.19	+ 2 %	+ 17 %
UK (en £/kg)	conditionné	1.13	- 2 %	- 3 %
	vrac	0.68	0 %	+ 2 %
Espagne	plátano	2.16	+ 5 %	+ 16 %
	banano	1.36	+ 2 %	+ 3 %



*Dites Oui
au Meilleur*

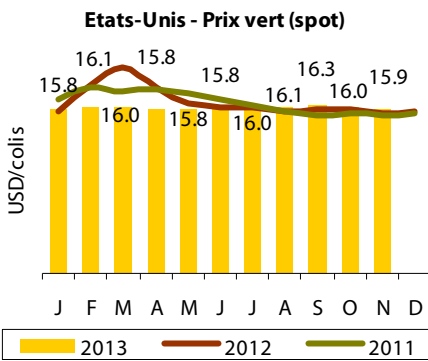


Del Monte France
Zone Euro Delta - 7, boulevard du Delta
Bât. DE3 - BP 40116 - 94658 Rungis Cedex

**Nouvelle Mûrisserie
sur le
Marché International
de Rungis**

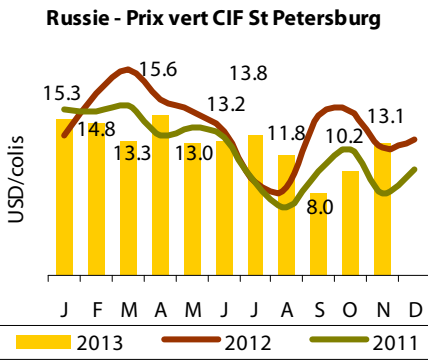
Banane

ETATS UNIS



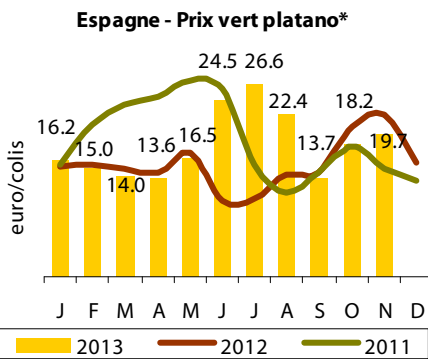
USA — PRIX IMPORT		
Novembre 2013	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
USD/colis		
15.9	0 %	+ 3 %

RUSSIE



RUSSIE — PRIX IMPORT		
Novembre 2013	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
USD/colis		
13.1	+ 26 %	+ 28 %

CANARIES



CANARIES — PRIX IMPORT*		
Novembre 2013	Comparaison	
	mois précédent	moyenne 2 dernières années
euros/colis		
19.7	+ 8 %	+ 5 %

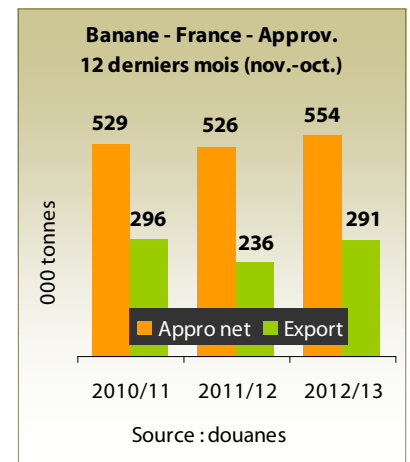
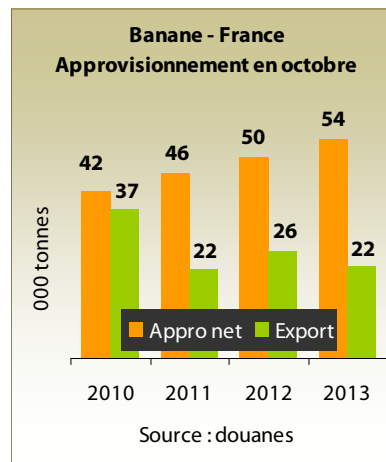
* équivalent colis 18,5 kg

■ Pluie de bananes en octobre 2013 sur le marché français. La statistique confirme le sentiment largement partagé par tous. L'approvisionnement net en France en octobre a atteint 54 000 tonnes, soit 15 % de plus que la moyenne des trois dernières années et 8 % de plus qu'en 2012. C'est le canal de la réexportation qui a mal fonctionné. La France n'a pas importé davantage de bananes, elle en a surtout réexporté moins. Avec 22 500 tonnes, le niveau à l'export est un des plus bas de ces quatre dernières années. C'est même 27 % de moins que la moyenne triennale. Les statistiques européennes éditées par Eurostat, qui devraient paraître d'ici la fin du mois de décembre, viendront sans doute confirmer un haut niveau d'approvisionnement de tous les marchés européens par les origines dollar. On ne s'étonnera donc pas de cette faiblesse passagère de la réexportation à partir de la France vers les autres Etats membres de l'UE.

Le groupe d'origines qui alimente cette augmentation de l'offre en France est clairement celui des fournisseurs ACP, et plus particulièrement le Cameroun et la Côte d'Ivoire. L'approvisionnement en provenance de ces deux pays marque un rebond ex-

ceptionnel en octobre, d'autant plus singulier que le mois précédent avait marqué un point bas, notamment pour le Cameroun. Ce dernier a exporté vers la France deux fois plus en octobre (16 000 tonnes) qu'en septembre (8 000 tonnes). Il faut davantage analyser la progression de la Côte d'Ivoire comme un rattrapage continu depuis le point bas de janvier 2012. Si une augmentation de la consommation est toujours à saluer, ce n'est pas ce que retiendront les opérateurs, mais plutôt la baisse très grave des prix au stade vert comme au stade jaune. Même si l'approvisionnement semble être revenu à la normale en novembre (à confirmer dans les prochains **FruiTrop**), tous les observateurs s'inquiètent de cette flambée des volumes, dont les effets ont été minimisés du fait de la quasi-absence des producteurs de Martinique (conséquence du cyclone Chantal). Le bilan annuel confirme l'inflation des volumes consommés en octobre. Sur les premiers mois de 2013 (janvier à octobre), les Français ont consommé 474 000 t, contre 430 000 t pour la même période en 2012. En rythme annuel (12 derniers mois), ce sont 554 000 t qui ont été absorbées, soit 19 % de plus que lors de la période précédente.

Source : CIRAD



EUROPE — VOLUMES IMPORTES — NOVEMBRE 2013			
Origine	Comparaison		
	Octobre 2013	Novembre 2012	cumul 2013 par rapport à 2012
Antilles	↘	- 36 %	- 10 %
Cameroun/Ghana/Côte d'Ivoire	↘	- 5 %	+ 14 %
Surinam	= ↗	+ 5 %	- 1 %
Canaries	=	+ 10 %	- 4 %
Dollar :			
Equateur	↘	+ 22 %	- 11 %
Colombie*	↘	- 12 %	+ 9 %
Costa Rica	↘	+ 16 %	- 2 %

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



365 jours



Nous sommes spécialistes dans le commerce d'avocat. Nous importons et exportons toute l'année pour offrir à nos clients le meilleur produit. Nous travaillons 365 jours par an toutes les variétés : Pinkerton, Hass, Fuerte, Bacon et Reed.



Reyes Gutiérrez ESPAÑA
comercial@reyesgutierrez.com
Camino de Málaga s/n
46010 Albuñol (ESPAGNE)
29700 Vélez-Málaga (ESPAÑA)



Reyes Gutiérrez FRANCE
pmendez@reyesgutierrez.com
73 Bis Avenue Roger Salengro
78360 Montesson
(FRANCE)

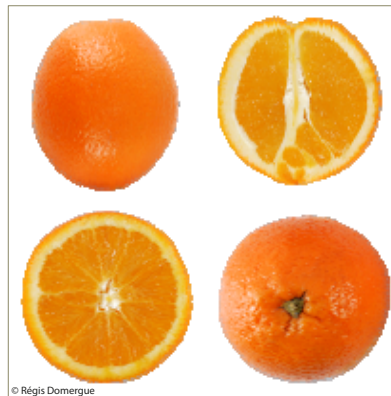
Contenu publié par l'Observatoire des Marchés du CIRAD - Toute reproduction interdite



Orange

Novembre 2013

Le marché s'est progressivement alourdi, pour devenir extrêmement difficile en fin de mois. La demande s'est montrée lente, même après le retour très attendu de températures automnales, voire même hivernales, favorables à la consommation à partir de mi-novembre. Le retard de coloration des Naveline d'Espagne, lié lui aussi aux conditions climatiques, a vraisemblablement joué un rôle dans ce manque de dynamisme des ventes. Dans ce contexte, les prix ont rapidement décliné, tant au stade import qu'au stade production, d'autant que la récolte affiche un niveau particulièrement soutenu. Les cours en fin de mois figuraient parmi les plus bas jamais enregistrés. Dans ce contexte, les exportateurs ont retardé le démarrage de la Salustiana, dont les volumes sont restés très limités en novembre.



© Régis Domergue

■ **Variété d'orange du mois : la Navel.** Cette orange à dessert, de forme ronde à ovale, est surmontée d'un ombilic très développé. La peau, d'une texture granuleuse, est peu épaisse et assez bien colorée. La chair est croquante, fine et assez peu juteuse. Les cultivars précoces (Naveline) et tardifs (Navelate, Lane Late) qui en sont issus permettent au groupe des Navel d'être présent d'octobre à mai sur les marchés de l'hémisphère nord.

Source : CIRAD

■ **Sale goût pour l'orange de Noël en Chine...** Après le lait à la mélanine, l'huile alimentaire récupérée dans les caniveaux et les choux traités au formol pour augmenter leur durée de vie, c'est au tour de la filière agrumes de faire les frais d'un nouveau scandale sanitaire. Des producteurs du



© Régis Domergue

Jiangxi n'ont pas hésité à tremper leurs oranges dans un bain de « rouge Soudan », colorant cancérigène utilisé en plasturgie, pour leur donner un aspect plus mûr et profiter de prix alléchants en tout début de saison. Pour corser le tout, l'enquête des autorités a également mis en évidence une autre méthode tout aussi interdite pour tricher avec la maturité : l'utilisation d'Ethrel. Quand le proverbe français dit « Mieux vaut sagesse que richesse », que dit le sage chinois ?

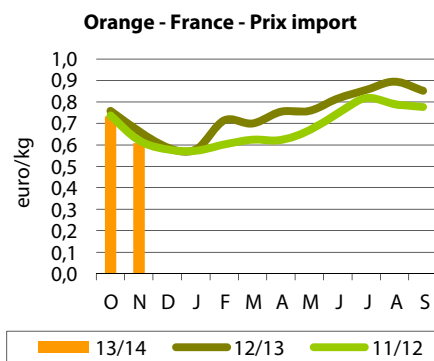
Source : Asiafruit



© CPHS

■ **Présence du scab confirmée dans le comté d'Imperial en Californie.** La situation sanitaire continue de se dégrader en Californie, après l'apparition du greening début 2012. Plusieurs cas de scab, maladie fongique due à *Elsione fawcetti*, ont été découverts depuis octobre dans le comté d'Imperial situé à la pointe sud-est de l'état, à la frontière avec l'Arizona. Des pustules liégeuses apparaissent sur les rameaux, les feuilles et les fruits, ces derniers restant parfaitement consommables mais perdant leurs qualités commerciales. Le comté d'Imperial concentre environ 10 % des surfaces de citron et de pomelo de la Californie, état spécialisé dans la production d'agrumes frais destinés au marché local et à l'export.

Sources : USDA, ivpressonline



PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/carton 15 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Orange de table	9.15	- 1 %
Orange à jus	10.35	- 8 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Orange de table	↗	- 8 %	
Orange à jus	↗	- 41 %	

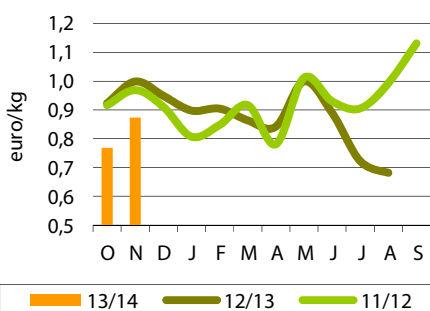
VOLUMES	Variétés par origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Naveline d'Espagne	↗	- 4 %	Volumes très soutenus au stade production, mais ventes légèrement inférieures à celles de l'an passé, malgré le niveau particulièrement compétitifs des prix.	- 8 %
	Salustiana d'Espagne	↗↗	- 41 %	Exportations sensiblement inférieures à la moyenne, malgré une production similaire à celle de la saison passée. Démarrage tardif de la saison durant la deuxième quinzaine, en raison de la situation en Naveline.	- 41 %

Pomelo

Novembre 2013

Novembre clôt une première partie de saison totalement ratée. La présence, durant pratiquement tout le mois, de stocks mexicains commercialisés à des prix très compétitifs a fortement pénalisé les ventes des autres origines. Le bilan du mois est à peine moyen pour la Floride : les apports sont restés limités, mais les ventes ont tout de même accéléré durant la deuxième partie du mois. Il est catastrophique pour les fournisseurs méditerranéens, en particulier pour la Turquie et Israël qui ont dû faire face à une très forte concurrence espagnole. Le prix moyen mensuel affiche un niveau nettement inférieur à la moyenne pour ce groupe d'origines, malgré une offre très sensiblement déficitaire.

Pomelo - France - Prix import



■ **La Chine bientôt de nouveau ouverte aux agrumes des Etats-Unis.** C'est un soulagement pour les producteurs californiens. En effet, en avril 2013, les frontières de l'empire du Milieu avaient été brutalement fermées aux agrumes des Etats-Unis. Le motif, pour lequel aucune mise en garde n'avait été signifiée jusqu'alors : la présence de *Phytophthora syringae*, champignon à l'origine de la pourriture brune. Elles devraient se rouvrir début 2014 grâce aux négociations menées par l'USDA. Ces trois dernières années, les Etats-Unis ont exporté vers la Chine entre 50 000 et 65 000 t d'agrumes, essentiellement composées d'orange et de citron de Californie.

Source : Freshplaza

■ **Production floridienne d'agrumes en 2013-14 : déficit confirmé par l'USDA.** La prévision officielle de l'USDA, publiée tardivement cette année en raison du « shutdown », confirme la tendance à la baisse de la production perceptible dans les estimations réalisées par les professionnels, mais en l'amplifiant. La récolte d'orange reste bien la plus faible enregistrée depuis la fin des années 80, avec seulement 125 millions de caisses culture (contre un peu plus de 130 millions pour les

professionnels et 138 millions en moyenne ces quatre dernières années). Le marché à terme du jus, qui avait réagi à la hausse à cette annonce en novembre, est reparti à la baisse début décembre. Avec 17.8 millions de colis, la prévision officielle pomelo est conforme à l'estimation des professionnels et inférieure de 8 % à la moyenne quadriennale.

Source : USDA



© Denis Lothier

PRIX	Type	Prix moyen mensuel euros/colis eq. 17 kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Tropical (Floride)	17.85	- 5 %
Méditerranée	10.00	- 16 %	

VOLUMES	Type	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Tropical (Floride)	↗	- 33 %	
Méditerranée	↗	- 9 %	

Agrumes — Floride — Réalisations et prévision* de récolte en millions de caisses culture (pomelo : 85 livres / orange : 90 livres)								
	06/07	07/08	08/09	11/12	10/11	11/12	12/13	13/14*
Pomelo	27.2	26.6	21.7	20.3	19.8	18.9	18.4	17.8
Blanc	9.3	9.0	6.6	6.0	5.9	5.4	5.3	4.8
Coloré	17.9	17.6	15.1	14.3	13.9	13.5	13.1	13.0
Orange	128.9	170	162.4	133.7	140.5	146.7	133.4	125

Source : USDA

VOLUMES	Origines	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
Turquie	↗	- 10 %	Apports en développement, mais toujours nettement inférieurs à la moyenne. Concentration des envois vers la Russie et l'Ukraine, avec des volumes soutenus durant la deuxième quinzaine.	- 4 %	
Floride	↗	- 33 %	Arrivages en développement, mais restant nettement inférieurs à la moyenne. Conditions de marché difficiles, faiblesse du calibrage, aspect de certains lots.	- 35 %	
Israël	↗	- 1 %	Retour à un niveau d'arrivages moyen dans l'UE, après un début de saison des plus lents.	- 22 %	

Petits agrumes

Novembre 2013

Bilan en demi-teinte. Le marché est resté assez lourd durant la première quinzaine. Les ventes des derniers lots de précoces d'Espagne, largement composés de petits fruits et d'un niveau qualitatif parfois hétérogène, ont été assez laborieuses face à une demande peu motivée par des températures pas vraiment propices à la consommation. La situation s'est améliorée en deuxième quinzaine. L'écoulement s'est accéléré grâce à la baisse des températures et à l'amélioration de la qualité des Nules (calibrage et tenue). La campagne des autres origines a, elle aussi, démarré tardivement, la coloration se faisant attendre. Le Maroc, confronté à un marché russe problématique, a difficilement trouvé sa place dans l'UE. La faiblesse des volumes corses, qui a permis de conserver des prix très soutenus durant la première quinzaine, est devenue handicapante pour alimenter la grande distribution.



■ **Variété de petits agrumes du mois : la Nour.** C'est une clémentine vraie, issue d'une mutation de Cadoux repérée à Ouled Teima dans le Souss au Maroc. Le fruit, d'une taille moyenne, présente souvent un petit collet caractéristique. L'écorce est d'un orange prononcé, rugueuse et assez épaisse, mais se détache facilement. Sa saveur est plus douce et moins acide qu'une clémentine de type Fine.

Source : CIRAD

■ **La Kinnow sera finalement sur les étals russes.** Les Kinnow du Pakistan seront finalement les bienvenues en Russie. Les autorités sanitaires du premier marché d'importation de petits agrumes au monde ont décidé de lever l'embargo mis en place il y a quelques mois. Le Pakistan est le troisième fournisseur du marché russe en ce qui concerne les petits agrumes, derrière la Turquie et le Maroc. Les volumes ont dépassé 90 000 t en 2012, soit environ 13 % de l'approvisionnement total du marché durant la saison d'hiver.

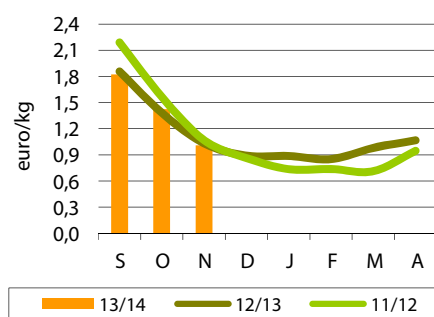
Source : Reefer Trends

européens qui ont prévalu sur l'argumentation et les efforts de contrôle faits par les professionnels sud-africains. Même si la mesure est sans effets directs réels sur le commerce, puisqu'elle intervient alors que la saison est terminée, elle nuit gravement à l'image du deuxième exportateur mondial d'agrumes. Un des principaux quotidiens français, « Libération », dont le niveau d'information sur le sujet est malheureusement inversement proportionnel à son tirage à 150 000 exemplaires, est allé jusqu'à qualifier la production sud-africaine « d'impropre à la consommation » ! Se pose aussi la question du déroulement de la saison 2014. Quelles que soient les suites que la Commission souhaite donner à cette mesure, elle se doit de lever le voile le plus rapidement possible pour que les professionnels de l'amont sud-africain et de l'aval européen puissent s'y préparer du mieux possible. Un avis de l'Autorité Européenne de Sécurité des Aliments est attendu d'ici la fin de l'année. L'Afrique du Sud est le premier, et incontournable, fournisseur du marché européen durant la saison d'été. L'UE, qui absorbe 35 à 40 % des exportations totales, est un marché cardinal pour le secteur citricole sud-africain, qui compte 100 000 emplois directs.

Sources : Commission européenne, CIRAD



Petits agrumes - France - Prix import



PRIX	Variétés	Prix moyen mensuel euros/kg	Par rapport à moyenne 2 dernières années
	Clémentine	1.01	- 4 %
Hybrides	1.02	+ 6 %	

VOLUMES	Variétés	Comparaison	
		mois précédent	moyenne 2 dernières années
Clémentine	↗	- 6 %	
Hybrides	↗↗	+ 221 %	

VOLUMES	Variétés par origine	Comparaison		Observations	Cumul / moyenne cumul 2 dernières années
		mois précédent	moyenne 2 dernières années		
	Clémentine d'Espagne	↗	+ 1 %	Pleine campagne de Nules. Volumes supérieurs à la moyenne, surtout en fin de mois.	+ 4 %
	Clémentine de Corse	↗	- 44 %	Démarrage tardif et volumes sensiblement déficitaires (déficit de production, déverdissement lent du fait de températures élevées en production).	- 46 %
	Clémentine du Maroc	↗	- 23 %	Arrivages nettement déficitaires dans l'UE, malgré l'importance de la production (démarrage tardif car températures élevées en production, pression espagnole).	+ 31 %
	Clemenvilla d'Espagne	↗	+ 221 %	Développement précoce de la saison, mais volumes demeurant néanmoins modérés.	+ 221 %

Vous offrir le meilleur de la nature



Du verger jusqu'à l'assiette, nos agrumes sont issus d'un processus de production complètement intégré.

De la production du matériel végétal jusqu'à la livraison aux clients, les agrumes LES DOMAINES sont soumis à des contrôles rigoureux, à toutes les étapes de production, garantissant ainsi des produits de qualité.



Les plus beaux cadeaux de la nature

Ananas

Novembre 2013

La situation est restée assez confuse sur le marché de l'ananas en novembre. Certes, l'offre latino-américaine a amorcé une baisse, mais cela ne s'est pas vraiment remarqué sur le marché. En effet, la demande, atone tout au long du mois, n'a pas permis aux opérateurs de se débarrasser vraiment des nombreux lots de resserre disponibles sur l'ensemble des marchés. A cela, il faut ajouter une pression supplémentaire exercée sur les ventes par des lots en provenance des Pays-Bas proposés à bas prix. Dans ces conditions, les opérateurs ont eu beaucoup de mal, au cours de la deuxième quinzaine, à préparer les opérations de promotion de la Saint Nicolas et de Noël. Même si on a noté une légère amélioration des prix au cours de la deuxième quinzaine, les ventes ont surtout consisté à gérer plus ou moins bien les nombreux stocks. Les ventes de Cayenne n'ont pas été épargnées par la morosité générale.

Au cours de la première quinzaine, les ventes sont restées relativement fluides sur le marché de l'ananas avion, malgré quelques soucis de qualité (sur l'offre camerounaise notamment). En revanche, la situation s'est rapidement dégradée dès le début de la deuxième quinzaine et ce jusqu'à la fin du mois. Les soucis de qualité de la première quinzaine se sont accentués et ont donné lieu à plusieurs retours de marchandises. L'intérêt pour le fruit a été inversement proportionnel à l'augmentation de l'offre. En fin de mois, la demande était au plus bas, alors que l'offre continuait de progresser. Les ventes de Pain de sucre ont été assez fluides sur l'ensemble du mois, avec une fourchette de prix plutôt stable entre 1.80 et 2.00 euros/kg selon les disponibilités des opérateurs.

L'offre de Victoria, surtout celle de la Réunion, a continué de progresser, alors que la demande restait assez mitigée. La forte disponibilité de calibres extrêmes (6 et 10) a obligé certains opérateurs à lâcher les prix pour fluidifier leurs stocks.

■ **L'Observatoire français des prix et des marges rend son verdict.** Dans un contexte de forte pression sur les marges des producteurs agricoles et des agro-industriels (cf. édito), le secteur des fruits et légumes sort quelque peu épargné en 2012. La marge brute de distribution en GMS (différence entre prix au détail en GMS et prix à l'expédition) a évolué conformément à la moyenne (2008-2011) jusqu'en semaine 31 de 2012, puis a augmenté sensiblement. Cela traduit, pour les fruits, une amélioration des prix au stade expédition et au stade détail. La très mauvaise récolte française et européenne de pomme et poire en 2012 a eu un effet certain sur cette tendance haussière. Côté marges nettes par entreprise, les données sont déjà anciennes, mais le rapport note que le poids de la main d'œuvre salariée est important dans les exploitations fruitières, qui ne tiennent comptablement que grâce au travail familial. Pour les entreprises d'expédition, le résultat courant est stable et ne représente que 1.5 % du coût total. Enfin, l'analyse des comptes moyens du rayon fruits et légumes en GMS confirme des marges nettes après impôt de l'ordre de

0.9 % en 2012, contre 0.7 % en 2011 (cf. tableau). Attention toutefois : « les résultats nets doivent être examinés globalement, en considérant la pré-qualification qui peut s'opérer entre rayons à marge nette positive et ceux à marge nette négative ». Si les auteurs semblent regretter que les rayons ne puissent pas être isolés, financièrement parlant, les uns des autres, on peut aussi déplorer que les paniers moyens, qui servent de mètre étalon à l'étude, soient uniquement constitués de fruits et de légumes d'origine française, alors qu'une grande partie de la consommation, notamment de fruits, est basée sur des produits d'importation.

Source : Observatoire des prix et des marges, 2013



Comptes moyens du rayon fruits et légumes en GMS (pour 100 euros de chiffre d'affaires)		
en euros	2011	2012
Chiffre d'affaires du rayon	100.0	100.0
- Coût d'achat des produits	72.6	70.2
= Marge brute	27.4	29.8
- Frais de personnel du rayon	8.0	8.1
= Marge semi-nette	19.4	21.7
- Autres charges	18.4	20.3
= Marge nette avant impôt	1.1	1.4
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés* (IS)	0.7	0.9

* L'assiette de l'IS étant ici positive, la répartition se traduit par une correction négative pour la marge nette après IS / Source : OFPM, enquête auprès des enseignes réalisée par FranceAgriMer avec leur concours, 2012 et 2013

ANANAS — PRIX IMPORT

Semaines 45 à 48	Min	Max
Cayenne lisse	1.70	1.90
Victoria	2.20	3.80
Par bateau (euro/colis)		
Cayenne lisse	5.50	7.50
Sweet	5.50	8.00

ANANAS — PRIX IMPORT EN FRANCE — PRINCIPALES ORIGINES

Semaines 2013		45	46	47	48
Par avion (euro/kg)					
Cayenne lisse	Bénin	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
	Cameroun	1.70-1.90	1.70-1.90	1.70-1.90	1.70-1.90
	Ghana	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90	1.80-1.90
Victoria	Réunion	2.50-3.60	2.30-3.50	2.30-3.50	2.20-3.80
	Maurice	2.90-3.30	2.90-3.30	2.90-3.30	3.00-3.30
Par bateau (euro/colis)					
Cayenne lisse	Côte d'Ivoire	5.50-7.50	-	6.00-7.50	5.50-6.50
	Sweet	Côte d'Ivoire	7.00-8.00	7.00-8.00	7.00-8.00
	Ghana	7.00-8.00	7.00-8.00	7.00-8.00	6.00-8.00
	Costa Rica	5.50-6.50	5.50-6.50	5.50-6.50	5.50-7.00

Notre gamme s'agrandit avec le meilleur de l'exotique !

Qualité, variété des origines
et disponibilité toute l'année...



... l'expertise d'un spécialiste
au service de ses clients!

Conception TPC : 01 41 31 58 90 - Photo : Stew Patrikian ©

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



31, Avenue de l'Europe - Zone des Entrepôts - Bât. I 9
BP 70122 - 94538 Rungis Cedex - FRANCE
Tel +33 (0)1 46 87 30 00 - Fax : +33 (0)1 45 12 96 74
g.burunat@commercial-fruits.com

Mangue

Novembre 2013

L'approvisionnement a été largement dominé par le Brésil en novembre, que ce soit par bateau ou par avion. En première quinzaine, les cours des Kent et Keitt par bateau du Brésil se sont maintenus à des niveaux assez élevés du fait d'une offre d'autant plus modérée, à l'échelle de l'Europe, que l'Espagne ne livrait plus que des quantités limitées. Les Tommy Atkins, dont les volumes diminuaient dans les envois brésiliens, s'échangeaient à des prix stabilisés autour de 4.00-4.50 euros/colis. En seconde partie du mois, le profil du marché de la mangue s'est modifié avec l'arrivée cumulée de volumes nettement plus importants, alors que la demande restait stable. Il en résultait une forte dégradation des prix, qui s'expliquait également par la détérioration qualitative des produits brésiliens, plus particulièrement des Keitt. En fin de mois débutait la campagne du Pérou, dont la précocité inhabituelle a surpris nombre d'opérateurs. Encore peu significatifs, les envois péruviens tentaient de trouver un créneau sur un marché en perte de vitesse. L'annonce d'importants arrivages en décembre laisse supposer une nouvelle dégradation des conditions de marché pour le dernier mois de l'année, en dépit du sur-saut de consommation qui accompagne généralement les fêtes de fin d'année.

Le marché avion a été plus stable durant les trois premières semaines. Les mangues brésiliennes se sont écoulées entre 4.00 et 4.50 euros/kg. Néanmoins, quelques ventes se sont faites à des prix moins élevés pour des lots de maturité avancée. Ce phénomène s'amplifiait en fin de mois avec l'augmentation des volumes mis en marché. Le Pérou débutait ses envois en début de mois avec de petits lots de Edwards, qui trouvaient difficilement leur place sur un marché essentiellement approvisionné en Kent. Les premières livraisons de Kent du Pérou intervenaient en milieu de mois, à des prix de vente élevés qui s'effritaient en fin de mois.

MANGUE — ESTIMATIONS DES ARRIVAGES — en tonnes

Semaines 2013	45	46	47	48
Par avion				
Brésil	80	100	100	80
Pérou	-	5	15	60
Par bateau				
Brésil	3 280	4 180	4 130	5 370
Pérou	-	-	22	150

Litchi

Novembre 2013

Pour la seconde année consécutive, la production de litchi des origines de l'océan Indien s'est avérée précoce. Toutefois, le potentiel de production a été différent selon les pays. Si Madagascar et l'Afrique du Sud affichaient des volumes en progression, la Réunion annonçait des quantités équivalentes à celles de l'année dernière et l'île Maurice un repli conséquent de 30 à 40 %. Les premiers lots mis en marché en Europe provenaient d'Afrique du Sud en semaine 43, avec des quantités encore confidentielles qui s'étoffaient réellement à partir de la semaine 47. Les autres origines livraient leurs premiers fruits en semaine 45. Les volumes encore modestes s'écoulaient à prix élevés. Le développement de l'offre en milieu de mois s'accompagnait d'une chute des prix de vente substantielle, témoin d'une concurrence exacerbée des différents fournisseurs face à une demande timide et indécise. Dès la semaine 47, les opérateurs européens ralentissaient le rythme de leur approvisionnement, compte tenu de la lenteur de l'écoulement des produits et de la dégra-

datation des cours. Les apports de Madagascar fléchissaient face à l'agressivité commerciale des fruits concurrents. L'île Maurice diminuait ses envois, notamment ceux de fruits branchés qui subissaient une forte compétition de la part de la Réunion. En tout état de cause, le contexte économique général semble peser lourdement sur les ventes de ce produit festif. Les volumes de litchi expédiés par avion mis en marché cette année accuseront très vraisemblablement un retrait par rapport à l'année dernière.

LITCHI — ESTIMATIONS DES ARRIVAGES en tonnes

Semaines 2013	45	46	47	48
Par avion				
Madagascar	60	180	90	15
Maurice	8	50	30	25
Réunion	2	20	25	100
Afr. du Sud	5	35	30	60

LITCHI — PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS — en euros/kg

Semaines 2013	45	46	47	48	Moyenne novembre 2013	Moyenne novembre 2012
Par avion						
Madagascar s	7.50-8.00	7.00-7.50	5.50-6.50	4.50-5.50	6.10-6.85	6.25-6.70
Maurice br	10.00-13.00	6.00-8.00	5.00-7.00		7.00-9.30	6.60-8.50
Maurice s		6.50-7.00	5.00-5.50	4.50-5.00	5.65-5.80	5.10-5.50
Réunion br	14.00-15.00	10.00-13.00	6.00-9.00	4.50-6.50	8.60-9.60	6.50-8.30
Afr. du Sud	8.50	6.50-7.50	5.00-5.50	4.80-5.25	6.20-6.70	6.00-6.75

br : frais branché ou non traité / s : soufre

MANGUE — PRIX IMPORT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS — en euros

Semaines 2013	45	46	47	48	Moyenne novembre 2013	Moyenne novembre 2012
Par avion (kg)						
Brésil Kent	4.00-4.50	4.00-4.50	4.00-4.50	3.50-4.50	3.85-4.50	3.50-4.45
Pérou Edwards	4.80-5.00	4.50	-	-	4.65-4.75	nd
Pérou Kent	-	-	5.00-5.50	4.50-5.50	4.75-5.50	4.60-4.90
Par bateau (colis)						
Brésil T. Atkins	4.00-5.00	4.00-4.50	4.00-4.50	4.00-4.50	4.00-4.60	5.60-6.10
Brésil Keitt	6.00-7.50	6.00-7.00	5.00-6.50	3.50-5.00	5.10-6.50	5.75-7.00
Brésil Kent	6.50-7.50	6.00-7.50	5.00-6.50	3.50-5.50	5.25-6.75	5.75-6.75
Par camion (kg)						
Espagne Osteen	9.00-10.00	-	-	-	9.00-10.00	8.00-8.25
Espagne Kent	16.00	-	-	-	16.00	8.00
Espagne Keitt	9.00-10.00	9.00-10.00	-	-	9.00-10.00	8.25-9.25

Fret maritime

Novembre 2013

Que ce soit pour le grand ou le petit segment, les chiffres du TCE moyen du mois de novembre reflètent un marché à l'équilibre. Les opérateurs reefers se trouvent finalement dans une situation plus confortable, en partie parce que les rendements s'améliorent, mais aussi à cause de certains événements étonnants dans le comportement des marchés. Un certain équilibre s'est mis en place entre offre et demande : que le résultat soit délibéré ou non, les navires sont moins nombreux à subir un temps de planche entre deux missions.

Le paysage marin a été modifié par la mise en démolition de beaucoup de tonnages en reefers spécialisés, ainsi que par la capacité du mode à tenir ses positions face à une concurrence tarifaire agressive, voire même, à regagner des contrats aux lignes. Les reefers sont sur le point de retrouver leur mordant. Si les opérateurs continuent de délaisser l'argument du prix en faveur d'une qualité de service et d'une valeur ajoutée, il est alors très probable que les reefers préserveront leurs acquis. À court terme tout du moins...

Les activités d'affrètement sont restées modestes sur l'ensemble du mois, en partie parce que les opérateurs préparaient leurs navires pour la prochaine campagne chilienne, mais surtout parce qu'une part importante des transactions s'est décalée du marché spot vers les lignes et les contrats d'affrètement.

Le petit segment s'apprête à enregistrer son meilleur TCE moyen annuel depuis une génération. Malgré une augmentation des tarifs, les clients ne se sont pas tournés massivement vers les lignes conteneurs. Ceci s'explique en partie par la haute valeur des marchandises expédiées sur les plus petits navires : la part du coût du transport est réduite par rapport aux marchandises de faible valeur comme les bananes, et se retrouve donc ainsi plus facilement absorbée dans le CIF final.

D'autre part, parce que le type d'affaires ou de transactions menées par les plus petits reefers est moins transposable dans des conteneurs. Conclure que les petites unités sont à l'abri de toute tentative d'empiètement par les lignes serait exagéré, mais si l'année 2013 est un indicateur fiable de la prospérité du segment, l'avenir à court et moyen termes est alors nettement plus prometteur qu'il ne l'a été depuis 2008.

À ce stade relativement prématuré, tout porte à croire que le marché de l'affrètement se consolidera tout au long de l'année prochaine. Les affréteurs des plus petits tonnages seront alors peut-être contraints d'étendre leurs transactions en acceptant plus de tonnage handysize. Si tel était le cas, la demande de tonnage se propagera vers les niveaux supérieurs pour réduire l'offre, et ainsi consolider le marché pour les gros navires.



■ **La Thaïlande devrait suspendre ses exportations de légumes vers l'UE** après la découverte, à de trop nombreuses reprises, d'insectes nuisibles dans des lots à l'arrivée. La décision a été prise par le gouvernement thaïlandais. L'interdiction devrait durer jusqu'en mars 2014. Le secteur craint aussi pour les exportations de fruits. En effet, des mouches des fruits ont été trouvées pour la troisième fois dans un chargement de goyave.

Source : Reefer Trends

■ **Les clémentiniers et autres petits agrumes.** Cet ouvrage raconte l'histoire du clémentinier et présente la synthèse des connaissances actuelles (origine, diffusion, variétés, porte-greffes, évolution des marchés, physiologie, maladies biotiques et abiotiques, insectes ravageurs, etc.). Il propose également des itinéraires techniques de conception et de gestion d'un verger, depuis la multiplication des plants jusqu'au conditionnement des fruits, en passant par les moyens de protection sanitaire et les techniques culturales.

Coordination éditoriale de Camille Jacquemond, Franck Curk, Marion Heuzet, Editions Quae 2013

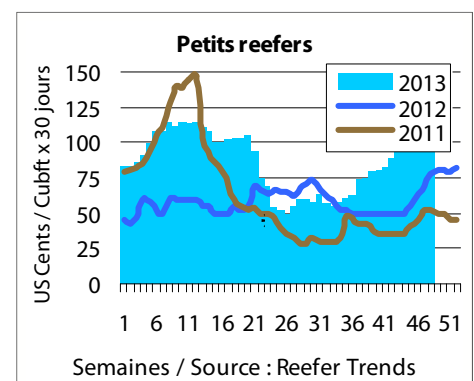
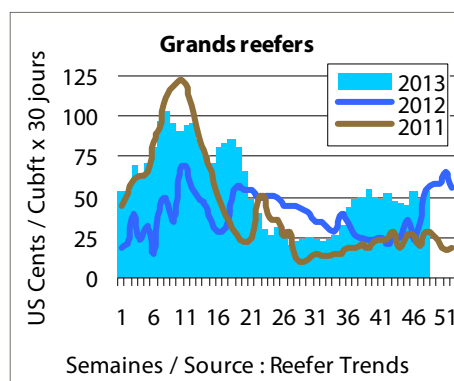


Web : www.reefer trends.com
Tel : +44 (0) 1494 875550
Email : info@reefer trends.com

reefer trends

Une information indépendante sur le secteur du transport maritime reefer

REEFER	MARCHES SPOT Moyennes mensuelles		
	USD cents/cubic foot x 30 jours	Grands reefers	Petits reefers
	Novembre 2013	49	97
	Novembre 2012	32	68
	Novembre 2011	22	48



Asperge de contre-saison

Des décisions à prendre

Après plusieurs années de croissance nulle, sur fond de crise économique et de baisse de la consommation, et face à des coûts de production galopants, l'asperge pourrait voir sa production fortement baisser d'ici quelques années au Pérou, principal fournisseur du marché européen en contre-saison. Néanmoins, de nouvelles zones de production semblent émerger au Pérou ainsi que dans d'autres pays, comme le Mexique, qui pourraient reprendre le flambeau.

© Régis Domergue



Asperges blanches

PREMIUM

*L'asperge, une passion
Pour vous offrir la meilleure qualité*

CAMPOSOL vous garantit :

LA QUALITE : en production, conditionnement et commercialisation

L'ENGAGEMENT : dans le respect des délais, la traçabilité et l'approvisionnement

Fraîches – en conserve – surgelées

Raisins Avocats Myrtilles Asperges Poivrons Artichauts Petits agrumes Mangues

Retrouvons-nous à...



FRUIT
LOGISTICA

Hall 25 / C-18
Stand Camposol

Distribué par Camposol Fresh B.V.
Honderdland 94 | 2676 LS | Maasdijk | Netherlands
Telephone : + 31-174-52 10 16
Email : storres@camposol.eu

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



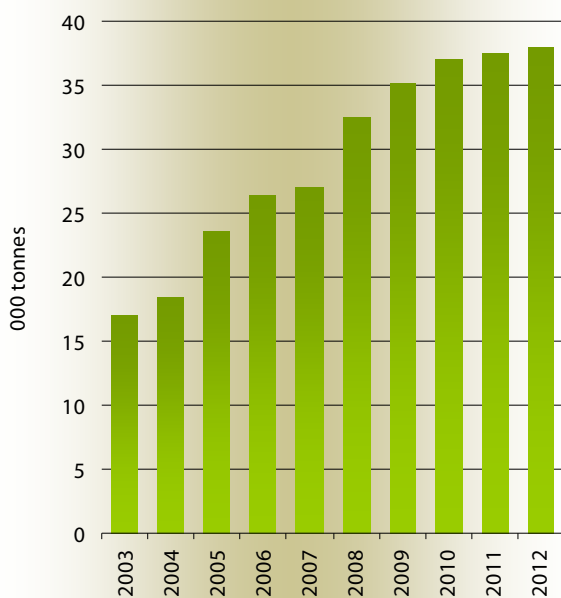
GLOBALG.A.P.



www.camposol.com.pe



Asperge - UE-27 - Importations extra-UE



Source : Eurostat

Difficile maintien pour l'asperge de contre-saison

La tendance entrevue ces dernières années sur le marché de l'asperge de contre-saison semble se confirmer. Les exportations vers la Communauté européenne stagnent depuis maintenant trois ans (37 900 t en 2012, soit + 1 % sur 2011). Ce ralentissement est surtout lié à l'essoufflement de la croissance péruvienne, mais il reflète également une décroissance des exportations marocaines et thaïlandaises qui s'accélère. En effet, ces origines battent en retraite avec une baisse de l'ordre de 25 % en 2012. D'autres origines profitent néanmoins de ce retrait. Ainsi, les asperges mexicaines gagnent chaque année un peu plus de parts de marché. Elles ont représenté jusqu'à 11 % des volumes importés en 2012 par l'Union européenne (+ 48 % sur 2011), pour un total désormais significatif de 4 000 t/an. Toutefois, la majorité des volumes proviennent toujours du Pérou, qui maintient globalement ses parts de marché (84 % des volumes de l'UE-27), avec des importations qui oscillent depuis trois ans entre 30 000 et 32 000 t. Les envois sont surtout destinés au marché allemand, via les Pays-Bas et une petite part revient au marché espagnol.

Hausse des coûts de production

Les perspectives export sont de plus en plus incertaines pour les asperges péruviennes car, même si certains pays de destination comme le Japon ou l'Australie sont demandeurs, les prix devront augmenter sensiblement dans les mois à venir pour couvrir les frais de production. Les exportations ont donc déjà ralenti, non seulement vers l'Europe mais également vers les Etats-Unis (moins de 77 000 t en 2012), principale destination des asperges péruviennes, et stagnent autour de 120 000 à 124 000 t. Elles progressent néanmoins en valeur, compte tenu de la hausse des niveaux de prix, et pourraient encore connaître une nouvelle augmentation de tarif d'environ 30 %, qui risque de freiner davantage les achats. Le Pérou est pourtant un terroir favorable à la culture de ce produit qui permet deux récoltes par an, même s'il est vrai que le manque d'eau a réduit les rendements ces dernières années. Mais les difficultés économiques rendent désormais l'origine moins attractive, bien qu'encore compétitive face à la plupart de ses concurrents. Les charges ont ainsi augmenté de 50 % en 2013, entre la hausse du prix de l'eau pour l'irrigation (+ 30 %) et le coût de la main d'oeuvre qui a été multiplié par deux. Les prix ont d'ailleurs déjà été multipliés par quatre au stade production.



Redistribution des cartes au Pérou ?

Face à cette baisse chronique de la demande, qui pourrait se prolonger structurellement au-delà de la crise économique (modification des habitudes de consommation, prix élevés), les opérateurs amont vont devoir, à moyen terme, faire des choix quant au maintien de cette production. Les producteurs s'interrogent déjà sur la poursuite de cette culture pour les plantations vieillissantes, d'autant que le coût d'installation de nouveaux plants est élevé, entre 30 000 et 40 000 USD, du fait des techniques d'irrigation. Ainsi de nombreuses plantations en fin de cycle ont déjà été reconverties en raisin et en avocat, moins consommateurs en eau. Mais les changements majeurs pourraient intervenir d'ici deux à trois ans, quand la majorité des plantations auront dépassé leur seuil de rentabilité, sachant que cette culture est rentable jusqu'à 9-11 ans. Ainsi, ce sont près de 15 000 des 25 000 ha qui pourraient disparaître au Pérou dans les dix ans à venir : 15 % ont déjà plus de 9 ans (3 900 ha), 35 % ont entre 6 et 8 ans (9 600 ha) et 39 % entre 3 et 5 ans (10 700 ha). Les nouvelles plantations (moins de 2 ans) ne couvrent pas plus de 2 500 ha (9 %).

Néanmoins, ces reconversions ont pour l'instant surtout eu lieu dans la région d'Ica, principale zone de production, mais d'autres régions se lancent dans cette culture, notamment plus au Nord (Cosma). Un total d'environ plus de 1 800 ha d'asperge devrait être planté d'après les estimations de l'IPEH (Institut péruvien de l'asperge et des légumes). Cependant, les nouvelles plantations concernent plutôt les asperges vertes, moins demandées sur les marchés d'Europe du Nord que les blanches. Par ailleurs, les replantations pourraient être freinées car la filière est actuellement déficitaire en plants. En effet, la baisse de l'activité au moment de la crise économique en 2008 a ralenti les achats et donc la production de griffes. Celle-ci ne fait donc que redémarrer. Le déficit pourrait être sensible jusqu'en 2014 ■

Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infofruit.fr

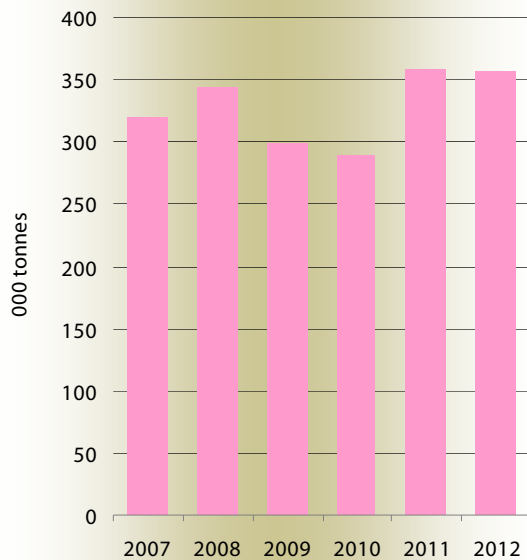
Fruits à noyau de contre-saison

Délivrés du pêcher ?

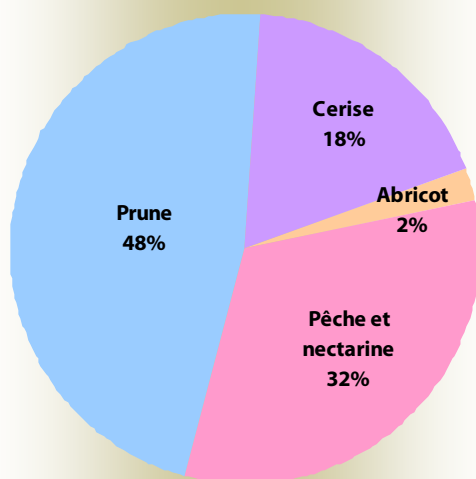
La crise économique a fortement affecté la filière des fruits à noyau de contre-saison, engendrant jusqu'en 2010 la contraction des surfaces en production, notamment en Amérique du Sud, sauf en cerise. Toutefois, le repositionnement du Chili sur les destinations et les produits les plus rémunérateurs, ainsi que l'innovation variétale en Afrique du Sud semblent avoir permis d'enrayer l'hémorragie ces dernières années.



Fruits à noyau - Hémisphère Sud* - Exportations



* Total Argentine, Afrique du Sud, Chili
Source : douanes nationales

Fruits à noyau - Hémisphère Sud*
Exportations par fruit

* Argentine, Afrique du Sud, Chili
Source : douanes nationales

Maintien des exportations
grâce à la cerise

Les exportations de fruits à noyau des principaux pays fournisseurs de l'hémisphère Sud, après avoir reflué entre 2008 et 2010, sont revenues à leur niveau antérieur, boostées par la demande en cerise. Toutefois, la prune est toujours en tête des exportations (47 % des tonnages), devant la pêche et la nectarine (32 %) ou même la cerise (19 %). Mais la donne pourrait changer dans les années à venir, compte tenu de l'évolution des surfaces ces deux dernières années et de l'entrée en production des jeunes vergers de cerise au Chili.

Les importations sur le marché européen peinent à se maintenir et sont redescendues à 89 100 t, après le petit rebond de 2011, avec un repli sur toute la gamme et notamment la cerise (conditions climatiques, arbitrage plus favorable sur d'autres destinations). Les importations en provenance d'Afrique du Sud progressent régulièrement (43 800 t en 2012), tandis que les volumes du Chili s'estompent (42 300 t en 2012), avec le déploiement de cette origine sur d'autres destinations plus rémunératrices. De même, les importations en provenance d'Argentine baissent (2 970 t) en raison, cette fois-ci, de la hausse continue des coûts de production.

L'Afrique du Sud
toujours en pointe en prune !

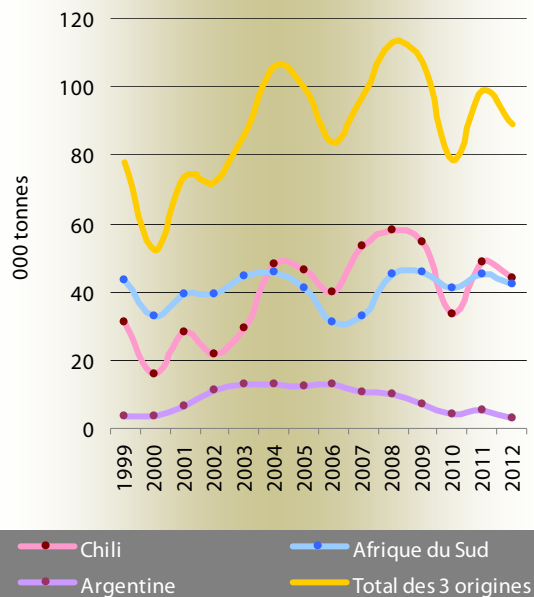
Le marché de la prune est relativement stable ces dernières années, avec une production qui avoisine 165 000 t au Chili et 67 000 t en Afrique du Sud. Les surfaces ont baissé au Chili (6 000 ha en 2013), après avoir progressé jusqu'au milieu des années 2000 (8 400 ha en 2005). Toutefois, la production est encore stable, autour de 165 000 t, compte tenu de l'âge du verger et de l'amélioration des rendements (de 15 t/ha en 2006 à 27 t/ha en 2012). La gamme variétale ne s'est cependant pas étoffée et se compose toujours majoritairement de variétés traditionnelles comme Friar, Angeleno, Larry Ann, Black Amber, auxquelles il faut ajouter Fortune, Red Heart et Roysum. Les exportations ont augmenté en proportion du développement de la production, mais stagnent désormais autour de 100 000 à 105 000 t (63 % du potentiel de production), 24 % seulement étant destinées au marché européen (25 300 t en 2012).

En revanche, la production s'est encore diversifiée en Afrique du Sud où les surfaces augmentent d'environ 2 à 5 % chaque année (4 700 ha en 2012). Le renouvellement du verger a été régulièrement assuré par la plantation de nouvelles variétés. Les cultures de moins de 5 ans représentent aujourd'hui 23 % du verger, celles âgées de 6 à 15 ans, 38 %, et les plus anciennes seulement 29 % du tonnage. Les variétés traditionnelles comme Laetitia et Songold (12 % des surfaces chacune), Angeleno (6 %) ou même Sapphire (8 %) demeurent bien présentes dans l'assortiment sud-africain, y compris dans les vergers les plus récents. La diversification variétale se poursuit avec des variétés comme African delight



© Eric Imbert

Fruits à noyau - UE-27 - Importations



Source : Eurostat

(7 %), African Pride (5 %), Fortune (5 %) ou African Rose (3 %). Les plantations ont sensiblement ralenti en Pioneer (6 % des surfaces) et en Southern Belle (4 %), qui seront remplacées dans les années à venir par Flavor King, Purple Majesty, Rubystar ou Flavor Fall, dont les plantations s'accroissent. L'Afrique du Sud reste le principal fournisseur du marché européen, qui absorbe 33 000 t sur les 50 000 t exportées par cette origine.

Un maintien de la pêche, grâce à la nectarine

Les exportations de pêche et nectarine peinent à se maintenir (environ 115 000 t en 2012), quelle que soit la destination. Elles sont ainsi tombées à 19 000 t à destination du marché européen. L'essentiel des volumes provient du Chili, mais les surfaces ont fortement baissé à partir de 2008. Le renouvellement du verger de pêche avec la nectarine, mieux adaptée à l'export en termes de tenue ou d'attractivité, a toutefois permis, ces dernières années, de stabiliser les surfaces autour de 8 600 ha (12 000 ha en 2008). Ainsi, si les surfaces ont baissé en pêche (seulement 3 200 ha en 2013, soit 38 % du total), elles restent d'un bon niveau en nectarine (5 300 ha). La production tourne encore autour de 150 000 t et les exportations se maintiennent entre 90 000 et 100 000 t.

En Afrique du Sud, les surfaces se stabilisent également en pêche et nectarine, après avoir progressé jusqu'en 2010 au rythme de 5 à 8 %. Elles atteignent 3 800 ha (56 % en nectarine et 44 % en pêche). Les plantations sont encore jeunes : 35 % des arbres ont moins de 5 ans, 42 % ont entre 6 et 15 ans et seulement 17 % ont plus de 16 ans. La production atteint aujourd'hui 190 000 t et pourrait donc encore progresser dans les années à venir. Seules 11 800 t sont destinées à l'export, dont 6 000 t pour le marché européen. Les importations de pêche et nectarine demeurent homéopathiques (485 t en 2012), la production étant surtout destinée à l'industrie.

Un renouveau en abricot, mais des surfaces en baisse

Les surfaces baissent chaque année en abricot. Les importations ne décollent pas, atteignant tout au plus 9 000 t en 2012 pour l'ensemble des trois principaux pays exportateurs de l'hémisphère Sud (2 800 t importées en Europe en 2012). La baisse des surfaces a été de 1 à 4 % ces dernières années. Elle a été de 7 % en 2012 en Afrique du Sud, principal fournisseur du marché européen, avec notamment un repli en Royal ou en Peeka, mais surtout en Bulida (-9 % sur 2011), variété représentant encore 51 % du verger mais qui est plus particulièrement destinée à l'industrie. La production se maintient en Soldonne, Imperial/Palsteyn et en Bebecco. De nouvelles variétés comme Charisma arrivent également en production, mais ne suffiront pas à maintenir les volumes car le verger est vieillissant : 46 % des arbres ont



plus de 16 ans, 43 % de 6 à 15 ans et seulement 11 % sont de nouvelles plantations de Charisma, Imperial et Bebecco. De nouvelles variétés sont plantées comme Solitaire, Rustic et la gamme des Suapriseven, Suaprinine ou Suaprieight, plus aromatiques. Ainsi, la production stagne entre 50 000 et 67 000 t, dont seulement 9 % sont destinées à l'export (6 097 t en 2012).

Un potentiel toujours croissant en cerise

Ces dernières années, les exportateurs ont plutôt tablé sur la cerise, car la demande croît dans de nombreux marchés, notamment en Asie (70 % des volumes du Chili), même si ce produit est particulièrement fragile et sensible aux aléas climatiques. Il s'agit de la culture la plus rémunératrice pour les producteurs au Chili, en dépit de la hausse des coûts de production et d'une parité peso/dollar US de plus en plus défavorable. Les surfaces continuent donc de se développer dans ce pays (+ 1 000 ha en 2013, soit + 6 % sur 2012), mais à un rythme ralenti par rapport aux années antérieures. Les cerisiers couvrent une surface de plus de 16 000 ha, pour un potentiel de production qui avoisine les 90 000 t. Les exportations ont tourné, ces deux dernières années, autour de 63 000 à 64 000 t, en dépit des problèmes climatiques, et pourraient atteindre 75 000 t en 2015. Les producteurs misent désormais sur des variétés qui résistent aux aléas climatiques comme Lapin, Van, Stella ou Summit. Néanmoins, Bing,

Sweet Heart et Santana dominent aujourd'hui encore largement le marché et représentent 88 % des volumes exportés en 2012.

En revanche, après avoir régulièrement progressé ces dernières années, jusqu'à atteindre 2 300 ha, les surfaces tendent à s'effriter en Argentine, notamment dans la province de Mendoza, principale zone de production du pays (900 ha en 2012 contre 1 200 ha à son maximum). La hausse des coûts de production, notamment de la main d'oeuvre (+ 20 à + 30 % par an), et les incertitudes liées aux conditions climatiques, difficiles dans ces zones de production, rendent cette production moyennement rémunératrice. Elle reste donc modeste (6 500 à 7 000 t), pour un potentiel d'exportation de 1 600 à 3 000 t (787 t vers l'Europe). La production est essentiellement constituée de variétés de type Burlat et surtout Bing (55 % des tonnages exportés).

La campagne 2013-14, tronquée en Amérique du Sud, pourrait profiter à la production sud-africaine

L'approvisionnement du marché sera modeste cette année en raison des conditions climatiques extrêmes qui ont affecté la production des fruits à noyau en Amérique du Sud en septembre. Les régions centrales du Chili ont, en effet, subi une vague de froid exceptionnelle à partir de mi-septembre, avec des températures qui sont descendues à - 3/- 4°C sur des vergers en fleurs. Or, comme les épisodes de gel de cette ampleur sont assez rares dans ces régions, il y a peu ou pas d'installations antigel. Le potentiel pourrait donc de nouveau être réduit, notamment en cerise, avec des pertes d'au moins 35 % au Chili, soit des volumes finalement similaires à ceux de 2012, et de 70 % à 80 % en Argentine. Les autres fruits de la gamme chilienne (prune, pêche et nectarine) ont également été sensiblement affectés et les pertes pourraient aller de 50 à 60 %. Elles pourraient atteindre 85 % en pêche et nectarine et en prune et 90 % en abricot en Argentine.

Cette situation devrait donc profiter aux exportateurs sud-africains qui prévoient, pour leur part, un fort niveau de récolte et d'exportation. En effet, les conditions climatiques ont été assez favorables à la production, notamment en pêche (+ 11 %) et en nectarine (+ 11 %). Le potentiel exportable serait globalement normal en prune. Seules les exportations d'abricot pourraient accuser un petit repli d'au moins 2 % sur 2011-12, en raison d'impacts de grêle ■

Cécilia Céleyrette, consultante
c.celeyrette@infofruit.fr

Haricot vert de contre-saison

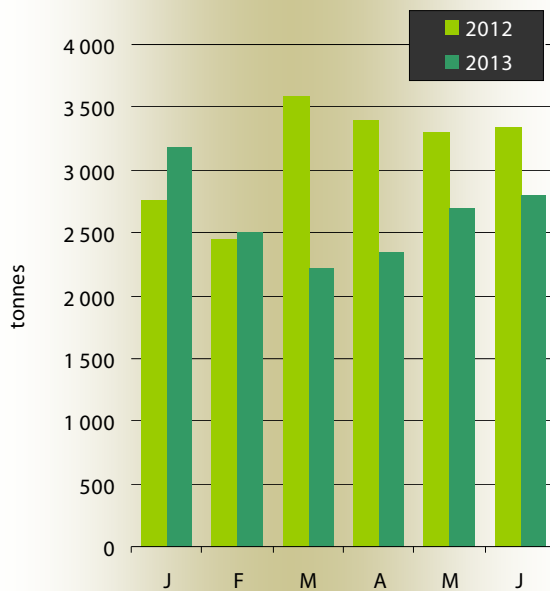
La crise kényane

Le marché européen du haricot vert de contre-saison tend à se rétracter ces dernières années. Proches des 200 000 t en 2008, les importations ne totalisaient plus que 172 000 t en 2012. Cette baisse est surtout due au fléchissement des exportations du Maroc, premier fournisseur du marché européen : 95 700 t en 2012 contre 122 400 t en 2008. Le Kenya arrive en seconde position, avec des exportations assez stables sur les cinq dernières années (de 35 000 à 38 000 t par an). L'Egypte complète le trio de tête avec des exportations vers l'Europe de l'ordre de 22 000 à 27 000 t par an. A elles seules, ces trois origines fournissent 90 % des importations totales européennes.

© Régis Domergue



Haricot vert du Kenya - Union européenne - Importations
Comparaison des premiers semestres 2012 et 2013



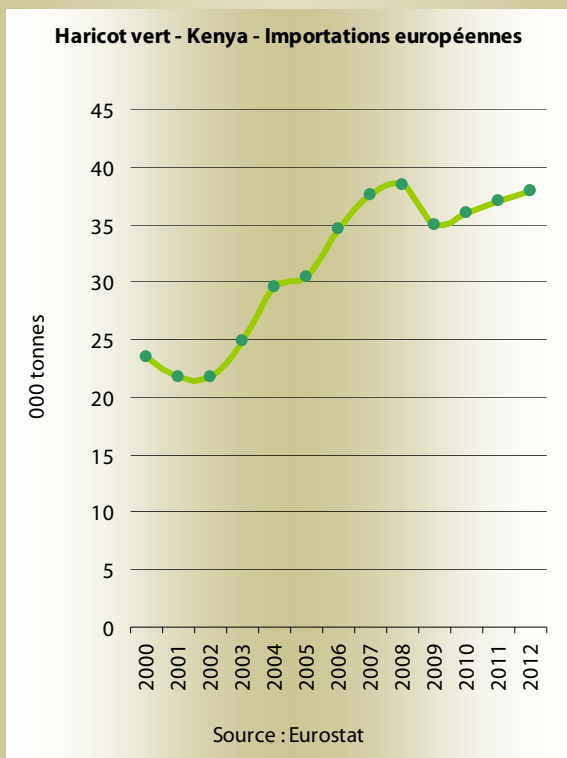
Source : Eurostat

En 2012, la répartition des importations de haricot vert par marché européen s'établissait comme suit : France (77 950 t), Pays-Bas (48 500 t), Espagne (18 800 t) et Belgique (12 000 t), ce qui représente 95 % du total des importations extra-communautaires.

Kenya : une origine en progression

Le Kenya reste l'un des principaux fournisseurs de produits horticoles frais du marché européen. Hormis la floriculture, il a développé d'importantes exportations fruitières, dont l'avocat et, plus modestement, le fruit de la passion constituent sans aucun doute les plus beaux fleurons. Mais c'est également par ses envois de produits maraîchers que le Kenya a conquis les marchés européens avec une régularité et une qualité souvent citées en exemple. Pois mangetout et haricot vert représentent ainsi des volumes non négligeables expédiés tout au long de l'année. Ces deux produits phare du maraîchage kenyan se sont progressivement sophistiqués au cours des années et se déclinent aujourd'hui sous de multiples formes : produits frais livrés en vrac sous plusieurs formats d'emballage, mais aussi produits éboutés conditionnés en barquettes filmées ou sachets scellés de grammages divers. La valorisation par la création d'un éventail de produits prêts à l'utilisation satisfait une clientèle variée, du restaurateur à l'épicerie fine en passant par la grande distribution. Le Kenya est, depuis des années, élevé au rang de référence comme fournisseur de haricot vert sur les marchés européens. Dans un contexte global de stagnation, voire de régression des importations, le Kenya poursuit son développement.

Le système de production kenyan des légumes à gousses, comme le haricot vert et le pois mangetout, revêt deux formes principales. L'une est basée sur une production conséquente de fermes importantes, appartenant souvent aux exportateurs eux-mêmes, l'autre sur une production atomisée chez une multitude d'agriculteurs bénéficiant souvent d'un soutien technique de la part d'entreprises d'exportation (fourniture d'intrants et conseils). Ce modèle de production est d'ailleurs largement répandu dans d'autres pays producteurs, notamment en Afrique de l'Ouest (Burkina Faso, Sénégal, etc.). Les deux systèmes se chevauchent parfois afin d'assurer une production continue et un approvisionnement suffisant aux structures d'exportation. L'extrême dispersion d'une partie de la production a entraîné l'adaptation des référentiels d'organismes de certification (exemple : GlobalGap), afin de favoriser l'accès à la certification des regroupements de petits producteurs et non plus seulement d'une structure unique de production.



Sortir de l'ornière sera long

En 2012, la filière kényane du haricot vert a été profondément ébranlée après la mise en évidence de teneurs résiduelles de produits de traitement, supérieures aux limites autorisées par la réglementation communautaire. Le fait s'avérant répétitif, les services de surveillance européens ont procédé à des vérifications plus strictes et plusieurs avertissements ont été adressés aux autorités kényanes. Dans la pratique, cela a eu pour effet immédiat de retarder la mise à disposition des marchandises réceptionnées auprès des importateurs, entraînant délais de livraisons, dégradation de la qualité des produits et réduction des ventes.

De nombreuses mesures ont certes été prises pour rétablir des conditions normales d'importation mais, compte tenu de la complexité de leur mise en oeuvre, la situation demeure identique dans les faits jusqu'à ce jour. La production réalisée dans des exploitations importantes a pu assez rapidement être maîtrisée, en contrôlant les produits phytopharmaceutiques utilisés (agrément, dose d'utilisation, rémanence des produits, etc.), et en vérifiant les protocoles d'utilisation. Cette réaction d'une partie des opérateurs a permis la poursuite des expéditions, mais la production des petits producteurs reste sous étroite surveillance et engendre des baisses de volumes préjudiciables à l'ensemble de la filière kényane. La comparaison du niveau des importations européennes de haricot vert du Kenya au cours des premiers semestres de 2012 et 2013 fait apparaître un déficit important en 2013 (- 3 000 tonnes). Ce repli est essentiellement imputable à la situation actuelle et non aux aléas climatiques, ces variations étant récurrentes d'une année sur l'autre (alternance sécheresse/précipitations excessives).

La situation de la filière kényane fait émerger plusieurs sujets de réflexion. Le manque de contrôle des produits de traitement mis en marché dans les pays du Sud et leur utilisation posent le problème de la



capacité des autorités à gérer l'approvisionnement des intrants en fonction des réglementations des pays destinataires des exportations. Mais on peut également souligner le manque d'informations et de formations des opérateurs de la filière, dont les besoins en produits de traitement sont proportionnels aux pressions parasitaires de la zone intertropicale. La situation kényane montre aussi la défaillance des systèmes de certification, non pas en tant que tels, mais au travers de leurs procédures de contrôle.

L'actualité et les informations diffusées largement dans les médias européens à propos des méthodes culturales et des conditions de production des denrées alimentaires sont assez prégnantes pour conférer une résonance particulière aux éventuelles dérives du secteur agro-alimentaire. Aussi, semble-t-il nécessaire, dans un contexte de mondialisation des échanges, que les dispositions sanitaires régulant les flux de marchandises issues de productions agricoles soient au minimum respectées. Dans le cas de la filière kényane, les enjeux économiques paraissent suffisamment sérieux pour que les remèdes soient à la hauteur du mal occasionné. Ceux-ci sont d'autant plus importants que ce secteur bénéficiait jusque-là d'une image de réussite dans l'intégration de petits producteurs dans le commerce international des fruits et légumes ■

Pierre Gerbaud, consultant
pierregerbaud@hotmail.com

**Pierre Gerbaud
Consultant**



Tél : 33 1 46 87 47 41
Mob : 33 6 77 76 11 56

pierregerbaud@hotmail.com



L'information de marché
au service des professionnels
des fruits et légumes tropicaux

Des analyses économiques
indépendantes

Des newsletters hebdomadaires
spécialisées : litchi, mangue, etc.

Un contrôle qualité



FRUIT 2014
LOGISTICA
BERLIN
5|6|7 FÉVRIER
WWW.FRUITLOGISTICA.COM



in cooperation with

FRUCHTHANDEL
MAGAZINE

Promo Intex
2, rue Wauthier
78100 Saint Germain en Laye
Tel +33 1 39 62 11 93
Fax +33 9 70 06 82 33
www.fruitlogistica.com
p.canovamenke@promo-intex.com

Fret maritime

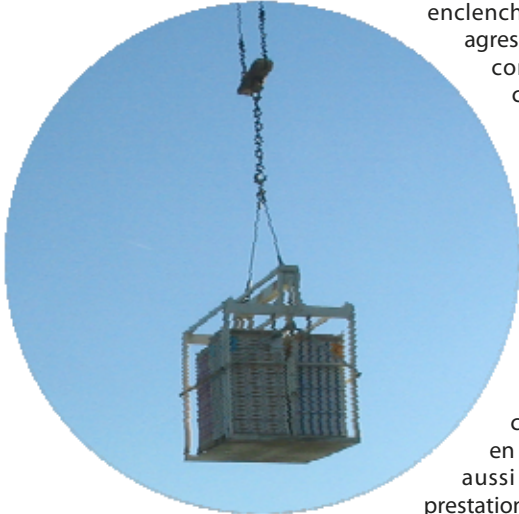
Est-ce le calme avant la tempête
ou l'avenir qui nous attend ?

Indubitablement, l'année écoulée aura été plus favorable aux armateurs et opérateurs de reefers spécialisés. Pour autant, il serait prématuré de parler de renaissance du secteur. Malgré la démolition de nombreux navires reefers l'an passé et les bénéfices issus de la mise en place quasi universelle de l'augmentation des tarifs par les lignes conteneurs en janvier cette année, le tonnage disponible reste encore bien supérieur au volume des marchandises.



© Claire Guillemet

Cette année pourrait bien être décisive pour le secteur reefer : la dégradation des tarifs et des parts de marché subie pendant quatre ans semble marquer le pas, voire, dans certains cas, s'inverser. C'est en 2008 que le mouvement s'est enclenché : une politique de prix agressifs conduite par les lignes conteneurs, combinée à un coût du carburant largement à la hausse, a entraîné un tassement des navires obsolètes et inefficaces. L'ensemble de ces éléments a eu pour effet de générer un certain ré-équilibre de l'offre et de la demande en capacité reefer spécialisée.



Toutefois, la prise de conscience des lignes conteneurs en fin d'année dernière fut tout aussi cruciale : pour certaines prestations, leurs services reefers n'étaient pas viables sur le long terme à cause des tarifs facturés aux opérateurs sous le seuil de rentabilité. L'initiative rationnelle prise alors, l'annonce, si ce n'est la mise en place d'une augmentation de prix généralisée, a forcé les expéditeurs à réévaluer et restructurer l'ensemble de leurs chaînes d'approvisionnement, même si l'intégralité de l'augmentation n'a pas été appliquée la plupart du temps. L'électrochoc provoqué par l'augmentation de prix généralisée a fait prendre conscience aux expéditeurs qu'il ne leur resterait aucune alternative de transport pour leurs produits périssables si les reefers spécialisés venaient à disparaître.

Marché de l'affrètement

La contre-saison prometteuse qui s'annonçait à la mi-mai s'est volatilisée au moment même où il est devenu évident que les armateurs et les opérateurs n'avaient pas du tout l'intention de désarmer leurs navires. À la place, l'excès de tonnage disponible et le faible volume de marchandises ont entraîné des voyages de retour en dessous du seuil de rentabilité pour les gros navires.

Une perte en volume d'agrumes sud-africains et de bananes d'Équateur au profit des lignes conteneurs a accentué le phénomène. Les opérateurs doivent sûrement regretter leur ardeur et leur excès de confiance suite à la très bonne haute

saison de février à avril, quand on voit la désillusion qui a suivi de mai à août, et ceci en dépit d'un raffermissement du marché de l'affrètement à la mi-septembre.

Quelles sont les probabilités que cette situation se répète l'année prochaine ? Si la demande en capacité reefer se maintient, ce qui devrait être le cas, sans aucune hausse massive de l'offre de conteneurs reefers, ce qui devrait aussi être le cas, alors les douze prochains mois seront raisonnablement prévisibles, à la fois en termes de transport de marchandises reefers et de division du marché. Les opérateurs reefers et les lignes conteneurs pourront-ils tirer encore plus de profits des affréteurs et des chargeurs ? Cela reste à voir.

Contrats de longue durée

La solidité du marché est mise à l'épreuve chaque année au mois de juillet par les contrats d'affrètement de la tomate des îles Canaries qui ouvrent le bal. S'en suivent les contrats américains des agrumes espagnols au mois d'août, puis entre septembre et novembre, les fabuleux contrats annuels conclus par les multinationales de la banane.

Le contrat d'affrètement Fedex pour les tomates faisant référence, un accord 2013-14 identique à celui de 2012-13, et un prolongement des contrats de l'affréteur de bananes Geest à 24 mois à un taux légèrement inférieur à celui de l'année passée, laissent penser que les opérateurs ne mèneront pas forcément la danse. À l'opposé, les « voyages de retour » des contrats d'agrumes espagnols vers les États-Unis ont gagné 15 % la saison dernière. Seatrade a confirmé 10-11 chargements pour handysize et NYK-Cool, 3-4 chargements.

En octobre, Turbana et Del Monte ont étendu leurs contrats pluriannuels avec Seatrade pour le transport des bananes à un tarif similaire aux précédents. Chiquita a renouvelé les dispositions pour ses navires, mais maintiendra ses reefers sur les principaux services de transport de bananes d'Amérique latine vers l'Europe.

Un accord entre l'opérateur de reefer Seatrade et Chartworld pourrait bien avoir des répercussions sur le marché de l'affrètement l'année prochaine. Selon



© Pierre Gerbaud

l'accord conclu entre les deux compagnies, un « nombre substantiel » de navires de Chartworld viendra grossir la flotte de Seatrade en 2014. Il s'agit d'un accord gagnant-gagnant : Seatrade anticipe un possible manque de tonnage disponible sur ses programmes lignes en 2014 et Chartworld sécurise ses navires face à la volatilité du marché de l'affrètement en les mettant à disposition de Seatrade.

Chartworld récupérera deux navires de Chiquita/GWF au premier semestre de l'année prochaine qui s'ajouteront aux quatre navires de type Summer et aux Reefers Tropical, Chilean, Peruvian et Scandinavian déjà sous son contrôle. Quel que soit le volume de tonnage destiné à Seatrade, cet accord va limiter les possibilités des affréteurs qui préfèrent travailler en spot plutôt que de s'engager dans des contrats d'affrètement ou des affrètements à temps. La réduction d'unités disponibles pourrait se traduire par des hausses vertigineuses sur les tarifs voyage si jamais la demande en capacité devait dépasser l'offre disponible.

À court terme, il semble que la bataille pour les parts de marché entre les deux modes ait été suspendue : à ce stade, il n'y a aucun signe de mouvement en faveur de services d'autres lignes.

Autres indices

D'autres éléments laissent en effet penser que le mode spécialisé a fait le nécessaire pour se repositionner et se renforcer face à une tendance à la conteneurisation. L'affréteur russe de banane, Banex Groupe, a choisi d'étendre son accord avec Star Reefers par un contrat d'affrètement de douze mois sur la base d'un navire par semaine entre l'Amérique latine et St Petersburg et ce, malgré une concurrence féroce de la part de Maersk. Après une pause de deux ans, la majorité des bananes aujourd'hui vendues sur les marchés de l'Est méditerranéen et de la mer Noire est revenue dans le giron des navires reefers spécialisés.

Quant à Baltic Shipping, l'armateur et opérateur russe a passé l'année à moderniser sa flotte. Il a envoyé ses navires très consommateurs de carburant à la démolition et les a remplacés par des unités achetées auprès d'armateurs travaillant dans la flotte de Seatrade. Baltic Shipping a non seulement bénéficié d'une meilleure position sur le marché russe, mais il a contribué à diminuer le nombre de navires disponibles sur le marché de l'affrètement pour l'année prochaine, soit un double avantage pour les opérateurs. Les prix du marché ont plus de chances d'augmenter si l'offre se trouve réduite.



© Pierre Gerbaud

D'autres indices traduisent un renouveau de confiance : les indicateurs d'achat/vente d'une part, et d'autre part la nouvelle du retour en force de l'armateur Holyhouse. La démolition de la majorité de sa flotte était un signe fort de départ du secteur, mais il reparait en tant qu'acteur sérieux du marché après l'acquisition de deux navires qui travaillaient aussi pour Seatrade. Ces unités seront affectées au système Leonina de la NYKCool en 2014.

Seatrade a également étendu le nombre de ses alliances stratégiques en s'associant avec l'affréteur chilien Pacific Seaways pour créer Global Reefers. L'abandon des clients de chargeurs reefers en faveur de transporteurs habituels proposant un fond de marchandises important devrait théoriquement permettre à Seatrade d'élargir son champ d'action et d'étendre ses parts de marché sur les fruits à pépins du Chili. Cette évolution ne fera pas une réelle différence pour les chargeurs puisqu'il restera encore quatre opérateurs possibles : Global, NYKCool, CSAV et Baltic Shipping.

Un consortium d'exportateurs sud-africains s'appête à charger plus de 25 000 palettes de raisin sur des navires NYKCool de l'opérateur reefer de novem-

bre jusqu'à janvier. Le consortium a affrété un minimum de quatre navires pour le début de la campagne du raisin de table pour se prémunir contre tout problème éventuel avec le chargement au port de Cape Town.

En effet l'année dernière, une proportion inacceptable du raisin sud-africain fut ainsi perdue pour la période très lucrative d'avant Noël à cause de vents très forts ayant entraîné d'importants retards au niveau des chargements des porte-conteneurs au port de la ville. Double peine pour les exportateurs : une fois arrivé en Europe, le fruit n'a pas rapporté d'argent à cause d'une durée de conservation réduite. Les navires reefers chargent au mouillage de la filiale FPT de Capspan qui est moins profond et mieux protégé des éléments.

Le segment des petits navires est celui qui a connu la reprise d'activité la plus forte et où les retours TCE ont retrouvé leurs niveaux de 2008. Les petites unités ont bénéficié de la tendance générale et plus particulièrement d'un retour du calamar dans l'Atlantique Sud entre les mois de mars et mai, suivi de meilleures prises de poissons au large des côtes mauritaniennes. Avec un âge moyen bien au-dessus des 20 ans et sans projet de construction à l'horizon, les armateurs ont décidé de prolonger la vie de leurs navires pour s'assurer les bénéfices supplémentaires prévus à courts et moyens termes.

Prévisions

Si le volume de bananes d'Équateur ne chute pas plus bas que le niveau de 2013, si aucune baisse des fruits à pépins du Chili n'est enregistrée et si les lignes conteneur facturent les prix de leurs services de façon rationnelle, il est alors permis de penser que les résultats des deux modes s'amélioreront en 2014.

Au-delà d'une chimère, il semblerait pourtant qu'une frontière commerciale se dessine entre ces deux modes. Il est évident que les reefers spécialisés peuvent proposer aux expéditeurs certains avantages que ne peuvent fournir des services tiers. À long terme cependant, si les chantiers navals ne commencent pas un programme de reconstruction intensif, le mode des reefers spécialisés continuera de glisser vers une niche de plus en plus étroite.

Reefer du futur

Voici peut-être une voie de sortie : la conférence Cool Logistics tenue à Rotterdam fin septembre levait le voile sur une conception radicalement nouvelle des navires reefers spécialisés. Avec Stena Line et de nombreuses autres compagnies (Danish Naval Design Marine Consultancy, TTS Port Equipment, Johnson Controls System, Fearnleys), Birger Lind-



© Denis Loeillet

berg Skov, le Directeur de Reefer Intel, la compagnie à l'origine du projet, a annoncé le développement d'un projet totalement nouveau pour le mode : le Reefer Ro-Ro (Roll On Roll Off, ou Roulier).

Équipé de ses propres grues (3), le navire est spécialement conçu pour le commerce de banane entre l'Amérique centrale ou l'Amérique du Sud et l'Europe. M. Skov donne des chiffres plutôt impressionnants en faveur du navire reefer/ro-ro/conteneur : tout d'abord, il peut charger jusqu'à 11 500 palettes high cube : 7 400 palettes fixées sur les 4 ponts reefers et le reste à l'intérieur des 206 conteneurs rangés sur le pont. Soit un chargement supérieur de 45 % par rapport au taux maximal de chargement de bananes actuel. Avec une longueur de 199 m, une largeur de 29 m, un tirant d'eau de 8.6 m et une hauteur de pont de 3.3 m, la taille du navire est supérieure de 10 % à celle de la plupart des nouveaux bateaux. Toutes les caractéristiques principales concernant la conception sont protégées par des brevets internationaux.

Le système ro-ro permet un chargement et un déchargement en 12 heures seulement, comparé aux 36 à 48 heures nécessaires pour un navire de taille similaire, ceci grâce à un gros travail préparatoire côté quai avant l'arrivée du bateau. L'effet immédiat est une économie substantielle sur les coûts élevés de manutention puisque l'équipe de dockers habituellement présente pour les tâches de déchargement n'est plus nécessaire.

La plus grosse économie vient cependant des coûts du carburant : moins de temps au port signifie plus de temps en mer. Au lieu de maintenir une vitesse de 20 noeuds pour assurer la présence de quatre navires sur la route transatlantique, le même voyage peut être assuré dans le même délai à 18 noeuds en pleine charge et à 15 noeuds lestés pour le voyage de retour. Avec un prix du carburant qui aura plus tendance à augmenter qu'à diminuer, le temps d'arrêt au port devient l'élément critique de la chaîne d'approvisionnement pour tout service de ligne. Si les calculs de M. Skov sont exacts, le nouveau reefer ro-ro pourrait faire économiser aux affréteurs jusqu'à 100 000 USD par aller-retour pour un chargement de bananes et uniquement sur le coût du carburant.

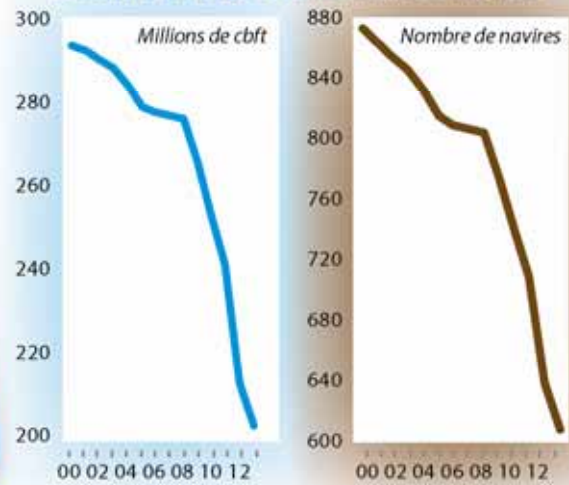
En bref : le navire est plus grand qu'un reefer actuel avec un volume potentiel de marchandises supplémentaires de 45 % et permet une économie sur les coûts de 40 %. Il propose un temps de chargement réduit ainsi qu'un chargement simultané des cales et du pont exposé. Il entraîne une économie au niveau des coûts des dockers, présente une moindre consommation de carburant grâce à une manutention réduite, soit un risque de détérioration des palettes diminué. Il présente les mêmes dépenses d'opération qu'un reefer actuel mais une dépense supérieure en capital. Mais de quelle ampleur ? Le secret est bien gardé ! Alors, qui se jette à l'eau pour commander le premier ? ■

Richard Bright, consultant
info@reefertrends.com

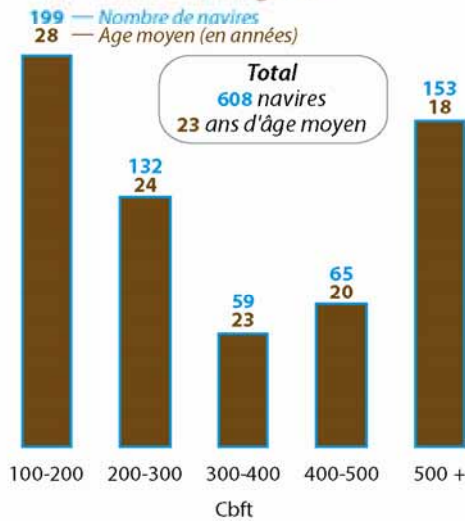
PANORAMA NAVIRES REFRIGERES

Après un nombre record de navires envoyés à la démolition en 2012, le marché de l'affrètement reefer a retrouvé un semblant d'équilibre. Les raisons en sont d'une part, une offre plus en adéquation avec la demande, et d'autre part, la démarche des lignes conteneurs pour augmenter leurs tarifs. De plus en plus de porte-conteneurs intégreront ce qui concerne les équipements reefer, nécessaires aux lignes pour étendre leurs parts de marché. Pour les armateurs et les opérateurs de reefer spécialisés, 2013 est la meilleure année depuis 2008 et ils envisagent le court terme avec plus de confiance. Non seulement les armateurs ont réalisé des bénéfices, mais les opérateurs ont pu récupérer des contrats qui étaient passés dans le giron de la conteneurisation. Le nombre de navires envoyés à la démolition était bien moins important et à la place, les investissements se sont concentrés sur la modernisation ou la révision des anciennes unités. Le prix du carburant qui était inférieur en moyenne de 10 à 15 % par rapport à 2012, a contribué à l'amélioration des rendements de la moyenne des revenus, ou TCE (Time Charter Equivalent). Le marché de l'affrètement se consolidera certainement si la demande en tonnage se maintient en 2014, et si le prix du pétrole se stabilise autour de son niveau actuel, les rendements TCE seront encore meilleurs. Les investisseurs seront-ils alors convaincus que l'industrie mérite à nouveau leur soutien ? Cela reste à voir. Malgré l'absence de nouvelle commande en reefer spécialisé, l'industrie a pu voir, pour la première fois, à quoi pourrait ressembler la prochaine génération de navires ; preuve que le secteur suscite encore de l'intérêt.

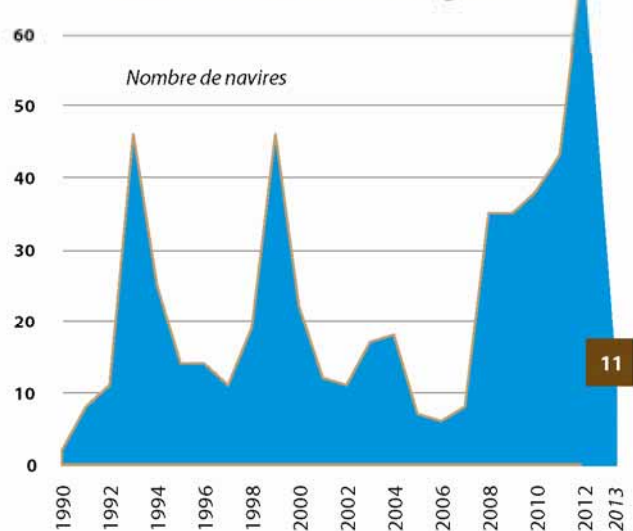
Evolution de la flotte de navires réfrigérés



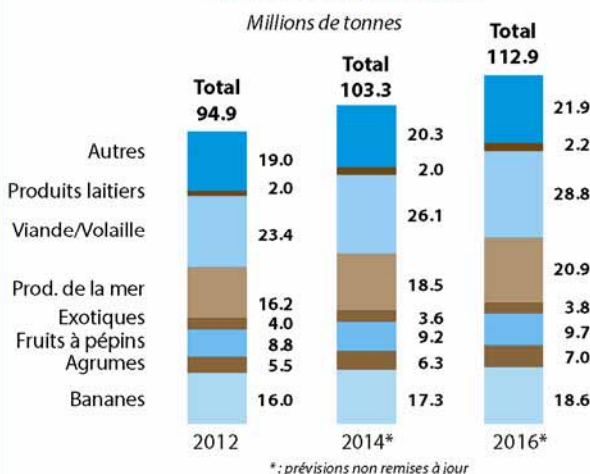
Profil de la flotte de navires réfrigérés



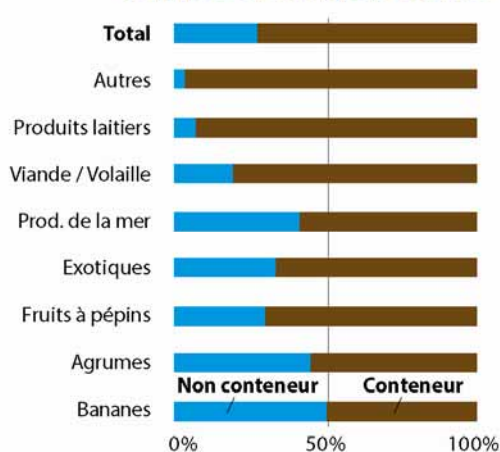
Destruction de navires réfrigérés



Transport maritime de denrées périssables



Transport maritime de denrées périssables Par mode de transport en 2013



Sources : Reefer Trends, Drevry / Infographie : Cirad

Prix de gros en Europe

Novembre 2013

					UNION EUROPEENNE — EN EUROS					
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK	
ANANAS	Avion	CAYENNE LISSE VICTORIA	BENIN	kg			2.15			
			AFRIQUE DU SUD	Carton				11.57		
			MAURICE	Carton				13.35		
			MAURICE	kg			3.65			
			REUNION	kg			4.00			
	Bateau	MD-2	COSTA RICA	Carton	8.00	7.00	7.63	8.18	7.17	
COTE D'IVOIRE			kg			0.90				
AVOCAT	Avion	TROPICAL	BRESIL	Carton			14.00			
			REP. DOMINICAINE	Carton			12.80			
	Bateau	ETTINGER HASS	ISRAEL	Carton	4.00		5.75	6.75	7.17	
			CHILI	Carton	9.00		8.06	9.75		
			ISRAEL	Carton			8.06	8.50		
	Camion	NON DETERMINE PINKERTON FUERTE HASS NON DETERMINE	AFRIQUE DU SUD	Carton					7.17	
			ISRAEL	Carton	7.25	6.75	6.25	7.58		
			ESPAGNE	Carton			5.50	6.75		
			ESPAGNE	Carton			8.50	9.75		
		ESPAGNE	Carton					6.57		
BANANE	Avion	PETITE	COLOMBIE	kg			6.80			
			EQUATEUR	kg				5.17		
	Bateau	ROUGE PETITE	EQUATEUR	kg				4.88		
			EQUATEUR	kg			1.70	2.65		
CARAMBOLE	Avion		MALAISIE	kg			4.86	4.97		
	Bateau		COLOMBIE	kg					3.42	
CHAYOTE	Bateau		COSTA RICA	kg				1.47		
DATTE	Bateau	MEDJOOOL	ISRAEL	kg	7.80		8.00	7.60	5.97	
			MEXIQUE	kg	9.80			10.40		
		NON DETERMINE	IRAN	kg		3.00				
			MAROC	kg						1.91
			TUNISIE	kg					1.77	1.69
EDDOE	Bateau		COSTA RICA	kg			2.80	1.77		
GINGEMBRE	Bateau		BRESIL	kg	3.00		3.50	3.12	2.76	
			CHINE	kg	2.50		3.20	2.98	2.89	
GOYAVE	Avion		BRESIL	kg			6.20	6.42		
			THAILANDE	kg				6.75		
GRENADILLE	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg			9.00	9.06		
			EQUATEUR	kg				9.00		
		NON DETERMINE VIOLETTE	COLOMBIE	kg	5.25	4.75	6.00	6.43	4.78	
			KENYA	kg		4.25	6.00		4.48	
			VIETNAM	kg			7.80			
			ZIMBABWE	kg		4.75		6.25		
IGNAME	Bateau		GHANA	kg			1.15	1.17		
			OUGANDA	kg				1.23		
KAKI	Bateau		ISRAEL	kg				1.90		
KUMQUAT	Avion		ISRAEL	kg			5.00	4.31		
LIME	Avion		MEXIQUE	kg			4.15			
	Bateau		BRESIL	kg	0.89	1.22	1.40	1.05	1.01	
			MEXIQUE	kg		1.25	1.50	1.05	1.19	
LITCHI	Avion		AFRIQUE DU SUD	kg		5.75	5.75	5.69		
			MADAGASCAR	kg		5.75	5.50			
			MAURICE	kg	5.50		4.75	5.63	5.97	
			REUNION	kg			7.00			

					UNION EUROPEENNE — EN EUROS				
					Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	UK
MANGOUSTAN	Avion		INDONESIE	kg			9.25	8.63	
			MALAISIE	kg				9.25	
			THAILANDE	kg			9.50		
MANGUE	Avion	KENT	BRESIL	kg			4.65		
			PEROU	kg			5.20		
		NON DETERMINE	BRESIL	kg				3.97	
			PEROU	kg				4.38	
	Bateau	NAM DOK MAI PALMER	THAILANDE	kg				8.20	
			BRESIL	kg	3.63				
		ATKINS	BRESIL	kg	0.94		1.47	1.25	
			BRESIL	kg	1.38		1.34	1.56	
		KENT	BRESIL	kg			1.34	1.56	
		n.d.	BRESIL	kg			1.44		1.46
PALMER	BRESIL	kg			1.34	1.38			
MANIOC	Bateau		COSTA RICA	kg			1.20	1.13	
MELON	Avion	CANTALOUPE CHARENTAIS	BRESIL	kg					4.06
			MAROC	kg			2.80		
			REP. DOMINICAINE	kg			4.50		
			SENEGAL	kg			4.00		
	Bateau	CANTALOUPE GALIA HONEY DEW PASTIQUE PIEL DE SAPO SEEDLESS WATER	BRESIL	kg	2.60			2.35	
			BRESIL	kg	1.75			1.60	2.39
			BRESIL	kg	0.85			0.94	1.23
			BRESIL	kg				1.00	
			BRESIL	kg				1.03	
BRESIL	kg				1.16	1.12			
NOIX DE COCO	Bateau		COTE D'IVOIRE	Sac			13.00	11.48	13.14
			REP. DOMINICAINE	Sac					10.75
			SRI LANKA	Sac			16.50	20.10	
PAPAYE	Avion	FORMOSA NON DETERMINE	BRESIL	kg		2.70	3.50	3.15	2.91
			BRESIL	kg		3.57	3.50	3.67	
			THAILANDE	kg				4.81	
	Bateau		EQUATEUR	kg				2.31	
PATATE DOUCE	Bateau	NON DETERMINE	EGYPTE	kg				0.93	0.99
			HONDURAS	kg			1.30	1.27	
			ISRAEL	kg					1.35
			PURPLE	BRESIL	kg				2.25
PHYSALIS	Avion	PRE-EMBALLÉ	COLOMBIE	kg			10.00	9.18	7.46
	Bateau		COLOMBIE	kg	5.00		7.08	6.64	
PITAHAYA	Avion	JAUNE	COLOMBIE	kg				10.00	
			EQUATEUR	kg				8.75	
		ROUGE	THAILANDE	kg			8.50		
			VIETNAM	kg			8.50	6.35	
	Bateau	JAUNE ROUGE	ISRAEL	kg				4.63	
			ISRAEL	kg				5.38	
PLANTAIN	Bateau		COLOMBIE	kg			1.07	0.86	
			EQUATEUR	kg			0.90		
RAMBOUTAN	Avion		THAILANDE	kg				9.78	
			VIETNAM	kg				8.11	
SAPOTILLE	Avion		VIETNAM	kg				8.75	
TAMARILLO	Avion		COLOMBIE	kg				6.94	

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



UNIQUE



À travers le label Afourer®,
les membres de l'APNM s'engagent à vous offrir l'authentique Nadorcott du Maroc garantie sans pépin.
La totalité de nos plantations sont en zones isolées, maîtrisant ainsi l'aspermie des fruits de Nadorcott.
Notre système rigoureux de contrôle du cahier des charges spécifique du label Afourer®, à toutes les étapes,
vous garantit des produits de qualité avec une traçabilité sans faille.

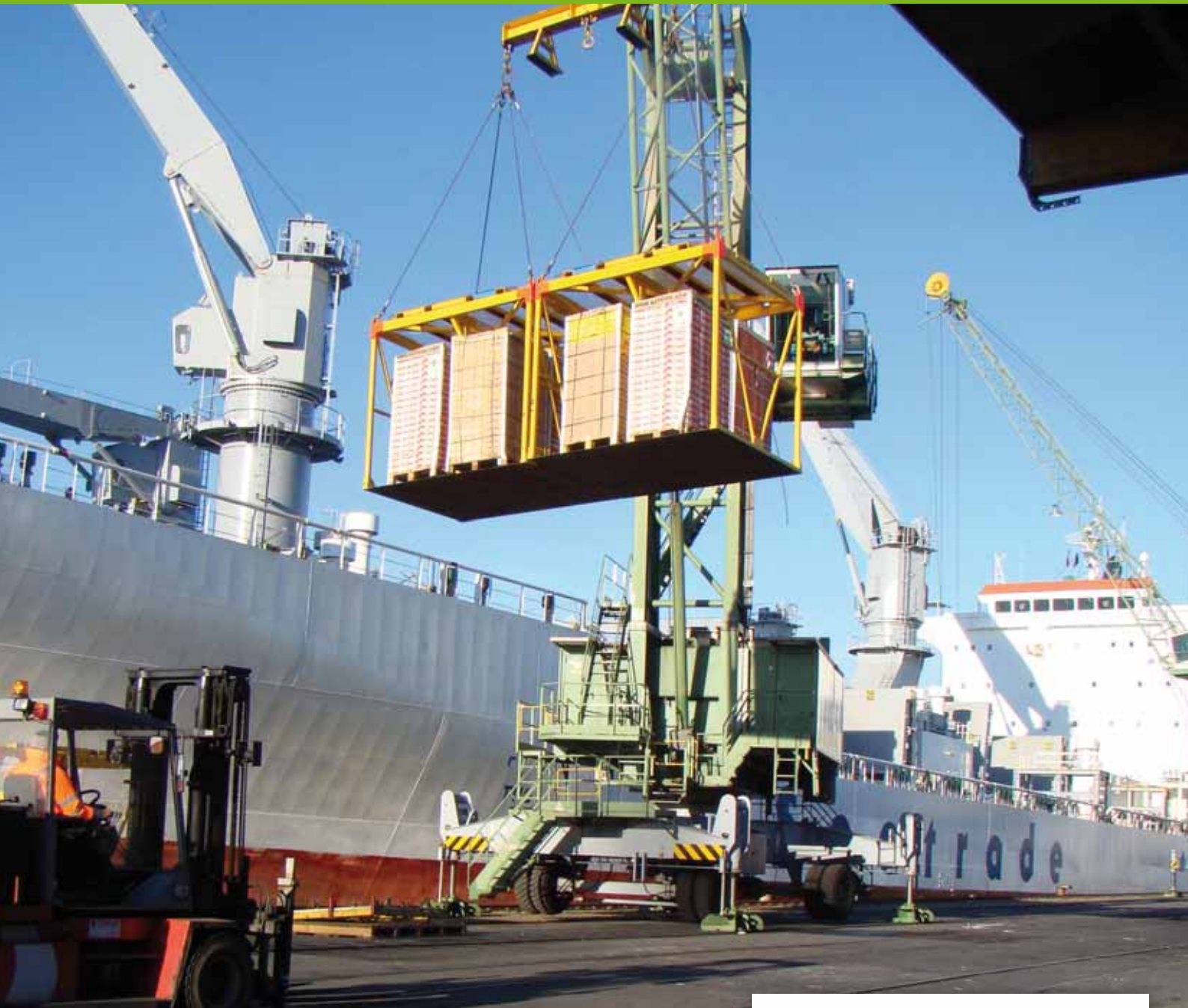
**PRODUCTEURS-EXPORTATEURS
MEMBRES**

GEDA - DELASSUS - GPA - GROUPE TAZI
AGRISSOUSS - PRIMATLAS

Km 5, Route d'Azemmour
Dar Bouazza, Casablanca 21000 - MAROC
Tél. +212 522 93 35 59 - Fax : +212 522 93 40 18
Mail : benbiga@domaines.co.ma
www.label-afourer.com



UNIVEG, VOTRE CONNEXION DIRECTE VERS LA PRODUCTION



Début décembre, UNIVEG Katopé France a importé le premier litchi Fairtrade. Son objectif est d'assurer le développement durable de ses productions. La filière d'exportation de litchis de Madagascar est essentielle pour la vie de plus de 300 000 familles et joue un rôle primordial dans les exportations malgaches.

Conscient de ses responsabilités, UNIVEG Katopé France s'investit pleinement dans la production et la logistique, afin que cette filière reconstruite respecte les normes de qualité attendues par ses clients européens.



UNIVEG Katopé France S.A.

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

